

Årsredovisning 2020

CDON

Means a great deal

Innehåll

Bolagsbeskrivning

Om CDON	3
VD-ord	5
Marknad, omvärld och trender	8
Strategi och affärsmodell	12

Finansiell rapportering

Förvaltningsberättelse	16
Räkenskaper	22
Noter	27
Övrigt	
Defintioner	40
Underskrifter	41
Revisionsberättelse	42



Om CDON

CDON grundades 1999 och är idag Nordens ledande marknadsplats. Hos oss möts konsumenter och handlare under ett och samma tak. År 2020 hade vi över 120 miljoner besök och 2,3 miljoner aktiva kunder. Kunderna kan välja att handla och jämföra priser på över 8 miljoner produkter, det bredaste sortimentet bland nordiska marknadsplatser och e-handlare.

I ett och samma köp kan kunderna samtidigt köpa produkter från över 1 500 handlare. Sortimentet omfattar produkter inom bland annat hemelektronik, hem & trädgård, skönhet och mode. Nordiska och utom-nordiska e-handlare väljer att ansluta till CDONs marknadsplats för att öka sin försäljning via CDONs breda räckvidd i målgruppen och de verktyg och data som CDON tillhandahåller.

129

anställda

2,3 milj.

aktiva kunder

1 500

handlare

8 milj.

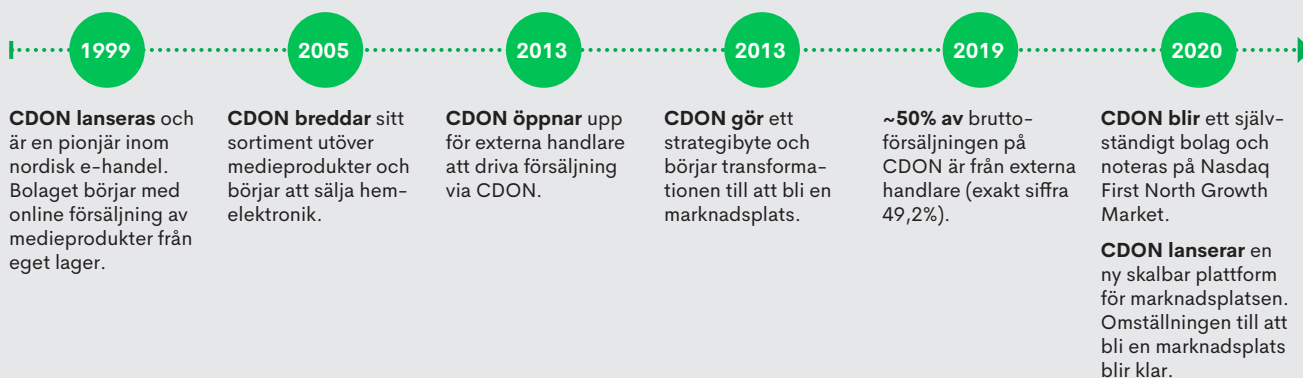
produkter

NYCKELTAL

Belopp i miljoner kronor

	2020	2019
CDON		
Total bruttoförsäljning	2 375,0	1 946,3
Antal aktiva kunder senaste 12 månader, tusental	2 255	1 771
Nettoomsättning	795,3	1 111,7
Rörelseresultat före avskrivningar exklusive kostnader för notering och incitamentsprogram	34,3	15,2
CDON Marketplace		
Bruttoförsäljning	1 777,3	958,1
Nettoomsättning	205,2	137,2
Bruttomarginal, procent	94,1%	92,8%
CDON Retail		
Bruttoförsäljning	597,7	988,2
Nettoomsättning	590,2	974,5
Bruttomarginal, procent	9,4%	8,4%

CDONS HISTORIA





Var finns våra kunder?

Vi bedriver verksamhet i Sverige, Norge, Finland och Danmark.

67%

Sverige

13%

Norge

10%

Danmark

10%

Finland

Hur många kunder känner till varumärket CDON?

Hjälpt varumärkeskännedom

81%

Sverige

67%

Norge

53%

Danmark

71%

Finland

Räckvidd
2,3 milj.
aktiva kunder på
marknadsplatsen

Trafik
120 milj.
besök på
CDON.com

Försäljningstillväxt
+86%
ökade försäljningen
på CDON Market-
place under 2020

Handlare
1 513
handlare finns på
CDON Market-
place

Vinstökning
+125%
justerad EBITDA
2020



VD har ordet

År 2020 präglades av ett antal större teman. CDON nådde en kritisk massa av anslutna handlare och kunder och avslutade året med över 1 500 anslutna handlare. Börsnoteringen av bolaget på Nasdaq First North Growth Market gav oss förutsättningar att helt fokusera på vår egen verksamhet. Transformationen av CDON från e-handlare till ledande marknadsplats i Norden slutfördes genom bytet av vår tekniska plattform. Därmed lades grunden för fortsatt skalbar tillväxt, personaliserade kunderbjudanden samt AI och automation. Samhället drabbades hårt av COVID-19 som samtidigt accelererade det underliggande skiftet från fysisk till digital handel.

”

På CDON har vi sedan länge bestämt att vi ska finnas där för både konsumenterna och handlarna.

Över 50% av global försäljning sker på marknadsplatser

Den globala e-handeln utanför Norden har nu under flera år dominerats av försäljning på digitala marknadsplatser. Idag sker över 50 procent av den globala försäljningen på nätet via marknadsplatser. Amazon är en av världens största marknadsplatser och på många marknader växer lokala marknadsplatser vid sidan av Amazon, några exempel är Allegro i Polen, Bol.com i Nederländerna, och Cdiscount i Frankrike. Norden har en lägre andel försäljning via marknadsplatser än många andra länder. Som marknadsledande digital marknadsplats drar CDON nytta av det underliggande skiftet mot e-handel generellt och mot marknadsplatser specifikt.

”

Vi har ett gynnsamt utgångsläge och vi är övertygande om potentialen i marknaden.

På en digital marknadsplats säljer externa handlare sitt sortiment på en samlad digital plattform vilket gynnar såväl konsumenter som handlare. Konsumenterna får tillgång till ett brett sortiment till bättre priser och med möjlighet att köpa från flera handlare vid samma köptillfälle. Handlarna i sin tur når en bredare och större publik och får tillgång till marknadsplatsens olika verktyg för att driva och optimera sin försäljning.

Att starta och driva en marknadsplats innebär stora inträdesbärriärer. För att en marknadsplats ska fungera behövs en grundläggande likviditet i anslutna handlare och konsumenter vid samma tillfälle. När en marknadsplats nått en tillräckligt stor likviditet utgör den ett självförstärkande ekosystem som handlare vill ansluta till för att nå fler kunder, vilket ger fler produkter och bättre priser. Det ännu bredare utbudet ökar marknadsplatsens attraktivitet ytterligare och fler kunder lockas till plattformen.

CDON har passerat den kritiska massan av handlare och konsumenter, och verksamheten drivs nu på en stark och flexibel teknisk plattform som gör det möjligt för oss att fortsätta utveckla ekosystemet på ett skalbart sätt. Nästa steg för oss är att täppa till de brister i kundupplevelsen som fortfarande begränsar kundernas upplevelse av styrkan i plattformen. Detta kommer vara ett stort fokusområde under 2021 och vi kommer att utveckla vår organisation och vår verksamhet för att accelerera vår utveckling här. I takt med att livstidsvärdena på våra kunder går upp kommer vi också att öka investeringstakten i marknadsföringen.

Hållbarhet en allt viktigare del i affären

Vi har även ett viktigt jobb att göra på hållbarhetsområdet. Vi strävar efter att bidra till en cirkulär ekonomi. Vi samarbetar med hållbarhetspartners för att minska vår egen klimatpåverkan gällande returhantering.

Inom e-handel är driften av datacenter något som har stor klimatpåverkan. Vi strävar efter att vår marknadsplats främst drivs av förnybar energi.*

Ett stort tack

Avslutningsvis vill jag rikta ett stort tack till våra kunder, handlare och samarbetspartners för att ni fortsätter att tro på oss. Till alla våra anställda vill jag tacka för ert stora engagemang och det hårda arbete som dagligen läggs ner för att fortsätta bygga CDON. Tillsammans fortsätter vi att vara den drivande kraften inom nordisk e-handel.

Kristoffer Väliharju

VD hos CDON

Vid publiceringen av Årsredovisningen 2020 var Kristoffer Väliharju sjukskriven. Interim VD vid publiceringen var Marcus Lindqvist, tidigare styrelseordförande för CDON.

* Läs mer i CDONs Hållbarhetsrapport.



”

Handlare med fysiska butiker som primär försäljningskanal investerar idag i sin digitala strategi. Detta betyder att handlare söker sig till nya säljkanaler för att bredda sin räckvidd till konsumenten.

En växande nordisk e-handelsmarknad



Pandemin som slog till i Norden, och världen, tidigt 2020 har snabbat på utvecklingen inom e-handeln.

Siffror som pekar uppåt

E-handeln i Norden utvecklas snabbt och drivs på av ny teknologi och förändrade handelsmönster. Enligt statistik från Euromonitor förväntas den genomsnittliga årliga tillväxttakten (CAGR) för e-handelsmarknaden öka med 10,8 procent mellan 2019 och 2024. Dessutom visar PostNords e-barometer för 2020 att e-handels omsättning i Sverige ökade med 40 procent, till 122 miljarder kronor, jämfört med 2019. Även i våra grannländer ökade e-handeln kraftigt under 2020. Enligt PostNords europeiska e-handelsundersökning angav 22 procent av danskarna, 19 procent av norrmännen och 25 procent av finländarna att de har ökat sina inköp på nätet under 2020.

E-handeln står fortsatt starkt i Norden.

Enligt PostNord har 96 procent av Sveriges befolkning handlat något online under 2020. För Danmark, Finland och Norge ligger samma siffra på 88, 95 respektive 94 procent.

Handlare satsar på fler försäljningskanaler

Handlare med fysiska butiker som primär försäljningskanal investerar idag i sin digitala strategi. Detta betyder att handlare söker sig till nya säljkanaler för att bredda sin räckvidd till konsumenten. Det är tydligt att vikten av att inneha flertalet säljkanaler har ökat på grund av det förändrade konsumentbeteendet där fler handlar på nätet och färre i traditionella butiker. För CDON har detta inburit en accelererad trend och därmed ett ökat antal anslutna handlare.

Konsumenterna styr utvecklingen

Dagens konsumenter ställer höga krav på butiker och handlare gällande utbud, betalningsalternativ och leveranser. Det finns också en växande generation av unga konsumenter som har förväntningar på att handeln på nätet ska vara bred, enkel och intuitiv. Det ska också vara roligt och gärna interaktivt – nästan som underhållning. Därmed är kundupplevelsen ett stort fokus hos CDON.

Vidare ökar kraven succesivt för e-handlare att erbjuda en användarvänlig upplevelse för de konsumenter som handlar varor och tjänster via mobila enheter. Euromonitor menar att försäljning genom mobila enheter kommer att uppgå till 44 procent av e-handeln i Sverige år 2024.

Covid-19 har skyndat på utvecklingen

Pandemin som slog till i Norden, och världen, tidigt 2020 har snabbat på utvecklingen inom e-handeln.

Enligt PostNords e-barometer har antalet personer i Sverige som handlat online på grund av pandemin ökat med 26 procent. I Danmark är denna siffra 19 procent, samtidigt som den i Norge och Finland uppgår till 22 respektive 25 procent.

När konsumenter inte längre kunde besöka butiker obehindrat tvingades många butiker ställa om och tänka nytt. Fokus lades på snabba och, för kunden, enkla leveranser. I många fall innebar detta leverans hem till dörren. Många butiker med en mindre utvecklad e-handelslösning tvingades snabbt att ställa om, och i dessa fall har marknadsplatser såsom CDON spelat en viktig roll.

Hur de framtida effekterna av Covid-19 på verksamheten ser ut är svårt att förutspå i nuläget. Men det är sannolikt att förändrade köpbeteenden är här för att stanna, åtminstone till viss del. Från Covid-19 accelererade kännedom kring CDON:s marknadsplatsmodell. Denna trend består och något vi kommer att bygga vidare på.

Marknadsplatsen – morgondagens e-handel



Den digitala marknadsplatsen kan liknas med ett traditionellt fysiskt varuhus med flera olika handlare under ett och samma tak.

Vad är en marknadsplats?

En marknadsplats är en plattform, och försäljningskanal, som möjliggör för e-handlare att sälja sina varor via plattformen under eget namn. Ofta liknas den digitala marknadsplatsen med ett traditionellt fysiskt varuhus med flera olika handlare under ett och samma tak.

Det är handlaren som ansvarar för produkterna som säljs på marknadsplatsen och detta innefattar både funktion och hantering av köp och leverans. Eftersom marknadsplatsen har ett brett produktutbud söker sig konsumenterna till marknadsplatsen på grund av hög relevans och utökade träffytor via exempelvis sökord. Detta gynnar handlaren genom fler besök och nya kundsegment, som normalt kanske inte skulle hitta till enskilda varumärken. För kunderna innebär en marknadsplats ett effektivt sätt att hitta flera produkter på ett och samma ställe samtidigt som man kan jämföra priser samt välja mellan olika varumärken och prisklasser på ett smidigt sätt.



MARKNADSPLATSENS FÖRDELAR FÖR HANDLARE

- Tillgång till nya kundsegment
- Förstärkt varumärke / ökad exponering
 - Förbättrad kundupplevelse
 - Tillgång till nyaste tekniken



MARKNADSPLATSENS FÖRDELAR FÖR KONSUMENT

- Bredare sortiment
- Pristransparens
- Konkurrens mellan handlare
- En plats för alla köp

Marknadsplatserna ökar i betydelse

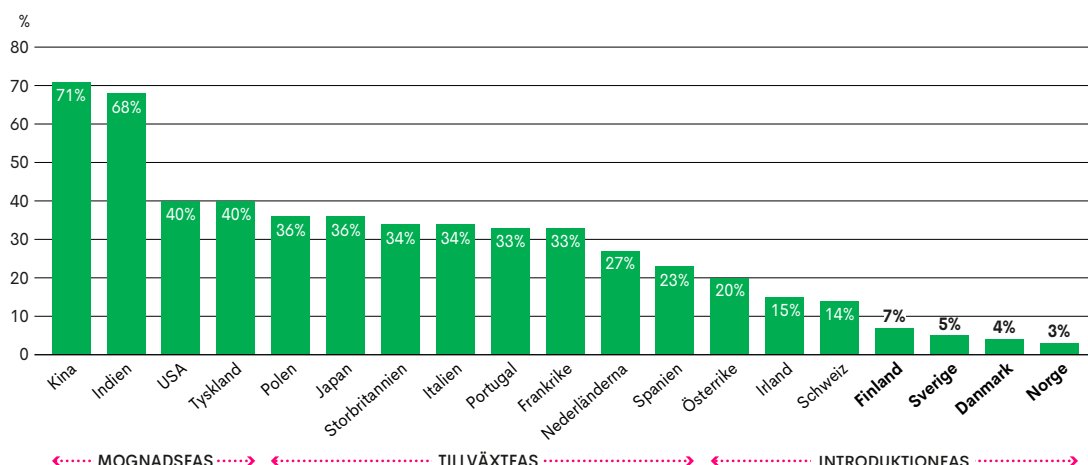
Allt fler företag inser att de måste satsa på utveckling av sin digitala handel för att inte förlora sina marknadspositioner. Att synas och finnas på nätet är viktigt, och en tydlig trend inom e-handeln är därför att många handlare vänder sig till marknadsplatser.

Marknadsplatser erbjuder effektiva lösningar för handlare att växa och utvecklas. Under året ökade antalet handlare som erbjuder sina produkter till försäljning hos CDON med 46 procent och uppgår till 1 500. Amazons lansering i Sverige kan ses som ett tecken på den potential som finns för marknadsplatser på den svenska marknaden. Faktum är att CDON registrerade en skarp ökning av handlare i samband med Amazons lansering. Detta påvisar dels CDON:s starka varumärke i Norden och dels vår positionering som "handlarnas bästa vän".

Det finns stor potential och goda möjligheter för marknadsplatser att öka sina marknadsandelar i Norden. Konsumenter i Norden uppvisar hög grad av digital mognad. I Sverige har vertikala e-handlare traditionellt haft en stark position, varför marknadsplatser inte tidigare har haft lika hög penetrationsnivå som i andra europeiska länder. Men med handlares och konsumenters ökade kännedom om marknadsplatser ökar relevansen för CDON:s affärsmodell.

De nordiska marknadsplatserna har i nuläget en relativt liten marknadsandel av den totala e-handeln jämfört med hur det ser ut på en global nivå. På många marknader runt om i världen är det ofta en stark aktör eller marknadsplats som dominerar. Exempel på detta är Allegro i Polen, Cdiscount i Frankrike och Amazon i

MARKNADSPLATSER ÖKAR SINA MARKNADSANDELAR SNABBT GLOBALT*



*Siffrorna ovan visar de två största marknadsplatsernas (i världen) marknadsandel av den totala e-handeln. Källa: Euromonitor, FY 2019.

”

Det finns stor potential och goda möjligheter för marknadsplatser att öka sina marknadsandelar i Norden.

USA. Samtidigt finns det marknader där konkurrens är hög mellan marknadsplatser. Exempel på detta är Nederländerna där flera marknadsplatser existerar sida vid sida. Tillväxten och tilltron för marknadsplatser är stark. CDON är optimistiska i tron på att den kommer att fortsätta öka genom den konkurrens som finns mellan marknadsplatser. Ju fler aktörer som fortsätter driva på utvecklingen desto större tror vi att tillväxten kommer vara, både för CDON och för branschen.

Inträdesbarriärer för marknadsplatser

Att bygga upp och etablera en marknadsplats innebär att ta sig över höga inträdesbarriärer. Detta kräver stora investeringar. För att lyckas krävs en hög igenkänning bland konsumenter och handlare samt att en skalbar teknisk plattform uppnått en kritisk massa och därmed en likviditet i marknadsplatsen.

Varumärke – hög igenkänning

För att etablera en marknadsplats behövs ett stort antal handlare. Med många handlare är det möjligt att bygga upp och utveckla ett rikt produktutbud till konsumenterna, vilket ökar viljan att handla på marknadsplatsen. För att både handlare och konsumenter ska nå marknadsplatsen behövs en stark varumärkeskännedom för marknadsplatsen.

CDON har ett starkt varumärke i Norden, och vårt varumärke är förknippat med en ledande position inom e-handel. Vi har även framgångsrikt genomfört omställningen från återförsäljare till marknadsplats. Vårt varumärke har varit en stor anledning till att vi kunde genomföra omställningen och inneha en ledande position i Norden redan vid starten av transformeringen. Vid utgången av 2020 har CDON 2,3 miljoner aktiva kunder och över 1 500 anslutna handlare.

Skalbar teknisk plattform

För att framgångsrikt driva en marknadsplats krävs en teknisk plattform som är skalbar och skräddarsydd för de unika behov som en marknadsplats har. Plattformen måste kunna hantera stora mängder data samt bearbeta denna data för att kunna skapa relevans för handlare och en ständigt förbättrad kundupplevelse. Detta är både tekniskt komplicerat och kräver stora investeringar.

CDON har i över tjugo år sålt produkter på nätet och vi har under dessa år byggt upp en stark kompetens på området. Utifrån våra insikter och vår kunskap har CDON lanserat en egen teknisk plattform avsedd för att möta de krav och behov som en marknadsplats fordrar idag och i framtiden. Vår plattform möjliggör bättre hantering av data och att addera nya funktioner och tjänster för både konsumenter och handlare. Därmed kan vi även skapa en positiv och berikad kundupplevelse.

Kritisk massa – en bred bas av konsumenter och handlare

För att uppnå likviditet inom marknadsplatsen behövs både konsumenter och handlare. Handlare behövs för ett relevant sortiment och attraktiva priser. Konsumenter behövs för att göra marknadsplatsen attraktiv för handlare. Kombinationen av båda grupperna är därmed kostsamt och svårt för en ny aktör att uppnå vid ett inträde.

CDON har på kort tid genom en hög igenkänning bland konsumenter och handlare samt en skalbar teknisk plattform lyckats bli den ledande nordiska marknadsplatsen. Att uppnå en kritisk massa och därmed en likviditet i en marknadsplats är det svåraste steget för en ny marknadsplats, vilket CDON har lyckats med.



”

Det finns en växande generation av unga konsumenter som har förväntningar på att handeln på nätet ska vara bred, enkel och intuitiv. Det ska också vara roligt och gärna interaktivt – nästan som underhållning. Därmed är kundupplevelsen ett stort fokus hos CDON.

Strategi och affärsmodell

CDON grundades redan år 1999 och är ett välkänt varumärke i Norden. Från att ha varit en renodlad e-handel, med eget lager, har vi under senare år gjort en förflyttning mot att bli en marknadsplats där konsumenter och handlare möts på samma plattform. Vår vision är att vara startpunkten för e-handel i Norden.

För att uppnå vår vision strävar vi efter att öka antalet samarbeten med e-handlare inom och utanför Norden. Fokus i vårt arbete ligger på att erbjuda konsumenten en positiv kundupplevelse genom ett brett sortiment, många leveransalternativ samt konkurrenskraftiga priser.

Vår strategi

CDON har en huvudverksamhet, CDON Marketplace (externa handlare, 3P), vars försäljning kommer från tredjepartsförsäljning och tjänsteintäkter, samt det kompletterande affärsområdet CDON Retail, vars försäljning sker via eget lager eller dropshipment. Under 2020 stod CDON Marketplace för 75 procent av bolagets bruttoförsäljning.

Tre strategiska prioriteringar:

1 Förbättra kundupplevelsen

CDON strävar efter att integrera ännu fler handlare, såväl nordiska som utomnordiska, inom olika produktsegment för att erbjuda kunderna ett attraktivt och brett sortiment. Vi arbetar kontinuerligt med att bli mer relevanta för kunder och stärka erbjudandet till dem – från första intrycket till lojal kund.

2 Accelerera onboarding och utveckla erbjudandet till handlare

För att kunna öka antalet handlare måste CDON kontinuerligt vidareutveckla marknadsplatsen för att göra den än mer attraktiv att ansluta sig till. En stor del av det arbetet innebär att utöka kundbasen. Fler kunder i kombination med ett starkt tjänsteerbjudande ökar vår attraktionskraft och värdeproposition till handlarna. Exempel på detta är CDON Connect, där vi tillhandahåller insikter till våra handlare kring prissättning, innehåll och kampanjer. Andra framtida tjänster som CDON kommer att erbjuda till handlare kan vara annonsering, partnerprogram med techbolag och enkla tekniska anslutningar via aggregatorer.

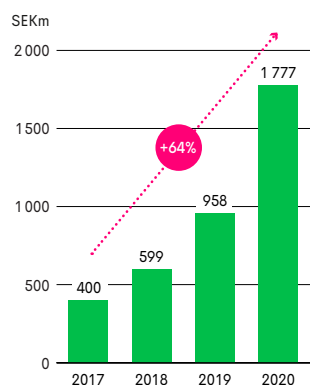
3 Stärka och utveckla varumärket

Under våra 20 år i branschen har vi byggt upp ett starkt lokalt varumärke med hög igenkänning. Vi strävar efter att nordiska konsumenter ska börja sin köpresa direkt på CDON. Detta gör vi genom att stärka kundupplevelsen, men även fortsätta positionera oss som det lokala alternativet både för konsumenter och handlare.

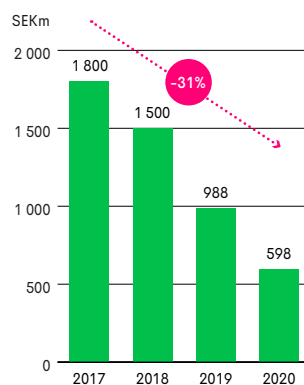
Intäkter och affärsmodell

Våra två affärsområden, CDON Marketplace och CDON Retail, genererar båda intäkter till CDON. CDON Retail's intäkter är försäljningsintäkter från produkter från eget lager. Då CDON Retail trappar ner sin verksamhet i takt med att fler handlare ansluter sig till CDON Marketplace minskar intäkterna från verksamhetsgrenen.

CDON MARKETPLACE GMV*



CDON RETAIL GMV*



*Gross Merchandise Volume = Total bruttoförsäljning.

Vidare sker kontinuerlig utveckling av vårt erbjudande för att vara en attraktiv tjänst hos handlarna. Genom CDON Connect siktar vi på att kunna tillhandahålla viktiga insikter till våra integrerade handlare. Från oktober 2020 tar CDON en fast avgift för CDON Connect-verktyget.

76%

lägre lagernivåer

123 milj.

besök under 2020

75%

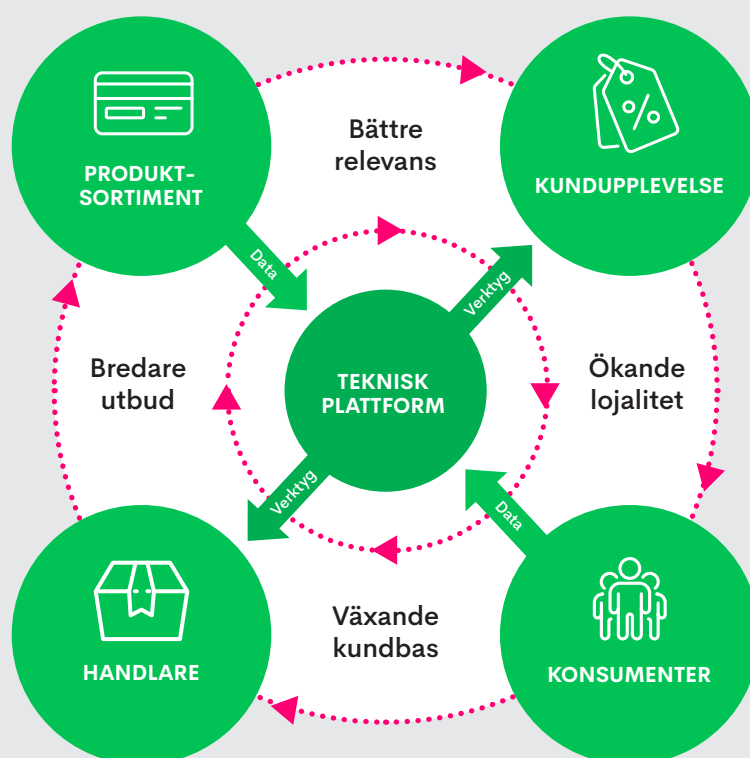
CDON Marketplace andel av bruttoförsäljningen

HIGHLIGHTS 2020

CDON Marketplace som är bolagets kärnverksamhet möjliggör ett stort sortiment med attraktiva priser samtidigt som kapitalbehovet är begränsat.

- Under året ökade bruttoförsäljningen för CDON Marketplace med 86 procent och uppgick till 1 777 miljoner kronor.
- CDON Marketplace bruttoreultatet för 2020 ökade med 52 procent.
- Antalet aktiva handlare på plattformen ökade till 1 513 (1 036) vilket är en ökning från 2019 med 46 procent.
- Antalet aktiva kunder under året ökade med 27 procent gentemot föregående år. Antalet besökare ökade med 28 procent samtidigt som antalet order ökade med 21 procent.

EN BEVISAD TILLVÄXTMODELL FÖR MARKNADSPLATSER



Framgångsrika marknadsplatser använder en beprövad modell, den s.k. Flywheel-modellen, se ovan. Den bygger på ett antal komponenter som samspelar och som skapar acceleration åt varandra, en snöbollseffekt. Ju fler handlare en marknadsplats har, desto större produktsortiment. Ett stort produktsortiment i sin tur ökar trafiken till marknadsplatsen. En positiv kundupplevelsen i sin tur leder till ökad försäljning, att fler handlare söker sig till marknadsplatsen som får ett bredare produktutbud och så vidare. Har man dessutom en bra teknisk och skalbar plattform i grunden så skyndas processen på, samtidigt som det leder till lägre kostnader och lägre priser vilket ytterligare skyndar på accelerationen.

CDON har kommit långt i flera avseende, framför allt har vi en skalbar teknisk plattform, en stor kundbas, ett växande antal handlare med ett brett sortiment.



”

Vår vision är att förenkla digital handel för e-handlare och konsumenter i Norden. Fokus i vårt arbete ligger på att erbjuda konsumenten en positiv kundupplevelse genom ett brett sortiment, många leveransalternativ samt konkurrenskraftiga priser.



Förvaltningsberättelse

Allmänt om verksamheten

CDON är Nordens ledande marknadsplats på nätet. På CDON.com säljer fler än 1 500 externa handlare sina produkter till över 2 miljoner nordiska konsumenter. Kunderna kan välja att handla och jämföra priser på miljontals produkter vilket är det överlägset bredaste sortimentet bland nordiska e-handlare.

I takt med att fler konsumenter vill ta del av marknadsplatsens ökande antal erbjudanden, blir vi mer attraktiva för nya handlare som vill ansluta sig till oss, vilket leder till än fler konsumenter. Vi utvecklar erbjudandet mot handlarna så att de via CDON ska få tillgång till tekniska stöd för exempelvis prissättning, produktberikning, integrationer mot andra tjänsteleverantörer och stöd för rapportering och analys.

Med över 20 års erfarenhet från e-handel, teknisk innovation, och en beslutsamhet att i alla aspekter förbättra e-handeln för nordiska konsumenter och handlare har CDON en nyckelroll i den omställning som sker. Under 2020 välkomnades även ett antal utomnordiska e-handlare till CDON:s plattform, bland annat en av Europas största marknadsplatser CDiscount. Vår ambition är att fortsätta expandera vårt nätverk av nordiska och utomnordiska handlare så att våra konsumenter skall få tillgång till fler produkter med samma trygghet och enkelhet som från lokala handlare.

Utveckling av företagets verksamhet, resultat och ställning

Ekonomisk översikt	2020	2019	2018	2017
Nettoomsättning, mkr	795	1 112	1 561	1 845
Resultat efter finansiella poster, mkr	-6	-2	-35	-115
Balansomslutning, mkr	296	503	537	522
Antalet anställda	129	143	161	151
Soliditet, %	19,9	29,7	28,1	-2,7

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Omställning till marknadsplats innebar att nettosättningen minskade med 28 procent till 795,3 (1 111,7) miljoner kronor.

Minskningen av nettoomsättningen var relaterad till CDON Retail, som stängt ner ytterligare kategorier till förmån för externa handlare på marknadsplatsen.

Bruttomarginalen ökade med 12,4 procentenheter till 31,2 (18,8) procent för året. Ökningen beror på tillväxten inom tjänsteförsäljning till handlare.

Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar uppgick till 24,2 (15,2) miljoner kronor för året. Under sista kvartalet 2020 noterades bolaget på First North Growth Market vilket ledde till 10,1 miljoner kronor i kostnader för notering och incitamentsprogram. Exklusive dessa kostnader ökade rörelseresultatet före avskrivningar med 126 procent till 34,3 (15,2) miljoner kronor för året.

Rörelseresultatet uppgick till -6,0 (-1,2) miljoner kronor för året. Exklusive kostnaderna för notering och incitamentsprogram ökade rörelseresultatet till 4,1 (-1,2) miljoner kronor för året.

Finansnettot uppgick till 0,2 (-0,3) miljoner kronor för året. Resultatet före skatt uppgick till -5,9 (-1,5) miljoner kronor för året. Redovisad skattekostnad uppgick till 0,0 (0,0) miljoner kronor.

Resultatet efter skatt uppgick till -5,9 (-1,5) miljoner kronor för året. Resultatet efter skatt per aktie uppgick till -1,0 (-0,3) kronor för året.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten före rörelsekapitalförändringar uppgick till 22,4 (14,5) miljoner kronor för året.

Kassaflödet från rörelsen efter förändringar i rörelsekapital uppgick till 29,6 (70,9) miljoner kronor för året. Utgående lagret minskade med 78,5 miljoner under året till 25,2 (103,7) miljoner kronor som en konsekvens av omställningen till marknadsplatsmodellen.

Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -22,8 (-28,5) miljoner kronor för året.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -34,4 (-50,0) miljoner kronor för året. Under året har bolaget betalat utdelning till förra ägaren Nelly Group som dessutom har återbetalat lån till CDON.

Likvida medel uppgick till 170,3 (196,6) miljoner kronor vid årets utgång.

Totala tillgångar uppgick till 295,7 (503,2) miljoner kronor och det egna kapitalet till 58,9 (149,2) miljoner kronor vid årets utgång.

CDON AB:s räkenskaper redovisas i svenska kronor eftersom det är bolagets redovisningsvaluta.

Årsredovisningen presenteras i miljoner kronor, varför det kan förekomma avrundningsdifferenser i totalsummorna.

Forts.
Förvaltnings-
berättelse

Väsentliga händelser under räkenskapsåret 2020

Notering på First North Growth Market

Den 26 oktober beslutade extra bolagsstämma i Qliro Group AB (publ) att dela ut aktierna i CDON AB till Qliro Groups aktieägare och den 6 november var första dag för handel av CDON:s aktier på First North Growth Market.

Riktad nyemission för ägarprogram

Den 16 december inrättade extra bolagsstämma Ägarprogram 2020 avsett för Kristoffer Väliharju (VD), Niclas Szieger (CFO) och David Olhed (CCO). Syftet med Ägarprogram 2020 är att sammanlänka nyckelpersoner i ledningsgruppen med aktieägarnas intresse. Ersättningen ska främja långsiktigt hållbara beslut för att uppnå resultat på ett sätt som överensstämmer med bolagets vision och övergripande strategi. För att möjliggöra leverans av aktier enligt Ägarprogram 2020 beslutade stämman om en riktad emission av högst 36 900 aktier.

Utveckling av erbjudandet till konsumenter och handlare

CDON lanserar kontinuerligt nya tjänster till konsumenter och handlare för att förbättra kunderbjudandet och öka försäljningen åt handlarna. Under året lanserades en ny egenutvecklad teknisk plattform som kommer förbättra konsumenternas upplevelse genom förbättrad relevans och nya funktioner. Till exempel kan konsumenter nu bevaka produkter som inte finns i lager, jämföra priser mellan olika handlare, lämna och läsa omdömen samt ta del av förbättrade produktrekommendationer med mer.

CDON har också förnyat CDON Connect som är handlarnas verktyg för att driva försäljning på CDON. CDON Connect innehåller flera smarta funktioner. Handlarna kan följa försäljningen i realtid, göra prisjämförelser, optimera produktsidor, ta ut försäljningsrapporter och mycket mer för att därigenom kunna fatta mer datadrivna beslut. Handlarna kan även enkelt ladda upp produkter manuellt med en drag & drop-funktion, via automatisk import eller via integrationer av andra IT-system.

Årets onlinevaruhus 2020

Den 11 december utsågs CDON till "Årets onlinevaruhus 2020". Utmärkelsen arrangerades av Prisjakt och baserades på 42 000 konsumenters omdömen och betyg om bästa köpupplevelse. CDON har vunnit olika priser i tävlingen de senaste sju åren, som "Årets onlinevaruhus" 2018, 2019 och 2020.

Covid-19 pandemins påverkan

CDON:s verksamhet har påverkats på flera sätt av den pågående Covid-19 pandemin. Framtida effekter av Covid-19 är svåröversäglbara vilket har ökat osäkerheten i framtida utsikter. CDON erbjuder ett stort antal produkter delvis till en målgrupp som ökat sin digitala handel som en effekt av Covid-19. Detta har bidragit till att antalet kunder och besökare på CDON har ökat under året.

Väsentliga händelser efter räkenskapsperiodens utgång 2020

Förändringar i bolagets ledningsgrupp och styrelse

CDON:s VD Kristoffer Väliharju har temporärt frånträtt sin tjänst som VD på grund av sjukdom och Marcus Lindqvist, som har varit ordförande i styrelsen sedan 2016 och koncernchef i CDON:s tidigare ägarbolag Qliro Group, har utsetts till tillförordnad VD. I samband med detta lämnar Marcus Lindqvist sin plats i styrelsen.

Styrelseledamoten Josephine Salenstedt som är partner i huvudägaren Rite Ventures har utsetts till ny ordförande i styrelsen fram till nästa bolagsstämma.

Kristoffer Väliharju har under en tid upplevt problem med oregelbunden hjärtrytm vilket påverkat Kristoffers fysiska förmåga. För att komma till rätta med problemen har Kristoffer genomfört ett planerat ingrepp och behöver nu en period av vila. Han förväntas återgå i sin tjänst som VD för CDON den 1 maj.

Kristoffer Väliharju och Marcus Lindqvist har tillsammans drivit CDON:s etablering som Nordens ledande marknadsplats online samt bolagets framgångsrika börsnotering och känner bolaget och ledningen mycket väl.

Nytt ERP-system

Under första kvartalet 2021 implementerade CDON ett nytt ERP-system. Systemet är en molnbaserad lösning som är skalbar samt möjliggör utökad automation och effektivisering.

Information om bolagets aktie

CDON:s aktie är sedan den 6 november listad på Nasdaq First North Growth Market med FNCA Sweden AB som Certified Adviser. Aktien har ISIN-kod SE0015191911 och kortnamnet CDON.

Under Q4 beslutades att emittera 13 336 nya aktier inom ramen för Ägarprogram 2020. Dessa tecknades av Kristoffer Väliharju (VD) 6 281 aktier, Niclas Szieger (CFO) 5 039 aktier och David Olhed (CCO) 2 016 aktier. Dessa aktier emitterades i början av 2021.

Per den 31 december hade CDON 5 990 991 utställda aktier, samtliga var stamaktier. Aktiekapitalet var 5 990 991 kronor.

Forts.
Förvaltnings-
berättelse

Medarbetare

CDON hade vid utgången av året totalt 129 (143) heltidstjänster. Alla medarbetare jobbar från bolagets kontor i Malmö.

Hållbarhetsrapport

CDON har valt att upprätta hållbarhetsrapporten som en från årsredovisningen avskild rapport. Hållbarhetsrapporten har överlämnats till revisorn samtidigt som årsredovisningen. Hållbarhetsrapporten finns tillgänglig på investors.cdon.com

Förväntad framtida utveckling

Den nordiska e-handeln växte kraftigt under 2020, delvis drivet av Covid-19. Trots det så är den totala e-handelspenetrationen inom Retail fortsatt låg jämfört med andra europeiska marknader. Andelen e-handel förväntas öka kommande år vilket bidrar till en stark tillväxt inom e-handel.

CDON är den ledande lokala digitala marknadsplatsen i Norden. Visionen är att förenkla digital handel för våra nordiska kunder och handlare. CDON:s affärsmodell med kontinuerligt växande sortiment och erbjudanden gör att vi har en attraktiv position i marknaden. I takt med att fler konsumenter vill ta del av marknadsplatsens ökande antal erbjudanden, blir vi mer attraktiva för nya handlare som vill ansluta sig till oss, vilket leder till än fler konsumenter som vill handla på CDON.

CDON har som målsättning att bruttoförsäljning för CDON Marketplace (3P) ska växa snabbare än den totala e-handelsmarknaden.

Utveckling av företagets verksamhet, resultat och ställning

Styrelsen föreslår att fritt eget kapital, kronor –1 036 062, behandlas enligt följande:

Kronor	
Balanseras i ny räkning	–1 036 062
Summa	–1 036 062

Vad beträffar resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande noter.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

CDON arbetar ständigt med att identifiera, bedöma och utvärdera risker som bolaget för närvarande är exponerade för, och risker som kan komma att inträffa inom överskådlig framtid. Bolaget använder följande kategorier för att hantera risker: verksamhetsrelaterade, marknadsrelaterade, finansiella, och legala risker. Bransch- och marknadsrelaterade risker innefattar marknadsutvecklingen för e-handel, säsongsvariationer, risker relaterade till modetrender samt konjunkturläget och konsumenters köpkraft. Verksamhetsrelaterade risker innefattar bland annat störningar eller brister i IT- och styrsystem, leverantörsrelationer samt varulager och distribution. Finansiella risker innefattar valutarisk, kreditrisk och likviditetsrisk. Legal risker innefattar lagstiftning, reglering och regelefterlevnad, tvister samt immateriella rättigheter.

Identifierade risker bedöms med avseende på sannolikhet för att de ska inträffa och vad följderna blir om de gör det. Effektiviteten i befintliga riskåtgärder (såsom skyddsåtgärder, kontrollaktiviteter osv) utvärderas kvalitativt. Alla identifierade risker dokumenteras i ett riskregister. Risker kan hanteras genom att vidta proaktiva åtgärder såsom att teckna försäkringar eller ingå juridiska avtal, och i vissa fall kan bolaget påverka sannolikheten för att riskrelaterade händelser inträffar. Andra risker går inte att eliminera, såsom risker som är kopplade till politiska beslut eller andra makroekonomiska faktorer. Om en risk är hänförlig till händelser bortom bolagets kontroll syftar arbetet till att lindra konsekvenserna. I CDONs riskregister har vi identifierat ett flertal risker, men många av dem har en relativt låg risk för att de ska inträffa eller så har de en låg möjlig påverkan, därför redovisas de inte bland nedanstående risker. Den relativa sannolikheten för att en risk ska inträffa och påverkan om den skulle inträffa förändras över tid, vilket betyder att redovisade risker ska ses som en ögonblicksbild av nuvarande risker.

Nedan beskrivs de risker som per april 2021 bedöms vara väsentliga för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtida utveckling. De riskfaktorer som anges nedan är begränsade till sådana risker som är specifika för CDON och väsentliga för att fatta välgrundade beslut.

Verksamhetsrelaterade risker

Risker relaterade till IT

CDON:s verksamhet är i hög grad beroende av att driftsäkra IT- och styrsystem som är väl anpassade till Bolagets verksamhet, framförallt avseende webbplatsens upptid. CDON har genomfört investeringar i IT- och styrsystem, men vissa system är emellertid inte fullt ut integrerade och en del processer innehåller inslag av manuellt handhavande och antaganden vad gäller värderingar och reserveringar. Trots att förbättringar, underhåll, uppgraderingar och support av dessa system och processer sker löpande finns det en risk att systemen drabbas av driftstörningar eller avbrott samt att det kan ske fel i manuella processer. Sådana störningar, avbrott och brister skulle kunna leda till allvarliga verksamhetsstörningar och orsaka Bolaget skada. Vid avbrott i system och brister i processer är det inte säkert att CDON kan erhålla full ersättning för den skada avbrotten och bristerna orsakar.

Det finns vidare en risk att externa attacker kan leda till att CDON.com går offline och inte kan nås av externa parter. För det fall hemsidan blir otillgänglig kan det leda till utebliven försäljning för Bolaget.

Forts.
Förvaltnings-
berättelse

Risker relaterade till data till följd av obehörigt intrång eller bristande skydd mot driftstörningar

CDON är beroende av att dess IT-system är adekvat skyddade mot obehöriga intrång. Eftersom de tekniker som används för att inaktivera eller försämrade tjänster och sabotera system ständigt förändras och ofta inte identifieras förrän de har rikats mot ett mål finns det en risk att Bolaget inte kan förutse utvecklingen av dessa tekniker eller genomföra effektiva motåtgärder i tid eller att tekniker för att skydda mot obehörig åtkomst inte utvecklats i tid. Om obehöriga parter bereder sig tillgång till Bolagets IT-system, finns det risk för att de tillskansar sig affärskritiska data, information om anslutna handlare och/eller kunder. Det finns vidare en risk att Bolagets IT-system visar sig vara bristfälliga och att backup-system inte fyller önskad funktion i samband med driftstörningar, eller att tekniska problem uppstår vilket leder till att sådan data förloras.

Om obehöriga parter kommer över värdefull eller känslig data eller om sådan data går förlorad till följd av driftstörningar finns det risk att Bolaget, anslutna handlare, eller kunder till Bolaget eller anslutna handlare eller samarbetspartners till Bolaget skadas, vilket skulle kunna störa Bolagets verksamhet, leda till renomméskador och/eller direkta kostnader, till exempel i form av sanktionsavgifter eller avtalsviten.

Risker relaterade till personal

CDON:s framtida framgångar beror i hög grad på förmågan att kunna rekrytera, behålla och utveckla kvalificerade ledande befattningshavare och andra nyckelanställda. I det fall Bolaget inte lyckas behålla eller rekrytera kvalificerade anställda finns en risk att CDON:s framtida mål inte uppnås.

Risker relaterade till lager

Inom CDON Retail säljs produkter som köps in och hålls i lager före försäljning till konsumenter. CDON använder flera lager som drivs av externa leverantörer. Om något lager skulle bli förstört eller stängas eller om dess utrustning skulle skadas riskerar Bolaget att inte kunna leverera produkterna till kunderna eller att leveransen fördröjs. Det finns en risk att CDON inte kan finna ett alternativt lager eller reparera lagret i fråga eller dess utrustning snabbt och kostnadseffektivt. CDON har tecknat försäkringar för egendomsskador och produktionsavbrott men det finns inga garantier för att sådana belopp kan återvinnas helt eller att de återvunna beloppen är tillräckliga för att täcka eventuella förluster. Det finns även en risk att kostnaden att driva lager eller lagerföra hos externa leverantörer kommer att öka.

Det föreligger även risk att CDON kommer ha ett lager som inte kan säljas eller inte kommer kunna säljas till ett värde överstigande anskaffningsvärdet, vilket innebär att en risk för så kallad inkurans uppstår.

Risker relaterade till distribution

Inom CDON Retail köps produkter in som hålls i lager för försäljning till konsumenter och därför är beroende av fungerande transporter till och från lagren och är exponerat mot störningar i distributionsnätverken. Sådana störningar kan exempelvis uppstå vid strejk, tvister med speditörer eller om en speditör går i konkurs. Störningar i distributionsnätverken kan leda till att sålda produkter inte kan levereras eller inte levereras i tid. Det finns vidare en risk att produkter försvinner under leverans, vilket medför ökade kostnader för CDON. Då Bolaget anlitar externa speditörer för leverans av produkter är CDON även exponerat mot risken för ökade fraktkostnader.

Risker relaterade till anslutna handlares agerande på CDON Marketplace

På CDON Marketplace är det den anslutna handlaren som tillser och ansvarar för att de sålda produkterna håller den kvalitet som utfästs i samband med köpet och att produkterna levereras i rätt tid. Det är även den anslutna handlaren ansvar att hantera eventuella reklamationer och följa upp klagomål från kunder.

Bedömningen av om en handlare förväntas agera i enlighet med CDON:s krav på korrekt och professionellt agerande mot kunderna på marknadsplatsen är ett centralt inslag i anslutningsprocessen. Trots det kan CDON inte helt eliminera risken för förekomsten av handlare som inte sköter sina förpliktelser. Om anslutna handlare inte uppfyller sina förpliktelser mot kunderna på marknadsplatsen finns det en risk att kunderna får en negativ syn på CDON och således skadas Bolagets renommé.

Risker relaterade till betaltjänstleverantör

CDON erbjuder ett brett utbud av betalningsmetoder i syfte att tillgodose olika kundpreferenser avseende betalningsalternativ. Betalningsalternativen innefattar kredit- och betalkort, PayPal, direktbetalning via internetbank samt betalningslösningar genom Qliro AB. CDON är beroende av Qliro AB för tillhandahållandet av betalningsalternativen och därför skulle ett driftavbrott för Qliro AB kunna påverka CDON:s försäljning negativt. Betalningen är även en del i kundens köppplevelse. Bolaget är därför beroende av betalningsleverantörernas agerande och driftavbrott i betalningslösningen skulle därför kunna skada CDON:s renommé.

Bransch- och marknadsrelaterade risker

Risker relaterade till konkurrens

CDON är idag den ledande lokala nordiska marknadsplatsen för handlare som vill sälja produkter till konsumenter på en digital marknadsplats som inte drivs av handlaren själv. Det finns ett betydande värde i att vara den ledande lokala marknadsplatsen, eftersom det attraherar såväl handlare som kunder. CDON verkar emellertid på en konkurrenssatt marknad och det finns andra aktörer som erbjuder digitala marknadsplatser. Det finns en risk för att CDON tvingas ta betydande kostnader och eller ändra prissättningen för att bevara CDON Marketplace position. En sådan händelseutveckling riskerar medföra ökade kostnader, minskade intäkter och/eller försämrade marginaler för CDON.

Forts.
Förvaltnings-
berättelse

Risker relaterade till konjunkturläget och konsumenternas köpkraft

Efterfrågan på de produkter som säljs på CDON påverkas av det allmänna konjunkturläget, framförallt i Sverige och Norden, eftersom konjunkturen påverkar kundernas köpkraft. Konjunkturen påverkas i sin tur av ett antal faktorer utanför CDON:s kontroll, bland annat räntenivåer, valutakurser, inflationsnivå, skatter, arbetslöshetsnivå och andra lokala ekonomiska faktorer och osäkerhet om framtida ekonomiska utsikter. En försvagning av konjunkturläget med minskad privatkonsumtion som följd kan komma att minska försäljningen på CDON, vilket skulle leda till minskade intäkter för CDON Marketplace och CDON Retail.

Finansiella risker

Kreditrisk

Med kreditrisk avses risken att en motpart till Bolaget inte kan fullgöra sitt åtagande och därigenom orsakar en förlust. En kreditrisk för CDON kan även innebära bedrägerier. Nätbedrägeri består till största del av kort och kreditköp i någon annans namn samt köp online med stulna kortuppgifter. Bedrägeri kan få en låg negativ inverkan på Bolagets resultat.

Risker relaterade till nedskrivning av immateriella tillgångar

Värdet av CDON:s immateriella tillgångar uppgick per den 31 december 2020 till 60 miljoner kronor och utgjordes av investeringar i plattform. Värderingen av sådana tillgångar bygger på antagande om framtidsutveckling, tillväxt, lönsamhet och andra parametrar som till sin natur är förenade med osäkerhet.

Risker relaterade till likviditet

Med likviditetsrisk avses risken att CDON får svårigheter att möta dess åtaganden relaterade till CDON:s finansiella skulder. Krediter till kunder, graden av förfallna fordringar, krediter från leverantörer och kapitalbindning i lager påverkar behovet av likvida medel. Försäljning av bland annat fysiska mediaprodukter inom CDON Retail påverkas av säsongsvariationer och en stor del av CDON:s försäljning inträffar under det fjärde kvartalet. Med anledning av detta förhöjs Bolagets likviditetsrisk under det tredje och fjärde kvartalet. Om Bolaget under fjärde kvartalet har brist på likviditet kommer CDON:s möjlighet att köpa in eget lager minska och leda till minskade försäljningsmöjligheter. I det fall Bolaget har en lägre försäljning kan det innebära att delar av Bolagets likviditet låses in i lagret (se mer om riskerna med lager under rubriken "Risker relaterade till lager").

Legala risker

Risker relaterade till lagstiftning, reglering och regelefterlevnad

CDON påverkas av lagstiftning och reglering, främst i Sverige, vilket är platsen för Bolagets säte, men även i de länder där CDON säljer sina produkter. Sådan reglering kan innebära att godkännande eller registrering av produkter krävs hos ansvarig myndighet i landet produkten säljs. I det fall CDON inte efterlever tillämpliga regler kan det leda till böter och att Bolaget förbjuds att sälja vissa produkter.

Vidare köper CDON delar av sitt sortiment från länder utanför EU. Som ett led i att förstärka vissa branscher inom Europa har EU i vissa fall infört importrestriktioner på varor, vilket kan påverka inköpskostnaderna för Bolaget. Det finns en risk för att ändrade eller framtida handelsrestriktioner, däribland höjda tullavgifter, skyddskvoter och importkvoter medför att Bolagets inköpskostnader ökar.

Verksamheten inom CDON Marketplace är relativt ny och regleringen som omgärdar verksamheten är i ett mer tidigt skede än traditionell handelslagstiftning, inte bara i Sverige, utan även i de andra nordiska länder som CDON fokuserar på. Avsaknaden av vägledning och praxis innebär en utmaning i ansträngningarna att efterleva reglerna.

Vidare kan kostnaderna för ny reglering komma att bli väsentliga och/eller innebära att CDON drabbas av intäktsbortfall.

Risker relaterade till behandlingen av personuppgifter

Bolaget samlar in och behandlar i viss utsträckning personuppgifter i sin verksamhet, exempelvis i förhållande till sina kunder och sin personal. Vid behandling av personuppgifter är det av stor vikt att detta sker i överensstämmelse med tillämplig personuppgiftslagstiftning. Exempelvis uppställs krav på att den registrerade informeras om personuppgiftsbehandlingen och att den sker på ett sätt som inte är oförenligt med det ändamål som gällde när personuppgifterna samlades in. Om Bolaget brister i sin personuppgiftsbehandling eller om Bolaget utsätts för intrång eller på annat sätt av misstag bryter mot lag, riskerar Bolaget bland annat skadeståndskrav för den skada och kränkning som uppstår därav.

Det finns en risk att de åtgärder som Bolaget vidtar, och har vidtagit, för att säkerställa och upprätthålla sekretess och integritet avseende personuppgifter, visar sig vara otillräckliga eller i övrigt inte i enlighet med tillämplig lagstiftning. Det finns också en risk att åtgärderna vidtagna av Bolaget för att säkerställa överensstämmelse med tillämplig lagstiftning, exempelvis GDPR, är otillräckliga, vilket kan medföra avsevärda kostnader för Bolaget. Det finns även en risk för hårdare krav från ansvariga tillsynsmyndigheter vilket i sin tur kan resultera i högre kostnader och kräva mer resurser från bolagsledningen.

Forts.
Förvaltnings-
berättelse

Risker relaterade till pågående granskningar relaterat till behandling av personuppgifter

CDON är under pågående granskning från Integritetsskyddsmyndigheten (IMY) avseende sin behandling av personuppgifter, bland annat med hänsyn till den behandling som CDON utför med stöd av samtycke. Tillsynen mot CDON har i detta fall inte föranletts av klagomål riktat mot CDON, utan görs på IMY:s eget initiativ. IMY har i sin tillsynsplan för 2019/2020 bland annat prioriterat granskning av personuppgiftsbehandling som sker med stöd av samtycke. Med anledning av granskningen finns risk att IMY bedömer att CDON behandlar personuppgifter i strid med tillämplig personuppgiftslagstiftning. För det fall granskningen leder till sanktionsavgifter bedömer Bolaget att dessa sannolikt klassas som mindre allvarliga och därmed utdöms i de lägre nivåerna.

Den österrikiska organisationen NOYB har till den österrikiska dataskyddsmyndigheten, Datenschutzbehörde ("DSB"), anmält Qliro Group avseende personuppgiftsbehandling som sker via webbplatsen cdon.fi. Anmälan avser att Qliro Group använder tjänster från Google på webbplatsen, vilken tillåter att Google behandlar vissa personuppgifter i bland annat USA. I juli 2020 ogiltigförklarade EU-domstolen en av de skyddsmekanismer som tillåter överföring av personuppgifter till USA. NOYB kräver därför att DSB bland annat genomför en granskning av denna personuppgiftsbehandling. DSB har där- efter informerat IMY om ärendet som inlett ett tillsynsärende mot CDON med anledning av de uppgifter som framkommit i anmälan. För det fall IMY finner att CDON behandlar personuppgifter i strid med tillämplig personuppgiftslagstiftning kan IMY bland annat utfärda sanktionsavgift, reprimand eller varning. Processen innefattar flertalet stora aktörer och befinner sig i nuläget i sin linda. Detta gör att det är tidigt att uttala sig över omfattningen av eventuella sanktionsavgifter för det fall detta skulle bli aktuellt.

Risker relaterade till CDON Alandia

I likhet med andra bolag i branschen har CDON tidigare distribuerat till kunder i Finland från Åland. Som tidigare kommunicerats av Qliro Group har finska myndigheter i flera år bedrivit en utredning avseende misstankar om grovt skattebedrägeri relaterade till CDON:s helägda finska dotterbolag CDON Alandia Ab ("CDON Alandia"). Under 2018 väcktes åtal i Ålands tingsrätt i Finland mot tre personer som varit medlemmar i CDON Alandias styrelse under åren 2008–2013 samt mot två tidigare anställda inom Qliro Group-koncernen. Ålands tingsrätt förkastade samtliga åtal och avkunnade en friande dom den 25 februari 2020. Den 30 april 2020 överklagade finska åklagare delar av Ålands tingsrätts dom till Åbo hovrätt. Överklagandet avsåg dock endast fyra (av tidigare fem) åtalade personer och även den påstådda gärningsperioden har begränsats av åklagarna. Gärningarna påstås ha begåtts i CDON Alandias verksamhet under perioden 1 juni 2011 – 15 september 2013. I anslutning till åtalet i hovrätten har finska Skatteförvaltningen framställt ett skadeståndsanspråk mot de åtalade avseende påstått obetalda skatter som inte kunnat indrivas av CDON Alandia på administrativ väg. Huvudförhandling i målet är planerad att hållas i hovrätten under slutet av 2021.

Om de åtalade personerna döms för de påstådda brotten och åläggs att utge skadestånd till Skatteförvaltningen bedöms det som sannolikt att dessa personer, under vissa förutsättningar, kommer att väcka en regresstalan mot CDON Alandia, CDON och/eller Qliro Group.

Mot bakgrund av utdelningen av aktierna i CDON har CDON Alandia, CDON och Qliro Group ingått ett avtal som reglerar parternas inbördes ansvar om någon av dem, genom lagakraftvunnen dom åläggs att erlagga skadestånd till de åtalade personerna. Enligt detta avtal ska eventuellt skadestånd i allt väsentligt bäras av CDON.

En eventuell regresstalan kan komma att innebära att CDON blir skyldigt att erlagga skadestånd till de åtalade personerna.

Resultaträkning

Belopp i mkr	Not	2020	2019
Nettoomsättning	2, 3	795,3	1 111,7
Kostnad för sålda varor	2	-546,9	-902,3
Bruttoresultat		248,4	209,5
Försäljningskostnader		-92,2	-72,5
Administrationskostnader	4, 5, 6, 7, 8, 9	-163,0	-137,2
Övriga rörelseintäkter	10	0,7	0,1
Övriga rörelsekostnader	11	0,0	-1,0
Rörelseresultat		-6,0	-1,2
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter och liknande resultatposter	12	1,5	0,3
Räntekostnader och liknande resultatposter	13	-1,3	-0,6
Resultat efter finansiella poster		-5,9	-1,5
Resultat före skatt		-5,9	-1,5
Skatt på årets resultat	14	0,0	0,0
Årets resultat		-5,9	-1,5

Balansräkning

TILLGÅNGAR

Belopp i mkr	Not	2020-12-31	2019-12-31
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	15	53,6	59,0
Pågående projekt	16	6,3	8,4
		60,0	67,4
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Nedlagda utgifter på annans fastighet	17	0,4	0,6
Inventarier, verktyg och installationer	18	1,4	1,1
		1,7	1,7
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	19	0,0	0,0
		0,0	0,0
Summa anläggningstillgångar		61,7	69,2
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager</i>	2		
Färdiga varor och handelsvaror		25,2	103,7
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		16,0	23,2
Fordringar hos koncernföretag	20, 9	0,0	62,1
Aktuell skattefordran	14	1,6	2,7
Övriga fordringar		2,8	0,9
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	18,1	44,9
		38,5	133,7
<i>Kassa och bank</i>			
Likvida medel	22	170,3	196,6
Summa omsättningstillgångar		233,9	434,1
SUMMA TILLGÅNGAR		295,7	503,2

Forts.
Balansräkning

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Belopp i mkr	Not	2020-12-31	2019-12-31
Eget kapital	23, 24		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		6,0	0,1
Pågående nyemission		0,0	0,0
Övrigt tillskjutet kapital		0,0	0,0
Reservfond		0,0	0,0
Fond för utvecklingsutgifter		53,9	64,7
		60,0	64,8
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserat resultat		4,9	86,0
Årets resultat		-5,9	-1,5
		-1,0	84,4
Summa Eget Kapital		58,9	149,2
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		99,6	199,7
Skulder till koncernföretag	9	0,0	1,2
Övriga skulder	25	89,0	94,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2, 26	48,1	58,7
Summa Skulder		236,7	354,0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		295,7	503,2

Rapport över förändringar i eget kapital

2019

Belopp i mkr	Not	Bundet eget kapital				Fritt eget kapital	
		Aktie- kapital	Fond för utvecklings- utgifter	Reservfond	Övrigt tillskjutet kapital	Bal.res. inkl periodens resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2019-01-01		0,10	48,42	0,02		102,22	150,75
Periodens resultat						-1,53	-1,53
Omföring mellan poster i eget kapital							
Årets avskrivningar och nedskrivningar			-9,00			9,00	0,00
Aktivering av utvecklingsutgifter			25,25			-25,25	0,00
			16,24			-16,24	
Eget kapital 2019-12-31		0,10	64,66	0,02	0,00	84,45	149,23

2020

Belopp i mkr	Not	Bundet eget kapital				Fritt eget kapital	
		Aktie- kapital	Fond för utvecklings- utgifter	Reservfond	Övrigt tillskjutet kapital	Bal.res. inkl periodens resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2020-01-01		0,10	64,66	0,02		84,45	149,23
Periodens resultat						-5,90	-5,90
Förändringar direkt mot eget kapital							
Aktierelaterad ersättning	4				0,04		0,04
					0,04		0,04
Transaktioner med ägare							
Lämnad utdelning till ägarna						-84,45	-84,45
Pågående nyemission		0,01					0,01
		0,01				-84,45	-84,42
Omföring mellan poster i eget kapital							
Fondemission		5,89	-5,89				
Årets avskrivningar och nedskrivningar			-26,73			26,73	
Aktivering av utvecklingsutgifter			21,87			-21,87	
		5,89	-10,75			4,86	
Eget kapital 2020-12-31		5,99	53,91	0,02	0,04	-1,04	58,92

Kassaflödesanalys

Belopp i mkr	Not	2020-12-31	2019-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	27	-5,9	-1,5
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	28	28,7	16,3
		22,8	14,8
Betald inkomstskatt		1,1	0,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		23,9	14,7
Förändringar i rörelsekapital			
Ökning(-)/Minskning(+) av varulager		79,7	72,9
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar		43,3	15,2
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder		-117,3	-32,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten		29,6	70,9
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	17, 18	-0,9	-0,3
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	15, 16	-21,9	-28,2
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-22,8	-28,5
Finansieringsverksamheten			
Återbetalning av lån		70,0	0,0
Utbetalt lån		-20,0	-50,0
Utbetald utdelning		-84,4	0,0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-34,4	-50,0
Periodens kassaflöde		-27,6	-7,5
Likvida medel vid periodens början		196,6	203,6
Kursdifferens i likvida medel		1,3	0,6
Likvida medel vid periodens slut	22	170,3	196,6

Noter

Not 1

Redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Redovisningsprinciperna är oförändrade i jämförelse med föregående år.

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Konsolidering

Bolaget upprättar ingen koncernredovisning med hänsyn tagen till att dotterbolag, CDON Alandia Ab, 2143083-5, klassificeras som bolag av mindre karaktär och utan väsentlig betydelse, detta i enlighet med ÄRL kap.7 §3a.

Segmentsrapportering

Ett rörelsesegment är en del av bolaget som bedriver verksamhet från vilken den kan generera intäkter och ådrar sig kostnader och för vilka det finns fristående finansiell information tillgänglig. Ett rörelsesegments resultat följs vidare upp av företagets högste verkställande beslutsfattare för att utvärdera resultatet samt för att kunna allokera resurser till rörelsesegmentet. Bolagets verksamhet är indelad i två rörelsesegment: kärnområdet CDON Marketplace, vars försäljning kommer från tredjepartssäljare och övriga tjänsteintäkter, samt det kompletterande affärsområdet CDON Retail, vars försäljning sker direkt av CDON via eget lager eller dropshipment.

Immateriella tillgångar

Immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Vid redovisning av utgifter för utveckling tillämpas aktiveringsmodellen. Det innebär att utgifter som uppkommit under utvecklingsfasen redovisas som tillgång när samtliga nedanstående förutsättningar är uppfyllda:

- Det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas.
- Avsikten är att färdigställa den immateriella anläggningstillgången och att använda eller sälja den.
- Förutsättningar finns för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- Det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar.
- Det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- De utgifter som är hänförliga till den immateriella anläggningstillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Anskaffningsvärdet för en internt upparbetad immateriell anläggningstillgång utgörs av samtliga direkt hänförliga utgifter (t.ex. material och löner).

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

Internt upparbetade immateriella tillgångar

Nyttjandeperiod

Balanserade utgifter för utveckling och liknande arbeten

5 år

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter som uppfyller tillgångskriteriet räknas in i tillgångens redovisade värde.

Utgifter för löpande underhåll och reparationer redovisas som kostnader när de uppkommer.

Forts. Not 1

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod eftersom det återspeglar den förväntade förbrukningen av tillgångens framtida ekonomiska fördelar. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

	Nyttjandeperiod
Nedlagda utgifter på annans fastighet	5 år
Inventarier	3–5 år

Nedskrivningar – materiella och immateriella anläggningstillgångar samt andelar i koncernföretag

Vid varje balansdag bedöms om det finns någon indikation på att en tillgångs värde är lägre än dess redovisade värde. Om en sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde.

Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nyttjandevärde. Vid beräkning av nyttjandevärdet beräknas nuvärdet av de framtida kassaflöden som tillgången väntas ge upphov till i den löpande verksamheten samt när den avyttras eller utträngs. Den diskonteringsränta som används är före skatt och återspeglar marknadsmässiga bedömningar av pengars tidsvärde och de risker som avser tillgången. En tidigare nedskrivning återförs endast om de skäl som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet vid den senaste nedskrivningen har förändrats.

Leasing**Leasetagare**

Alla leasingavtal redovisas som operationella leasingavtal.

Operationella leasingavtal

Leasingavgifterna enligt operationella leasingavtal, inklusive förhöjd förstagångshyra men exklusive utgifter för tjänster som försäkring och underhåll, redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Utländsk valuta**Poster i utländsk valuta**

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Monetära poster i utländsk valuta omräknas till balansdagens kurs. Icke-monetära poster räknas inte om utan redovisas till kursen vid anskaffningstillfället. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i årets resultat. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas i rörelseresultatet, medan kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder redovisas som finansiella poster.

Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Därvid har inkuransrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt vägda genomsnittspriser. Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris minskat med försäljningskostnader.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder redovisas i enlighet med kapitel 11 (Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet) i BFNAR 2012:1.

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar kundfordringar och övriga fordringar och leverantörs-skulder. Instrumenten redovisas i balansräkningen när CDON AB blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när den avtalsenliga rätten till kassaflödet från tillgången har upphört eller reglerats. Detsamma gäller när de risker och fördelar som är förknippade med innehavet i allt väsentligt överförs till annan part och företaget inte längre har kontroll över den finansiella tillgången. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när den avtalade förpliktelsen fullgjorts eller upphört.

Värdering av finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar värderas vid första redovisningstillfället till anskaffningsvärde.

Finansiella omsättningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen.

Kundfordringar och övriga fordringar som utgör omsättningstillgångar värderas individuellt till det belopp som beräknas inflyta. Den förväntade kreditförlusten baseras på uppskattningar som bygger på bolagets kunskap och historiska information om liknande tillgångar. Bedömningen görs både på kollektiv och individuell basis. De underliggande kriterierna och antagandena utvärderas löpande för att spegla aktuella händelser och bolagets förväntningar. Kundfordringar och övriga fordringar tillsammans med tillhörande avsättning för förväntad kreditförlust tas bort från finansiell ställning när det inte finns några förväntningar om framtida inbetalningar.

Forts. Not 1

Värdering av finansiella skulder

Kortfristiga leverantörsskulder redovisas till anskaffningsvärde.

Andelar i dotterföretag

Andelar i dotterföretag, redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Ersättningar till anställda

Kortfristiga ersättningar

Kortfristiga ersättningar i koncernen utgörs av lön, sociala avgifter, betald semester, betald sjukfrånvaro, sjukvård och bonus. Kortfristiga ersättningar redovisas som en kostnad och en skuld då det finns en legal eller informell förpliktelse att betala ut en ersättning.

Ersättningar till anställda efter avslutad anställning

I de fall pensionsförpliktelserna är uteslutande beroende av värdet på en ägd tillgång redovisas pensionsförpliktelsen som en avsättning motsvarande tillgångens redovisade värde.

Planer för ersättningar efter avslutad anställning klassificeras som antingen avgiftsbestämda eller förmånsbestämda.

Vid avgiftsbestämda planer betalas fastställda avgifter till ett annat företag, normalt ett försäkringsföretag, och företaget har inte längre någon förpliktelse till den anställde när avgiften är betald. Storleken på den anställdes ersättningar efter avslutad anställning är beroende av de avgifter som har betalats och den kapitalavkastning som avgifterna ger.

I CDON förekommer endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Avgifterna för avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad. Obetalda avgifter redovisas som skuld.

Ersättningar vid uppsägning

Ersättningar vid uppsägningar, i den omfattning ersättningen inte ger företaget några framtida ekonomiska fördelar, redovisas endast som en skuld och en kostnad när företaget har en legal eller informell förpliktelse att antingen

- avsluta en anställds eller en grupp av anställdas anställning före den normala tidpunkten för anställningens upphörande, eller
- lämna ersättningar vid uppsägning genom erbjudande för att uppmuntra frivillig avgång.

Ersättningar vid uppsägningar redovisas endast när företaget har en detaljerad plan för uppsägningen och inte har någon realistisk möjlighet att annullera planen.

Aktierelaterad ersättning

Bolaget har ett långsiktigt aktierelaterat incitamentsprogram där bolaget erhåller tjänster från anställda och som vederlag utger CDON AB eget kapitalinstrument till de anställda. Det totala belopp som ska kostnadsföras redovisas i resultaträkningen som en personalkostnad, under administrativa kostnader, och i eget kapital i posten Övrigt tillskjutet kapital, fördelat över intjänandeperioden som är sju år. Kostnaden för det långsiktiga incitamentsprogrammet representerar verkligt värde vid tilldelningstidpunkten multiplicerat med antal intjänade aktier plus sociala avgifter. De sociala avgifter som uppkommer vid tilldelningen av aktierna redovisas som en personalkostnad och en förutbetalad kostnad.

Skatt

Skatt på årets resultat i resultaträkningen består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats. Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser.

Intäkter

Det inflöde av ekonomiska fördelar som företaget erhållit eller kommer att erhålla för egen räkning redovisas som intäkt. Intäkter värderas till verkliga värdet av det som erhållits eller kommer att erhållas, med avdrag för rabatter och returrätt. Företagets intäkter uppvisar säsongvariationer. Intäkterna i det fjärde kvartalet överstiger väsentligen övriga kvartal på grund av julhandeln och Black Friday.

Försäljning av varor

Vid försäljning av varor redovisas en intäkt när följande kriterier är uppfyllda:

- De ekonomiska fördelarna som är förknippade med transaktionen sannolikt kommer att tillfalla företaget,
- Inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt,
- Företaget har överfört de väsentliga riskerna och fördelarna som är förknippade med varornas ägande till köparen,
- Företaget har inte längre ett sådant engagemang i den löpande förvaltningen som vanligtvis förknippas med ägande och utövar inte heller någon reell kontroll över de sålda varorna, samt
- De utgifter som har uppkommit eller förväntas uppkomma till följd av transaktionen kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Forts. Not 1

De redovisade intäkterna reduceras med försäljningspriset (exkl moms) för de poster som förväntas returneras. Det reducerade beloppet redovisas som skuld för returer och reklamationer. Detta baseras på försäljningsstatistik och en bedömning av framtida reklamationer och returer som uppkommer under samma period som försäljningen. Se ytterligare under uppskattningar och bedömningar i not 2.

Marknadsplats

I nettoomsättning ingår provision genererad av förmedlad försäljning via bolagets marknadsplats. Provisionen redovisas till det verkliga värdet, med avdrag för mervärdesskatt, rabatter och liknande avdrag. Provisionen beräknas utifrån procentsats enligt ingångna avtal med externa handlare.

Vid förmedlad försäljning bokas en fordan och intäkt upp motsvarande intjänad provision. Under övriga skulder redovisas den skuld som byggs upp till externa handlare avseende förmedlad försäljning via marknadsplatsen.

Enligt avtal med externa handlare utgår ingen ränta på den skuld som upparbetas och regleras löpande. Vidare har kravet på sårredovisning av klientmedel avtalats bort och skulden till de externa handlarna redovisas under Övriga skulder.

Presentkort

Vid köp av presentkort redovisas hela beloppet som en kortfristig skuld och redovisas som en intäkt först när presentkortet utnyttjas, alternativt när dess giltighet gått ut. Kostnad sålda varor redovisas i samband med utnyttjande av presentkortet.

Försäljning av marknadsföringstjänster

Försäljning av marknadsföringstjänster redovisas som intäkt, då bolaget har sålt dessa tjänster till olika partners. Nettoomsättning redovisas vid den tidpunkten då tjänsten utförs. Tjänsterna faktureras normalt i efterskott och redovisas som upplupen intäkt.

Finansiell provision

Intäkter som avser finansiell provision baseras på utfallet av försäljning av andras utförda tjänster. Intäktsredovisning sker löpande om den provisionsgrundande tjänsten är utförd och om övriga avtalsvillkor är uppfyllda.

Andra typer av intäkter

Ränta redovisas som intäkt enligt effektivräntemetoden.

Avsättningar

En avsättning redovisas i balansräkningen när företaget har en legal eller informell förpliktelse till följd av en inträffad händelse och det är sannolikt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera förpliktelsen och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Kassaflöde

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medfört in- eller utbetalningar.

Likvida medel består av kassamedel hos banker och liknande finansiella institut.

Not 2

Uppskattningar och bedömningar

Inkuransbedömning lager

Lagret granskas varje månad för att bestämma eventuellt nedskrivningsbehov. En nedskrivning redovisas i kostnad såld vara till det belopp som, efter noggrann utvärdering, lagret bedöms vara inkurant. Om verklig inkurans skiljer sig från beräkningarna eller om företagsledningen gör framtida justeringar av gjorda antaganden, kan förändringar i värderingen komma att påverka resultatet för perioden liksom den finansiella ställningen.

Bedömning av returgrad

Vid varje månad bedöms reserveringsbehovet kopplat till framtida returer. Bedömningen görs baserat på historiskt utfall och faktisk försäljning. Reserveringsbehovet redovisas som en minskning av nettoomsättningen med motsvarande justering av kostnad såld vara.

Not 3

Nettoomsättning per rörelsegren och geografisk marknad

Belopp i mkr	2020	2019
Nettoomsättning per rörelsegren		
CDON Marketplace (3P)	205,2	137,2
CDON Retail (1P)	590,1	974,5
Summa	795,3	1 111,7
Nettoomsättning per geografisk marknad		
Sverige	500,3	652,8
Övriga Norden	295,1	458,9
Summa	795,3	1 111,7

Not 4

Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

MEDELANTALET ANSTÄLLDA

	2020	Varav män	2019	Varav män
Sverige	129	66%	143	68%
Totalt	129	66%	143	68%

REDOVISNING AV KÖNSFÖRDELNING I FÖRETAGSLEDNINGAR

	2020	2019
Andel kvinnor		
Styrelsen	40%	0%
Övriga ledande befattningshavare	17%	0%

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR SAMT SOCIALA KOSTNADER, INKLUSIVE PENSIONS-KOSTNADER

Belopp i mkr	2020	2019
Löner och ersättningar	48,3	48,8
Sociala kostnader	27,4	28,6
(varav pensionskostnad) ¹	5,5	5,7

¹⁾ Av företagets pensionskostnader avser 0,6 (f.å. 0,5) företagets VD och styrelse. Företagets utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 0 (f.å. 0).

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR FÖRDELADE MELLAN STYRELSELEDAMÖTER M.FL. OCH ÖVRIGA ANSTÄLLDA

Belopp i mkr	2020		2019	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Löner och andra ersättningar	6,3	42,0	2,8	46,0
(varav tantiem o.d.)	3,5	4,5	0,5	3,0

Uppsägningstid för VD är max 6 månader vid uppsägning från bolaget och medarbetarens sida. VD har ingen rätt till avgångsvederlag.

Forts. Not 4

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES ERSÄTTNINGAR

2020

Belopp i mkr	Grundlön, styrelse- arvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad	Övrig ersättning	Summa
Marcus Lindqvist, Styrelsens ordförande	–	–	–	–	–	–
Andreas Bernström	0,05	–	–	–	–	0,05
Christoffer Häggblom	0,09	–	–	–	–	0,09
Josephine Salenstedt	0,03	–	–	–	–	0,03
Kristina Lukes	0,03	–	–	–	–	0,03
Niklas Andersson	0,11	–	–	–	–	0,11
Kristoffer Väliharju, Verkställande direktör	2,20	3,55	0,01	0,55	0,19	6,49
Andra ledande befattningshavare (7 pers.)	5,29	3,37	0,14	1,01	0,01	9,82
Summa	7,81	6,92	0,14	1,57	0,20	16,63

2019

Belopp i mkr	Grundlön, styrelse- arvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad	Övrig ersättning	Summa
Marcus Lindqvist, Styrelsens ordförande	–	–	–	–	–	–
Andreas Bernström	0,08	–	–	–	–	0,08
Christoffer Häggblom	0,08	–	–	–	–	0,08
Kristoffer Väliharju, Verkställande direktör	2,14	0,49	0,01	0,54	0,10	3,27
Andra ledande befattningshavare (7 pers.)	5,55	0,91	0,03	1,03	0,05	7,57
Summa	7,83	1,39	0,04	1,58	0,15	10,99

AKTIERELATERADE ERSÄTTNINGAR

Vid extra bolagsstämma den 16 december 2020 beslutades om antagande av ett långsiktigt incitamentsprogram för ledande befattningshavare. Värdering av ägaraktierna motsvarar marknadspris på tilldelningsdagen. Ägaraktierna är villkorade av att den anställde fullgör sju års tjänstgöring (intjänandeperioden) från tilldelningsdagen. Den totala kostnad som redovisats i resultaträkningen för incitamentsprogrammet och därtill hänförliga sociala avgifter uppgår till 48 tkr (0 kr). Det sammanlagda redovisade värdet på balansdagen för skulder till följd av aktierelaterade ersättningar uppgår till 11 tkr (0 tkr) samt eget kapital 37 tkr (0 kr).

FÖRÄNDRING AV ANTAL ÄGARAKTIER

2020	Antal aktier	Verkligt värde vid tilldelningsdatum
Utestående vid årets början	–	–
Tilldelade under året	13 336	3 200 640
Utestående vid årets slut	13 336	3 200 640
Inlösningsbara vid årets slut	–	–

Not 5

Arvode och kostnadsersättning till revisorer

Med revisionsuppdrag avses lagstadgad revision av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning samt revision och annan granskning utförd i enlighet med överenskommelse eller avtal.

Detta inkluderar övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter.

Belopp i mkr	2020	2019
KPMG AB		
Revisionsuppdrag	0,4	0,6
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	0,0	0,0
Skatterådgivning	–	–
Andra uppdrag	–	–
Summa	0,4	0,6

Not 6

Operationell leasing

Leasingavtal där företaget är leasetagare

Förutom hyra av kontorslokaler, avser de operationella leasingavtalen hyra av bilar samt kontorsinventarier. Avtalet om hyra av kontorslokaler löper på åtta år med möjlighet för förlängning med tre år i taget. Storleken på de framtida leasingavgifterna baseras på utvecklingen av konsumentprisindex. Bilar och inventarier leasas normalt på tre år med möjlighet till förlängning och möjlighet till utköp. Inga variabla avgifter förekommer.

Belopp i mkr	2020	2019
Framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal		
Inom ett år	6,7	6,7
Mellan ett och fem år	22,0	22,2
Senare än fem år	–	4,2
Summa	28,6	33,1
Räkenskapsårets kostnadsförda leasingavgifter	6,8	6,5

Not 7

Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Avskrivningar enligt plan fördelade per tillgång		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och likn	-20,8	-14,1
Nedlagda kostnader på annans fastighet	-0,2	-0,2
Inventarier, verktyg och installationer	-0,7	-0,6
	-21,7	-15,0
Avskrivningar enligt plan fördelade per funktion		
Kostnad för sålda varor	-	-
Försäljningskostnader	-	-
Administrationskostnader	-21,7	-15,0
	-21,7	-15,0
Nedskrivningar fördelade per tillgång		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten o likn	-8,6	-1,4
Nedlagda kostnader på annans fastighet	-	-
Inventarier, verktyg och installationer	-	-
	-8,6	-1,4
Nedskrivningar fördelade per funktion		
Kostnad för sålda varor	-	-
Försäljningskostnader	-	-
Administrationskostnader	-8,6	-1,4
Summa	-8,6	-1,4

Not 8

Exceptionella kostnader

Belopp i mkr	2020	2019
Incitamentsprogram	5,5	-
Kostnader hänförliga till börsnotering	4,6	-
Summa	10,1	-

Not 9

Transaktioner med närstående

Inköp och försäljning inom koncernen

Av företagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 0 (0) % av inköpen och 0 (0) % av försäljningen andra företag inom hela den företagsgrupp som koncernen tillhör.

Under året förekom det transaktioner som klassificeras som närståendetransaktioner då ledande befattningshavare tilldelades aktier genom långsiktigt incitamentsprogram. Aktierna värderades till marknadspris vid tilldelningsdagen.

Not 10

Övriga rörelseintäkter

Belopp i mkr	2020	2019
Kursvinster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	0,7	-
Realisationsvinster	0,0	0,1
Övrigt	0,0	-
Summa	0,7	0,1

Not 11

Övriga rörelsekostnader

Belopp i mkr	2020	2019
Kursförluster på fordringar/skulder av rörelsekaraktär	0,0	-1,0
Summa	0,0	-1,0

Not 12

Ränteintäkter och liknande resultatposter

Belopp i mkr	2020	2019
Ränteintäkter, koncernföretag	1,5	0,2
Ränteintäkter, övriga	0,0	0,1
Summa	1,5	0,3

Not 13

Räntekostnader och liknande resultatposter

Belopp i mkr	2020	2019
Räntekostnader, övriga	-0,1	-0,1
Valutakursförluster, netto	-1,3	-0,5
Summa	-1,3	-0,6

Not 14

Skatt på årets resultat

	2020		2019	
	Procent	Belopp, mkr	Procent	Belopp, mkr
Resultat före skatt		-5,9		-1,5
Skatt enligt gällande skattesats	21,4%	1,3	21,4%	0,3
Ej avdragsgilla kostnader	-10,1%	-0,6	-6,3%	-0,1
Ej skattepliktiga intäkter	0,0%	0,0	1,3%	0,0
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-11,3%	-0,7	-16,4%	-0,2
Redovisad effektiv skatt	0,0%	0,0	0,0%	0,0

Not 15

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	149,6	107,4
Nyanskaffningar	13,8	3,4
Avyttringar och utrangeringar	-40,9	-
Omklassificeringar	10,1	38,8
Vid årets slut	132,6	149,6
Akkumulerade avskrivningar		
Vid årets början	-88,8	-74,7
Återförda avskrivningar på avyttringar och utrangeringar	29,4	-
Årets avskrivning	-20,8	-14,1
Vid årets slut	-80,3	-88,8
Akkumulerade nedskrivningar		
Vid årets början	-1,8	-0,3
Återförda nedskrivningar på avyttringar och utrangeringar	11,6	-
Årets nedskrivningar	-8,5	-1,4
Vid årets slut	1,3	-1,8
Redovisat värde vid årets slut	53,6	59,0

Not 16

Pågående projekt

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Vid årets början	8,4	22,4
Under året nedlagda kostnader	8,0	24,8
Omklassificeringar	-10,1	-38,8
Redovisat värde vid årets slut	6,3	8,4

Not 17

Nedlagda utgifter på annans fastighet

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	4,1	4,1
Nyanskaffningar	-	-
Avyttringar och utrangeringar	-	-
Vid årets slut	4,1	4,1
Akkumulerade avskrivningar		
Vid årets början	-3,5	-3,2
Årets avskrivning	-0,2	-0,2
Vid årets slut	-3,7	-3,5
Redovisat värde vid årets slut	0,4	0,6

Not 18

Inventarier, verktyg och installationer

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	7,1	6,9
Nyanskaffningar	0,9	0,3
Avyttringar och utrangeringar	-1,3	-
Vid årets slut	6,8	7,1
Akkumulerade avskrivningar		
Vid årets början	-6,0	-5,4
Återförda avskrivningar på avyttringar och utrangeringar	1,3	0,0
Årets avskrivning på anskaffningsvärden	-0,6	-0,6
Vid årets slut	-5,4	-6,0
Redovisat värde vid årets slut	1,4	1,1

Not 19

Andelar i koncernföretag

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	84,7	84,7
Vid årets slut	84,7	84,7
Akkumulerade nedskrivningar		
Vid årets början	-84,7	-84,7
Vid årets slut	-84,7	-84,7
Redovisat värde vid årets slut	0,0	0,0

SPEC AV FÖRETAGETS INNEHAV AV ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Dotterföretag / Org nr / Säte	Antal andelar	Andel i %	2020-12-31 Redovisat värde
CDON Alandia Ab, 2143083-5, Mariehamn	100	100,0	-

Not 20

Fordringar hos koncernföretag

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Kortfristiga lån	-	50,0
Övriga fordringar	-	12,1
Summa	-	62,1

Not 21

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Förutbetalda kostnader, varor	1,0	3,2
Förutbetald hyra	1,6	1,6
Upplupna intäkter	12,0	36,2
Marknadsföringskostnader	0,6	0,3
Övriga poster	2,9	3,6
Summa	18,1	44,9

Not 22

Likvida medel

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:		
Banktillgodohavanden	170,3	196,6
Summa	170,3	196,6

Not 23

Antal aktier och kvotvärde

	2020-12-31	2019-12-31
Antal aktier	5 990 991	1 000
Kvotvärde	1	100

Not 24

Disposition av vinst eller förlust

Förslag till disposition av företagets vinst eller förlust

Styrelsen föreslår att fritt eget kapital, kronor –1 036 062, behandlas enligt följande:

Balanseras i ny räkning	–1,0
Summa	–1,0

Not 25

Övriga skulder

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Mervärdesskatt	17,7	29,6
Presentkort	8,6	7,5
Skuld till merchants via Marketplace	48,9	45,5
Förskottsbetalning från kunder	8,5	5,4
Övriga skulder	5,4	6,6
Summa	89,0	94,5

Skuld till merchants via marketplace beskrivs ytterligare under Redovisningsprinciper, not 1.

Not 26

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Upplupna kostnader för varor	2,6	2,5
Upplupna kostnader för distribution av sålda varor	6,8	10,8
Upplupna personalrelaterade kostnader	19,2	14,3
Upplupna marknadsföringskostnader	13,4	14,4
Övriga poster	6,1	16,7
Summa	48,1	58,7

Not 27

Erhållna och betalda räntor

Belopp i mkr	2020	2019
Erhållen ränta	1,5	0,3
Erlagd ränta	-0,1	-0,6
Summa	1,4	0,4

Not 28

Övriga upplysningar till kassaflödesanalysen

Belopp i mkr	2020-12-31	2019-12-31
Avskrivningar	21,7	15,0
Nedskrivningar/reversering av nedskrivningar	8,2	2,1
Orealiserade kursdifferenser	-1,3	-0,6
Justering för ränteintäkter till IC bolag	0,0	-0,2
Kostnader avseende aktierelaterade ersättningar	0,0	0,0
Övriga ej kassaflödespåverkande poster	0,0	0,0
Summa	28,7	16,3

Not 29

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

Förändringar i bolagets ledningsgrupp och styrelse

CDON:s VD Kristoffer Väliharju har temporärt frånträtt sin tjänst som VD på grund av sjukdom och Marcus Lindqvist, som har varit ordförande i styrelsen sedan 2016 och koncernchef i CDON:s tidigare ägarbolag Qliro Group, har utsetts till tillförordnad VD. I samband med detta lämnar Marcus Lindqvist sin plats i styrelsen.

Styrelseledamoten Josephine Salenstedt som är partner i huvudägaren Rite Ventures har utsetts till ny ordförande i styrelsen fram till nästa bolagsstämma.

Kristoffer Väliharju har under en tid upplevt problem med oregelbunden hjärtrytm vilket påverkat Kristoffers fysiska förmåga. För att komma till rätta med problemen har Kristoffer genomfört ett planerat ingrepp och behöver nu en period av vila. Han förväntas återgå i sin tjänst som VD för CDON den 1 maj.

Kristoffer Väliharju och Marcus Lindqvist har tillsammans drivit CDON:s etablering som Nordens ledande marknadsplats online samt bolagets framgångsrika börsnotering och känner bolaget och ledningen mycket väl.

Nyckeltalsdefinitioner

Rörelsemarginal:	Rörelseresultat / Nettoomsättning
Balansomslutning:	Totala tillgångar
Avkastning på sysselsatt kapital:	$(\text{Rörelseresultat} + \text{finansiella intäkter}) / \text{Genomsnittligt sysselsatt kapital}$
Finansiella intäkter:	Poster i finansnettot som är hänförliga till tillgångar (som ingår i sysselsatt kapital)
Sysselsatt kapital:	Totala tillgångar - räntefria skulder
Räntefria skulder:	Skulder som inte är räntebärande. Pensionsskulder ses som räntebärande.
Avkastning på eget kapital:	$\text{Årets resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare} / \text{Genomsnittligt eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare}$
Soliditet:	$(\text{Totalt eget kapital} + \text{egetkapitalandel av obeskattade reserver}) / \text{Totala tillgångar}$

Underskrifter

Malmö den 26 april 2021

Josephine Salenstedt
Styrelsens ordförande

Christoffer Häggblom
Styrelseledamot

Niklas Woxlin
Styrelseledamot

Marcus Lindqvist
Tf. Verkställande direktör

Kristina Lukes
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats 2021-04-26
KPMG AB

Jonas Nihlberg
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i CDON AB, org. nr 556406-1702

Rapport om årsredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen för CDON AB för år 2020. Bolagets årsredovisning ingår på sidorna 16-41 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av CDON ABs finansiella ställning per den 31 december 2020 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till CDON AB enligt god revisionssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Annan information än årsredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och återfinns på sidorna 1-15. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen upprättas och att den ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen.

**Forts. Revisions-
berättelse**

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar**Uttalanden**

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för CDON AB för år 2020 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman behandlar förlusten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till CDON AB enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

*Forts. Revisions-
berättelse***Revisorns ansvar**

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller

på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Malmö den 26 april 2021

KPMG AB

Jonas Nihlberg
Auktoriserad revisor



FINANSIELL KALENDER

Årsstämma	11 maj 2021
Delårsrapport Q2	14 juli 2021
Delårsrapport Q3	21 oktober 2021
Bokslutskommuniké	februari 2022

Form: Narva

Produktion: CDON i samarbete med Narva.

Foto: CDON

CDON AB

Box 385
SE-201 23 Malmö, Sverige
Organisationsnummer: 556406-1702

CDON

Means a great deal