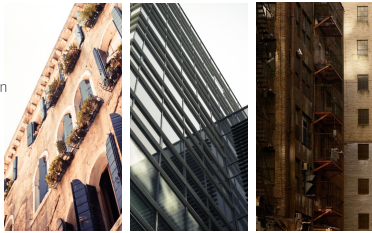


2018 INVESTERINGSMEMORANDUM

Amido levererar tjänster som förenklar passageadministrationen för fastighetsägare.

På ett enkelt och säkert sätt kan våra kunder bestämma vem som ska komma igenom vilka dörrar.



Våra kunder är organisationer som har passersystem.

Det är fastighetsförvaltare universitet, kommuner, sjukhus och allt däremellan.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

VASAKRONAN



CHALMERSFASTIGHETER



Region Örebro län



2 av 41

4	Några ord från vår vd
6	Erbjudandet i korthet
6	Viktig information
8	Bakgrund och motiv
10	Risikfaktorer
14	Inbjudan att teckna aktier
16	Historien om Amido
22	Verksamheten
30	Styrelse & ledning
34	Finansiell information

**"Vi fördubblar
abonnemangen
var 18:e
månad och nu
ökar vi
tempot!"**

—JOHNNY BERLIC
VD

3 av 41

NÅGRA ORD från vår VD

"Nya lagar, nya möjligheter"

— JOHNNY BERLIC
VD



EN TILLVÄXTRESA

DÄRFÖR HAR JAG INVESTERAT I AMIDO OCH SER FRAM EMOT EN SPÄNNANDE TILLVÄXTRESA.

Det är mycket jag gillar med Amido, men det finns tre faktorer som jag sett som särskilt tillväxt- och värde drivande och gör Amido till en bra investeringsmöjlighet.

1. Ny lagstiftning tvingar i praktiken företag med passersystem att byta ut eller skapa en ny organisation för att kunna hantera kraven. De alternativ som finns är många gånger dyrare än att använda Amidos tjänst och alla verksamheter behöver agera.

2. Det finns en etablerad, lönsam och snabbväxande grundaffär. Vi började året med nästan fyrahundratusen abonnemang och en orderbok

på ytterligare tvåhundratusen. Till det kommer nyförsäljning.

Historiskt har vi fördubblat antalet abonnemang var 18:e månad sedan 2009.

3. Fastighetsbranschen har påbörjat en snabb digitaliseringsresa vilket placerat Amido i en stark positiv trend med kapitalstarka kunder.

Detta är en bevisad och växande affär, en positiv

trendkanal och ett unikt tillfälle när nya lagar ändrar spelplanen.

Jag gillar den startpositionen.

KUNDERNA

När man säljer en abonnemangstjänst är det extra viktigt att kunder väljer att stanna. Här har Amido en exceptionellt hög nivå. Mätt i antal abonnemang behåller vi 99,7 procent av våra kunder varje år.

Vi har en väldigt stabil kundgrupp i fastighetsbolag, kommuner och landsting. Dessa gör löpande investeringar i

IT-infrastrukturen vilket inkluderar passersystem, varpå vi får ett ökande inflöde av nya abonnemang från befintliga kunder.

"50% abonnemangstillväxt och 0% avhopp"

4 av 41

NYA TJÄNSTER

EN VÄLDIGT SPÄNNANDE PRODUKTUTVECKLING ÄR SAMARBETET MED SOS ALARM FÖR TJÄNSTEN SMART PASSAGE.

Vårt samarbete med SOS Alarm där vår teknologi möjliggör att SOS larmcentral digitalt kan öppna dörren för räddningstjänst när brandlarmet gått. Jag tror detta kan bli riktigt stort eftersom minuter kan sparas i krissituationer. Detta kommer att rädda liv!

INTÄKTER OCH INVESTERINGAR

IDAG HAR VI ÖVER FYRAHUNDRATUSEN ABONNEMANG OCH TVÅHUNDRATUSEN TILL ÅR UNDER LEVERANS 2018.

Mot årsskiftet är vår prognos att vi har en abonnemangstock på sexhundratusen abonnemang.

Med befintliga tjänster beräknas livstidsvärdet på varje abonnemang till 145 kronor.

Abonnemangsstocken och värdet på abonnemangen är det som visar Amidos intjäningspotential.

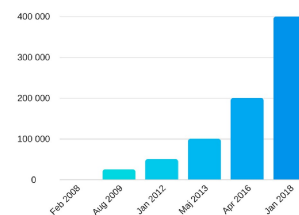
Vi ska nu starta en resan att bredda vår marknad för huvudprodukten inom EU och höja vår genomsnittliga intäkt per abonnemang genom tilläggs tjänster till våra kunder.

Vi tror det är viktigt att hela tiden fortsätta utvecklas. Därför återinvesterar vi drygt sextio procent av försäljningsvinsten i ny- och vidareutveckling. Emissionspengarna kommer även att investeras i denna utveckling.



Antal Aktiva Abonnemang

Sedan Amido Grundades



NULÄGET

Amido har en marknadsledande position i Sverige där vi uppskattar att **vårt tionde passerkort administreras i våra system**. Denna position förstärks ytterligare med den fortsatta tillväxten under 2018.

Med det tillfälle som den nya GDPR-lagstiftningen i EU skapat ska vi ta vårt digitala erbjudande och marknadsföra det i Europa.

Erbjudandet som vi tänkt lansera sträcker sig från en freemium-tjänst för de som är tidigt ute i sin digitaliseringsresa, upp till vår tjänst Alliera för de som vill GDPR-säkra sina passersystem.

Målet är att nå största möjliga marknadsandel medan digitaliseringen fortfarande är i sin linda.

Vårt mål med kunder som kommer in i freemium-modellen är att konvertera dem till betalande tjänster som Alliera samtidigt som vi mutar in marknadsandelar.

Vi är ett renodlat digitalt SaaS-bolag som med partners i EU blir en strategisk resurs i fastighetsbranschens digitaliseringsresa.

Målbilden med nyemissionerna under 2018 är att lägga grunden för en tillväxtresa mot 10 miljoner abonnemang samt sprida ägandet inför en framtida notering.

Göteborg den 20 augusti

Johnny Berlic

Vd Amido AB (publ)

5 av 41

ERBJUDANDET I KORTHET

Vi välkomnar dig till detta Investeringsmemorandum inför nyemissionen i syfte att bredda ägandet och ta in kapital för att satsa på det unika tillfälle som den nya dataskyddslagen ger bolaget att växa i EU.

■ Teckningstid

24 augusti – 20 september 2018

■ Teckningskurs

3,50 SEK per aktie.

■ Emissionsvolym

Högst 2 000 000 aktier motsvarande 7 MSEK.

■ Gräns för genomförande

är 1 MSEK

■ Minsta teckningspost

är 1000 aktier

■ Antal aktier före nyemissionen

är 15 500 000 aktier

■ Notering på marknadsplats.

Styrelsen avser att i framtiden notera Aktien i Amido AB. Ett krav vid den tiden är att Bolaget uppfyller spridningskravet att ha tillräckligt många aktieägare.

■ Tilldelning

baseras på när aktier tecknas enligt principen "Först till kvarn".



VIKTIG INFORMATION

Denna informationsbroschyr har inte upprättats som ett prospekt eftersom emissionsbeloppet understiger 2,5 miljoner euro. Med prospekt avses vad som definieras enligt bestämmelserna i lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument, Europaparlamentets och Rådets direktiv 2003/71/EG ("Prospektdirektivet") och EU-kommissionens förordning (EG) nr 09/2004. Investeringsmemorandum har därför heller inte godkänts och registrerats hos Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 och 26 §§ lagen om handel med finansiella instrument.

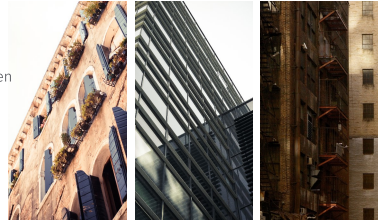
Med "Amido", eller "Bolaget" avses i det följande Amido AB (publ), organisationsnummer 556751-8708, hemsida www.amido.se

Med "Investeringsmemorandum" avses föreliggande dokument, vilket har upprättats med anledning av Erbjudandet.



Amido levererar tjänster som förenklar passageadministrationen för fastighetsägare.

På ett enkelt och säkert sätt kan våra kunder bestämma vem som ska komma igenom vilka dörrar.



Våra kunder är organisationer som har passersystem.

Det är fastighetsförvaltare, universitet, kommuner, sjukhus och allt däremellan.

INFORMATION TILL INVESTERARE

Erbjudandet riktar sig inte till aktieägare eller andra investerare med hemvist i USA, Kanada, Japan, Nya Zeeland, Sydafrika eller Australien, eller i något annat land där deltagande i Erbjudandet skulle förutsätta ytterligare Informationsbroschyr dokumentation, registrerings- eller andra åtgärder än enligt svensk rätt eller strida mot regler i sådant land.

Investeringsmemorandum får inte distribueras i eller till land där distributionen eller Erbjudandet enligt Investeringsmemorandum förutsätter ytterligare registrerings- eller andra åtgärder än sådana som följer av svensk rätt eller strider mot tillämpliga bestämmelser i sådant land. Inga aktier, teckningsrätter eller andra värdepapper utgivna av Bolaget har registrerats eller kommer att registreras enligt United States Securities Act 1933, eller enligt värdepapperslagstiftningen i någon delstat i USA eller någon

provinslag i Kanada. Därför får inga nya aktier, teckningsrätter eller andra värdepapper utgivna av Bolaget överlåtas eller erbjudas till försäljning i

USA eller Kanada annat än i sådana undantagsfall som inte kräver registrering. När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Bolaget och Erbjudandet, inklusive föreliggande sakförhållanden och risker, och investerare bör inte förlita sig på annan information än den som intagits i denna Informationsbroschyr samt eventuella tillägg till denna Informationsbroschyr. Ingen

"Investeringar görs på egen risk."

person har fått tillstånd att lämna någon annan information eller göra några andra uttåganden än de som finns i denna Informationsbroschyr, och om så ändå sker skall sådan information eller sådana uttåganden inte anses ha godkänts av Bolaget. Distributionen av denna Informationsbroschyr innebär inte att uppgifterna håri är aktuella och uppdaterade vid någon annan tidpunkt än per datumet för Investeringsmemorandum eller att Bolagets verksamhet har varit oförändrad sedan detta datum. För det fall det

sker väsentliga förändringar av informationen i Investeringsmemorandum som under perioden från dagen för offentliggörandet av Investeringsmemorandum till första handelsdagen av de aktier som emitteras i

Erbjudandet kan sådana förändringar komma att offentliggöras. Styrelsen ansvarar för detta dokument och har vidtagit rimliga åtgärder för att säkerställa att den information som lämnas är korrekt, fullständig och att ingenting utelämnats som kan påverka bedömningen av Bolaget.

Information om styrelsen återfinns på Bolagets hemsida, i detta informationsmemorandum och i Bolagets årsredovisning för helåret 2017.

Investeringsmemorandum har sammanställts av Bolaget baserat på egen information.

Som framgår av Investeringsmemorandum har styrelsen för avsikt att i framtiden lista Bolagets aktier för handel på en alternativ marknadsplats det vill säga inte en reglerad marknad, en term som används i EU-direktivet gällande värdepappersbolag och börser, kallat MiFID.

BAKGRUND *och* MOTIV

MOTIV

EN NY EU-LAG SKAPAR ETT ÖKAT BEHOV AV VÅRA TJÄNSTER I HELA DEN INRE MARKNADEN

Den 25 maj 2018 blev en ny dataskyddsreform lag. General Data Protection Regulation (GDPR) ska skydda EU-invånarens rätt till sin egen data. Detta ger Amido ett unikt tillfälle att växa i EU.

MÖJLIGHETEN

Amido grundades för tio år sedan med visionen att automatisera passersystemshantering och ta bort inläsningseffekter som uppstår när en kund väljer ett passersystem.

Vi gör det genom vår tjänst där kunden kan administrera över ett dussin passersystemsfabrikat i ett gränssnitt. Detta gör att kunden kan konkurransutsätta leverantörerna när de köper in passersystem.

Idag är nästan ett av tio passerkort i Sverige administrerade i vår tjänst

Alliera vilket gör oss till den mest använda överordnade plattformen för passersystem i landet.

Med stöd för över dussinet olika fabrikat får våra kunder en oöverträffad flexibilitet i att välja den bästa lösningen för sin behov.

MÖJLIGHETEN I GDPR FÖR AMIDO

Ett uppsatt passersystem används normalt under lång tid, vilket gör att det genomsnittliga passersystemet är över tio år gammalt eftersom systemen är mycket kostsamma att byta ut.

Det kraftigt ökade fokuset på personlig integritet de senaste åren fanns inte på kartan när dessa passersystem designades.

Det gör att det blir en stor utmaning för många företag, kommuner och landsting att uppfylla

lagen för sina passersystem.

Att bryta mot GDPR kan bli mycket kostsamt med böter upp till 200 miljoner kronor per tillfälle.

Men används Amidos tjänst Alliera uppfylls GDPR för datahantering.

Att använda Alliera istället för ett kostsamt byte av passersystem, eller utbyggnad av organisationen för att möta kraven för GDPR är en direkt kostnadsbesparing samtidigt som det ger verksamheten alla Allieras andra fördelar.

Mot bakgrund av bolagets position, unika produkt och nya regulatoriska krav genomförs en nyemission för att ta tillvara affärstillfället i Sverige och EU som finns nu.

Tillväxten i antal abonnemang i våra

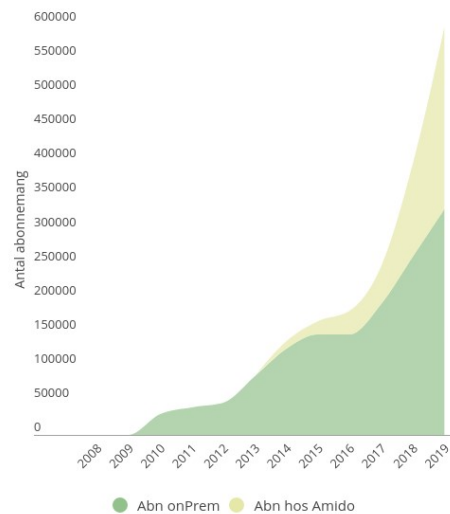
system, vårt viktigaste nyckeltal, har accelererat och vi ser den trenden fortsätta under 2018.

Vår tillväxt drivs av två starka underliggande trender; digitalisering av fastigheter och på den regulatoriska sidan, av General Data Protection Regulation (GDPR).

Dessa faktorer, och genom att ta in kapital för expansion på den europeiska marknaden, ges möjligheter att skapa ett stort ökat värde i Bolaget.

GÖTEBORG, AUGUSTI 2018
STYRELSEN I AMIDO AB

Dataskyddsförordningen (GDPR) gäller som lag i alla EU:s medlemsländer från och med den 25 maj 2018. Förordningen innebär en hel del förändringar för de som behandlar personuppgifter och stärkta rättigheter för den enskilde när det gäller personlig integritet. Källa: Datainspektionen



● Abn onPrem ● Abn hos Amido

Antalet SaaS-abonnemang sedan starten 2008.

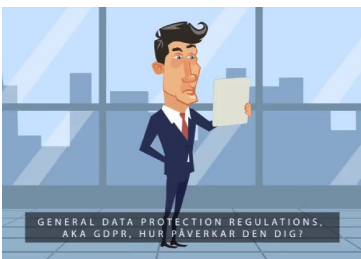
"Abonnemang onPrem" innebär att kunden kör våra system på sina egna serverar och "Abonnemang hos Amido" innebär att kunden använder vår molntjänst. Antalet abonnemang 2018-2019 är en helårsprognos baserat på beställningar vid starten 2018.

RISKFaktorER

RISKFaktorER EN INVESTERING I BOLAGET ÄR FÖRENAD MED RISK.

Vid bedömningen av Bolagets framtida utveckling är det av stor vikt att vid sidan av möjligheterna till resultatutveckling även beakta riskfaktorer. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas i nedanstående avsnitt utan en samlad utvärdering måste även innefatta övrig information i Investeringsmemorandum samt en allmän omvärldsbedömning. Samtliga risker och osäkerheter som omnämns i Investeringsmemorandum kan komma att ha en negativ påverkan på såväl Bolagets verksamhet som finansiella ställning och därigenom Bolagets framtidsutsikter. Konsekvensen av detta kan vara en negativ påverkan på värderingen av Bolagets aktie och

innebära att aktieägare förlorar hela eller delar av sitt investerade kapital. Nedan redovisas riskfaktorer utan rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande. Utöver information som framkommer i Investeringsmemorandum bör därför varje investerare göra sin egen bedömning av varje



riskfaktor och dess betydelse för Bolagets framtida utveckling.

VERKSAMHETS- RELATERADE RISKER

**BOLAGET ÄR VERKSAMT I
PASSERSYSTEMS-
MARKNADEN SOM NU**

SER EN ÖKAD FÖRÄNDRINGS- OCH DIGITALISERINGSTAKT.

Detta är både en möjlighet och ett hot då detta försvårar möjligheterna att förutsäga den framtida utvecklingen för Bolagets verksamhet, samtidigt som det ökar möjligheterna. Bolagets framtida utveckling är

beroende av att efterfrågan fortsätter att öka och att Bolaget kan fortsätta underhålla befintliga och integrera nya passersystemsfabrikat.

Bolagets marknad präglas av en begynnande

digitalisering och Bolagets teknik måste därför i stor utsträckning accepteras av tillverkare av passersystem och kunder. Marknaden i Sverige mognar allt mer och tar till sig den nya teknik som Bolaget tillför, men situationen kan variera utanför landet. Större investeringar i marknadsföring och försäljning kan krävas för att nå förväntade försäljningsvolymerna. I takt med att Bolagets marknad utvecklas och antalet aktörer ökar finns det risk för att alternativa tekniker utvecklas och att priset på jämförbara produkter därmed sjunker. För det fall Bolagets verksamhet i allmänhet och affärsområden i synnerhet skulle genomgå tekniskifften, uppleva ökad konkurrens genom nya teknikleverantörer eller drabbas av en utfasning av befintlig

teknik som används inom Bolagets verksamhet kan det påverka Bolagets verksamhet, resultat och tillväxtutsikter negativt.

PATENT OCH IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Amido planerar att söka patent för innovationer inom området digital nyckelhantering. Bolaget har immateriella tillgångar i form av den programvara Bolaget säljer som en tjänst. Programmet har ett öppet API där koden ägs och hanteras i sin helhet av Bolaget.

BEROENDE AV NYCKELPERSONER

I Bolaget finns flera nyckelpersoner med omfattande kompetens och erfarenhet inom Bolagets verksamhetsområden som är viktiga för verksamheten, däribland grundarna. Skulle några av dessa personer lämna Bolaget skulle det på kort sikt kunna ha negativ inverkan på Bolagets utveckling och

resultat. Det finns ingen garanti att rekryteringar av ny personal till dessa positioner kan ske så fort som önskvärt.

KONKURRENTER

Bolaget har viss konkurrens på marknaden i Sverige. Några av dessa konkurrenter har större ekonomiska resurser till förfogande samt har fler affärer med kunder där Bolagets erbjudande är en del av leveransen. Risken finns att kunder väljer en större helhetsleverantör.

KUNDER

Bolaget har flera större kunder där förlusten av en av dessa på kort sikt skulle ge negativ inverkan på omsättningen. Under 2018 bedöms en fjärdedel av kunderna stå för över hälften av intäkterna.

SAMARBETS- PARTNERS

Bolagets verksamhet idag är inte beroende av någon enskild samarbetspartner men

framöver, i linje med Bolagets strategi kommer antalet och betydelsen av samarbetspartners att öka. Exempel på det är samarbete med SOS Alarm, där Bolagets teknologi är kärnan i lösningen Smart Passage från SOS Alarm. Tjänsten erbjuder en digital nyckelhantering för Rådningstjänster där blåljuspersonal vid automattarm kan komma in i fastigheter som är anslutna till systemet i Sverige. Skulle samarbetet upphöra skulle det kunna ha negativ inverkan på framtida intäkter från denna specifika tjänst.

VALUTARISKER

Valutarisken består i att valutakursförändringar har en påverkan på Bolagets resultat och uppstår i samband med betalningsflöden i utländsk valuta. Idag kommer alla intäkterna från Sverige och betalas därmed i SEK men i framtiden förväntas en ökad intäkt i framför allt Euro. Bolaget har utgifter

för produkter och tjänster i olika valutor vilket kan ha en mindre inverkan på bolagets resultat. Det finns inga garantier för att Bolaget kan skydda rörelseresultatet från effekterna av framtida valutakurssvängningar.

KREDITRISKER

Bolaget har kreditrisker i form av kundfodringar. Historiskt har kreditförlusterna från Bolagets kunder varit obefintliga, men det kan inte tas som en garanti för framtiden. Bolagets två största kundgrupper är från fastighetsbolag och kommuner och landsting vilket fokuserar bolagets kreditrisker till dessa sektorer.

FRAMTIDA FINANSIERING

Bolaget planerar att genomföra fler nyemissioner under året till en värdering baserat på antalet abonnemang för att genomföra tillväxtplanerna.



INFORMATION TILL INVESTERARE

UTTALANDEN OM FRAMTIDEN

INGEN VET VAD MORGONDAGEN HAR ATT FÖRKUNNA

Investeringsmemorandum innehåller uttalanden av framåtriktad karaktär som återspeglar styrelsens nuvarande syn avseende framtida händelser och finansiell utveckling. Orden "avser", "förväntar", "skall", "kan", "anser", "bedömer", "förutser", "planerar" och liknande uttryck anger att det är fråga om framåtriktade uttalanden.

Även om Bolaget anser att de förväntningar som återspeglas i framåtriktade uttalanden är rimliga, kan inga garantier lämnas att dessa förväntningar kommer att infrias. Framåtriktade uttalanden uttrycker endast Bolagets bedömningar och antaganden vid tidpunkten för Investeringsmemorandum. Läsaren uppmanas att ta del av den samlade informationen i Investeringsmemorandum och samtidigt ha i åtanke att framtida resultat, utveckling eller framgång kan skilja sig väsentligt från Bolagets förväntningar. Bolaget gör inga utfästelser att offentligt uppdatera eller revidera framåtriktade uttalanden till följd av ny information, framtida händelser eller annat utöver vad som krävs enligt lag.

GRANSKNING

Investeringsmemorandumet har inte granskats av Bolagets revisor.

RÄTT TILL UTDELNING

Alla aktier har lika rätt till utdelning. De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med verksamhetsåret 2018. Den som på fastställd

avstämningsdag är införd i aktieboken ska anses behörig att mottaga utdelning. I det fall någon aktieägare inte kan nå kvarstår dennes fordran på utdelningsbeloppet och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Bolaget har idag inte en utdelningspolicy.

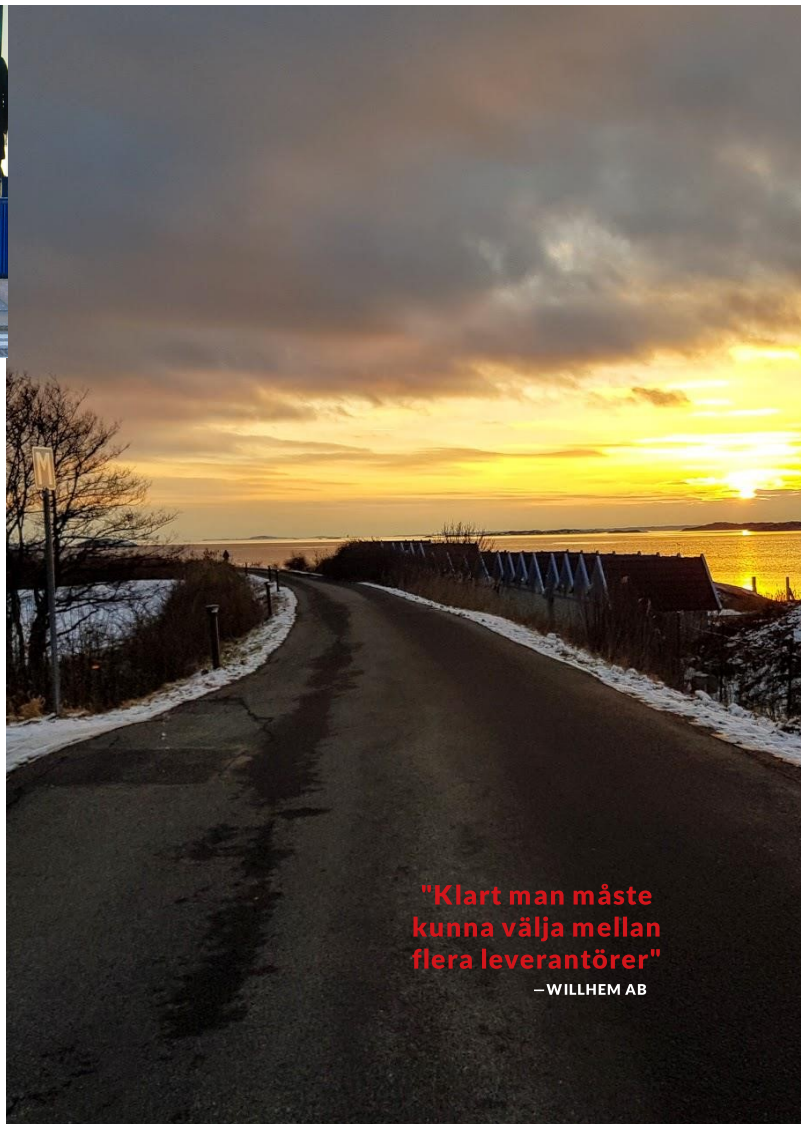
LOCKUP

Inget separat lockup avtal har tecknats bland bolagets största ägare inför denna nyemissionen. Samtliga stora delägare är långsiktiga och har inga planer på att avyttra några aktier.

*"Antalet abonnemangen
förväntas
öka över 50% i år"*

**"Klart man måste
kunna välja mellan
flera leverantörer"**

— WILLHEM AB



INBJUDAN TILL TECKNING

av AKTIER

STYRELSEN I AMIDO HAR DEN 24 AUGUSTI BESLUTAT SPRIDA ÄGANDET OCH GENOMFÖRA EN NYEMISSION AV HÖGST 2 000 000 AKTIER BASERAT PÅ PÅ BEMYNDIGANDE FRÅN BOLAGSSTÄMMA DEN 28 MARS 2018.

Samtliga aktier som utbjuds behandlas på samma sätt och utgör gemensamt föreliggande Erbjudande.

Emissionskursen per aktie har fastställts till 3,50 SEK.

Styrelsen avser i ett senare skede söka godkännande för att bolagets aktier skall noteras på en handelsplats.

En förutsättning för detta är att nå en ägarspridningen av Bolagets aktier. För att nå denna ägarspridningen har styrelsen beslutat om nyemission och upprättat detta

Investeringsmemorandum med en beskrivning av Bolaget.

Erbjudandet till allmänheten och institutionella placerare är att teckna upp till 2 000 000 nyemitterade aktier vilket vid full teckning

motsvarar ca elva procent av antalet aktier och röster i Bolaget där det per sista juni fanns 15 500 000 aktier.

För ytterligare information hänvisas till detta Investeringsmemorandum, vilket har upprättats av styrelsen i Amido AB (publ) med anledning av Erbjudandet.

Bolagets styrelse är ansvarig för innehållet i detta

Investeringsmemorandum och försäkrar att den har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i detta Investeringsmemorandum, såvitt den känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av Bolaget som skapas av detta

Investeringsmemorandum.



**"Amido hjälper
gruvindustrin säkra sina
digitala nycklar"**

HISTORIEN om AMIDO

"Historiskt dubblas antalet abonnemang var 18:e månad"

FRIHET, ENKELHET OCH SÄKERHET

Amido grundades den 18 februari 2008 när fyra systemutvecklare och en affärsutvecklare slutade hos passersystemtillverkaren där de jobbade. Affärsidén var att kunder måste ha friheten att välja mellan olika lösningar för sina fastigheter, inte bli inlåsta med en leverantör, och det måste bli enklare och säkrare.



Vi fick snabbt vår första kund, Stockholms stads IT-infrastruktursbolag (STOKAB) och med dem skapade vi vår första produkt, Amido Portal.

2009

Försäljningen riktades mot kommunala bostadsbolag. Där tog vi våra första kunder och 2009 passerade vi tjugofem tusen abonnemang. Historiskt ser vi i snitt en fördubbling av antalet abonnemang var 18 månader.

2010

NÄR VI VÄXTE UPPTÄCKTE VI TVÅ SAKER

1. Vår första produkt var inte riktigt utformad för det våra kunder ville använda den till.
2. För att kunna skala behövde den grundläggande arkitekturen i programmet byggas om för att klara det.

2013



Tjänsten designades om från grunden när vi byggde efter våra kunders önskemål. När andra generationen av programvaran, Alliera 2.0 lanserades 2013 mottogs den mycket väl och de första kommersiella fastighetsbolagen klev på.

I kategorin fastighetsbolag har vi har tjugoprocent av topp 50 fastighetsbolagen i Sverige som kunder.



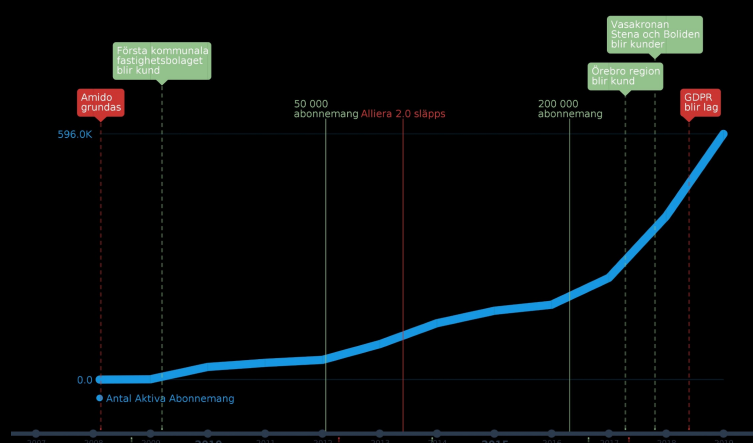
KUNDERNA STANNAR

Med Alliera fortsatte kundtillväxten och kunderna stannar kvar.

Totalt, i bolagets 10 års historia, har endast 2,75% av antalet abonnemang avslutats till följd av att kunder lämnat.

LÖNSAMHET

Redan från bolagets grundande var ambitionen att Amido skulle vara självfinansierande och lönsamt för att kunna fokusera på Amidos vision, en bolagsfilosofi där man växer under lönsamhet helt enkelt. För att klara detta så startades redan från början en konsultverksamhet i bolaget som utökades 2013.



"Största fördelen?
Alliera är så lätt att använda"

— HALMSTADS FASTIGHETS AB



HISTORIEN *om* AMIDO

2015

stod konsultintäkterna på 6,4 miljoner för 70 procent av bolagets intäkter. 2016 bedömde styrelsen att bolaget kommit såpass långt att 100 procent fokus nu kunde läggas på

Alliera, vilket påbörjade utvecklingen av konsultverksamheten.

Detta gjorde att konsultverksamheten endast stod för 16 procent av intäkterna 2016.

Utvecklingen av konsultverksamheten märktes tydligt på vår omsättning, men det gav oss en skarp fokusering på kärnverksamhet och det har gett resultat.

Antalet abonnemang

har ökat kraftigt. Bara under 2017 startades lika många nya abonnemang som de fem första åren tillsammans.

18 av 41

SJUKHUS

2016 BJÖDS VI IN TILL ATT VARA MED I EN UPPHANDLING HOS VÄSTRA GÖTALANDSREGIONEN

Regionen har en stor flora av passersystem, som krävde en komplicerad administration och var utmanande att underhålla. Förmågan att koppla samman data från personalsystemet till Alliera för att säkerställa att passerkort slutar fungera när personal avslutar sin anställning var en av flera säkerhetshöjande åtgärder. Det blev ett starkt kvitto på Allieras styrka när tjänstens användbarhet och effektivitet jämfördes, där

Alliera vara det system som fick klart bäst betyg av den samlade gruppen passersystemsproffs.

Att leverera till ett landsting med de höga krav som finns inom sjukvården är komplicerat.

för Sveriges största region har vi ett oöverträffat stöd för passersystem och vi har uppnått en enkelhet i administrationen trots den höga komplexitet av kundkrav som systemet uppfyller.

"2017 startades lika många nya abonnemang som under de fem första åren tillsammans."

Vi behövde påbörja ett omfattande utvecklingsarbete för att nå alla krav. Detta var utvecklingsavdelningens fokus i ett och ett halvt år fram till att leveransen slutgodkändes i december 2017.

Nu kommer fördelarna alla kunder till gagn. Genom att möta de höga kraven inom sjukvården



2016 fick Amido även utmärkelsen Gasellföretag av Dagens Industri.

2017 blev ett rekordår med nya abonnemang samtidigt som nya stora kunder, däribland några av Sveriges största fastighetsbolag tecknade

19 av 41

VASAKRONAN



BALDER



Fabege



Heimstaden

AMIDOS HISTORIA

avtal, vilket gjort att vi kunde starta 2018 med en leveransplan på drygt tvåhundra tusen nya abonnemang.

2018

Nu sker något oerhört stort i vår marknad. Det nya dataskyddsdirektivet, GDPR, innebär att företag och organisationer i hela EU måste se över hur de hanterar personuppgifter.

De uppgifter som finns i ett passersystem klassas till stora delar som personuppgifter. Att bryta mot lagen kan resultera i böter på upp till 200 miljoner kronor.

Med ett nytt regulatoriskt krav som måste uppfyllas och som inte bara påverkar Sverige utan hela EU så har spelplanen drastiskt förändrats. Vi har omvandlat vår programvara till ett tjänsteerbjudande som inte bara passar i Sverige utan i hela EU.

Vi ser ett unikt tillfälle för Amido att växa. Vi har rätt produkt med rätt affärsmodell och plötsligt är lösningen nästan ett lagkrav - på en marknad hundra gånger större än Sverige.

För att ta tillvara detta tillfälle behöver vi agera nu och vi behöver mer resurser. Därför har Amidos grundare beslutat att ta in kapital och i framtiden notera Bolaget för att kunna starta en helt annan tillväxtresa än vad som tidigare varit möjligt och vi bjuder in dig att följa med.



KUNDSTUDIE LUNDS KOMMUN

UPPDRAGET

I samband med planeringen av det nya kommunhuset Kristallen önskade Lunds kommun att använda Alliera som överordnat system för alla passager i huset. Om satsningen slog väl ut övervägde kommunen att lägga in alla sina anläggningar i Alliera.

UTMANINGEN

I flera år har kommunen till exempel haft problem med dubbelbokningar av konferensrum. Deras över 5 000 kort var fördelade på tre olika passersystem. Man önskade också hitta ett smidigt sätt att boka poolbilar och elcyklar samt att betala med tagg i kommunhusets lunchrestaurang.

Ett annat problem var att medarbetarna vid fel med passersystemet på till exempel en skola var tvungna att släppa allt och bege sig dit för att lösa det.

Med ett överordnat system som hanterade alla passersystemen och som kunde dela data med bland annat lönehanteringssystemet så bedömde kommunen att verksamheten kunde bli effektivare.

LÖSNINGEN

Med Alliera kan Lunds kommun nu kombinera en stor mängd funktioner, och plattformen gör det möjligt att boka resurser och betala i restaurangen med resultatet att köerna krympte. Användarvänligheten är en stor vinst; efter en kort utbildning kan fler

"Alliera har sparat oss mycket tid
– och tid är ju pengar"

Fakta om kommunhuset Kristallen

Beställare: Lunds kommun
Projektets start/slut: 2010-2014
Storlek/Yta: 11 000 m²

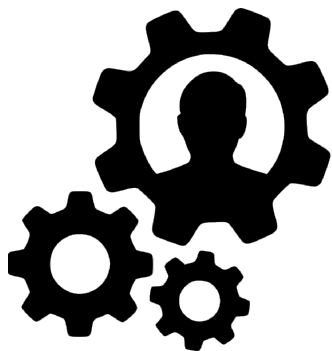
anställda använda systemet – och när problem uppstår kan de enkelt logga in och se vad som är fel. Numera har bara mötesdeltagare – genom sin tagg – behörighet till

konferensrummet, och dessutom slutar taggen automatiskt att fungera om en anställd skulle sluta sin tjänst inom kommunen.

Slutsatsen blev att använda Alliera för resten av fastighetsbeståndet och få alla fördelarna i hela organisationen.

KUNDSTUDIE LUND





Verksamheten

VERKSAMHETEN

VI VILL GÖRA PASSAGEADMINISTRATION SÅ ENKELT ATT DET SMÅLTER IN I EN SÄKER OCH SMIDIG VARDAG DÄR ALLT BARA FUNGERAR FÖR VÅRA KUNDER.

Vi har utvecklat en programvara som ger användaren samma gränssnitt oavsett vilket passersystemsfabrikat som finns i fastigheterna.

Programvaran heter Alliera och används av fastighetsföretag, kommuner, landsting och industriföretag i Sverige.

Kunderna abonnerar på tjänsten där kunderna betalar varje månad för alla aktiva passerkort och taggar.

I Göteborg finns majoriteten av verksamheten på huvudkontoret där utveckling och support sker utöver vår närvaro i Stockholm och London.

Det är en stor fördel för våra kunder att de uppfyller GDPR-kraven, vilket annars är en stor

för våra olika kundgrupper då frågan var data lagras har en växande betydelse.

Kunder väljer även i varierande grad att underhålla systemen själva eller köpa professionella tjänster från Bolaget eller från en av sina installatörspartners. Detta

"GDPR är lag i landet"

utmaning för organisationer med passersystem.

Kunder kan använda Alliera på egna serverar eller få tjänsten från oss. Vi kan erbjuda att data lagras både i eller utanför Sverige.

Det är en viktig flexibilitet

skapar små ekosystem för underhåll och service som de installatörer som jobbar med våra kunder tar del av och tjänar på.



VISION

"Skapa en enkel och säker valfrihet för alla passersystemsägare"

Vi uppnår detta genom att processa våra kunders data för passersystem och förenkla deras hantering av den för att säkerställa att varje person kommer in endast där och när de har behörighet.

MÅL

"Nå 10 miljoner passerkort som hanteras i våra system inom tre år"

Vår historiska abonnemangstillväxt är drygt sextio procent per år och med den skulle vi nå 2,5 miljoner abonnemang inom några år.

GDPR skapar en drivande faktor för passersystemsägare att göra något - vi är något!

Därför tar vi in kapital och fyrdubblar vårt mål till 10 miljoner abonnemang genom att ta våra erbjudanden ut i den Europeiska Unionen.

AFFÄRSIDÉ

"Vi säljer mjukvara för passersystemsadministration som en tjänst"

Med vår egenutvecklade programvara säljs tjänsten som samlar all data om kundens digitala nycklar och alla personer som har behörighet att använda dem.

Tjänsten gör det enkelt att sköta den digitala nyckelhanteringen och vår öppna plattform gör att data kan delas mellan kundens system för att automatisera och uppnå effektivitetsvinster.

VÅRA VÄRDEORD

Frihet

innebär möjlighet för kunden att välja vilket passersystem som helst baserat på kostnad, funktioner, garantier, utseende eller andra specifika behov.

Säkerhet

betyder bland annat automatisering så långt det går för att minska risken att någon råkar göra fel. Automatisering ger minskad kostnad samtidigt som säkerheten ökar påtagligt.

Säkerhet handlar självklart också om en robust systemarkitektur och har varit en viktig del i framtagandet av produkterna från början.

Enkelhet

står för att våra produkter skall vara så enkla att hantera att alla personer i kundens organisation själva skall kunna göra de vanligaste jobben.

Det frigör den tekniska personalens tid från sådant som skall vara enkelt och skapar en snabbare hantering med nöjdare slutkund som resultat.



AFFÄRSMODELLEN

SOFTWARE AS A SERVICE

VI ERBJUDER EN TJÄNST DÄR KUNDEN KÖPER KORTABONNEMANG OCH BETALAR PER MÅNAD. ETT ABONNEMANG TILLÅTER ATT ETT PASSERKORT KAN HANTERAS I SYSTEMET.

Software as a Service (SaaS) innebär att kunder abonnerar på våra tjänster. Uppdatering av tjänsterna ingår i priset och kunder betalar för vad de använder, vilket gör det enkelt att förutsäga kostnader, och tjänsterna blir hela tiden bättre.

Jämfört med äldre affärsmodeller där licenser såldes för en hög ingångskostnad och där uppdateringar behövde säljas för att få nya intäkter så ger denna modell ett stabilt intäktflöde som förhåller sig direkt till hur mycket våra tjänster används, och därmed vilket värde de tillför våra kunder.

Affärsmodellen fungerar bäst när Bolaget arbetar nära kunderna och är lyhörda till att utveckla funktioner som tillför högt värde till kundens verksamhet.

Vi har en support- och leveransorganisation för att underhålla kunderna och ta in nya, samt en utvecklingsavdelning för att ta fram ny funktionalitet.

Ny funktionalitet ingår ofta för befintliga kunder, men det kan även bli tilläggstjänster som kunder är villiga att betala mer för.

Tilläggstjänster som SOS Alarm Smart Passage och Driftcentral höjer månadspremien på kundens abonnemang.

Kunder kan även köpa fysiska komplementprodukter som färdigprogrammerade passerkort eller kortläsare direkt i våra gränssnitt. Produkter är engångskostnader för kunden.

Med en växande mängd abonnenter blir även en ökande mängd av produktförsäljningen återkommande.

"Andel kunder som förnyat sina abonnemang de senaste 3 åren? 100%"

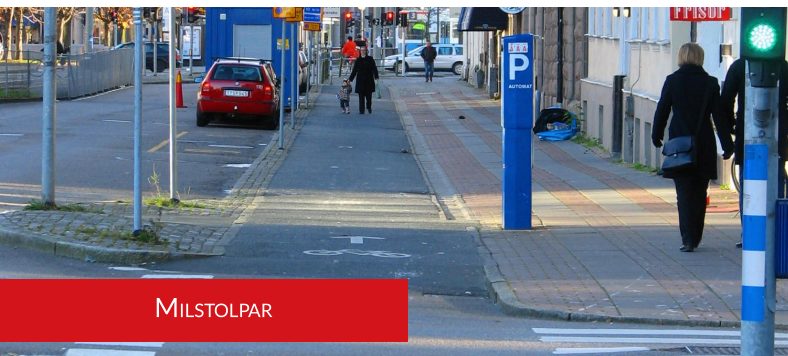
Abonnemangsförnyelse

Med SaaS som affärsmodell är en av våra viktigaste mätvärden på verksamheten (KPI) hur stor andel av kunderna som väljer att förnya sina abonnemang. Detta kallas även kundomsättning, när man ser på hur många kunder som säger upp sina avtal under en tidsperiod.

De tre senaste åren har ingen kund avslutat sitt samarbetsavtal.

Historiskt från start 2008 till 2017-12-31 har vi en behållningsgrad på våra abonnemang på 97,2%.

Baserat på antalet abonnemang vid ingången av 2018 ger det en genomsnittlig kundomsättning på 0,3% per år.



MILSTOLPAR

MILSTOLPAR

VERKSAMHETSRELATERADE MILSTOLPAR

2018

- Driftsättningar av tvåhundra tusen nya abonnemang.
- Första nya abonnemangen utanför Sverige.

2019

- Lansering av ACaaS erbjudandet i EU med bred marknadsföring via utvalda onlinekanaler.
- Nå en miljon abonnemang.
- Etablera återförsäljarsamarbeten i EU.

2020

- Passerar 2 miljoner abonnemang varav hälften i Sverige och andra hälften i övriga EU

Finansiella målsättningar

Under 2018 bedöms omsättningen uppgå till ca 10 miljoner kronor med ett negativt resultat till följd av ökade marknadsinvesteringar och nyemissionsrelaterade kostnader. 2019 förväntas omsättningen öka till 15 miljoner. 2020 bedöms omsättningen uppgå till 32 miljoner med ett positivt resultat. 2021 ska omsättningen öka till 71 miljoner med en marginal på tjugo procent.



VÅRA TJÄNSTER

TJÄNSTER

AMIDOS HUVUDPRODUKT ÄR ALLIERA. DET ÄR EN PROGRAMVARA SOM VI HAR SKAPAT, ÄGER OCH UTVECKLAR.

Alliera används på kundens egna serverar eller i molnet. Vi erbjuder programmet som en tjänst för vilken kund betalar ett månadsabonnemang (Software as a Service, SaaS).

Alliera har ett öppet API vilket gör att andra utför egna implementationer som ger direkt tillgång till alla anslutna passersystem med samma kommandon.

3, 2, 1 KÖR!

För Alliera betalar kunden utefter systemets storlek. Vi räknar antalet kort som kunden har i systemet och fakturerar därefter.

LÅG INSTEGSTRÖSKEL

Kunden betalar bara 3 kronor per kort och

månad upp till 1000 kort. Därefter sänks priset till 2 kronor per kort och månad upp till 3000 kort varpå det blir 1 krona per kort och månad – **3, 2, 1 helt enkelt.**

Direkt från start kan kunden använda alla passersystemsfabrikat vi har stöd för.

ACAAS

Amidos tjänst Access Control as a Service flyttar passersystemsprogramvaror från lokala datorer till molnet.

Detta ökar säkerheten i kundens passagesystem då automatiska backupper och en tvåfaktorsautentisering ger högre kontroll och dataskydd än när passersystemsprogramvaran finns på lokala datorer, vilket är mer normen än undantaget.

Dessutom ökar tillgängligheten för användarna när de bara behöver en webbläsare, istället för att behöva gå till en specifik dator.

Fördelar

- Fysiskt säkert
- Säkert och krypterat nätverk
- Ingen lokal installation
- Uppdateringar sker löpande och utan att kunden behöver fundera på det

SOS SMART PASSAGE

Amidos samarbete med SOS Alarm innebär att vi har integrerat vår kärnteknologi med en produkt för SOS Alarm som är sammanvävd med deras larmhanteringssystem. När brandlarmet går får brandmännen access till fastigheten utan att det ens behövs en extra knapptryckning.

För en låg månadskostnad höjer

fastighetsägaren säkerheten för alla i huset.

Räddningstjänsten behöver inte hantera mängder av huvudnycklar som kan komma bort och utgöra en säkerhetsrisk.

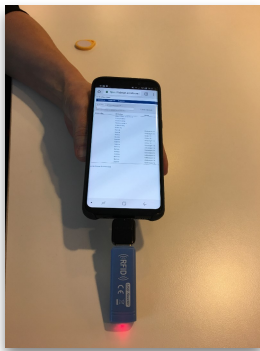
I LABBET

Den teknologi vi har kommer vi att anpassa för en lösning där behörigheter kan delas ut till fler än räddningstjänsten.

Vårt mål är att organisationer som levererar paket eller tjänster, hem och till företag, enkelt ska få den access de behöver, när de behöver den.

Detta förenklar för alla parter och vi tror på en framtid där allt fler paket levereras fram till dörren.





"En fastighetsvärd på språng har kopplat en kortläsare till mobiltelefonen så han kan göra nya kort med Alliera utan att åka till kontoret först"

ALLIERA

Systemstöd och prismodell

3 kr
Per kort
för de första 1000
aktiva korten

2 kr
Per kort
för de följande 2000
aktiva korten

1 kr
Per kort
för varje ytterligare
aktivt kort

SALTO

ARX

RCO

Bewator Entro
SIEMENS

Omnis

STANLEY

INTEGRAL

TIDOMAT

BEWATOR

VANDERBILT

Trison

APTUS
ASSA ABLOY

KUNDANPASSNING

"Koppla data mellan kundens system"

Vissa kunder har specialbehov som att integrera med deras överordnade system. Exempelvis Västra Götalandsregionen önskade att Alliera skulle integreras med deras personalhanteringssystem KIV. Amido gör sådana integrationer men tack vare vårt öppna API har kunder som Chalmers även gjort det själva.

UPPFYLL GDPR

"Alla system - en plats"

Få ett utdrag från alla system där en persons personuppgift finns registrerad.

Radera uppgifter om en person på begäran
Meddela alla berörda om det kan ha skett ett dataintrång

DRIFTCENTRAL

"Ditt servicecenter för driftövervakning"

Med denna extrajämsnt tar Amido rollen som navet i kundens hantering av passagesystem och installatörer.

Vi övervakar alla system och sköter kontakten med installatörer så förvaltarna kan fokusera på sina uppgifter och lämna teknikdelen till de som jobbar dagligen med det.

AD OCH EXCHANGE

"Säker och automatisk användarhantering"

Med Active Directory fås automatisk personaladministration och Exchange gör att kunden kan använda Outlook för att enkelt boka resurser som konferensrum och poolbilar.

VI är STYRELSEN



PETRA PALMGREN LINDWALL
ORDFÖRANDE SEDAN 2012

Petra driver bolaget Palmgren Lindwall Affärsstrategi AB med fokus på tillväxt i entreprenörsdrivna svenska bolag. Petra har lång erfarenhet av affärsutveckling och försäljning i stora internationella bolag samt svenska bolag.

Hon har bl.a varit VD för Västmanlandsfonden, olika ledande befattningar inom Nobel Biocare, EF Education, Bonniers, Manpower och Svenska Mässan. Som styrelsearbetare har Petra varit aktiv i 26 styrelseuppdrag och är ackrediterad lärare på Styrelseakademien Sverige.

Andra styrelseuppdrag

- Ordförande för Stendahls Group AB samt Stendahls Reklambyrå AB
- Ordförande för Prevecon Brand och Riskkonsult AB
- Ledamot i Västmanlandsfonden

Utbildning

- Marknadsekonom IHM (DIHM)
- Psykologi vid Göteborgs Universitet
- Strategiskt Personalarbete vid Mittuniversitetet
- Utveckling av Grupp och Ledare (UGL)
- Investment Management hos SVCA
- 8 diplom- och certifieringsutbildningar inom bolagsstyrning för privata och noterade bolag hos Styrelseakademien och Västsvenska Handelskammaren



FREDRIK VOM HOFE
LEDAMOT SEDAN 2014

Fredrik är Group Senior Vice President och medlem av koncernledning i Industrial Financial Systems AB (IFS AB) där han leder koncernens affärsutvecklingsdivision.

Fredrik har mer än 20 års erfarenhet ledarskap, försäljning, marknadsföring och affärsutveckling inom den globala programvaruindustrin med både operativa och strategiska ledarrollen hos Cap Gemini Ernest & Young, Ericsson och Asea Brown Boveri i Sverige, Tyskland, Australien och Nya Zeeland. Han har gedigen erfarenhet av styrelsearbete i både börsnoterade bolag (IFS AB) och onoterade bolag (IFS Defense Ltd, joint venture mellan BAE Systems och IFS samt Intertext Marketing AB and Mezmerize-e AB).

Utbildning

Fredrik är Civilingenjör Industriell Ekonomi från Chalmers Tekniska Högskola med utlandsstudier vid University of California i Berkeley (USA).



MARKUS EMGÅRD
LEDAMOT SEDAN 2008
CUSTOMER SUCCESS

Markus är projektledare och investerare med inriktning på IT och småbolag.

Markus har varit med sedan start som extern investerare via Gemgård AB och är sedan flera år även anställd hos Amido.

Tidigare erfarenheter är från Företagarna, IDG och egenföretagare i roller som IT-chef, projektledare och systemutvecklare.

Utbildning:

M.Sc. Informatik vid Mittuniversitetet i Östersund.



TORBJÖRN HALL
LEDAMOT SEDAN 2008.
UTVECKLARE OCH GRUNDARE

Torbjörn kommer som alla grundare från passersystemstillverkaren ASSA Aptus där han var utvecklare med ansvar för flera produktområden. Han har innan dess haft viktiga roller i flera innovationsbolag i Göteborg.

Utbildning:

Civilingenjör i Datateknik med inriktning på kognitionsteknologi från Chalmers Tekniska Högskola.

40 p Matematik vid Göteborgs Universitet.



PEO EMGÅRD
LEDAMOT SEDAN 2008.
FÖRSÄLJNINGSCHEF OCH GRUNDARE

Peo har 15 års erfarenhet av konsult- och projektledning kring IT & säkerhet på Bredbandsbolaget och ASSA Aptus. På Bredbandsbolaget var han tekniskt ansvarig för Västsverige.

På passersystemstillverkaren ASSA Aptus arbetade han som affärsutvecklare, produktutvecklare, säljare och key account manager.

Utbildning:

14 terminer på Uppsala Universitet och Göteborgs Universitet, bland annat grundskollärautbildning, gymnasielärarkomplettering och informatik.



"Jag vet ingenting om tur,
bara att ju mer jag tränar
desto mer tur har jag"

—INGMAR STENMARK

GRUNDARNA

Torbjörn Hall och Peo Emgård, tillika styrelseledamöter är grundare tillsammans med:



OSKAR BERGGREN
UTVECKLINGSANSVARIG OCH
GRUNDARE

Oskar hade varit anställd på Apts i knappt ett år när han var med och grundade Amido. Han tog ledningen för design och utveckling och leder utvecklingsarbetet för den tekniska visionen av Alliera.

Utbildning:

M.Sc. i Datateknik med inriktningarna Systemutveckling och Kommunikation från Chalmers Tekniska Högskola.



ANDREAS SELSTAM
UTVECKLARE OCH GRUNDARE

Andreas är utvecklare och entreprenör specialiserad inom IT, webb- och databasutveckling. Som alla andra grundare har han en bakgrund från Apts men han startade och drev även dvdforum.nu som var en av Sveriges mest besökta hemsidor när Andreas sålde det. Tidigare erfarenheter är från Bredbandsbolaget, samt IT-chef på Vulcano.

Utbildning:

M.Sc. Systemvetenskap Högskolan i Skövde.

VD



JOHNNY BERLIC
VD

Johnny grundade och ledde Mindmancer där han utvecklade artificiell intelligens för integritetsskyddande videoanalys som blev ledande i Sverige i flera nischer. Under den resan gick bolaget från en idé till att omsätta 25 miljoner kronor i en SaaS modell och inneha ett tiotal patent och med kunder och samarbetspartners i Europa och Afrika. Bolaget noterades på First North 2013 och Johnny ledde det fram till augusti 2016. Aktien handlas idag under namnet "Irisity".

Utbildning:

M.Sc. "Intelligent system design" från Chalmers Tekniska Högskola.

FINANSIELL INFORMATION

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Data per den 24 augusti 2018 där det finns 15 500 000 aktier i Bolaget.

AKTIEKAPITAL

- Aktiekapitalet ska utgöra lägst 500 000 SEK och högst 2 000 000 SEK.
- Antalet aktier ska vara lägst 15 000 000 och högst 60 000 000.
- Registrerat aktiekapital är 510 000 SEK.
- Kvotvärde är 0,034 SEK.
- Aktierna har emitterats enligt Aktiebolagslagen och är utgivna i svenska kronor.
- Det finns ett aktieslag. Varje aktie medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat samt berättigar till en röst på bolagsstämman. En aktie är lika med en röst.
- Bolagets aktiebok förs elektroniskt. Aktieägare i Bolaget erhåller inga fysiska aktiebrev. Samtliga transaktioner med Bolagets aktier sker på elektronisk väg.
- Nyemitterade aktier registreras på person eller bolag i elektroniskt format.

AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

År	Händelse	Pris per aktie	Kvotvärde	Ökning av antalet aktier	Ökning av aktiekapitalet	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital
2008	Nybildning	-	1,00	100 000	100 000	100 000	100 000
2008	Nyemission	36,00	1,00	25 000	25 000	125 000	125 000
2015	Nyemission	50,00	1,00	10 000	10 000	135 000	135 000
2017	Nyemission	25,00	1,00	15 000	15 000	150 000	150 000
2018	Fondemission	-	3,40	-	360 000	150 000	510 000
2018	Split 1:100	-	0,034	14 850 000	-	15 000 000	510 000
2018	Nyemission under registrering	2,50	0,034	500 000	17 000	15 500 000	527 000

34 av 41

ÄGARFÖRDELNING

Aktieägare	Antal aktier	Ägarandel %
Gemgård AB	3 261 000	20,91 %
Oskar Berggren	2 592 700	16,73 %
Peo Enggård	2 592 700	16,73 %
Torbjörn Hall	2 592 700	16,73 %
Andreas Selstam	2 480 900	16,01 %
Johnny Berlic Enterprises AB	1 501 000	9,68 %
Övriga	499 000	3,22 %
Totalt	15 500 000	100,00 %

REDOVISNINGSPRINCIPER

Bolaget tillämpar Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning.

REVISIONSBERÄTTELSE

Inga revisionsanmärkningar föreligger i revisionsberättelser avseende den historiska finansiella informationen som införlivats i detta memorandum genom hänvisning.

Bolaget är inte skyldigt att följa Svensk kod för bolagsstyrning.

LÖNER OCH FÖRMÅNER

Till styrelsens ordförande och externa ledamöter utgår arvode enligt årsstämmans beslut.

Bonusar med utbetalningsvillkor utifrån resultat, händelser och tid finns bland bolagets anställda.

Vid årsstämman 2018 beslutades om arvoden till styrelsen uppgående till ett totalt belopp om 117 000 kronor exklusive sociala kostnader.



AKTIEBASERADE INCITAMENTSPROGRAM

Bolaget har inga aktiebaserat incitamentsprogram.

SKATTEFRÅGOR

En investering i Bolaget kan ge möjlighet till investeringsavdrag. Läs mer på skatteverket.se

Handel med bolagets aktier och framtida utdelningar är sannolikt föremål för olika former av skatt. Vi rekommenderar att investerare att inhämta rådgivning hur de bäst gör rätt för sig.

35 av 41

RESULTATRÄKNINGEN i SAMMANDRAG

BALANSRÄKNINGEN i SAMMANDRAG

	2017	2016	2015*
RÖRELSENS INTÄKTER (KSEK)			
Nettoomsättning	8 456	7 698	8 914
Aktiverat arbete för egen räkning	2 710	0	698
Övriga rörelseintäkter	28	7	6
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER	11 194	7 705	9 618
RÖRELSENS KOSTNADER (KSEK)			
Råvaror och förnödenheter	140	146	79
Övriga externa kostnader	2 885	2 446	1 953
Personalkostnader	6 595	4 544	7 351
Avskrivningar	482	449	257
Övriga rörelsekostnader	2	14	40
Finansiella poster	13	11	52
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	10 117	7 611	9 732
RESULTAT FÖRE SKATT	1 077	94	-114

	2017	2016	2015
TILLGÅNGAR (KSEK)			
Anläggningstillgångar	3 372	1 143	1 592
Omsättningstillgångar	4 273	3 353	3 242
TILLGÅNGAR	7 645	4 496	4 834
SKULDER, EGET KAPITAL OCH AVSÄTTNINGAR (KSEK)			
Eget kapital	2 191	1 000	932
Långfristiga skulder	650	316	652
Kortfristiga skulder	4 804	3 180	3 250
SKULDER OCH EGET KAPITAL	7 645	4 496	4 834

* Räkenskapsåret 2015 var 18 månader och har därför justerat neråt för att få jämförbara räkenskapsår. Under 2015 räkenskapsår kom 6,4 MSEK av omsättningen från underkonsultintäkter. Den verksamheten avslutades under 2016.

BOLAGSSTYRNING

BOLAGSSTYRNING

Amido är ett publikt aktiebolag och regleras av svensk lagstiftning främst genom den svenska aktiebolagslagen.

Förutom lagstiftning är det bolagsordningen som ligger till grund för styrningen av Bolagets verksamhet. Bolagsordningen anger bland annat var styrelsen har sitt säte, verksamhetsinriktningen, regler avseende bolagsstämma samt uppgifter om aktieslag och aktiekapital.

BOLAGSSTÄMMA

Aktieägarnas inflytande i Bolaget utövas vid bolagsstämman, som är Bolagets högsta beslutande organ. Aktieägare som är införda i aktieboken på avstämningsdagen och som anmäler sitt deltagande vid bolagsstämman i tid har rätt att närvara och rösta vid bolagsstämman, antingen personligen eller via ombud med fullmakt. Biträde till aktieägare får följa med till bolagsstämman om aktieägare anmäler detta. Aktieägare som anmäler ett ärende med tillräcklig framförhållning har rätt att få ärendet behandlat vid bolagsstämman.

Årsstämma avseende verksamhetsåret 2017 ägde rum den 28 mars 2018.

STYRELSEN

Enligt bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst tio ledamöter med högst fem suppleanter.

Ledamöter och suppleanter väljs årligen på årsstämma för tiden intill dess nästa årsstämma

har hållits. Styrelsen består för närvarande av fem ordinarie ledamöter, utan suppleanter, valda av årsstämman 2018 för tiden intill dess att årsstämman 2019 har hållits.

Enligt aktiebolagslagen har styrelsen det övergripande ansvaret för Bolagets organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter. Styrelsen har upprättat en arbetsordning för sitt arbete samt en instruktion till den verkställande direktören som klargör arbetsfördelningen och behandlar arbetsuppgifter och rapporteringsskyldighet.

Styrelsens arbetsordning och instruktioner om arbetsfördelningen mellan styrelse och verkställande direktör utvärderas, uppdateras och fastställs årligen. Om styrelsen inom sig inrättar utskott, ska det av styrelsens arbetsordning framgå vilka arbetsuppgifter och vilken beslutanderätt styrelsen har delegerat till utskott samt hur utskotten ska rapportera till styrelsen.

Bolaget är inte skyldigt att följa Svensk kod för bolagsstyrning.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Verkställande direktören ansvarar för den löpande förvaltningen i enlighet med styrelsens riktlinjer och anvisningar. Johnny Berlic är verkställande direktör och delägare i Bolaget.

KONTAKTUPPGIFTER

AMIDO

Adress: Första Långgatan 19, 417 13, Göteborg
Orgnr: 556751-8708
Telefon: 031-719 20 70
Hemsida: www.amido.se
Chatt: www.amido.se



SOS Alarm, ASSA ABLOY i Sverige och Amido i unikt samarbete kring digitala nycklar

SOS Alarm ingår unikt samarbete med säkerhetsleverantören ASSA ABLOY och mjukvaruleverantören Amido, för att digitalisera nyckelhanteringen vid olika typer av larm. Samarbetet innebär en innovativ utveckling av alarmeringsfunktionen där SOS Alarm kan förse utryckningspersonal med rätt behörighet vid larm, för snabbare och säkrare inpassering.

– Genom samarbetet med ASSA ABLOY och Amido kan vi skapa tidsvinster vid utryckningar och säkra tillträde till alla fastigheter som ansluter sig till tekniklösningen. Lösningen SOS Digital Access fungerar med kundens befintliga passagesystem, vilket gör den framtidsäker och därmed ekonomiskt rationell. Att den kostsamma och tidskrävande nyckelhanteringen försvinner, både för kund och utryckningspersonal innebär ett efterlängtat skifte, säger Ylva Ekmark, affärschef på SOS Alarm.

– Vi har skapat en lösning med digitala nycklar som går enkelt att installera i alla fastigheter utan stora investeringar eller ombyggnationer. I huvudsak räcker det med en mindre engångsinvestering för inpassering vid ytterdörr eller övriga dörrar. Det gör vår gemensamma lösning ekonomiskt och miljömässigt hållbar och minskar samhällets kostnader totalt sett, säger Peter Kazinczy, VD ASSA AB.

– Den tekniska lösningen gör att vi enkelt kan överföra en temporär behörighet direkt till ett fordon under pågående utryckning. Vi kan anpassa tekniken till att fungera med befintligt passersystem antingen det är tags, kort eller digitala nycklar vilket skapar ett snabbt, tillförlitligt och tryggt system för kund, utryckningspersonal och de som verkar i fastigheterna, säger Johnny Berlic, VD Amido AB.

SOS Digital Access lanseras initialt för automatiska brandlarm och vänder sig till fastighetsägare. På sikt kommer arbetssättet att kunna tillämpas för andra målgrupper.

För mer information kontakta:

SOS Alarms pressjour: 08-205307

Johnny Berlic, Amido, 0708-484273

Johan Krievins, ASSA ABLOY 08-775 16 26



Grattis, du är Gasellföretag 2016!

Sedan 1999 har Dagens industri uppmärksammat och prisat Sveriges snabbast växande och mest lönsamma företag.

Som Gasellföretag skapar du jobb, du driver tillväxten och inspirerar andra att följa i dina fotspår. Det är därför vi vill hylla dig och lyfta fram din insats och få dig att fortsätta framåt.



AMIDO AB

FÖRSTA LÅNGGATAN 19

413 27, GÖTEBORG

www.amido.se