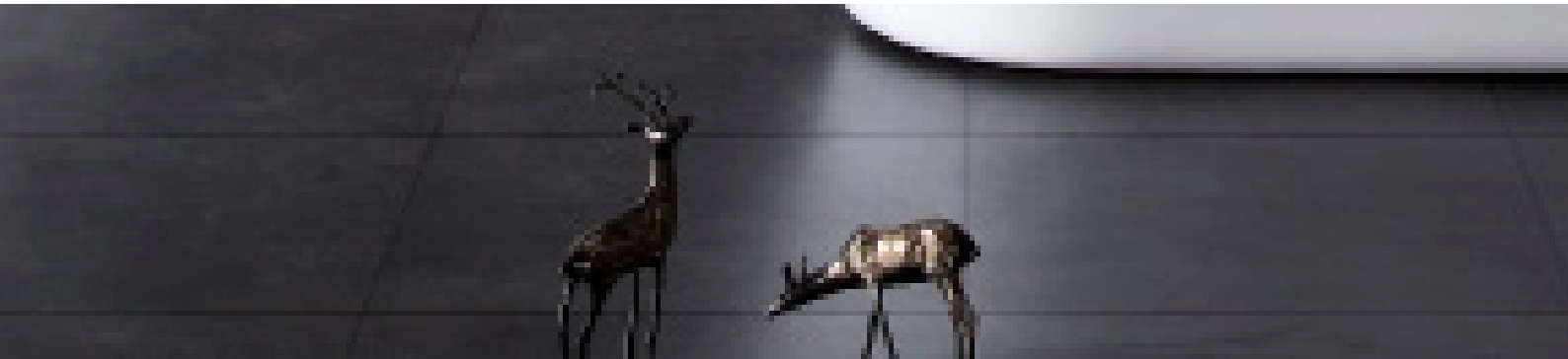
FFN Internet Retail Holding

2014 Emissionsmemorandum



Bokslutskommuniké för FFN Internet Retail Holding AB för räkenskapsåret 2013 är en del av detta memorandum.

En digital version av bokslutskommunikèn kan laddas ner från Bolagets hemsida. En tryckt version kan beställas via info@irh.se. Även övriga dokument i anslutning till emissionen finns tillgängliga via www.irh.se

KONTAKTPERSONER

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

MICHAEL KLINGVALL
Telefon 070-590 03 01
michael@irh.se

ORDFÖRANDE

DANIEL KAPLAN
Telefon 073-920 94 00
daniel.kaplan@firmfactory.com

VID FRÅGOR KRING ADMINISTRATIONEN AV EMISSIONEN

AKTIEINVEST FK AB
TELEFON 08-506 517 95
113 89 STOCKHOLM
WWW.AKTIEINVEST.SE

FINANSIELL RÅDGIVARE

ALTERNATIVA AKTIEMARNADEN I SVERIGE AB (PUBL)
TELEFON 08-673 17 90
GREVGATAN 39, 114 53 STOCKHOLM
WWW.ALTERNATIVA.SE

ANSVARSFÖRSÄKRAN

Detta Memorandum är upprättat av styrelsen i FFN Internet Retail Holding AB med anledning av föreliggande nyemission. Härmed försäkras att styrelsen i Internet FFN Retail Holding vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, såvitt styrelsen vet, överenskommer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

FINANSIELL RÅDGIVARE

Alternativa aktiemarknaden i Sverige AB har biträtt Bolaget i upprättandet av detta Memorandum. Då samtliga uppgifter i Memorandumet härrör från Bolaget friskriver sig Alternativa aktiemarknaden från allt ansvar i förhållande till aktieägare i Bolaget och avseende andra direkta eller indirekta konsekvenser till följd av beslut som helt eller delvis grundas på uppgifterna i detta Memorandum.

Erbjudandet i sammandrag

Bolag	FFN Internet Retail Holding AB (556799-7118)
ISIN-kod	SE0004724599
Företrädesrätt	Två (2) teckningsrätter ger rätt att teckna en (1) aktie
Antal nyemitterade aktier	1 162 022 st
Emissionsbelopp	11 620 220 kr
Avstämningsdag	26 mars 2014
Teckningstid	31 mars – 25 april 2014
Teckningskurs	10 kr per aktie
Värdering före nyemission	23 240 450 KR

Teckning och betalning med företräde

Teckning av aktier med stöd av teckningsrätter sker under teckningsperioden genom samtidig kontant betalning. Vid tilldelning skall betalning ske kontant enligt anvisningar på avräkningsnota. Information om teckning kan erhållas från respektive bank/fondkommissionär.

Teckning och betalning utan företräde

Anmälan om teckning av aktier utan stöd av teckningsrätter sker under teckningsperioden. Intresseanmälan att teckna aktier utan stöd av teckningsrätter görs på särskild anmälningssedel 2 som kan laddas ner från www.irh.se.

Teckningsförbindelse

Bolagets större ägare har förklarat sin avsikt att tillsammans teckna aktier i emissionen till ett värde om 1,8 MSEK vilket motsvarar ca 15,5 % av emissionsbeloppet.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG	**3**
SAMMANFATTNING	**4**
RISKER	**5**
BAKGRUND OCH MOTIV	**7**
STYRELSEORDFÖRANDEN HAR ORDET	**9**
VILLKOR & ANVISNINGAR	**10**
AFFÄRSIDÉ & STRATEGI	**13**
VERKSAMHET	**15**
STYRELSE OCH LEDNING	**21**
MARKNAD	**22**
FINANSIELL ÖVERSIKT	**24**
FINANSIELLA MÅL OCH PROGNOS	**26**
AKTIEKAPITAL & ÄGARFÖRHÅLLANDE	**29**
FRAMTIDSUTSIKTER	**31**

FFN Internet Retail Holding AB
Hammarby Fabriksväg 19 | 12030 Stockholm
info@irh.se | www.irh.se
Styrelseordförande: Daniel Kaplan
Daniel.kaplan@firmfactory.com
+46-(0)73-9209400

Finansiell rådgivare
Alternativa aktiemarknaden
i Sverige AB (publ)
Grevgatan 39
114 53 Stockholm
08-763 17 90
info@alternativa.se
www.alternativa.se

Emissionsinstitut
Aktieinvest FK AB
113 89 Stockholm
08-5065 1795
emittentservice@aktieinvest.se
www.aktieinvest.se

4 Sammanfattning

IRHs affärsidé är att förvärva, driva och expandera snabbväxande e-handelsbolag, och Bolaget består idag av varumärkena Kontorsgiganten.se, TheHome.se, Danskdesign.nu och Drytrend.com.

IRH avser att få utväxling på den kraftiga e-handels-tillväxten i Sverige och Europa samt de signifikanta operativa synergier som finns mellan portföljbolagen vad gäller inköp, logistik, teknik, marknadsföring, ekonomi och e-handelskompetens. IRH har under sina första verksamhetsår byggt ett betydande strukturkapital – bl.a. i sitt beslutsstöds- och innehållssystem IRHTool och sin egen e-handelsplattform IRF, men framför allt en funktionsorienterad organisation där det enkelt går att lägga på nya verksamhetsgrenar och varumärken utan att skala upp kostnader i motsvarande grad.

IRH säljer utöver kontorsvaror också möbler och heminredning där e-handeln endast står för 2% av branschens totala omsättning. Enligt HUI kan möbel- och heminredningsbranschen komma att få se en omsättningsökning på internet om 15-35% per år under de närmsta tio åren.

Det finns gott om förvärvsmöjligheter av mindre e-handelsbolag som behöver nya nya system, kompetens och kapital för att lyfta. Det perfekta förvärvsobjektet har signifikanta intäkts-och kostnadssynergier som tar butiken till lönsamhet i IRH-kontexten. IRH kommer primärt att betala för förvärven med egna aktier.

IRH står nu väl rustad för att 2014 gå in i nästa fas med fokus på tillväxt och lönsamhet. Vår möjlighet att koppla på förvärv och lansera nya produktsegment utan öka kostnaderna är goda och operationellt kommer mycket att ske under året. Bolaget öppnar sitt showroom, rullar ut sin internetmarknadsföringsmetodik och etablerar och utökar en gemensam produktdatabas, vilket tillsammans kraftigt kommer öka trafiken till våra siter, öka varuutbudet och konvertering till köpande kunder.

Sedan 2010 har den konsoliderade omsättningen gått från ca 5 MSEK 2010 till ca 35 MSEK 2013. Prognosen för 2014 visar en omsättning runt 48 MSEK utan ytterligare förvärv. Bolaget har börjat året starkt och orderingången ligger efter två månader ca 15% över budget och 18% över föregående års orderingång för motsvarande period, vilket är mycket lovande.

Målet är att 2018 ha ett bolag med över 235 MSEK i omsättning och ca 20 MSEK i EBITDA inklusive förvärv samt med en organisk omsättningstillväxt på över 30% per år.

Totalt har 41 MSEK tillförts IRH i kontanta nyemissioner och bolaget har idag 49 st aktieägare där Karl-Johan Persson (Philian Invest), Bengt Braun, bröderna Klingvall (24seven Trading Group) och Daniel Kaplan (Firm Factory-bolagen) är de största ägarna.

Bolagets ledning består bl.a. av Daniel Kaplan, styrelseordförande och medgrundare, som startat och investerat i ett 40-tal bolag såsom Tradera.com, Loanland (Trustbuddy), Storskogen Industrier och Firm Factory. Bolagets VD, Michael Klingvall, har mer än 20 års erfarenhet som VD och har bl.a. 2007 grundat TheHome.se med Mathias Klingvall.

Bolaget genomför nu en nyemission på ca 12 MSEK för att kunna accelerera dess organiska tillväxt och nå lönsamhet genom bl.a. sortimentsutveckling och marknadsaktiviteter.

Bolaget kommer därefter kvartalsvis att handlas på Alternativa aktiemarknaden. Avsikten är att ta in ytterligare kapital under 2015 för att möjliggöra förvärv och i samband med det söka en notering på någon av Nasdaq OMX' listor.

Risker

Ett antal riskfaktorer kan ha en negativ inverkan på verksamheten i FFN Internet Retail Holding AB. Det är därför av stor vikt att beakta relevanta risker vid sidan av Bolagets tillväxtmöjligheter. Andra risker är förenade med den aktie som genom detta memorandum erbjuds till försäljning. Nedan beskrivs ett antal riskfaktorer utan inbördes ordning och utan anspråk på att vara heltäckande. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas, varför en samlad utvärdering av övrig information i memorandumet tillsammans med en allmän omvärldsbedömning bör göras av varje investerare.

Kapitalbehov och finansieringsförmåga
Bolaget kan i framtiden komma att behöva anskaffa ytterligare kapital. Det kan inte garanteras att anskaffning av externt kapital kan ske när behovet uppstår och till villkor som är godtagbara för Bolaget och dess aktieägare. Om Bolaget upptar finansiering genom att emittera nya aktier eller andra aktierelaterade instrument kan detta komma att medföra utspädningseffekter för Bolagets befintliga aktieägare. Om Bolaget upptar nya lån kan dessa innefatta begränsande villkor, exempelvis i form av soliditetskrav, vilket skulle kunna inverka negativt på Bolagets flexibilitet avseende användningen av kapital i verksamheten.

Förvärv
En grundläggande del av Bolagets affärsidé är att förvärva nya bolag och verksamheter. Det kan dock inte garanteras att Bolaget lyckas identifiera nya passande förvärvsobjekt eller att några förvärv kan genomföras. Det kan inte heller garanteras att verksamheter som faktiskt förvärvas uppfyller de förväntningar som ställs på förvärvsobjekten, vilket kan påverka Bolagets resultat och finansiella ställning negativt.

Nyckelpersoner
Bolagets nyckelpersoner har en stor kompetens och lång erfarenhet inom Bolagets verksamhetsområde. Samtidigt har Bolaget idag ett relativt få antal anställda, inte minst efter den omstrukturering som genomförts under 2013 och början av 2014. En förlust av en eller flera nyckelpersoner kan därför komma att medföra negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet och resultat.

Marknadsutveckling för E-handel
En försämrad utveckling på e-handelsmarknaden för de produkter som IRH säljer eller en försämrad utveckling för e-handelsmarknaden kan exempelvis påverka IRH:s verksamhet, framtidsutsikter samt finansiella ställning negativt.

Beroende av externa leverantörer
IRH är beroende av externa leverantörers kvalitetsäkring, tillgänglighet och leverans av produkter. Felaktiga varor samt försenade eller uteblivna leveranser kan komma att få negativa effekter för Bolaget.

VÄRDEPAPPERSRELATERADE RISKER

Aktiens kursutveckling
Aktieägande är per definition ett risktagande. Det finns inga garantier för en positiv utveckling av aktiekursen. Eftersom en aktieinvestering kan sjunka i värde är det inte säkert att en investerare kan komma att få tillbaka satsat kapital eller något kapital alls. Priset på aktien påverkas av direkta faktorer som Bolagets resultat och finansiella ställning, förändringar i aktiemarknadens förväntningar om framtida vinster, utbud och efterfrågan på aktierna, men även av omvärldsfaktorer. Investeringar i Bolaget bör därför föregås av en noggrann analys av Bolaget, dess konkurrenter och omvärld samt generell information om branschen Bolaget är verksam i.

Likviditet i aktien
Efter genomförd nyemission kommer aktien att kvartalsvis handlas på Alternativa aktiemarknaden. På Alternativa handlas de listade bolagen till ett pris som fastställs i en auktion där köparnas och säljarnas bud vägs ihop till en fastställd kurs. Handeln sker under i förväg fastställda handelstillfällen och på så sätt samlas likviditeten i aktien till ett tillfälle per kvartal. Denna typ av handel lämpar sig bättre för bolag med färre aktieägare. Det kan inte garanteras att likviditeten i aktien kommer vara tillräcklig. Om likviditeten ej är tillräcklig kan det medföra svårigheter för aktieägare att förändra sitt innehav.

Framtida utdelningar
Bolaget har tidigare ej lämnat utdelning till sina aktieägare. Tidpunkten för, och storleken på, eventuell framtida utdelning föreslås av Bolagets styrelse. Styrelsen kommer härvid att väga in ett flertal faktorer såsom verksamhetens utveckling, resultat, kassaflöden, finansiell ställning och expansionsplaner. Det finns risker som kan komma att påverka Bolagets verksamhet negativt och det finns inga garantier för att Bolaget kommer att prestera resultat som möjliggör framtida utdelningar till sina aktieägare.

Bakgrund och motiv

IRHs affärsidé är att förvärva, driva och expandera en portfölj av snabbväxande och lönsamma e-handelsbolag i Norden.

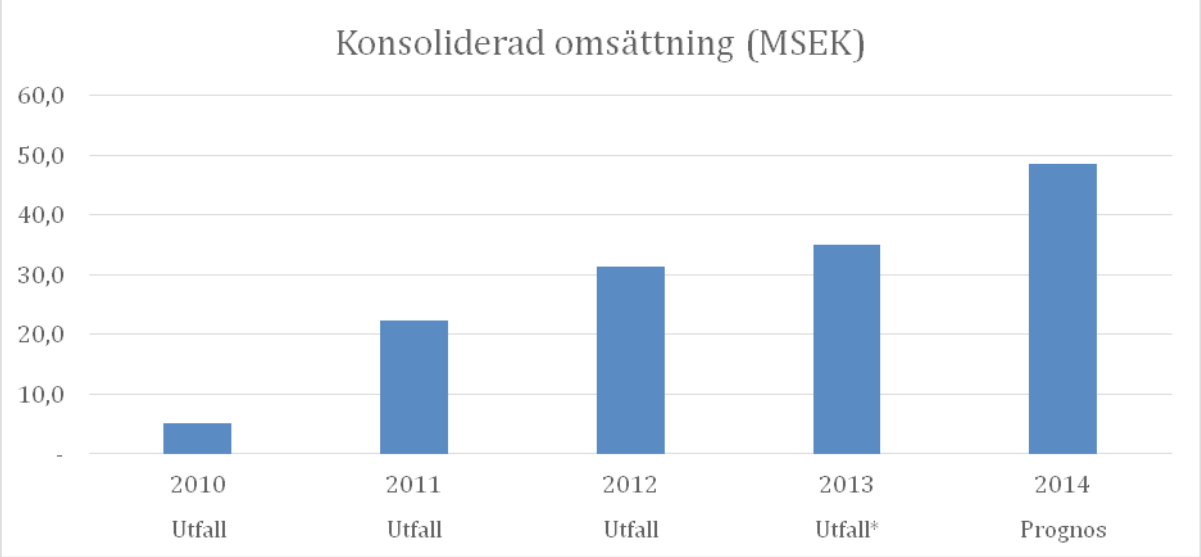
Visionen är att bli ett av Nordens ledande e-handelshus med en portfölj av fina snabbväxande varumärken med god lönsamhet. En omsättning över 235 MSEK med en EBITDA över 20 MSEK 2018 känns realistiskt om Bolaget lyckas med att förverkliga vår affärsplan.

IRH startades 2010 av affärsutvecklingsbolaget Firm Factory Network AB med Daniel Kaplan i spetsen. Sedan starten har IRH 2010-12 förvärvat:

- Kontorsgiganten.se – allt för kontoret
- Drytrend.com – allt för badrummet
- TheHome.se – inredning och möbler
- Danskdesign.nu – Dansk inredning, möbler och design på nätet

I början av 2013 satt IRH fortfarande med fyra separata organisationer, tekniska infrastrukturer och mycket höga kostnader samtidigt som Bolaget hade svårt att hantera volymerna och komplexiteten i att ha många siter uppe fördelat på flera små organisatoriska enheter.

Under Q2 2013 satte ett intensivt arbete igång med att skapa en funktionsorienterad organisation, gemensamma processer för marknadsföring, inköp, innehållshantering, kundtjänst, logistik – allt drivet av en teknisk infrastruktur gemensam för alla bolag. I februari 2014 flyttades den sista siten, Drytrend.com, över till vår gemensamma plattform, och från och med april i år är de sista omstruktureringskostnaderna tagna. Omstruktureringarna har tagit mycket kraft från organisationen, men trots detta ökade omsättningen i koncernen med ca 13% under 2013.



*** Ej reviderat**

Gruppens omkostnader (personalkostnader och övriga externa kostnader) har reducerats mer än 33 % på månadsbasis sedan Q1 2013,med bibehållen marknadsföringsbudget, samtidigt som kvaliteten, effektiviteten och professionalismen har ökat i alla led. Bolagets ledning ser hur försäljningen tar fart när organisationen äntligen ändrar fokus. Bolaget har idag en skalbar, kostnadseffektiv och mycket kompetent operationell, funktionell och teknisk plattform, väl rustad för nästa fas: tillväxt under lönsamhet.

8 BAKGRUND OCH MOTIV

Våra kortsiktiga mål inbegriper att följa vår budget och nå 48 MSEK i omsättning under 2014 (exklusive förvärv) med ett kassaflödespositivt Q4 (från den löpande verksamheten), och nå positivt operationellt kassaflöde under andra halvan av 2015. Med detta som grund kan Bolaget fortsätta utveckla Bolaget mot våra långsiktiga mål. Bolaget ligger efter januari och februari i år ca 15% över budget.

För att förverkliga vår affärsplan och ta Bolaget till lönsamhet och positivt kassaflöde söker Bolaget nu upp till 12 MSEK. Ca 5-6 MSEK kommer att användas till marknadsinvesteringar och rörelsekapitalbehov tills dess att den löpande verksamheten börjar ge överskott under hösten 2015. IRH avser dessutom genomföra en strategisk sortimentsutveckling och lagerbyggnad under 2014 för att uppnå sina tillväxtmål. Bedömningen är att ca 3-4 miljoner kr behövs till detta. Vidare planeras viss återbetalning av lån i syfte att minska de löpande räntekostnaderna. Likviden ska också täcka sedvanliga emissionskostnader som beräknas bli ca 0,8 MSEK.

Detta kapitalbehov beaktar dock inte finansiering av framtida förvärv och eventuella övriga större investeringar i IT-system som kan förväntas bli nödvändiga om Bolagets förvärvsplan följs.

Sammanfattningsvis står IRH inför ett otroligt spännande och expansivt år. Det är styrelsens uppfattning att det efterfrågade kapitalet på 12 MSEK är tillräckligt för att ta Bolaget till lönsamhet och en potentiell framtida börsnotering.

Styrelseordföranden har ordet

Det är med stolthet och spänning som jag härmed bjuder in er till att följa med på FFN Internet Retail Holdings resa mot att bli en av Nordens ledande e-handlare.

När jag som grundare och VD lanserade Tradera.com 1999 slogs vi mot internets barnsjukdomar där betalsystem, uppkopplingshastighet och teknik erbjöd tuffa utmaningar. Idag har de flesta tillgång till internet och våra beteenden förändras i rasande takt när vi handlar allt mer på nätet via dator, telefon och läsplattor. Trots detta är majoriteten av olika e-handelssegment outforskade och inom t.ex. inredningssegmentet är internetpenetrationen ca 2%. Det mesta finns alltså fortfarande kvar att göra och affärsmöjligheterna liksom tillväxtpotentialen är signifikanta.

Vår verksamhet ligger inom två mycket intressanta segment, kontor och inredning, med potentiellt goda marginaler och tillväxt. Samtidigt är förvärv en integrerad del av vår affärsidé och vi kommer att växa både organiskt samt genom kompletterande förvärv inom de områden där vi redan är verksamma, men också genom förvärv av verksamheter inom potentiellt nya segment. Att investera i IRH är att investera brett i en portfölj av e-handelssiter.

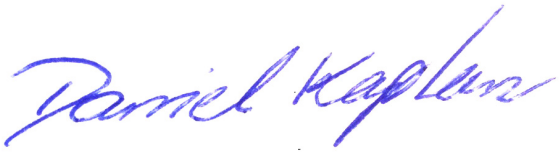
Vi har investerat hårt de senaste åren för att bygga det strukturkapital som skall möjliggöra tillväxt och förvärv utan att behöva öka kostnaderna i motsvarande grad. Vår tekniska plattform, våra beslutstöds- och innehållshanteringssystem och vår allt mer effektiva och kompetenta organisation ger oss möjligheten att kunna växa med lönsamhet som gör oss unika.

Med erfarenhet från ett 40-tal start-ups är jag väl medveten om de utmaningar och fallgropar som väntar – ett antal har vi redan övervunnit i IRH och flera väntar med säkerhet runt hörnet. Det är inte lätt att driva e-handelsbolag, och även om framtiden är ljus och potentialen enorm, så kommer den att tillfalla de bolag som arbetar systematiskt, kreativt och strategiskt med att alltid göra kunden nöjdare samtidigt som man har god kontroll på kostnader och kvalitet. Det finns ingen magi som e-handlare – bara hårt arbete och kundfokus.

Efter ett år av internt arbete där vi slagit ihop bolag, system och organisation har vi äntligen kommit till ett läge där vi kan blicka framåt och fokusera på tillväxt och förvärv. Vi är på god väg att bli lönsamma och kassaflödespositiva – vilket kommer ge oss en stark plattform att kunna växa ifrån. Samarbetet med Alternativa aktiemarknaden är ett första steg mot att notera oss på börsen, vilket kommer ge oss ännu fler verktyg när vi t.ex. förhandlar med små e-handelsföretag som vi vill förvärva och som tillsammans med oss ser en väg mot tillväxt, lönsamhet och förverkligade visioner.

Välkommen på en spännande resa mot framtiden. Den rymmer risker och hårt arbete – men också fantastiska möjligheter.

Med vänlig hälsning



Daniel Kaplan
Styrelseordförande

Villkor & anvisningar

Erbjudandet omfattar aktier till ett belopp om totalt 11 620 220 kr vilket motsvarar 1 162 022 aktier till den fastställda emissionskursen om 10 kronor aktie. Erbjudandet riktas i första hand till befintliga aktieägare genom företräde. Ifall utrymme finns kommer även teckning utan företräde att erbjudas.

Företrädesrätt till teckning
Den som på avstämningsdagen den 26 mars 2014 var registrerad som aktieägare i FFN Internet Retail Holding AB (publ) erbjuds med företrädesrätt att teckna en (1) ny aktie för två (2) befintliga aktier i Bolaget.

Teckningsrätter
Aktieägare i FFN Internet Retail Holding AB (publ) erhåller för varje innehavd aktie en (1) teckningsrätt. För teckning av 1 (en) ny aktie erfordras två (2) teckningsrätter.

Avstämningsdag
Avstämningsdag hos Euroclear för fastställande av vilka som skall erhålla teckningsrätter är den 26 mars 2014.

Teckningstid
Teckning av aktier skall ske under perioden 31 mars – 25 april 2014. De aktier som inte tecknas via företrädesrätt kommer att fördelas enligt styrelsens beslut. Euroclear kommer efter teckningstidens utgång att boka bort outnyttjade teckningsrätter från berörda VP-konton. I samband med detta utsänds ingen VP-avi till berörda aktieägare.

Handel med teckningsrätter (TR)
Handel med teckningsrätter kommer ej att ske.

EMISSIONSREDOVISNING OCH ANMÄLNINGSSEDLAR

Direktregistrerade aktieägare
De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på ovan nämnd avstämningsdag är registrerade i den av Euroclear för Bolagets räkning förda aktieboken, erhåller förtryckt emissionsredovisning, särskild anmälningssedel 1 och särskild anmälningssedel 2. Av den förtryckta emissionsredovisningen framgår bland annat antalet erhållna teckningsrätter.

Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken särskilt förda förteckningen över panthavare med flera, erhåller inte någon emissionsredovisning utan underrättas separat. VP-avi som redovisar registreringen av teckningsrätter på aktieägares VP-konto utsändes ej.

Förvaltarregistrerade aktieägare
Aktieägare vars innehav av aktier i FFN Internet Retail Holding AB (publ) är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare tecknar och betalar i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

Teckning med stöd av teckningsrätt
Teckning med stöd av teckningsrätt sker genom kontant betalning senast den 25 april 2014. Teckning genom betalning skall göras antingen med den förtryckta inbetalningsavin eller med den inbetalningsavi som är bifogad till den Särskilda anmälningssedel 1 enligt följande alternativ;

1. Inbetalningsavi
I de fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning skall endast den förtryckta inbetalningsavin användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Särskild anmälningssedel 1 skall då ej användas. Observera att teckning är bindande.

2. Särskild anmälningssedel 1
I de fall teckningsrätter förvärvas eller avyttras, eller ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, skall Särskild anmälningssedel 1 användas som underlag för teckning genom kontant betalning.
Aktieägaren skall på Särskild anmälningssedel 1, uppge det antal aktier som denne tecknar sig för och på inbetalningsavin fylla i det belopp som skall betalas. Betalning sker således genom utnyttjande av inbetalningsavin. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Särskild anmälningssedel kan erhållas från Aktieinvest FK AB på nedanstående telefonnummer, ifylld anmälningssedel skall i samband med betalning skickas eller lämnas på nedanstående adress och vara Aktieinvest FK AB tillhanda senast klockan 17.00 den 25 april 2014. Observera att teckning är bindande.

Adressförteckning
Aktieinvest FK AB
Ärende: FFN Internet Retail Holding
SE-113 89 Stockholm
Telefon: 08-50 6517 95
Telefax: 08-50 6517 01

Teckning utan stöd av företrädesrätt
Teckning av aktier utan stöd av företräde skall ske under samma period som teckning av aktier med företrädesrätt, det vill säga från och med den 31 mars till och med 25 april 2014. Anmälan om teckning utan företrädesrätt sker genom att Särskild anmälningssedel 2 ifylls, undertecknas och skickas Aktieinvest FK AB på adress enligt ovan. Någon betalning skall ej ske i samband med anmälan om teckning av aktier utan företrädesrätt, utan sker i enlighet med vad som anges nedan. Särskild anmälningssedel 2 skall vara Aktieinvest FK AB tillhanda senast klockan 17.00 den 25 april 2014. Det är endast tillåtet att insända en (1) Särskild anmälningssedel 2. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan hänseende. Är depå kopplad till kapitalförsäkring eller investeringssparkonto vänligen kontakta din förvaltare för teckning utan företräde. Observera att anmälan är bindande.

Tilldelningsprinciper vid teckning utan stöd av företrädesrätt
i. I första hand ska tilldelning av aktier som tecknats utan stöd av teckningsrätter ske till dem som också tecknat aktier med stöd av teckningsrätter, oavsett om de var aktieägare på avstämningsdagen eller inte. Om tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal teckningsrätter som utnyttjats för teckning av aktier och, i den mån detta inte kan ske, genom lottning.
ii. I andra hand ska tilldelning av aktier som tecknats utan stöd av teckningsrätter ske till övriga som anmält sig för teckning utan stöd av teckningsrätter. Om tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal aktier som var och en anmält för teckning och, i den mån detta inte kan ske, genom lottning.
iii. I tredje hand ska tilldelning av aktier som tecknats utan stöd av teckningsrätter ske till garanter i förhållande till ställda garantiåtaganden och, i den mån detta inte kan ske, genom lottning.

Besked om tilldelning vid teckning utan företrädesrätt
Besked om eventuell tilldelning av aktier tecknade utan företrädesrätt lämnas genom översändande av tilldelningsbesked i form av en avräkningsnota. Likvid skall erläggas senast tre (3) bankdagar efter utfärdandet av avräkningsnotan. Något meddelande lämnas ej till den som inte erhållit tilldelning. Erläggs ej likvid i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt detta erbjudande, kan den som ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden.

Övertilldelningsoption
Utöver aktierna i Erbjudandet har Bolagets styrelse, med stöd av årsstämmans bemyndigande och med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, beslutat om ytterligare nyemission av högst 300 000 aktier för det fall erbjudandet övertecknas. Syftet med övertilldelningsptionen är att kunna tillgodose ett intresse att teckna aktier i Bolaget hos de personer som deltagit i Erbjudandet och inte erhållit tilldelning av samtliga av dem tecknade aktier. Tilldelning skall i första hand ske till dem som tecknat aktier med stöd av teckningsrätter i Erbjudandet. Teckningskursen skall var 10 SEK per aktie. Övertilldelningsoptionen kan komma att genomföras, helt eller delvis, för det fall att överteckning i Erbjudandet sker i sådan omfattning att styrelsen bedömer det lämpligt. Optionen kan komma att medföra en ökning av aktiekapitalet om högst 66 000 SEK, motsvarande en utspädning om maximalt 7,9 % procent utöver utspädningen i Erbjudandet om 33,3 %.

Aktieägare bosatta i utlandet
Aktieägare bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i USA, Kanada, Nya Zeeland, Sydafrika, Japan, Australien) och vilka äger rätt att teckna aktier i nyemissionen, kan vända sig till Aktieinvest FK AB på telefon för information om teckning och betalning.

Betalda och tecknade aktier
Teckning genom betalning registreras hos Euroclear så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av betalda tecknade aktier (BTA) skett på tecknarens VP-konto.

Handel i BTA
Handel i BTA (betald tecknad aktie) kommer ej att ske.

Leverans av aktier
Så snart emissionen registrerats hos Bolagsverket, vilket beräknas ske i mitten av maj 2014, ombokas BTA till aktier utan särskild avisering från Euroclear. För de aktieägare som har sitt aktieinnehav förvaltarregistrerat kommer information från respektive förvaltare.

Offentliggörande av utfallet i emissionen
Snarast möjligt efter att anmälningsperioden avslutats kommer Bolaget att offentliggöra utfallet av emissionen. Offentliggörande kommer att ske genom pressmedelande och finnas tillgängligt på Bolagets hemsida.

Affärsidé & strategi

AFFÄRSIDÉ
IRHs affärsidé är att förvärva, driva och expandera en portfölj av snabbväxande och lönsamma e-handelsbolag i Norden.

STRATEGI
Operationell strategi
Den operationella strategin syftar till att driva synergier och strukturkapital.

- Gemensamma funktioner och specialistkompetens inom teknik, marknadsföring, varumärkesbyggande, logistik och ekonomistyrning är några områden som är prioriterade.
- Under Q2 lanseras ett gemensamt show-room ”c/o Trikåfabriken”.
- Ökad köpkraft och trovärdighet mot leverantörer – liksom förmågan att köpa in från och hantera leverantörer i bl.a. Kina.
- Skapandet av strukturkapital såsom egen e-handelsplattform, beslutsstödsystem är centrala i det långsiktiga värdeskapandet och för att bygga konkurrenskraft på sikt.

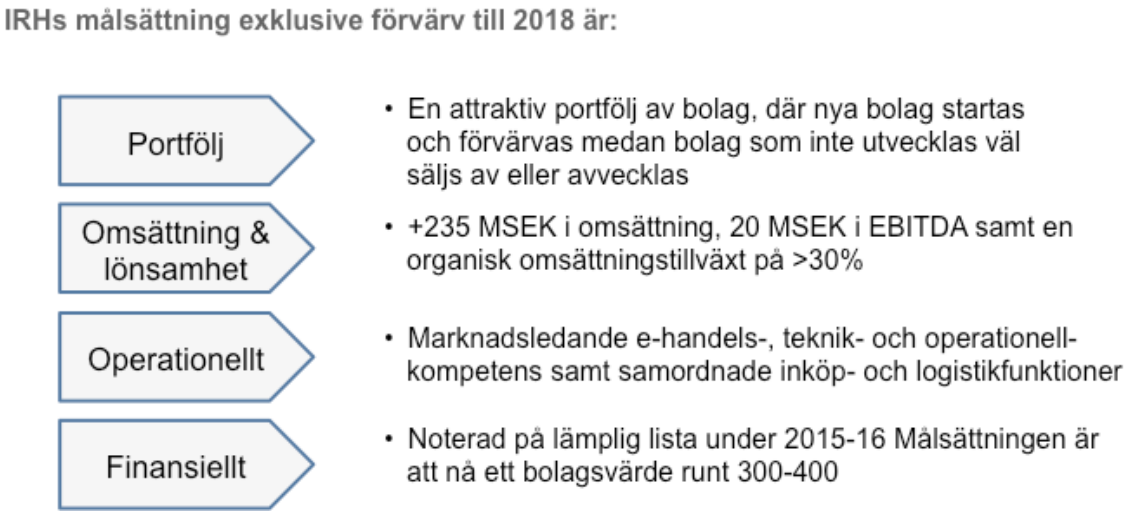
Förvärvsstrategi
Förvärvsstrategin handlar om att hitta små intressanta bolag i tillväxtfas:

- Expansionspotential alt. förvärv som kompletterar existerande innehav.
- Verksamhet inom segment där kundernas primära köpkriterium inte är pris – utan kvalitet, sortiment, bekvämlighet eller liknande.
- Bolaget ser ökande krav på kompetens inom marknadsföring, teknik, logistik, ekonomi, inköp osv.
- Ökade kapitalbehov för att bygga lager och göra reklam.
- Signifikanta synergier med IRHs existerande verksamhet, tekniskt, organisatoriskt eller på annat sätt – förvärvet skall i princip vara resultatpositivt efter genomförd integration.
- = Prislapp 0,3-1 ggr sales för ett bolag utan nettoskuld.
- Acceptans att ta betalt i aktier.

Målet är att göra ett förvärv under 2014 och 1-2 förvärv per år därefter.

Vision & Mål
Visionen är att bli ett av Nordens ledande e-handelshus med en portfölj av fina snabbväxande bolag med god lönsamhet.

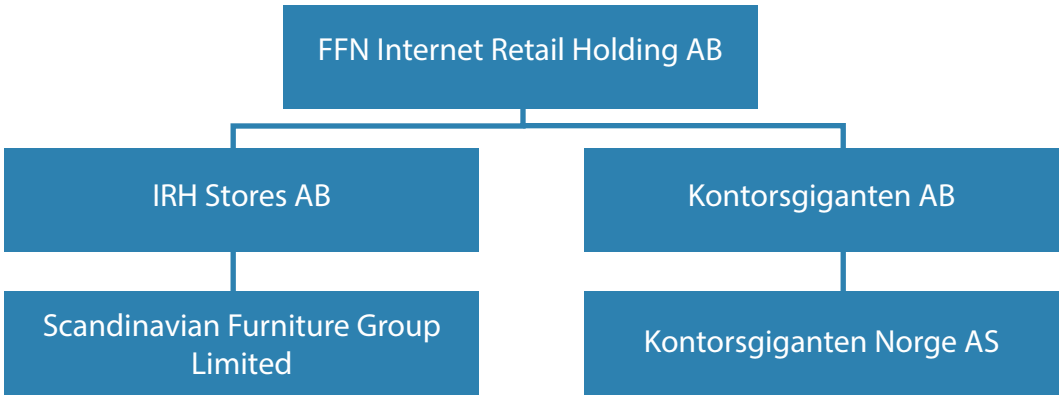
Kortsiktiga mål inbegriper att följa vår budget och nå 48 MSEK i omsättning under 2014 (exklusive förvärv) med ett kassaflödespositivt Q4 och nå stabilt operativt kassaflöde under andra halvan av 2015. Med detta som grund kan Bolaget fortsätta utvecklas mot sina långsiktiga mål.



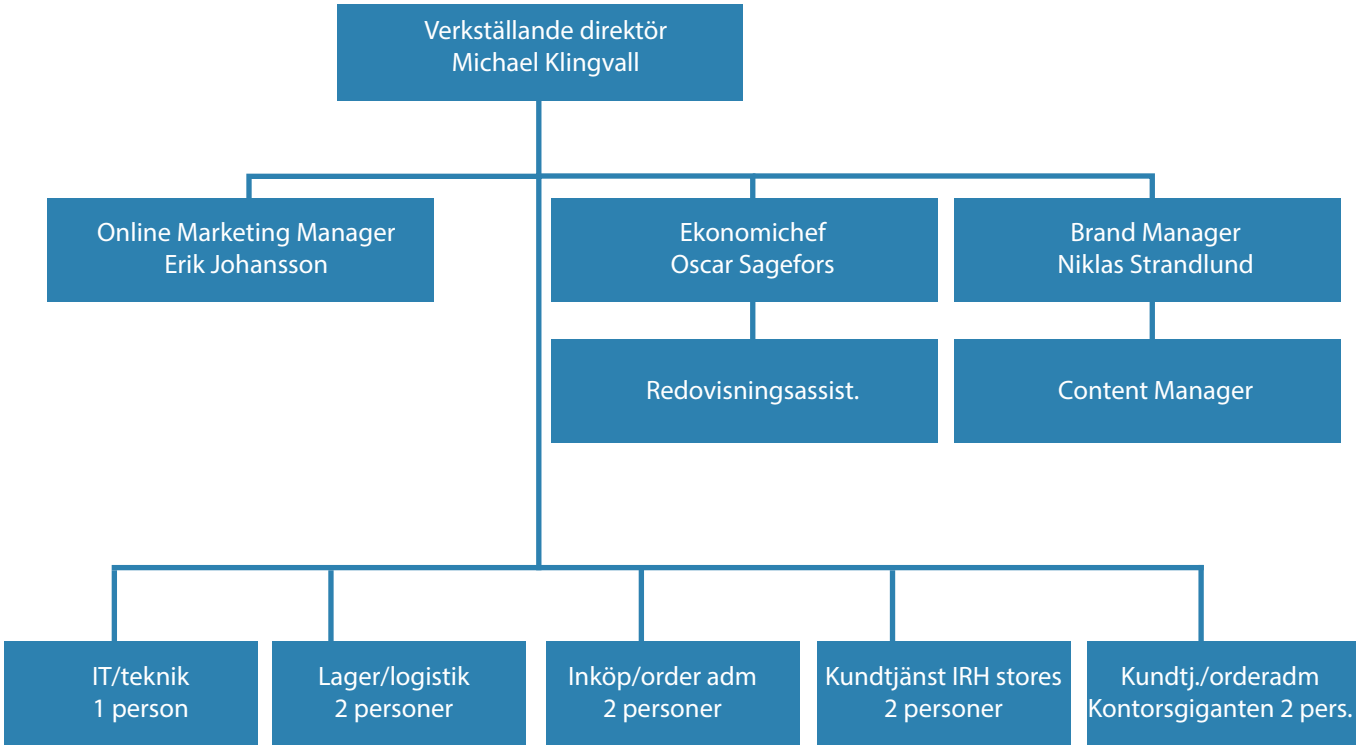
Verksamhet

IRH har under det senaste året genomgått stora förändringar och förbättringar och ett resultat är att Bolaget idag har en skalbar och kostnadseffektiv bolagsstruktur och organisation. Bolaget har också utvecklat ett strukturkapital som förkroppsligas i vårt e-handelssystem IRF och vårt beslutsstöds- och innehållshanteringssystem IRH Tool. Slutligen har Bolaget utvecklat vår distributionsstrategi- och marknadsföringsmetodik som i slutändan kommer bidra till att lyfta verksamheten med våra varumärken, Danskdesign.nu, Kontorsgiganten.se, TheHome.se och Drytrend.se

Bolagsstruktur
FFN Internet Retail Holding AB äger 100% av aktierna i IRH Stores AB och Kontorsgiganten AB, som i sin tur äger 100% i varsitt utländskt dotterbolag. Under 2013 bantades bolagsstrukturen ned så att fyra dotterbolag fusionerades till ett bolag, IRH Stores, i vilket all B2C-fokuserad verksamhet bedrivs idag. Vidare avvecklades verksamheten i dotterföretaget Zylber AB under året. Den genomförda omstruktureringen har möjliggjort en betydligt effektivare administration med minskad resursåtgång som följd.



Organisation
Verksamheten är idag organiserad i funktionella grupper för att maximera synergier mellan våra olika varumärken. Detta minskar personberoendet, men framförallt blir kompetensöverföringen omedelbar och inlärningskurvan brantare – något som har direkt effekt på tillväxten. Bolaget slipper dubbelarbete – och Bolaget kommer under året att implementera lojalitetsprogram, vår sökordsoptimerings- och sökmotormarknads-föringsmetodik samt en rad små och stora tekniska, funktionella och marknadsföringsmässiga förändringar som äntligen kommer ut på alla varumärkens siter utan onödiga kostnader och tidsfördröjningar. Allt detta möjliggör tillväxt och förvärv utan att nödvändigtvis behöva öka personalstyrkan och andra relaterade kostnader.

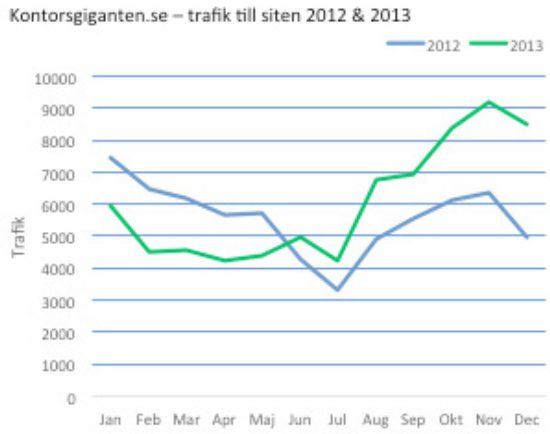


DISTRIBUTIONSSTRATEGI OCH MARKNADSFÖRING

IRH säljer idag via telefon, showroom och internet.

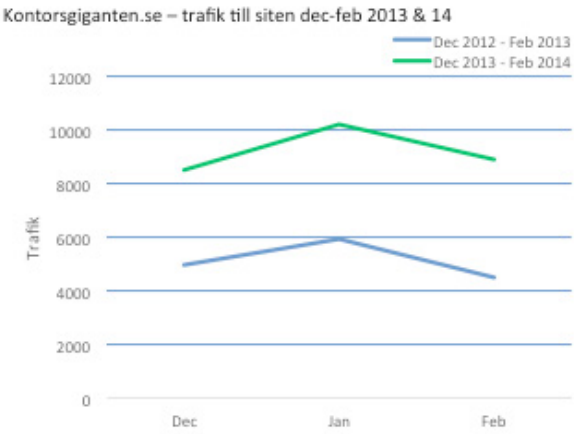
- Avslut på telefon är ett mycket viktigt komplement i framförallt Kontorsgiganten.se och på sikt även för övriga bolag såsom t.ex. Drytrend.com. Under Q1 påbörjades arbetet med att rulla ut vår merförsäljningsmetodik via telefon vilket kommer öka försäljning och kundnöjdhet.

- Bolaget lanserar även under Q2 ett gemensamt showroom, c/o Trikåfabriken, för alla IRHs varumärken inom inredning. Utöver det faktum att flertalet leverantörer kräver ett showroom så ser Bolaget tydligt ett kundbehov av att kunna gå och titta och känna på varorna innan beslut. Ambitionsnivån är att sälja för några miljoner redan under 2014 och på sikt bli allt skickligare på att utnyttja c/o Trikåfabriken som säljkanal.



- Internet är självklart vår viktigaste kanal och står för en majoritet av all försäljning. På internet är utmaningen att driva trafik till siterna till så låg kostnad som möjligt genom organiskt sök och köpt trafik (SEO och SEM), konvertera trafiken till köpande kunder och slutligen få marginalen och ”snittkvittot” att bli så stort som möjligt.

Organiskt sök (Search Engine Optimization, SEO)
Insatser inom de två största trafikdrivarna som tillsammans utgör ca 60 % av den totala trafiken, organiskt sök och köpt sök via Google, har visat sig bli väldigt lyckade. De största förändringarna gjordes under andra halvåret (oktober) vilket gör det mest intressant att jämföra andra halvåret 2013 mot första halvåret 2013. Kontorsgiganten har under denna period haft en ökning i trafik med 54 %. Den positiva trenden fortsätter även under början av 2014 och om man tittar på de senaste 3 månaderna (1 dec 2013 – 28 feb 2014) och jämför med tidigare år så har Bolaget en trafikökning med 79 % i gratis trafik via organiskt sök på Google.



Den positiva delen av vårt arbete med sökoptimering har sedan på lyckat sätt överförts även till våra andra bolag vilket möjliggjorts av att alla nu ligger på samma plattform. Under andra halvan av 2013 gjordes stora strukturella arbeten med sidorna vilket senare har betalat sig. Tittar man på senaste tre månaderna (1 dec 2013 – 28 feb 2014) så har Bolaget en ökning i gratis trafik via Google på 38 % i TheHome.se och 20 % i Danskdesign.nu. Drytrend.com, som tidigare inte har legat i vår egenutvecklade plattform utan hos en extern leverantör, hade däremot ett mindre trafiktapp. I dagsläget och sedan Drytrend bytte plattform har Bolaget en positiv kurva uppåt i alla bolag trots att konkurrensen online ökar. Vår position i organiskt resultat har även stor potential framöver då e-handelsrelaterade sökningar fortsätter att öka.

Köpt trafik (Search Engine Marketing, SEM)
Att köpa rätt trafik till rätt pris som konverterar till köpande kund av högmarginalprodukter är ett analytiskt och systematiskt arbete. Genom att följa och utvärdera marknadsföringskanaler, specifika ord och söksträngar, kan man optimera marknadsföringsinsatsen.

Generellt kan sägas att IRH är på rätt väg och mycket stora framsteg har gjorts det senaste halvåret:

Kontorsgiganten ökade antalet besök med 90 %, transaktioner med 86 % och intäkt med 43 % jämfört med tidigare år (1/7-31/12)

Arbetet med övriga bolag har påbörjats under hösten men statistiken talar sitt tydliga språk där TheHome har ökat med 31 % och DanskDesign med hela 94 % i försäljning. Drytrend flyttades över i IRF under februari och ligger därför på samma nivåer som tidigare år.

Konverteringsgrad, genomsnittsinköp och genomsnittsmarginal
När Bolaget väl fått besökare till våra siter påbörjar arbetet med att konvertera dem till köpande kunder. Det är ett stort antal faktorer som driver konverteringsgraden såsom produktsortiment, leveranstid, pris, hemsidans utformning tekniskt och navigeringsmässigt, produktbeskrivningar, kundtjänst och förmåga att formulera inspiration och trovärdighet.

I dagsläget har Bolaget en mycket hög konverteringsgrad på Kontorsgiganten som är ett resultat av systematiskt arbete. Genom att parallellt driva ett antal olika utformade sidor kan man empiriskt testa olika utformning för att öka konvertering, snittkvitto och total marginal på kundvagnen. Tillsammans med ett konkurrenskraftigt erbjudande med snabb leveranstid, enkelhet i att hitta väl beskrivna varor till rätt pris, tidigare beställningar och kompletterande produkter, så samverkar allt till att få nöjda, lojala kunder.

Våra inredningssiter har successivt flyttats över till vår egen e-handelsplattform IRF som bevisligen har en mycket god konverteringsgrad vad gäller utformning och funktionalitet. Flera av siterna har historiskt haft låg konverteringsgrad och arbetet är nu påbörjat för att öka densamma, bl.a. genom:

Kraftigt ökat utbud per site. Bolaget har skapat en gemensam produktdatabas och ”content” organisation där det kommer vara möjligt för oss att marknadsföra olika leverantörer och produkter på olika siter parallellt vilket i praktiken kommer fördubbla utbudet fram till slutet på året på existerande leverantörs- och varuutbud.

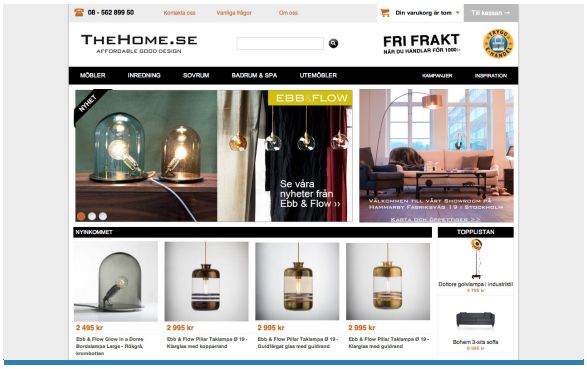
Signifikant kortare leveranstid. The Home och Drytrends varumärke Sjöstad bygger på egen design och import från Asien, vilket är kapitalkrävande och har långa leveranstider. Trots god efterfrågan har IRH haft svårt att lagerhålla varor, vilket gett mycket långa leveranstider med låg konvertering som följd. Vid en framgångsrik emission kan Bolaget öka lagernivån, marginaler och därigenom försäljningen

Mer spännande produktmix. Våra fyra siter tillsammans har en enastående leverantörsbas med starka varumärken. Tillsammans med ett aktivt arbete att förnya och förstärka varuutbudet med ännu fler spännande nya produkter och varumärken kommer kunderna inspireras och hitta intressanta köp.

Ett område där Kontorsgiganten varit framgångsrika är arbetssättet med att söka kompletterande köp. Ett lågt pris på en basvara som kan kompletteras med attraktiva högmarginalprodukter där kunden är mindre priskänslig ökar både snittkvitto och marginal per köptillfälle. Att alltid, på siten, via chatt eller telefon, erbjuda tilläggsprodukter kommer inom året att

implementeras systematiskt på alla varumärken.

BOLAGETS VARUMÄRKEN

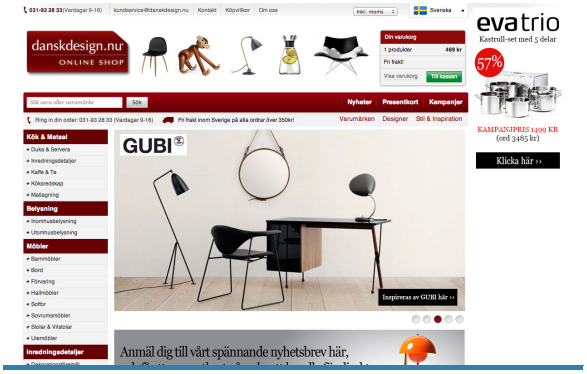


TheHome.se

Butiken säljer möbler och inredning för hela hemmet med fokus på större möbler, såsom stoppmöbler och matsalsgrupper med ett växande sortiment av detaljer och tillbehör. Sortimentet fokuseras på trend och bredd i rådande populära inredningsstilar såsom vintage, industri, shabby-chic och skandinaviskt. Tillverkning sker i huvudsak i Asien och Östeuropa där fördelar uppnås genom goda marginaler trots låg prisprofil samt egen design som ger sortimentet unikitet och som är svårare att prisjämföra. Kompletterande inköp görs utan lagerhållning och lägre marginal i mer geografiskt närliggande regioner såsom Tyskland, Danmark och Sverige.

Den strategiska vägen framåt under 2014 är att nyttja sortiment och skalfördelar i systerbutikerna som möjliggör att enkelt växa fram nya kategorier Badrummet och Köket. Sortimenet ska breddas och kompletteras ytterligare med andra befintliga och nya leverantörer. Fortsatt fokus sker på kapitaltunga möbler såsom sängar och soffor där marknaden och efterfrågan är fortsatt stark.

2013 hamnade omsättnigen på ca 9,1 MSEK. Nämnda åtgärder ska ge en omsättning om 15,8 MSEK för 2014. Vår målsättning är att addera något mer än våra konkurrenter genom ett spännande och unikt sortiment, god service, bra köpevillkor, rätt information/content, rätt tillbehör samt en smart kampanjstruktur.

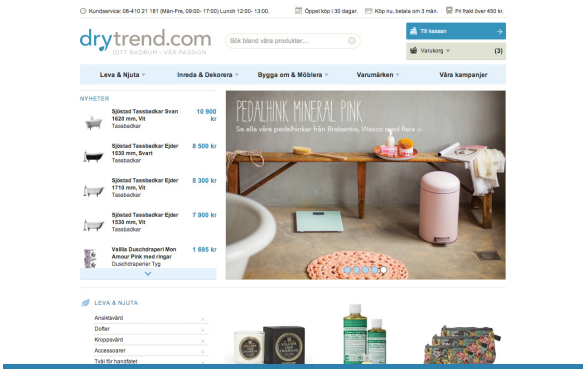


Danskdesign.nu

Sortimentet har en bas i den traditionella danska designen av ikoniska verk blandat med moderna nya danska märken. Idag ligger den största försäljningen inom belysning, detaljer och servering med stora varumärken såsom Gubi, Eva Solo, Georg Jensen, Bodum, Normann Copenhagen och Lightyears. Prisläget är mid-high end. Summerat attraherar Dansk Design köpstarka kunder över hela landet i alla åldrar från 30 år och uppåt.

Under 2014 fortsätter ett gediget arbete med att vässa till formen för Danskdesign.nu pågår där mycket nytt kommer in och en ny yta presenteras under våren med nytt formspråk, logo och butik. Även allt innehåll ses över och presenteras med tydligare miljö- och merförsäljning. Mycket återstår att göra men med spännande utvecklingskurva. På sortimentssidan förädlar Bolaget befintliga leverantörsrelationer och adderar ett antal nya med större trendfaktor som kompletterar sortimentet. Aktivitetsmässigt kommer Danskdesign.nu tydligare profileras som den givna butiken för all typ av dansk inredningsdesign och ha i särklass bäst kompetens inom nischen. Kampanjmanér förändras och blir mer leverantörsdriven och slagkraftig. Denna omprofilering borgar för framtiden och potentialen är mycket god med den unika positioneringen. Som en del av den nya butiken som växer fram i Hammarby Sjöstad så beräknas även försäljningen i det annars svåra segmentet onlineförsäljning av premiummöbler ta fart.

Under 2013 omsatte Danskdesign.nu 5,6 MSEK och 2014 budgeteras nämnda satsningar ge 6,7 MSEK. Marginaler har under 2013 haft en spännande utveckling genom goda leverantörsförhandlingar, bättre inköpsrutiner och leverantörsdrivna kampanjer.

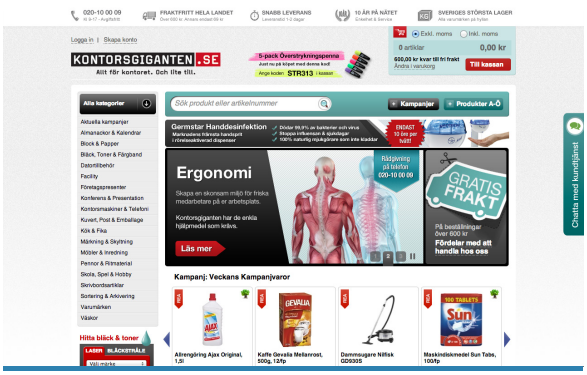


Drytrend.com
Drytrend.com har ett sortiment som spänner över kakel, badkar, handdukar och lyxiga tvålar. Prisklassen och varumärkesmixen har sin tyngd i mellan till högpris. Det egna varumärket Sjöstad med produktion i fabriker i Asien har tagits fram i låg-mellanprisklassen med badkar, blandare och badrumspaket med goda marginaler. Kunderna återfinns geografiskt över hela landet och åldersmässigt 35+.

Branschen tampas med små marginaler på vitvaror och en växande mängd varumärken men en god möjlighet finns i att fortsatt arbeta med inredningen till badrummet där betydligt bättre marginaler finns och den återkommande kunden kan underhållas med förbrukningsvaror för badrummet mellan renoveringar. En fortsatt utveckling sker även med det egna varumärket Sjöstad som ger bra marginaler och förtjänster samt ökar vår möjlighet att få in kunden i renoveringsfasen - som normalt efterföljs av inredning där Drytrends sortimentsstyrka återfinns.

Omsättningen var under 2013 7,6 MSEK och 2014 väntas planerade insatser ge 9,9 MSEK samt förbättrade marginaler och lönsamhet.

Inom badrumsbranschen online är transparensen prismässigt stor vilket ger stor prispress men rekommenderade priser efterföljs väl. Kända varumärken är viktigt för många vid badrumsrenoveringar av kvalitets- och trygghetsskäl men öppenheten ökar för nya och okända varumärken, något Bolaget kan se på framgångarna inom försäljningen för vårt egna varumärke Sjöstad. Att hitta former för att behålla och underhålla kunden mellan badrumsrenoveringen som i genomsnitt görs var 10-15 år är också viktigt för att finns med i.



Kontorsgiganten.se
Basen i sortimentet är företagens förbrukning av papper, pennor, kuvert och annat kontorsmaterial, skrivarbläck och toner, köks- och fikaprodukter samt städ- och mjukpapper. Ovanpå detta finns maskiner, inventarier, ergonomiska artiklar, städutrustning som exempel. Efterfrågan av kända varumärken är påtaglig bland kunderna men lågprisvarumärken och generiska varumärken förekommer allt mer frekvent, något som är välkommet då marginalen och ofta täckningsbidraget är högre per såld enhet.

Kundstocken är huvudsakligen småföretag över hela Sverige med 5-20 anställda med tyngd i förbrukningsvaror i kombination med storbolagskunder för enstaka köp.

Kontorsgiganten har ett mycket stort sortiment men drivs helt utan lagerhållning genom ren drop-shipping där beställd vara går från en eller flera av våra leverantörer direkt till slutkund för snabbast och mest kostnadseffektiv frakt. Detta ger en smidig hantering med en huvudleverantör som där 80 % av inköpen görs från, tillsammans med ett 20-tal nischleverantörer som kan erbjuda annat sortiment eller lägre pris vid högre volym.

Kontorsgiganten har en stabil tillväxt och omsatte under 2013 12,6 MSEK och upplever en stark tillströmning av nya kunder. Prognosen är att Bolaget kommer omsätta 15,8 MSEK 2014 med stor satsning på nytt system för kundanpassad kommunikation för ökad relevans, merförsäljning och kundlivstid.

Styrelse och ledning

STYRELSE

IRHs styrelse är sammansatt för att fånga in nödvändig kompetens inom affärsmannaskap, marknadsföring, teknik, finansiering, förvärv, entreprenörsskap och företagsbyggande samt internet som kanal. Styrelsemedlemmar:

Daniel Kaplan | Styrelseordförande | född 1971
Daniel Kaplan har en bakgrund som entreprenör och investerare och har startat ett 30-tal bolag såsom Tradera.com, Loanland.se (Trustbuddy), Firm Factory Network och Storskogen Industrier.

Aktieinnehav: 4 400 aktier privat samt ägarintressen i bolag som sammanlagt innehar 403 595 aktier.

Mathias Klingvall | Styrelseledamot | född 1972
Mathias Klingvall är entreprenör & marknadsekonom och grundade tillsammans med sin bror TheHome.se. Han har tidigare drivit bolag inom reklambranschen

Aktieinnehav: Ägarintressen i bolag som innehar 182 041 aktier.

Johan Ejermark | Styrelseledamot | född 1973
Johan Ejermark driver teknikhuset Menmo Ventures som startar och driver bolag inom sport, media och teknik. Han har bla grundat Mobenga (sålt till Playtech PLC 2011), HittaHem, Everysport, Sportsverige och Nortic

Aktieinnehav: 15 509 aktier samt 4 550 teckningsoptioner via bolag.

Anders Lentell | Styrelseledamot | född 1967
Anders Lentell är VD och grundare av gasellföretaget Dynabyte, som med över 70 anställda erbjuder kvalificerade konsulttjänster inom systemintegration, systemutveckling, systemarkitektur och teknisk projektledning.

Aktieinnehav: Ägarintressen i bolag som innehar 142 075 aktier.

Alexander Murad | Styrelseledamot | född 1974
Alexander Murad har en bakgrund som affärsjurist på bl a Mannheimer Swartling, som chefsjurist och inköpschef på Tradimus (numer Aditro) partner på Firm Factory Network och är grundare och partner i Storskogen Industrier, som köper och utvecklar lönsamma industri-, och logistikbolag.

Aktieinnehav: 3 317 aktier.

LEDNING

Michael Klingvall | VD | född 1964
Michael Klingvall, har mer än 20 års erfarenhet som VD och har bl.a. 2007 grundat TheHome.se tillsammans med Mathias Klingvall (nu styrelseledamot i IRH) som sedermera förvärvades av IRH under 2012.

Aktieinnehav: Ägarintressen i bolag som innehar 182 041 aktier.

Niklas Strandlund | Brand Manager | född 1976
Niklas Strandlund har ekonomiexamen och har sedan 2010 arbetat som VD i Kontorsgiganten AB och som gruppens Brand Manager. Niklas har en gedigen bakgrund med 13 år inom digitala branscher och har bland annat byggt upp verksamheter inom internet från startupnivå och drivit global försäljning och marknadsföring inom mobil e-handel för internationella storbolag.

Aktieinnehav: 4 633 aktier samt 13 650 teckningsoptioner.

Erik Johansson | Online Marketing Manager | född 1984
Erik Johansson har arbetat för IRH sedan februari 2013 och har det yttersta ansvaret för gruppens marknadsföring och synlighet i digitala kanaler. Erik har tidigare drivit en egen e-handel och eget konsultbolag med fokus på onlinemarknadsföring och e-handel. Han jobbade tidigare på Relevant Traffic som är en konsultbyrå inom onlinemarknadsföring med fokus på SEO, SEM och webbanalys.

Aktieinnehav: 0 aktier.

Oscar Sagefors | Ekonomichef | född 1981
Oscar Sagefors har arbetat för IRH sedan mars 2013 och är ansvarig för redovisning och ekonomistyrning. Innan Oscar började på IRH har han bl.a. arbetat med redovisning på Fortum och Kinnarps samt som ekonomichef och controller inom miljötekniksektorn. Oscar har en magisterexamen inom redovisning och ekonomistyrning från Företagsekonomiska Institutionen på Stockholms Universitet.

Aktieinnehav: 0 aktier

Revisor
Huvudansvarig revisor för IRH med dotterbolag är Dan Beitner, KPMG AB.

Marknad

Den svenska detaljhandelns försäljning över internet ökade med 17 procent under 2013 och omsatte 37 miljarder kronor. Det kan jämföras med detaljhandeln i sin helhet vars försäljning ökade med 1,9 procent under helåret. Efter ett något svagare tredje kvartal 2013 vände e-handeln uppåt igen i slutet av året och återigen var julhandeln mycket stark på nätet. Under fjärde kvartalet ökade försäljningen över internet med 18 procent, jämfört med motsvarande kvartal 2012.

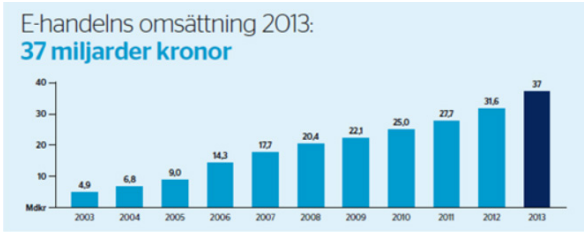


Diagram 1: E-handelns omsättning 2003-2013 (miljarder kronor)[1]

E-handelns tillväxt för helåret 2013 är den kraftigaste sedan 2007. Den starka tillväxten till trots så befinner sig den nordiska e-handelsmarknaden fortfarande i ett relativt tidigt skede av sin utveckling och utgör endast cirka 6 % av den totala nordiska detaljhandeln.[2]

Trots att Sverige har en av världens mest utvecklade infrastrukturer för internet och trots att Bolaget har en av världens högsta användande av smartphones har e-handeln ännu inte riktigt tagit den fart som Bolaget kan förvänta oss. Jämfört med mer utvecklade e-handelsmarknader såsom USA och Storbritannien är e-handelspenetrationen i de nordiska länderna fortfarande på en låg nivå. Enligt Center for Retail Research uppnådde e-handeln i USA en penetrationsgrad om cirka 9 % under 2011 och i Storbritannien en penetrationsgrad om cirka 12 %. Sedan 2012 har de nordiska länderna vuxit snabbare än mer utvecklade områden, såsom USA och Storbritannien, och följaktligen närmat sig dessa marknader.[3] Framtiden för internethandeln i Sverige och Norden är fortsatt mycket ljus och e-handelns andel av den totala detaljhandeln förväntas fortsätta öka.

Handelns Utredningsinsitut konstaterade 2013 att, utifrån det antagandet att e-handeln kommer att utvecklas i samma takt som under senare år, kommer näthandeln år 2022 att utgöra 12 procent av den totala handeln i Sverige och omsätta cirka 92 miljarder kronor. I ett sådant försiktigt framtidsscenario ökar näthandelns andel av total detaljhandel med 7 procentenheter under den aktuella 10-årsperioden. I ett mer aggressivt scenario förutspås näthandeln växa till en omsättning om 92 miljarder kronor redan 2017, vilket skulle betyda att handeln via nätet skulle stå för 13 procent av den totala detaljhandeln inom fyra år från idag, en ökning om 8 procentenheter.[4]

NÅGRA FRAMGÅNGSRIKA E-HANDLARE

Såväl i Sverige som internationellt finns det några renodlade e-handelsbolag som framgångsrikt expanderat i ett tidigt skede av e-handels utveckling, inte minst inom områdena böcker/underhållning, hemelektronik och kläder/skor.

CDON Group

Lanseringen av CDON.com 1999 blev grunden för det som idag är CDON Group. Gruppen har vuxit kraftigt sedan dess genom att bredda produktsortimentet och lansera nya internetbutiker. 2013 uppgick den konsoliderade nettoomsättningen till 4 441 MSEK med en bruttomarginal om 13,4%. Rörelseresultatet landade på -48 mkr inklusive engångsposter och avyttrade verksamheter.

CDON Groups har visat hur ett par av deras portföljbolag mycket framgångsrikt har lyckats uppnå dominans på nischmarknader genom stöd från gruppen i övrigt – ett gott exempel på detta är Gymgrossisten.

Sportamore

Sportamore lanserade sin e-handel 2010. 2012 omsatte bolaget över 150 MSEK och antalet anställda uppgick till 59 stycken. Sportamore säljer över 12 000 olika artiklar och sajten har runt 1,5 miljoner besök i månaden. För tillfället arbetar bolaget för fullt med att etablera Sportamore i Norge, Danmark och Finland. Bolaget har även på senare tid lyckats uppvisa positiva resultat, med en vinst på 6,1 miljoner kr för fjärde kvartalet 2013. Helåret 2013 omsatte Sportamore 279 MSEK med ett negativt resultat på 16,9 MSEK. Omsättningen har växt med hela 79 procent jämfört med 2012. Målsättningen för 2014 är att fortsätta växa på alla marknader och Sportamore meddelar att de kommer värna om ett positivt resultat men att tillväxtorienterade investeringar kommer tillåtas belasta utfallet även under detta år.[5]

Bygghemma

Bygghemma Groups affärsidé är att marknadsföra ett brett sortiment av byggvaror, möbler och heminrednings- och trädgårdsprodukter på internet till marknadsanpassade priser med hemleverans. Tittar

[1] Handelns Utredningsintitut, "E-barometern Årsrapport 2013"
[2] HUI och Forrester Research
[3] Centre for Retail Research
[4] HUI Research, "Scenarion för e-handelns framtida tillväxt"
[5] E-handel.se (http://www.ehandel.se/Sportamore-visar-vinst-och-omsaetter-279-miljoner,3667.html)

man på Bygghemma.se så omsatte man drygt 20 MSEK 2007 och 2012 var omsättningen för butiken uppe i 266 MSEK. Efter en nordisk expansion har Bygghemma i dag även internetbutiker i Finland, Norge och Danmark. Under 2013 tog företaget över möbelbutiken Trademax och nyligen har gruppen även lanserat den egna möbelsajten Nesto.

VÅRA MARKNADER

Kontorsvaror

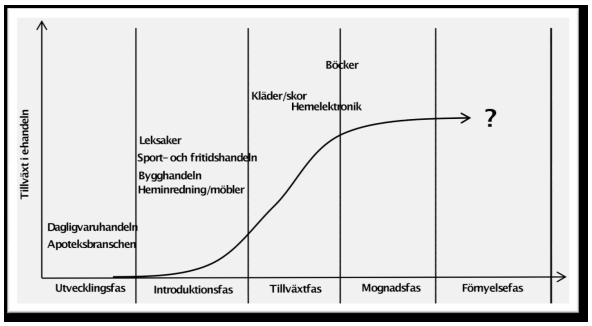
Det finns relativt många kontorsvaruföretag i Sverige, och vissa är aktiva i flera distributionskanaler.[6] De stora internationella företagen såsom Staples Sweden med en årsomsättning på 1700 miljarder kronor, Office Depot med en omsättning om 1,1 miljarder kr och Lyreco med en omsättning om 0,5 miljarder kr säljer både via egna butiker och på nätet och har även grossiströrelse. Branschen har en timglasformad konkurrensstruktur med en handfull bolag som omsätter över 300 MSEK och en större mängd mindre aktörer som omsätter mindre än 30 MSEK. Bland de senare kan nämnas SW Kontorsvaror på Internet AB (SwedOffice och Kontorsmaterial.se), Kontorsnetto, Kontor24, Kontorsmagasinet, Dustin, Gula katten m.fl.

Sammanfattningsvis kan sägas att branschen växer tydligt mot e-handel för att följa marknadens behov av smidiga beställningar online. Fysiska butiker stängs ned, främst inom Staples, och mängden konsolideringar och industriella uppköp är relativt omfattande. Branschen upplever en ny typ av konkurrens från aktörer med närliggande affärsverksamhet eller med stora kundstockar av företagskunder som gör återkommande köp, t.ex. InkClub och Dustin.

Priskänsligheten bland företagen i segmentet 5-20 anställda är inte speciellt stor på förbrukningen, villkor, service, tillgänglighet och tjänster värderas högre. Att få in nya kunder och ta till vara på kunden och maximera utträdesbarriärerna genom ett lojalitetsbyggande åtgärder blir utmaningen.

Heminredning och möbler

Heminredning och möbler omsatte under 2013 1,2 miljarder kronor på nätet, vilket motsvarar ca 2 procent av den totala detaljhandeln i branschen om 41 miljarder kronor. Tillväxttakten för helåret 2013 var 19 procent på internet, vilket kan jämföras mot branschen i sin helhet som ökade sin försäljning med 2,9 procent. Möbler och heminredning spås bli nästa bransch som på allvar får se försäljningen flytta ut på nätet. Mycket tyder nu på att samma utveckling som redan skett i många andra branscher som böcker, elektronik och kläder, kommer att ske inom detta detaljhandelssegment. Enligt HUI Research kan möbler och heminredning komma att få se en tillväxttakt på internet om 30-35% fram till år 2022.



Figur 1: E-handelsfaser i detaljhandeln[7]

Utöver de stora kedjeaktörerna finns det några få större konkurrenter till IRH Stores, exempel är Furniturebox, Rum21 och Designonline. Möbelhandlarnas största utmaningar är att sortimentet till stor del utgörs av skrymmande varor samt ”kläm- och kännfaktorn”, produkterna är ofta inte jämförbara och därför vill konsumenterna ofta provsitta/provligga. Nya logistiklösningar med fokus på tunga konsumentleveranser kommer att utvecklas och gynna denna bransch på sikt.

[6] Konkurrensverket, ”Beslut 2011-02-18, Dnr 42/2011”
[7] HUI Research, ”Scenarion för e-handelns framtida tillväxt”

Finansiell översikt

Nedanstående finansiell information i sammandrag är baserad på reviderade årsredovisningar för FFN Internet Retail Holding AB och dess dotterbolag för år 2012 samt på ej reviderade bokslut för 2013. Det skall noteras att FFN Internet Retail Holding AB, med stöd av ÅRL 7 kap 3 §, t.o.m räkenskapsåret 2012 inte låtit upprätta och revidera koncernredovisningar. 2013 kommer emellertid att bli det första räkenskapsår för vilket koncernredovisning upprättas i årsredovisningen. Det innebär att den konsoliderade finansiella informationen nedan inte granskats av Bolagets revisor. För en fullständig bild av koncernbolagens finansiella historik hänvisas till FFN Internet Retail Holding AB:s årsredovisningar samt till årsredovisningar för respektive dotterföretag. Dessa årsredovisningar är en del av detta memorandum och finns tillgängliga på www.irh.se.

2013 gjorde Bolaget ett rörelseresultat på -18 MSEK före avskrivningar, bl.a. efter stora kostnader hänförliga till inkvittade resurser och omstruktureringskostnader för det omfattande konsolideringsarbete som genomfördes under året. Den klart övervägande delen av förlusten var hänförlig till årets första sju månader, innan de första omstruktureringsåtgärderna började ge effekt på resultatet. Under 2013 minskades bl.a. personalstyrkan från ett medeltal på ca 22 heltidstjänster under första halvåret till 15 heltidstjänster i december. I dagsläget är antalet heltidstjänster nere på 13 st (fördelat på 15 anställda personer). I maj 2013 uppgick den totala personalkostnaden i gruppen till ca 930 TKR att jämföra med ca 660 TKR i december samma år.

Vidare har en omfattande översyn gjorts av såväl logistikkostnader som omkostnader, vilket resulterat i betydande kostnadsbesparingar. Bolagets omkostnader (personalkostnader och övriga externa kostnader) har nu kraftigt reducerats från ett genomsnitt per månad om ca 2,7 MSEK i Q1 2013 till mindre än 1,8 MSEK per månad i Q4 2013 trots att alla omstruktureringsåtgärder ännu inte hade nått full effekt vid årets utgång. Även om detta omstruktureringsarbete tagit mycket kraft mäktade IRH med att öka omsättningen något på koncernnivå till ca 35 MSEK (2012: 31 MSEK) och den nedbantade organisationen står nu väl förberedd för att öka tillväxttakten under 2014.

Resultatrapport

tkr	2013	2012	2011	2010
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	35 122	31 080	22 452	5 292
Aktiverat arbete för egen räkning	0	1 830	39	0
Övriga rörelseintäkter	208	633	476	285
Summa	35 330	33 544	22 968	5 577
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-27 049	-22 845	-18 537	-3 705
Övriga externa kostnader	-16 838	-15 440	-14 710	-8 342
Personalkostnader	-9 569	-7 667	-3 294	-529
Av- och nedskrivningar av anl.tillgångar	-5 582	-4 620	-1 592	-787
Övriga rörelsekostnader	-39	-44	-5	0
Summa	-59 077	-50 615	-38 139	-13 362
Rörelseresultat	-23 747	-17 071	-15 171	-7 785
Finansnetto	-400	-546	-117	-40
Skatter	0	0	-21	-3
Summa	-400	-546	-139	-43
Periodens resultat	-24 147	-17 617	-15 310	-7 829

Balansräkning

tkr	2013	2012	2011	2010
Immateriella anläggningstillgångar				
Goodwill	13 150	17 927	7 500	6 052
Övriga immateriella anläggningstillgångar	1 619	2 394	1 311	543
Summa	14 769	20 321	8 811	6 595
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer	50	40	20	7
Summa	50	40	20	7
Finansiella anläggningstillgångar				
Andra långfristiga fordringar	269	269	0	0
Summa	269	269	0	0
Omsättningstillgångar				
Varulager m.m.	6 733	6 058	1 960	941
Kortfristiga fordringar	2 800	7 560	9 498	10 245
Kortfristiga placeringar	0	0	70	70
Likvida medel	1 567	1 328	678	2 437
Summa	11 099	14 947	12 206	13 692
Summa tillgångar	26 188	35 577	21 036	20 294
Eget kapital och skulder				
Eget kapital	13 091	17 561	9 903	12 378
Avsättningar	71	129	0	0
Långfristiga skulder	1 488	1 507	1 855	1 172
Kortfristiga skulder	11 537	16 380	9 278	6 744
Summa eget kapital & skulder	26 188	35 577	21 036	20 294

Nyckeltal

tkr	2013	2012	2011	2010
Nettoomsättningstillväxt	13%	38%	324%	n/a
Bruttoresultat	8 073	8 236	3 915	1 587
Bruttomarginal (1)	23%	26%	17%	30%
EBITDA	-18 165	-12 452	-13 579	-6 999
EBITDA-marginal (2)	-52%	-40%	-60%	-132%
Rörelseresultat (EBIT)	-23 747	-17 071	-15 171	-7 785
Rörelsemarginal (3)	-68%	-55%	-68%	-147%
Kassa/tillgångar	6%	4%	3%	12%
Soliditet (4)	50%	49%	47%	61%

1) Bruttoresultat / Nettoomsättning
2) Rörelseresultat före avskrivningar / Nettoomsättning
3) Rörelseresultat / Nettoomsättning
4) Eget kapital / Summa tillgångar

Finansiella mål och prognos

Detta avsnitt innehåller framtidsinriktade uttalanden som avspeglar IRHs planer, uppskattningar och bedömningar. IRHs resultat kan komma att skilja sig väsentligt från det som uttrycks i sådana framtidsinriktade uttalanden. Faktorer som kan orsaka eller bidra till sådana skillnader inkluderar, men är inte begränsade till, vad som anges nedan i detta kapitel samt i kapitlet ”Riskfaktorer”.

Finansiella mål
Styrelsen analyserar och följer upp Bolagets finansiella mål löpande. Bolagets huvudsakliga finansiella mål på lång sikt är följande:

- Bolagets organiska tillväxt skall ligga på 30% per år under de närmsta fem åren och 2018 ska Bolaget omsätta >135 mkr utan ytterligare förvärv.
- Övergripande tillväxtmål: 2018 ska Bolaget omsätta >235 mkr inklusive förvärvade verksamheter.
- Lönsamhetsmål: Bolaget förväntas nå en god intjäningsförmåga och ha en stark utveckling i rörelseresultat före av- och nedskrivningar (”EBITDA”) i relation till omsättning

Resultatprognos
Baserat på ovanstående målsättningar, våra planerade aktiviteter och en bedömning av vår förmåga att kunna växa i samma takt eller snabbare än den underliggande marknaden har Bolaget prognosticerat IRHs utveckling på fem års sikt. Bolaget även lagt in ett illustrativt förvärvsscenario där Bolaget förvärvar 1-2 verksamheter per år under perioden 2014-2018

Resultatprognos 2014-2018

TKR	2014	2015	2016	2017	2018
Nettoomsättning					
Kontorsgiganten AB	15884	20650	26845	34898	45368
IRH Stores AB	32411	42395	55113	71647	93141
Förvärvade bolag	2500	13625	32213	60276	96759
Summa	50795	76669	114170	166821	235268
förändring i %	45%	51%	49%	46%	41%
Handelsvaror	-35896	-53283	-79417	-116123	-163839
Bruttoresultat	14899	23387	34753	50699	71428
% av nettoomsättning	29%	31%	30%	30%	30%
Omkostnader					
Övriga externa kostnader	-11241	-13601	-16892	-22040	-28433
Personalkostnader	-7698	-9471	-12188	-16629	-22211
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	0	0
Summa	-18940	-23072	-29080	-38669	-50644
EBITDA	-4041	315	5673	12029	20784
% av nettoomsättning	-8%	0%	5%	7%	9%

Kassaflödesprognos för den befintliga verksamheten
En kassaflödesprognos för perioden från april 2014 t.o.m december 2016 visar att IRH förväntar sig uppnå sitt första kassaflödespositiva kvartal (från den löpande verksamheten, exklusive investerings- och finansieringsverksamhet) i Q4 2014. Därefter uppnås ett positivt operationellt kassaflöde på rullande helårsbasis fr.o.m september 2015 med 2016 som det första kassaflödespositiva helåret i den löpande verksamheten. Baserat på Bolagets egen historik, innefattar prognosen antaganden om säsongsrelaterade omsättningssvängningar, där omsättningen ökar kraftigt i samband med julhandeln i fjärde kvartalet respektive år, medan januari, februari och juli är svaga månader.

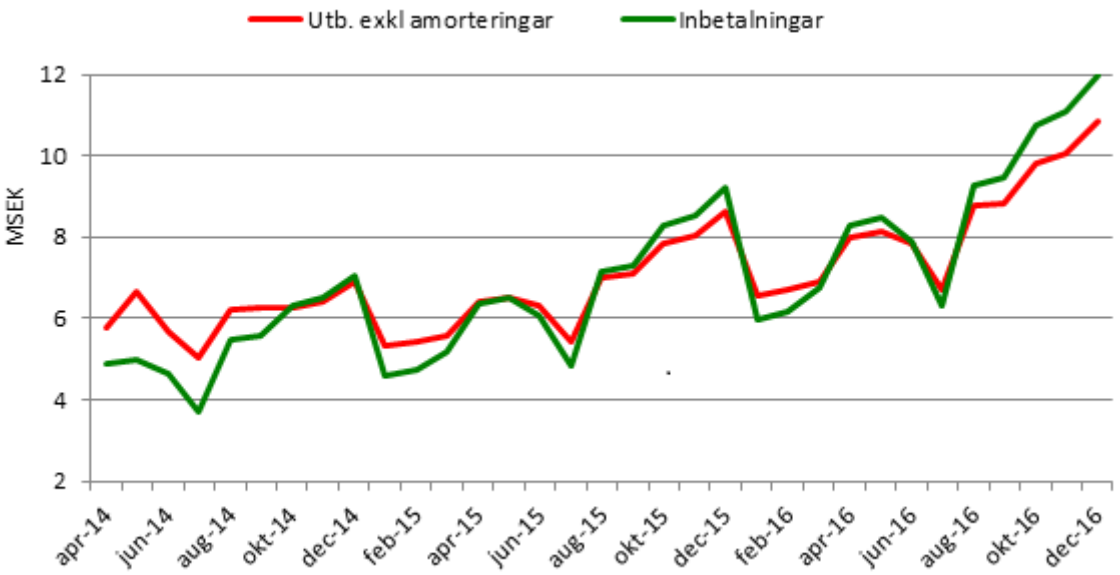


Diagram: Illustrativ bild av IRHs prognosticerade kassaflöde från den löpande verksamheten.

Kapitalbehov för befintliga verksamheten
Enligt IRHs finansieringsplan för 2014-2016 uppgår Bolagets behov av nytt externt kapital till ca 12 mkr. Ett sådant finansieringsbelopp beräknas vara tillräckligt för att ta Bolagets befintliga affär till lönsamhet.

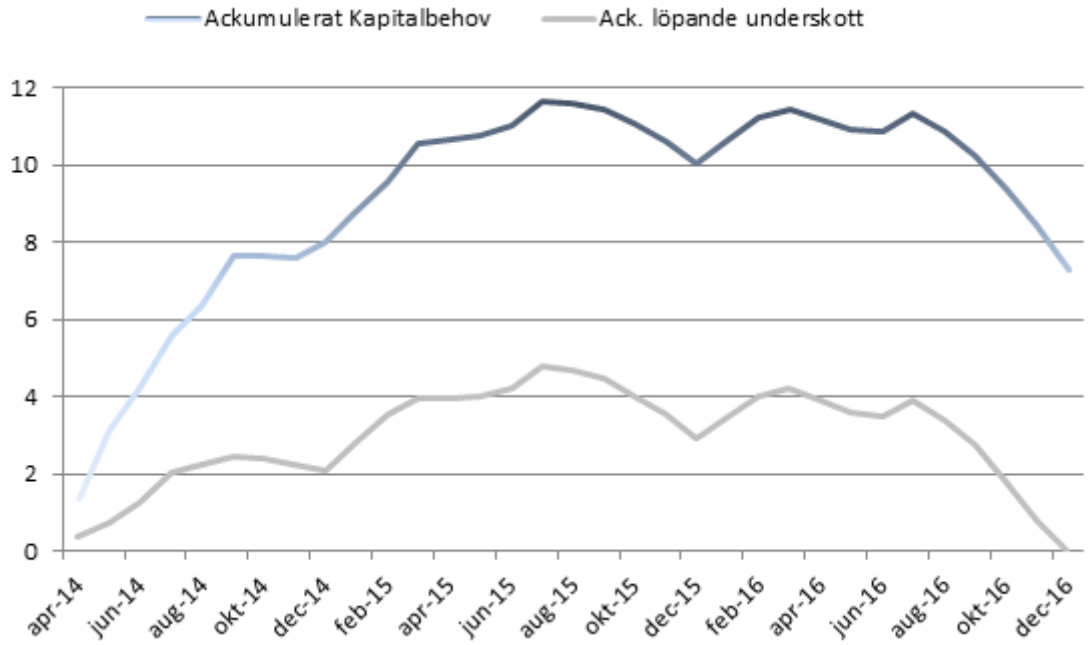


Diagram: Illustrativ bild av IRHs beräknade kapitalbehov.

Aktiekapital & ägarförhållande

Allmänt om aktien
Per 28 februari 2014 uppgick IRHs aktiekapital till 511 289,90 kronor, fördelat på 2 324 045 aktier. Det finns endast ett aktieslag och varje aktie medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat samt berättigar till en röst på bolagsstämman. Aktierna har emitterats enligt Aktiebolagslagen och är utgivna i svenska kronor. Aktiernas kvotvärde är idag 0,22 kr per aktie.
Aktiekapitalets utveckling
Sedan bildandet i februari 2010 har IRH genomfört ett antal nyemissioner, dels kontantemissioner för tillförande av kontanta medel till rörelsen men också kvittnings- och apportemissioner där nyutgivna aktier bl.a använts som betalning för förvärv, teknikutveckling, media och managementresurser

Den senaste förändringen av Bolagets aktiekapital avsåg en fondemission varigenom Bolagets aktiekapital ökades med 166 145,76 kr så att Bolagets aktiekapital efter fondemissionen nu uppgår till 511 289,90 kr. Det belopp som aktiekapitalet ökades med tillfördes aktiekapitalet från fritt eget kapital. Inga nya aktier gavs ut i samband med ökningen av aktiekapitalet. Syftet med fondemissionen var att möjliggöra ett byte av bolagskategori från privat till publikt bolag.

Aktiekapitalets utveckling

Datum	Händelse	Förändring aktiekapital	Aktiekapital efter händelse	Förändring antal aktier	Antal aktier efter händelse	Kvotvärde	Teckningskurs
2010-02-02	Nybildning	100 000,00	100 000,00	100 000	100 000	1,000000	1,00
2010-05-06	Nyemission	25 000,00	125 000,00	25 000	125 000	1,000000	40,00
2010-06-24	Nyemission	43 456,00	168 456,00	43 456	168 456	1,000000	84,00
2010-09-21	Nyemission	68 867,00	237 323,00	68 867	237 323	1,000000	84,00
2010-11-01	Nyemission	69 104,00	306 427,00	69 104	306 427	1,000000	156,00/32,63
2011-04-02	Nyemission	47 200,00	353 627,00	47 200	353 627	1,000000	49,00
2011-04-18	Nyemission	16 697,00	370 324,00	16 697	370 324	1,000000	49,00
2011-05-12	Minskning	-315 324,00	55 000,00	0	370 324	0,148519	0,00
2011-11-17	Nyemission	33 548,08	88 548,08	225 913	596 237	0,148512	27,00
2011-12-29	Nyemission	12 728,53	101 276,61	85 714	681 951	0,148510	35,00
2012-05-02	Nyemission	15 121,74	116 398,35	101 823,00	783 774	0,148510	38,30/35,81
2012-05-18	Nyemission	18 744,06	135 142,41	126 214	909 988	0,148510	27,00
2012-06-01	Nyemission	27 034,93	162 177,34	182 041	1 092 029	0,148510	49,44
2012-06-25	Nyemission	12 913,84	175 091,18	86 956	1 178 985	0,148510	46,00
2012-08-16	Nyemission	2 299,38	177 390,56	15 483	1 194 468	0,148510	46,00
2013-02-20	Nyemission	26 179,21	203 569,77	176 279	1 370 747	0,148510	46,00
2013-05-07	Nyemission	41 378,92	244 948,69	278 627	1 649 374	0,148510	30,00
2013-07-24	Nyemission	48 277,36	293 226,05	325 078	1 974 452	0,148510	22,00
2013-12-12	Nyemission	51 918,09	345 144,14	349 593	2 324 045	0,148510	16,00
2014-03-03	Fondemission	166 145,76	511 289,90	0	2 324 045	0,220000	0,00

Optioner
Bolaget gav under 2012 ut 77 349 stycken teckningsoptioner, varigenom aktiekapitalet kan ökas med 11 487,13 kr. Varje teckningsoption medför rätt att teckna en ny aktie i Bolaget under tiden 1 februari 2015 – 28 februari 2015 till en teckningskurs om 54 kronor per ny aktie. Optionerna innehas av fem nuvarande och tidigare ledande befattningshavare i Bolaget.

Enligt optionsavtalen äger Bolaget rätt, men inte skyldighet, att återköpa en del av teckningsoptionerna från optionsrättsinnehavarna fram t.o.m. den 31 januari 2015 i de fall optionsrättsinnehavarnas anställning eller motsvarande konsultroll avslutas innan dess. För det fall Bolaget väljer att påkalla sin rätt att återköpa teckningsoptioner ska Bolaget erlägga det pris för teckningsoptionerna som motsvarar det pris som optionsrättsinnehavaren har betalat för teckningsoptionerna (0,60 kr per aktie). Per 28 februari 2014 hade Bolaget återköpt 3 048 stycken teckningsoptioner, så att 74 301 teckningsoptioner är fortsatt utestående.

Fem sörsta aktieägare per 2014-02-28	Antal aktier	Ägarandel
Philian Invest AB	832 164	35,8 %
Bengt Braun	198 786	8,6 %
24seven Trading Group AB	182 041	7,8 %
Firm Factory Network AB	153 670	6,6 %
Firm Factory AB	148 888	6,4 %
Övriga	808 496	34,8 %
Summa	2 324 045	100,0 %

Framtidsutsikter

IRH har några spännande år framöver då kombinationen av en stark underliggande tillväxt i marknaden, en möjlighet för oss att växa både organiskt och via förvärv samt att Bolaget har möjlighet att få avkastning på sina investeringar i teknik, processer och organisation ger oss goda möjligheter att bli riktigt framgångsrika.

Den ökande tillväxten inom inredningssegmentet från dagens goda 19% upp mot 30% ger signifikanta möjligheter att långsiktigt positionera sig som en ledande spelare i Sverige och på sikt Skandinavien.

Vår organiska tillväxt känns allt stabilare där Kontorsgigantens fina historiska tillväxt ser ut att fortsätta, vår marknadföringskompetens har börjat ge signifikant utslag och vårt arbete med sortiment, egna varumärken som Sjöstad m.m. ger oss allt bättre konkurrenskraft, marginaler och unika produkter inom inredningssegmentet.

Bolaget är dessutom äntligen redo att på ett effektivt sätt kunna göra förvärv och potentialen att ta över bolag med en fin positionering, omsättning och kundbas, utan att nödvändigtvis behöva ta över personal. Om Bolaget dessutom kan bidra med teknisk och marknadsmässig kompetens vilket kan driva intäktssidan så har Bolaget ett spännande verktyg att verkligen accelerera tillväxt och lönsamhet.

Sammanfattningsvis känns det som om IRH är mycket väl positionerat för att få sitt första lönsamma kvartal redan 2015, men framförallt att på sikt dra växlar på internetkanalens tillväxt generellt och inom kontors- och inredningssegmentet specifikt. Att kunna erbjuda små e-handelsbolag en exitmöjlighet tror Bolaget ger oss ytterligare möjligheter att kunna växa snabbt och lönsamt på ett sätt som få andra företag kan.

IRHs utvecklingsfaser och milestones

2010 – Start-up

Mål och resultat

- Start av IRH
- Förvärv av Kontorsgiganten och Drytrend
- **Mål:** från 0 –>15 MSEK i omsättning

2011-12 – Förvärv

Mål och resultat

- Förvärv av The Home och Dansk Design
- **Mål:** från 15–>30 MSEK i omsättning

2013 – Konsolidering & effektivitet

Mål och resultat

- Utrullning av e-handelsplattform
- Systemkonsolidering Skapa IRH Stores
- Funktionsorienterad och skalbar organisation
- Kostnadseffektivitet
- **Mål:** från 30->35 MSEK i omsättning

2014-15 – Tillväxt & lönsamhet

Mål och resultat

- SEO / SEM metodik implementation
- Öppna Trikåfabriken
- Konverteringsprojekt
- 1-2 förvärv årligen
- Första kassaflödespositivt kvartal Q4 2014
- Break-even hösten 2015
- Kvartalsvis handel Alternativa aktiemarknaden
- Kapitalanskaffning samt notering på First North eller motsvarande
- **Mål:** Oms år 2014-15: 48->60 MSEK organiskt, 50->75 inkl. förvärv

2016-18 – Acceleration och värde

Mål och resultat

- Fortsatt tillväxt organiskt och via förvärv
- Ökad lönsamhetsfokus
- Likvid noterad aktie
- **Mål:** Omsättning över 235 MSEK och EBITDA över 20 MSEK

Bolaget
FFN Internet Retail Holding AB
Hammarby Fabriksväg 19
120 30 Stockholm
073-9209400

Finansiell rådgivare
Alternativa aktiemarknaden i Sverige AB (publ)
08-673 17 90
Grevgatan 39
114 53 Stockholm

Emissionsinstitut
Aktieinvest FK AB
08-506 517 95
113 89 Stockholm

Kontoförande institut
Euroclear Sweden AB
Box 7822
103 97 Stockholm

Revisor
KPMG AB
Aukt. rev. Dan Beitner
Tegelbacken 4 A
103 23 Stockholm

Grafik
Bonsib Urban Design, Stockholm
073- 58 44 981