

LYKO

ÅRSREDOVISNING 2017



| | |
|-----------------------------|----|
| INNEHÅLL | |
| LYKO 2017 | 3 |
| VD HAR ORDET | 4 |
| HISTORIK | 6 |
| DETTA ÄR LYKO | 8 |
| AFFÄRSMODELL | 11 |
| STRATEGI | 13 |
| ONLINE OCH RETAIL | 15 |
| MARKNADSÖVERSIKT | 19 |
| LYKOS ANSVAR | 22 |
| RISKER | 28 |
| AKTIEN | 32 |
| BOLAGSSTYRNING | 35 |
| STYRELSE | 39 |
| LEDNING | 41 |
| FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE | 43 |
| NOTER | 56 |
| REVISIONSBERÄTTELSE | 75 |
| INFORMATION TILL AKTIEÄGARE | 76 |

LYKO ÄR EN HÅRVÅRDS- OCH SKÖNHETSSPECIALIST MED URSPRUNG I DEN PROFESSIONELLA HÅRVÅRDEN OCH MED EN AMBITION ATT FÖRÄNDRA BRANSCHEN.





LYKO 2017

ETT HÄNDELSERIKT ÅR

ÅRET 2017 VAR HÄNDELSERIKT FÖR LYKO. EN MILSTOLPE UPPNÅDDES DÅ BOLAGET BÖRSNOTERADES PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER I DECEMBER TILL EN KURS OM 50 KRONOR OCH EN TOTAL VÄRDERING OM 766 MSEK. LYKO FICK CIRKA 4 000 NYA AKTIEÄGARE VARAV FLER ÄN 100 VAR MEDARBETARE.

LYKO I KORTHET

Lyko är en hårvårds- och skönhetspecialist med ursprung i den professionella hårvården och med en ambition att förändra branschen. Lyko fortsätter att bryta mark via digitala plattformar, där Lyko idag är marknadsledare och erbjuder marknadens bredaste produktsortiment, samt via en väletablerad fysisk närvaro genom integrerade butiker och salonger. Verksamheten består av webbplatserna Lyko.se, Lyko.no samt 39 helägda integrerade butiker och salonger i Sverige och Norge.

2017 I SIFFROR

Under 2017 ökade Lyko omsättningen med 18 procent, främst genom stark tillväxt i segmentet Online. EBITDA, justerat för kostnader relaterat till noteringen, steg jämfört med föregående år.

LYKO 2017

Under året gjordes flera förstärkningar i koncernledningen för att möjliggöra fortsatt stark expansion. I oktober tillträdde Joanna Hummel som ny VD, Kalle Eliasson som CMO och Malin Stavlind som People and communications officer. Vidare utsågs Anna Persson till Inköpschef och är från och med november en del av koncernledningen. I december utsågs Marie Björklund till ny CFO. Under året öppnades två nya butiker och ett strategiskt förvärv av en skönhetsbutik i Karlstad slutfördes. Under hösten lanserades Lyko Social, en digital plattform som kopplar samman konsumenter, leverantörer, varumärken och frisörer som är intresserade av hårvård och skönhet. Implementering av Lykos egenutvecklade bokningssystem Lyko Booking påbörjades i slutet av året. Bokningssystemet innehåller funktioner som möjliggör en optimal beläggning av frisörerna och ger kunden chans att betygsätta sin frisör.

NYCKELTAL

| MSEK om inget annat anges | 2017 | 2016 |
|--|-------|-------|
| Totala intäkter | 776,1 | 657,8 |
| Försäljningstillväxt, % | 18,0 | 28,9 |
| Bruttovinst | 398,6 | 336,8 |
| Bruttovinstmarginal, % | 51,4 | 51,2 |
| Justerad EBITDA | 58,0 | 52,0 |
| Justerad EBITDA-marginal, % | 7,5 | 7,9 |
| Periodens totalresultat | -40,2 | 4,9 |
| Resultat per aktie före utspädning, kr | -4,00 | 0,49 |
| Resultat per aktie efter utspädning, kr | -4,00 | 0,49 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | 2,0 | 40,8 |
| Nettoskuld (+) / Nettokassa (-) | 40,5 | 226,5 |

FÖRSÄLJNINGSANDEL RETAIL VS ONLINE



VD HAR ORDET

FORTSATT GODA TILLVÄXTFÖRUTSÄTTNINGAR 2018

2017 VAR MINST SAGT ETT HÄNDELSERIKT ÅR FÖR LYKO. JAG TILLTRÄDDE POSITIONEN SOM VD I OKTOBER MED UPPDRAGET ATT FORTSÄTTA UTVECKLA LYKO, MED TILLVÄXT I FOKUS, SAMT ATT FÖRBEREDA BOLAGET FÖR EN SNAR NOTERING.

Den 12 december noterades Lyko på Nasdaq First North Premier. Intresset för erbjudandet i samband med noteringen var mycket stort från såväl institutionella som privata investerare och vi fick över 4 000 nya aktieägare. Vi på Lyko är givetvis både stolta och glada för denna bekräftelse för vår position och vår strategi för fortsatt tillväxt. Personligen är jag glad över att fler än 100 Lyko-medarbetare valde att teckna sig för delägarskap. Det är ett bevis på vår starka företagskultur som drivs av passion, enkelhet och kunskap. Kulturen och våra medarbetare är vår främsta tillgång i att förverkliga vår ambition; att som ledande aktör inom professionell hårvård och skönhets förändra branschen och fortsätta ta marknadsandelar.

För mig har det varit inspirerande att på kort tid lära känna en organisation med så starkt entreprenöriellt driv och historik av snabb och lönsam tillväxt. Lyko har en unik position med en snabbt växande verksamhet inom segmentet Online, kombinerat med en omsättningsmässigt nästan lika stor verksamhet, bestående av fysiska butiker med salonger. Det är en stark plattform att bygga vidare ifrån.

FORTSATT STARK FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT

Lyko fortsatte att visa hög tillväxt under helåret 2017. Tillväxten drevs framförallt av segmentet Online som växte med 28 procent tack vare ökad trafik, fler kunder samt ökat värde per köp. Våra integrerade butiker och salonger visar också tillväxt, främst som ett resultat av att vi öppnat fler enheter. Därtill steg vår rörelsevinst, EBITDA, justerat för kostnader relaterat till noteringen. Under året lanserades Lyko Social och Lyko Booking – två exempel på hur vi vill förändra branschen. Båda initiativen adderar värde inte bara för Lyko utan skapar också affärsmöjligheter för leverantörer och andra aktörer inom branschen.

SPÄNNANDE ÅR FRAMFÖR OSS

Efter ett intensivt fjärde kvartal, i stor utsträckning präglad av noteringen, ser jag nu fram emot att utveckla organisation och verksamhet vidare. Med en förstärkt ledningsgrupp på plats har vi möjligheter

att ytterligare utveckla vårt erbjudande till kunderna, finslipa processer och stärka vårt varumärke. Vi har redan tagit viktiga steg i inledningen av 2018 genom att få tillstånd av Läkemiddelverket att sälja apoteksvarumärken, vilket breddar vårt erbjudande. Vi har också fattat beslut om att investera för att effektivisera vår lager- och logistikfunktion – en satsning för att möta ökad tillväxt och skapa långsiktiga lönsamhetsförbättringar. Vi kommer också lansera ett nytt kommunikationskoncept under våren där syftet är att öka kännedom samt addera mer emotionella drivkrafter till varumärket.

FORTSATT POTENTIAL ATT VÄXA

I vår strategi för fortsatt tillväxt är den geografiska expansionen en viktig pusselbit. Vi ser också stor potential i att utveckla butiksbeståndet i syfte att skapa legitimitet och nå ut till fler potentiella kunder. Lykos etablering på den norska marknaden genererar en liten, men växande, del av vår totala försäljning då vi ökat aktivitetsnivån under 2017. Vi har också beslutat att under andra kvartalet 2018 ta klivet in i Finland med en ”online first”-strategi. Finland är en spännande marknad som har Nordens högsta onlinepenetration inom kategorin skönhets. Satsningen i Finland kommer initialt att påverka resultatet negativt, men med Lykos starka och breda produktsortiment har vi goda förutsättningar att bli en ledande aktör även på den finska marknaden med god lönsamhet som följd.

Lykos position som hårvårds- och skönhetspecialist och som marknadsledare online ger oss goda förutsättningar att ta ytterligare marknadsandelar. Vår affär gynnas av övergripande trender, såsom ökad onlinehandel och ökad tillväxt för specialister jämfört generalister. Jag ser tecken på branschglidning och nya aktörer på vår marknad, men också en starkare trend där fler och fler varumärkesägare får upp intresset för digitala affärer och den förflyttning som sker såväl generell inom retail som för skönhets.

Joanna Hummel, VD



FÖR MIG HAR DET VARIT INSPIRERANDE
ATT PÅ KORT TID LÄRA KÄNNA EN
ORGANISATION MED SÅ STARKT
ENTREPRENÖRIELLT DRIV OCH LÅNG
HISTORIK AV SNABB OCH LÖNSAM TILLVÄXT

Joanna Hummel, VD Lyko

HISTORIK

MED RÖTTERNA I DALARNA

Lyko har sina rötter i Dalarna, dit Frans Lyko anlände 1945. Frans, som var utbildad frisör, startade en salongsverksamhet i Vansbro. Även Frans son Stefan Lyko utbildade sig till frisör och i början av 2000-talet utökades Stefans och hustrun Ritas frisörsalong till att även inkludera en enkel webbshop. Stefan och Ritas son Rickard Lyko tillträdde som VD för Lyko 2008 och fokuserade på att vidareutveckla Lykos e-handelsplattform. I november 2014 gick Lyko samman med Bellbox. Lykos erfarenhet inom e-handel med begrän-

sad fysisk närvaro kombinerades då med Bellbox fysiska nätverk av butiksförsäljning och salongsverksamhet.

Namnet Lyko och den starka kopplingen till familjen lever vidare, precis som den entreprenörsanda som speglar företagskulturen. Delar av familjen Lyko, som står för historik och kontinuitet inom bolaget, arbetar fortfarande aktivt inom såväl operationella nyckelroller i företaget som på styrelsenivå.

1945

- DEN FRISÖRUTBILDADE FRANS LYKO ANLÄNDER TILL DALARNA EFTER ATT HA TILLBRINGAT SEX ÅR I KONCENTRATIONS-LÄGER.

1952

- FRANS LYKO ÖPPNAR HERRFRISERING I VANSBRO.

1971

- FRANS SON STEFAN LYKO ÖPPNAR SALONG HÅR & SKÄGG I DALA-JÄRNA.

2003

- STEFAN LYKO STARTAR EN HEMSIDA, DÄR FRISÖRSALONGENS PRODUKTER VISAS UPP MED BESTÄLLNING MOT POSTFÖRSKOTT.

2005

- HEMSIDAN UTVECKLAS TILL EN E-HANDELSPLATTFORM VILKET MÖJLIGGÖR BETALLÖSNING.

2008

- STEFANS SON RICKARD LYKO TILLTRÄDER SOM VD.
- LYKO.SE UTNÄMNS FÖR FÖRSTA GÅNGEN TILL ÅRETS E-HANDLARE AV PRICERUNNER.

2010

- LYKO FLYTTAR TILL VANSBRO, DÄR FRANS PÅBÖRJAT SIN FRISÖRVERKSAMHET NÄSTAN 60 ÅR TIDIGARE, FÖR ATT FÅ STÖRRE LAGER OCH KONTOR.

2011

- LYKO LANSEARER SIN FÖRSTA EGNA PRODUKT.

2012

- EFFEKTIVISERAR E-HANDELN GENOM INVESTERING I PÅKMASKIN, ROBOT OCH RULLBAND FÖR ATT OPTIMERA PAKETERING OCH UTÖKA KAPACITETEN PÅ PAKETGENOMSTRÖMNINGEN.

2013

- INVESTERAR I NY DIGITAL PLATTFORM
- LYKO UTSES TILL "GASELL-FÖRETAG" AV DAGENS INDUSTRI.

2014

- LYKO GÅR SAMMAN MED HÅRVÅRDSKEDJAN BELLBOX. I OCH MED SAMMANSLAGNINGEN FÅR LYKO 30 HELÄGDA BUTIKER MED SALONGER I SVERIGE OCH NORGE.

2015

- LYKO FÖRVÄRVAR HÅRSALONGEN YOU I STOCKHOLM.

2016

- LANSEARER PRODUKTSEGMENTET PROFESSIONELL HUDVÅRD.
- LANSEARER LYKO CONCEPT.

2017

- JOANNA HUMMEL UTSES TILL NY VD
- FÖRVÄRVAR SKÖNHETSbutik I VALVET VILKET GER TILLGÅNG TILL NYA VARUMÄRKEN INOM KATEGORIN SELEKTIV MAKE-UP SAMT SELEKTIV HUDVÅRD.
- LANSEARER LYKO SOCIAL, EN DIGITAL PLATTFORM SOM KOPPLAR SAMMAN FRISÖRER, LEVERANTÖRER OCH KONSUMENTER SOM ÄR INTRESSERADE AV HÅRVÅRD OCH SKÖNHET.
- LANSEARER LYKO BOOKING, ETT BOKNINGSSYSTEM INITIALT FÖR INTERNT BRUK MEN I EN FÖRLÄNGNING ÄVEN FÖR EXTERNA FRISÖRER OCH ÖVRIGA BEHANDLARE.
- LYKO NOTERAS PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER.

46 000

PRODUKTER ONLINE



~80

FRISÖRER



39

HELÄGDA BUTIKER



15,6

MILJONER
ONLINEBESÖK



65%

ONLINEBESÖKARE
VIA MOBILEN

DET HÄR ÄR LYKO

EN LEDANDE HÅRVÅRDS- OCH SKÖNHETSSPECIALIST

LYKO ÄR EN HÅRVÅRDS- OCH SKÖNHETSSPECIALIST MED URSPRUNG I DEN PROFESSIONELLA HÅRVÅRDEN OCH MED EN AMBITION ATT FÖRÄNDRA BRANSCHEN.

Lyko fortsätter att bryta mark via digitala plattformar, där Lyko idag är marknadsledare och erbjuder marknads bredaste produktsortiment, samt via en väletablerad fysisk närvaro genom integrerade butiker och salonger. Verksamheten består idag av webbplatserna Lyko.se, Lyko.no samt 39 helägda integrerade butiker och salonger i Sverige och Norge.

Lyko har sitt ursprung via tre generationer i Dalarna. Första salongen öppnades 1952 och 2003 startades den hemsida som senare

kom att utvecklas till Lyko.se. I november 2014 gick Lyko samman med Bellbox AB, en av Sveriges största butiksåterförsäljare av professionella hårvårdsprodukter, som numera går under Lyko Retail AB, vilket lade grunden till Lykos nuvarande butiksnätverk.

Lyko drivs av att lyfta fram och lyfta upp det bästa i människor i sin omvärld med passion, enkelhet och kunskap. Med över 46 000 produkter från fler än 1 000 varumärken vill Lyko vara det självklara valet för hårvård och skönhet.

VARUMÄRKET LYKO – FÖR EN PERFECT YTA

I SLUTET AV ÅRET SATTES RAMARNA FÖR ETT NYTT REKLAMKONCEPT MED SYFTE ATT ÖKA KÄNNEDOMEN OM LYKO OCH ADDERA EMOTIONELLA VÄRDEN TILL VARUMÄRKET.

I LINJE MED LYKOS AMBITION ATT FÖRÄNDRA BRANSCHEN STICKER DET NYA REKLAMKONCEPTET UT, OCH FRAMFÖRALLT SÄRSKILJER DET LYKOS SÄTT ATT KOMMUNICERA FRÅN ANDRA AKTÖRER INOM SKÖNHETSBRANSCHEN.

KONCEPTET TAR SIN UTGÅNGSPUNKT I BOLAGETS VÄRDERINGAR PASSION, ENKELHET, KUNSKAP: LYKO GÖR SKILLNAD GENOM ATT MED STORT ENGAGEMANG OCH KUNNANDE GUIDA SINA KUNDER GENOM ETT BRETT UTBUD AV PRODUKTER OCH TJÄNSTER INOM HÅR OCH SKÖNHET.

ALLA BROTTAS VI MED OLIKA UTMANINGAR MED ATT VARA EN MODERN MÄNNISKA. IBLAND ÄR LIVET ENKLARE, IBLAND SVÄRARE. SÄG DEN SOM INTE GÅR RUNT OCH BÅR PÅ LITE OLIKA SPÖKEN OCH SKAVANKER I SJÄLEN.

HÄR SKULLE LYKO KUNNA LOVA GULD OCH GRÖNA SKOGAR. HÄVDA ATT VÅRT SCHAMPO ELLER FANTASTISKA HUDKRÄM KOMMER ATT FÖRÄNDRA DITT LIV. MEN DET VORE JU ÖVERDRIVET. SÅ DÄRFÖR SÄGER LYKO BARA DET SOM FAKTISKT ÄR SANT – ATT DU KAN FÅ HJÄLP AV LYKO MED ATT BLI LITE VACKRARE PÅ UTSIDAN.

DET ÄR TYAN ÄR LYKO EXPERTER PÅ INGET ANNAT. INSIDAN, DEN ÄR OCH FÅR VARA PRECIS SOM DEN ÄR. KNÄPP, ORO-

LIG, OUTSÖVD OCH HUR OGLAMORÖS SOM HELST. VÄLKOMMEN TILL LYKO! KONCEPTET LANSERADES UNDER FÖRSTA KVARTALET 2018.





AFFÄRSMODELL

ETT UNIKT OMNIKANALSERBJUDANDE

LYKO SÄLJER PROFESSIONELLA HÅRVÅRDS- OCH SKÖNHETSPRODUKTER I SVERIGE OCH NORGE. PRODUKTERNA KÖPS IN FRÅN EXTERNA DISTRIBUTÖRER OCH LEVERANTÖRER.

ONLINE OCH RETAIL

Lyko har ett omnikanalserbudande där försäljning sker såväl i e-handel, i segmentet Lyko Online, som i fysiska butiker, i segmentet Lyko Retail. Då dagens konsumenter rör sig i allt större utsträckning mellan olika försäljningskanaler erbjuder Lykos omnikanalmodell en helintegrerad kundupplevelse. Vidare fördelades Lykos försäljning i ungefär lika delar mellan fysiska butiker, vilket inkluderar produkter och behandlingar, och e-handel. Under 2017 genererades 95 procent av Lykos totala omsättning från produktförsäljning, vilket inkluderar försäljning såväl online som i butik. Resterande del utgjordes av tjänster.

Av Lykos fysiska butiker har alla tillhörande salonger där Lyko erbjuder tjänster i form av klippning, styling och behandlingar inom hudvård. Lykos salongsverksamhet är en viktig komponent i kunderbjudandet eftersom den både skapar legitimitet och möjliggör försäljningen av professionella hårvårds- och hudvårdsprodukter. Professionella produkter inom hårvård och skönhet är varumärken som endast får säljas av aktörer som bedriver salongsverksamhet.

PRODUKTKATEGORIER PER VARUMÄRKESSEGMENT

| Varumärkessegment | Hårvård | Hudvård | Smink | Parfym |
|--------------------------|---------|---------|-------|--------|
| Professionella produkter | ✓ | ✓ | – | – |
| Selektiva produkter | – | ✓ | ✓ | ✓ |
| Semi-selektiva produkter | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

VARUMÄRKESSEGMENTERING

Lykos produktförsäljning består av hårvårds- och skönhetsprodukter och kan delas in i primärt fyra produktkategorier och tre varumärkessegment. De fyra produktkategorierna är:

- Hårvård
- Hudvård
- Smink
- Parfym

Varumärkessegmenten är:

- Professionella varumärken (som endast finns inom produktkategorierna hårvård och hudvård)
- Selektiva varumärken (som finns inom alla produktkategorier utom hårvård)
- Semi-selektiva varumärken (som finns inom alla produktkategorier)

Varumärkessegmenteringen bestäms utifrån specifika krav som varumärkesägare ställer på sina återförsäljare. Varumärkesägare beslutar själva vilka återförsäljare som ska auktoriseras för att få sälja deras produkter. Den största delen av Lykos försäljning består av hårvårds- och hudvårdsprodukter från professionella varumärken. Generellt krävs att återförsäljare driver professionell salongs- eller behandlingsverksamhet för att få sälja dessa. För selektiva varumärken ställer varumärkesägare vissa andra krav på återförsäljare. Det räcker dock inte att uppfylla de grundläggande kraven utan leverantören vill dessutom att återförsäljaren ska vara en attraktiv samarbetspartner. Semi-selektiva varumärken är varumärken för vilka varumärkesägare generellt ställer väldigt få eller inga krav alls på återförsäljare. Dessa varumärken återfinns hos ett stort antal återförsäljare.

MED TILLVÄXT I FOKUS

LYKO HAR EN VÄL UTARBETAD STRATEGI SOM VÄNTAS LEDA TILL FORTSATT LÖNSAM TILLVÄXT. BOLAGETS STRATEGISKA PLAN ÄR CENTRERAD TILL ÅTTA PUNKTER.

VISION

Lykos vision är att vara det självklara valet för hårvård och skönhet på samtliga marknader som Lyko är verksamma på.

AFFÄRSIDÉ

Lykos affärsidé är att vara en banbrytande aktör inom hårvårds- och skönhetsbranschen. Det uppnås genom att erbjuda en innovativ plattform som inkluderar e-handel såväl som fysisk butiksförsäljning och salongsverksamhet – både i butikerna och under varumärket Lyko Concept för mer exklusiva tjänster. Ambitionen är att konstant ligga i framkant vad gäller nya koncept och samarbeten, till exempel genom initiativ som Lyko Social och det egenutvecklade bokningssystemet Lyko Booking.

MÅL

TILLVÄXT

Lykos mål är att på medellång sikt växa totala intäkter med i genomsnitt 15 till 20 procent årligen.

LÖNSAMHET

Lykos mål är att på lång sikt uppnå en EBITDA-marginal om 10 procent.

UTDELNINGSPOLICY

Styrelsen i Lyko kommer under de närmaste åren primärt använda genererade kassaflöden till fortsatt expansion. Styrelsen har inte för avsikt att föreslå någon utdelning för innevarande räkenskapsår. Därefter kommer styrelsen årligen att utvärdera möjligheten till utdelning med hänsyn tagen till verksamhetens utveckling, rörelseresultat och finansiell ställning, aktuellt och förväntat likviditetsbehov samt expansionsplaner.

| ORGANISK TILLVÄXT | LÖNSAMHET | UTDELNING |
|--|---|--|
| 15-20% AV ÅRLIG TILLVÄXT PÅ MEDELLÅNG SIKT | 10% IEBITDA-MARGINAL PÅ LÅNG SIKT | FOKUS TILLVÄXT UNDER ÖVERSKÅDLIG TID KOMMER TILLVÄXT PREMIERAS FÖRE UTDELNING |

STRATEGI

Lyko har en utarbetad tillväxtstrategi bestående av åtta fokusområden:

● FORTSATT TILLVÄXT PÅ BEFINTLIG MARKNAD

Lykos position som marknadsledare online och som hårvårds- och skönhetspecialist ger bra förutsättningar att med god lönsamhet ta ytterligare marknadsandelar. Affären gynnas av övergripande trender, såsom ökad onlinehandel och ökad tillväxt för specialister jämfört generalister.

● UTVECKLA OCH BREDDA SORTIMENTSERBJUDANDET

Lyko kommer fortsätta utöka antalet produkter och varumärken inom befintliga kategorier, exempelvis inom professionell hårvård som idag utgör Lykos positionsdrivare. Tillväxtkategorier är kategorierna smink och hudvård, i synnerhet professionell hudvård, där erbjudandet såväl avseende produkter som tjänster kommer vidareutvecklas. Utöver befintliga produktkategorier kommer nya kategorier adderas vilka kompletterar utbudet och har en tydlig koppling mot skönhet.

● GEOGRAFISK EXPANSION

Utöver utveckling av butiksnätverket i befintliga marknader ser Lyko potential för vidare geografisk expansion. Lykos strategi vid geografisk expansion är att utnyttja sin skalbara och flexibla plattform via en "online first"-strategi genom att lansera lokalt anpassade webbplatser och därefter besluta huruvida det är aktuellt med fysisk närvaro. "Online first"-strategin gör det möjligt att expandera geografiskt med begränsade investeringar.

● UTVECKLA LYKOS BUTIKSNÄTVERK

Lyko kommer att fortsätta utveckla det fysiska butiksnätverket och ser en fortsatt potential i att öka relevansen i den fysiska närvaron genom ett mer utvecklat produkt- och tjänsteerbjudande. Vidare är Lykos salongsverksamhet, i form av behandlingar, viktiga eftersom den skapar legitimitet samt möjliggör försäljning av professionella hårvårds- och hudvårdsprodukter. Butiker i strategiskt fördelaktiga lägen leder även till ökad varumärkeskännedom och förvärv av nya potentiella kunder.

● EGNA VARUMÄRKEN

Lyko har i dagsläget ett begränsat utbud av produkter under eget namn. Dessa produkter består främst av hårvård och styling men också makeup och håraccessoarer. Under 2017 stod Lykos egna varumärken för drygt 1 procent av omsättningen och ambitionen är öka försäljningen inom kategorin.

● UTVECKLA VARUMÄRKE OCH KÄNNEDOM

Lyko ser en potential i att stärka sin nuvarande position och varumärkeskännedom. Det görs bland annat genom ett nytt kommunikationskoncept och fortsatt satsning på digital marknadsföring och kommunikation via bland annat sociala medier men även bred, traditionell media som TV.

● VIDAREUTVECKLAD PLATTFORM FÖR ÖKAD TILLVÄXT

Lyko fortsätter kontinuerligt att utveckla och förbättra sin plattform för att stärka positionen som Sveriges ledande onlineåterförsäljare av hårvårds- och skönhetsprodukter. Lykos strategi i närtid inkluderar vidareutveckling av CRM-system och sociala medier-plattform i syfte att stödja fortsatt tillväxt och kundinflöde, samt öka närvaron, relevansen och kundinteraktionen i kommunikationskanaler där existerande och potentiella kunder är aktiva. Vidare vill Lyko utveckla plattformen för att skapa möjligheter för ökat samarbete med och försäljning till företagskunder, främst riktat mot salonger.

● STRATEGISKA FÖRVÄRV

Lyko har framgångsrikt förvärvat och integrerat verksamheter för att öka den fysiska närvaron samt bygga en bredare portfölj av produkter, varumärken och kategorier. För att kunna erbjuda kunderna ett utökat, brett och relevant utbud samt för att uppnå ytterligare geografisk expansion ser Lyko fortsatt potential i strategiska förvärv.



ONLINE OCH RETAIL

FÖR EN HELINTEGRERAD KUNDUPPLEVELSE

LYKOS FÖRSÄLJNING FÖRDELAR SIG I RELATIVT LIKA STORA DELAR MELLAN E-HANDEL OCH FYSISK BUTIK. LYKO REDOVISAR I TVÅ SEGMENT, LYKO ONLINE, SOM OMFATTAR LYKOS E-HANDEL, OCH LYKO RETAIL, SOM OMFATTAR BOLAGETS FÖRSÄLJNING I FYSISK BUTIK.

Lykos omnikanalerbjudande gör det möjligt för kunderna att röra sig fritt mellan online och butik – till exempel genom möjligheten att returnera varor som beställts online i fysisk butik, eller att beställa varor ur Lykos onlinesortiment i butikerna. Vidare tillämpar Lyko en harmoniserad prissättning.

ONLINE

Lyko Online står för cirka hälften av försäljningen, och är det segment som har starkast tillväxt. Under åren 2012–2017 har Lyko Online haft en årlig genomsnittlig försäljningstillväxt om 39 procent. Drivet av en generell tillväxt i kategorin och förflyttning av marknaden från fysisk butik till online kombinerat med att Lyko ökat sina marknadsandelar. Under 2017 växte omsättningen i Lyko Online med 28 procent, till 407 MSEK. Under perioden 2012–2017

har bolaget nått skalfördelar i bland annat centrala funktioner samt marknadsföring. EBITDA-marginalen har förbättrats från 5,5 procent 2012 till 8,3 procent 2017.

Lyko har många års erfarenhet av onlineförsäljning och har sedan starten kontinuerligt arbetat med att utveckla e-handeln. Idag har Lyko en användarvänlig och snabb plattform anpassad för mobila enheter, så kallad "mobile first". Plattformen är också utformad för att fungera väl på andra enheter samtidigt som det är möjligt att integrera plattformen med andra hemsidor och i sociala medier.

Lykos hemsida har fått utmärkelser för bästa nordiska webbplats och som vinnare inom kategorin e-handel. Lykos hemsida är väl positionerad för den snabbt växande mobila e-handeln. Under 2017 hade Lyko drygt 21,2 miljoner besök på hemsidan.

**UNDER 2017 HADE LYKO MER ÄN
21,2 MILJONER BESÖK PÅ HEMSIDAN
OCH FÖRSÄLJNINGEN ÖKADE MED
28% TILL 407 MKR.**

RETAIL

Lykos fysiska butiksförsäljning, Lyko Retail, utgör den andra hälften av omsättningen. Under 2017 växte Lyko Retail omsättningen med 8,7 procent, till 369 MSEK, med en EBITDA-marginal om 6,3 procent. Under åren 2012 till 2017 har Lyko Retails försäljning ökat med i snitt 26 procent per år, vilket kan jämföras med marknadens genomsnitt om cirka 2 procent. Den kraftiga tillväxten är främst ett resultat av en expansion av butiksbeståndet, från 23 butiker 2012 till 40 butiker 2017, men beror också på en stark underliggande tillväxt i befintligt butiksbestånd och ökade marknadsandelar inom marknaden för hårvård och skönhet.

En central del i Lyko Retails erbjudande är att driva salongsverksamhet i fysiska butiker. De mest exklusiva salongerna, två i Stockholm och en i Göteborg, drivs under namnet Lyko Concept. Gemensamt för alla Lyko Concept-butiker är att de är destinationer som erbjuder kunder ett team av särskilt erfarna frisörer och hudterapeuter. Lyko Concept bidrar till att stärka trovärdigheten för varumärket Lyko och stärker bilden av Lyko som en ledande aktör inom professionell hår- och hudvård i Sverige.

| | ERBJUDANDE | PRODUKTUTBUD | LÄGE | PRISNIVÅ |
|---|--|--|---|---|
|  <p>LYKO CONCEPT 3 st</p> | Behandlingar inom hårvård och hudvård med kompletterande produktförsäljning. | Handplockat urval av exklusiva varumärken och produkter. | Exklusiva innerstadsområden. | Premiumerbjudande med fokus på mer exklusiva behandlingar (klippning omkring 1 000 kronor). |
|  <p>LYKO BUTIKER 40 st</p> | Produktförsäljning med kompletterande behandlingar. | Brett utbud av mer än 3 000 produkter och 50 varumärken. | Lägen med hög genomströmning, exempelvis i köpcentrum och gallerior eller längs huvudgator. | Högkvalitativ hårvård till ett skäligt pris (klippning omkring 500 kronor). |





MARKNADSÖVERSIKT

OCYKLISK MARKNAD MED VÄXANDE E-HANDEL

LYKOS HUVUDMARKNAD ÄR MARKNADEN FÖR HÅRVÅRDS- OCH SKÖNHETSPRODUKTER FÖR KONSUMENTER I SVERIGE – EN MARKNAD SOM OMSATTE CIRKA 20 MILJARDER KRONOR. BOLAGET HAR ÄVEN VERKSAMHET I NORGE OCH I BÖRJAN AV 2018 TAGIT BESLUTET ATT TA STEGET IN I FINLAND MED SIN ONLINEVERKSAMHET.

Konsumentmarknaden för hårvårds- och skönhetsprodukter i Norden kännetecknas av en konjunkturokänslig, stabil tillväxt. De senaste tio åren har marknaden haft en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 2,3 procent.

KARAKTÄRISTISKA DRAG OCH DRIVKRAFTER

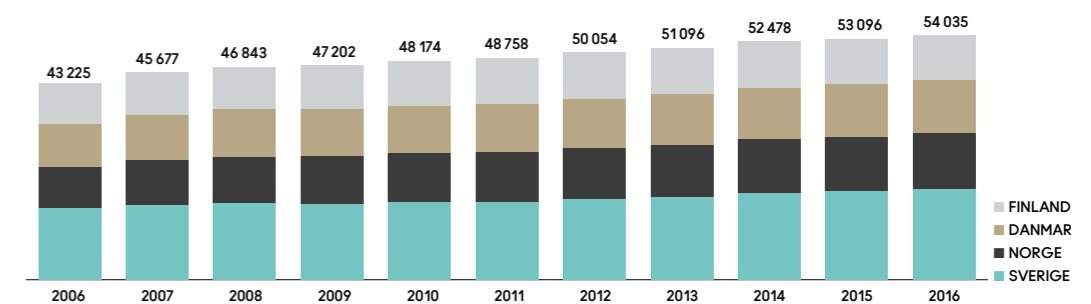
Ett antal faktorer kännetecknar Lykos marknad:

- Stabil marknad och tillväxt med begränsad inverkan av makroekonomiska faktorer.
- Stadigt växande e-handel i en relativt underpenetrerad marknad.
- Ökat omnikanalbetende hos konsumenter.
- Signifikanta inträdesbarriärer.
- Höga bruttovinstmarginaler.
- Låg risk för inkurans i varulager.
- Låg grad av produktreturer.

STABIL MARKNAD OCH TILLVÄXT MED BEGRÄNSAD INVERKAN AV MAKROEKONOMISKA FAKTORER

Lykos marknad – hårvård och skönhet för konsumenter – omsätter cirka 20 miljarder kronor. Marknaden kan betraktas som relativt konjunkturokänslig och påverkades exempelvis inte nämnvärt av den globala finanskrisen 2007–2008. En bakomliggande orsak till de relativt begränsade effekterna av svängningar i konjunkturen är att produkter i kategorin tillgodoser grundläggande behov. Men därtill förklaras tillväxten i branschen också av emotionella, det vill säga upplevda, behov.

FÖRSÄLJNINGsutveckling för den nordiska konsumentmarknaden för hårvårds- och skönhetsprodukter



STADIGT VÄXANDE E-HANDEL I EN RELATIVT UNDERPENETRERAD MARKNAD

Bolagets marknad har, likt många andra konsumentorienterade branscher, gått mot en högre grad av försäljning online. Marknaden för hårvård och skönhet online i Sverige uppgick under 2016 till knappt 2 miljarder kronor, att jämföras mot den totala marknaden för hårvård och skönhet på cirka 20 miljarder kronor. Detta motsvarar en penetrationsgrad av e-handel på 9,5 procent i Sverige. Motsvarande penetrationsgrad i Norden är cirka 10,1 procent. De senaste fem åren har onlineförsäljningen av hårvårds- och skönhetsprodukter i Norden växt med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 9,7 procent, det vill säga betydligt snabbare än den totala marknaden.

Trots den stadigt ökande försäljningen av hårvårds- och skönhetsprodukter online är penetrationsgraden fortfarande låg relativt andra konsumentbranscher som exempelvis elektronik (26 procent) och kläder (14 procent).

ÖKAT OMNIKANALBETEENDE HOS KONSUMENTER

I takt med att handeln förflyttas från fysiska butiker till e-handel har konsumenters köpbeteende förändrats. Dagens konsument rör sig i allt större utsträckning mellan olika försäljningskanaler och undersöker exempelvis produktutbudet via mobiltelefon, lägger beställningar via dator och hämtar ut beställningar i butik. Hårvård och skönhet är ett segment som innehåller produktgrupper där kunder kan vilja se och känna på produkter före köp. Detta kan

kräva personlig försäljning i form av råd och vägledning i samband med köp, vilket understryker behovet av fysisk handel som komplement till e-handel.

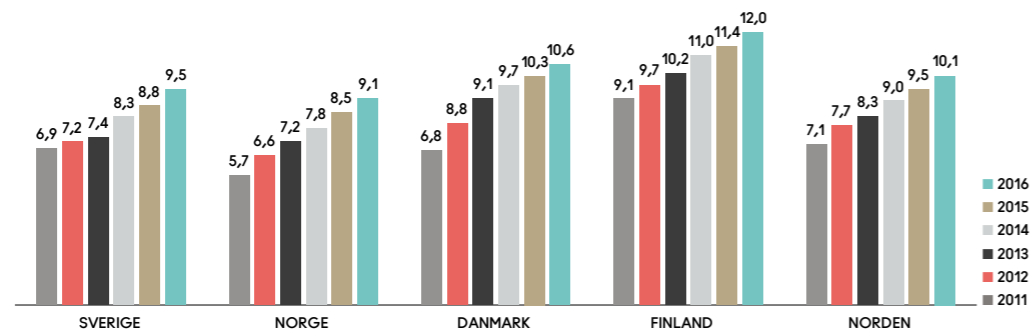
Det förändrade konsumentbeteendet har skapat två typer av köpprocesser: "webrooming", där konsumenter söker information online för att sedan genomföra köp i butik, och "showrooming" där konsumenter söker information i fysisk butik för att sedan genomföra köp online. En studie som genomfördes av PostNord under 2017 indikerar att mer än varannan konsument ägnar sig åt webrooming och att mer än var tionde ägnar sig åt showrooming.



SIGNIFIKANTA INTRÄDESBARRIÄRER

Varumärkesägare för professionella och selektiva produkter ställer krav på återförsäljare för att dessa ska få tillgång till deras produkter, till exempel att återförsäljaren ska bedriva salongsverksamhet. Det skapar barriärer för att bli en auktoriserad återförsäljare.

ONLINEHANDELNS PENETRATION AV MARKNADEN FÖR HÅRVÅRDS- OCH SKÖNHETSPRODUKTER



Aktörer som ICA, Coop och Axfood, som tillsammans står för en betydande del av branschens totala omsättning, har inte tillgång till professionella och selektiva varumärken och produkter utan säljer semiselektiva produkter samt har ofta betydande erbjudanden inom Private Label.

Salongsmarknaden är i sin tur fragmenterad med omkring 8 500 frisörsalonger i Sverige. Fragmenteringen beror på att inträdesbarriärerna för en salongsverksamhet i regel är låga. Utmaningen för en enskild salongsverksamhet är istället att utveckla en betydande och lönsam produktförsäljning kopplad till tjänsteförsäljningen, vilket få aktörer lyckas med i stor skala. Skalfördelar utgör en barriär för mindre återförsäljare och uppnås först vid stora produktvolymmer. Därutöver föredrar varumärkesägare och agenturer generellt att teckna avtal med återförsäljare som kan erbjuda stora försäljningsvolymmer och god exponering mot slutkund.

Skalfördelar spelar även en avgörande roll inom e-handel, som ställer stora krav på återförsäljares förmåga att generera trafik till sina e-handelsportaler. Förvärv av trafik genom köpta annonser i sökmotorer som visas baserat på sökord, så kallade "adwords", är nödvändigt, vilket kan göra verksamhetens storlek till en konkurrensfördel och skapar bättre förutsättningar för god lönsamhet. Därtill föredrar många kunder inom hårvård och skönhet att se och prova produkter innan köp. Ett nätverk av butiker och salonger möjliggör inte bara tillgång av vissa varumärken, utan bygger även kundrelationer och skapar ökad legitimitet och varumärkeskänedom. Renodlade e-handlare har således en konkurrensnackdel jämfört med återförsäljare som driver både e-handel och fysisk butiksförsäljning. Onlineverksamhet innebär också inträdesbarriärer i form av investeringar i hemsida, logistik och digitalisering av lagerhållningssystem.

HÖGA BRUTTOVINSTMARGINALER

Marknaden för återförsäljare inom hårvård och skönhet kännetecknas av goda bruttovinstmarginaler, vilket delvis är hänförligt till höga varuingångsmarginaler från varumärkesägare och agenturer avseende såväl löpande försäljning som kampanjförsäljning. Stora aktörer på hårvårds- och skönhetsmarknaden kan dessutom uppnå volymrabatter genom goda avtalsvillkor med varumärkesägare och distributörer.

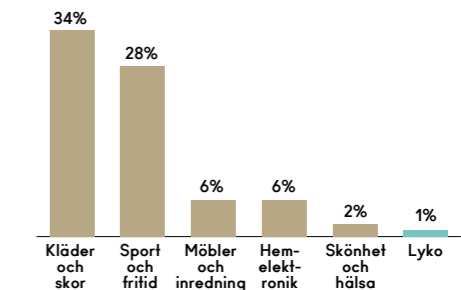
LÅG RISK FÖR INKURANS I VARULAGER

Produkter inom segmentet hårvård och skönhet har typiskt sett lång hållbarhet, vilket bidrar till att en mycket låg andel varor kasseras. Produkterna blir sällan föråldrade och behöver inte säljas ut till rabatterade priser i samma utsträckning likt i många andra branscher. Därutöver är efterfrågan på produkter inom hårvård och skönhet relativt konstant över året vilket bidrar till en jämn lagerhållning. Produkter förblir därmed sällan osålda på grund av missbedömning av inköpsvolymmer eller urval inför en säsong.

LÅG GRAD AV PRODUKTRETURER

Marknaden för hårvårds- och skönhetsprodukter kännetecknas av låga grader av produktreturer i förhållande till många andra kategorier av konsumentprodukter. En bidragande faktor till detta är att merparten av produkterna inte är individanpassade i samma utsträckning som exempelvis kläder och skor som är storleksanpassade. Vidare innebär hygienaspekten att kunder som mottagit och provat varor normalt inte kan returnera dessa, såvida varan inte är defekt. Till skillnad från många andra typer av konsumentprodukter handlar slutkonsumenterna ofta samma typ av hårvårds- och skönhetsprodukter regelbundet, vilket gör att konsumenterna i många fall redan vet vad de eftersöker vid köptillfället och att de ofta handlar beprövade varor.

RETURGRAD I E-HANDEL I SVERIGE PER TYP AV KATEGORI



STEG MOT ÖKAD HÅLLBARHET

LYKO SKA VARA ETT HÅLLBART FÖRETAG I ALLA ASPEKTER. VERKSAMHETEN SKA BEDRIVAS LAGENLIGT, MED HÖG ETISK STANDARD OCH MED RESPEKT OCH HÄNSYN FÖR MÄNSKLIGA RÄTTIGHETER, MÄNNISKORS HÄLSA OCH SÄKERHET SAMT FÖR SAMHÄLLET OCH MILJÖNS BÄSTA.

Det betyder att Lyko arbetar för att minimera bolagets negativa inverkan på människor och miljö samt att addera värde och göra en positiv skillnad i samhället där Lyko verkar. Lyko ska vara en attraktiv arbetsgivare och agera som en god samhällsmedborgare samt erbjuda produkter och tjänster som är bra för människa och miljö.

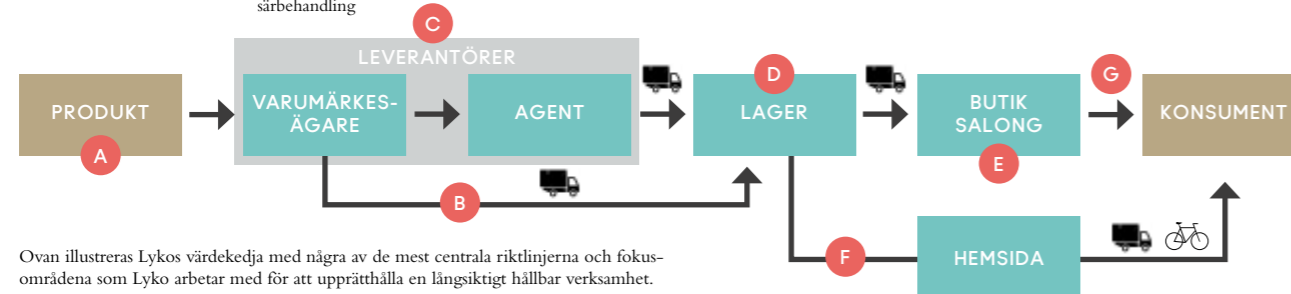
LYKOS VÄRDERINGAR



VÄRDEKEDJA

Lyko ska vara hållbart i alla led. Med policydokument för alla delar i värdekedjan arbetar Lyko för att säkerställa ett hållbart och långsiktigt företag – både i den egna kärnverksamheten och i förhållande till Lykos omvärld och intressenter.

- | | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|--|
| A) Gällande lagstiftning | D) Antikorruptionspolicy | E) Förnybar energi |
| B) Producentansvar förpackningar | Lyko-koden | Avfallshantering |
| C) Uppförandekod | Personalpolicy | F) Förpackningar i återvunnet returfiber |
| Antikorruptionspolicy | Arbetsmiljöpolicy | |
| | Jämställhetspolicy- | G) One-bag-habit |
| | Rutin mot kränkande särbehandling | |



Ovan illustreras Lykos värdekedja med några av de mest centrala riktlinjerna och fokusområdena som Lyko arbetar med för att upprätthålla en långsiktigt hållbar verksamhet.

LYKOS HÅLLBARHETSARBETE

2017 var en milstolpe i Lykos historia genom börsnoteringen på Nasdaq First North Premier, vilket förde med sig en del förändringar i både ledning och organisation. Samtidigt som vi har varit noga med att bibehålla Lykos starka företagskultur och värderingar – passion, enkelhet och kunskap – har detta också gett oss möjlighet att ta ett omtag på vårt hållbarhetsarbete. Fokus under 2017 har varit att arbeta fram genomtänkta och välarbetade policydokument och riktlinjer för att säkerställa att vi har rätt grund att stå på. Med detta på plats får vi bättre förutsättningar till uppföljning, analys och fortsatt utveckling av vårt hållbarhetsarbete framåt.

Lyko har en tydlig strategi och en långsiktighet i det vi gör. Även i vårt hållbarhetsarbete ska vi vara långsiktiga och stegvis stärka och utveckla våra insatser inom de områden som är relevanta för oss. Vi planerar att utföra en väsentlighetsanalys tillsammans med bolagets olika intressenter för att till nästa år kunna ta fram mer detaljerade strategier och mål som är viktiga för Lykos verksamhet och omgivning.

Malin Stavlund, People and Communications officer

ANSVARSFULLA AFFÄRER

Lyko har höga etiska och affärsmässiga standarder i sin verksamhet. Nolltolerans mot mutor och korruption är en av de grundläggande principerna i verksamheten. Därför har Lyko antagit en Antikorruptionspolicy som innehåller tydliga riktlinjer för agerande samt åtgärder för överträdelser mot tillämplig lag eller policy. Som en del av introduktionsprogrammet tar alla medarbetare del av Lykos antikorruptionspolicy. Lyko förväntar sig av alla bolagets affärspartners – så som leverantörer, agenter, konsulter och distributörer – att alltid agera i enlighet med policyn när de interagerar med Lyko.

ETISKA RIKTLINJER

I Lyko-koden återfinns företagets etiska riktlinjer för hur Lykos medarbetare ska agera mot varandra, mot affärspartners och mot samhället. Syftet är att det ska vara lätt att göra rätt. Koden gäller för samtliga medarbetare och är ett verktyg för att omsätta Lykos värderingar och interna policydokument i praktisk handling. Alla medarbetare ansvarar själva för att följa Lyko-koden, liksom tillämpliga lagar och policydokument. Chefer ansvarar för att informationen når ut i organisationen och den närmaste chefen ska vara ett stöd för medarbetarna i etikfrågor.

VISSELBLÅSNING

För att minska risker och upprätthålla förtroendet för verksamheten har Lyko inrättat en visselblåsarfunktion med syfte att misstänkta oegentligheter ska kunna upptäckas och förebyggas i ett tidigt skede. Här har Lykos medarbetare en nyckelroll i att fånga upp eventuella oegentligheter i verksamheten. Hur denna process går till och vad som betraktas som en oegentlighet beskrivs i Lykos Visselblåsarriktlinjer samt kortfattat i Lyko-koden. Visselblåsarfunktionen hanteras av en extern aktör och minskar på så sätt risken för att misstänkta oegentligheter inte rapporteras på grund av att medarbetare känner en oro för represalier.

LEVERANTÖRSRELATIONER

Lyko säljer främst produkter från externa varumärken som köps in direkt från varumärkesägaren eller från distributörer huvudsakligen från Sverige och i övrigt främst från länder inom EU. En mindre del av omsättningen utgörs av private label, det vill säga produkter som produceras på beställning av Lyko och säljs under eget varumärke. Lyko har initierat ett arbete med att inkludera en uppförandekod i alla avtal med leverantörer, Lykos Supplier Code of Conduct, som är baserad på FN:s Global Compact, FN:s Vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter och OECD:s Riktlinjer för multinationella företag. Uppförandekoden omfattar bland annat krav avseende mänskliga rättigheter, arbetsvillkor, miljö och affärsetik som alla leverantörer till Lyko måste leva upp till. Genom uppförandekoden har Lyko rätt att genomföra due diligence och inspektioner på leverantörers verksamhet för att granska deras efterlevnad av uppförandekoden. Lyko har också rätt till att vidta åtgärder eller avsluta samarbeten med leverantörer som bryter uppförandekoden.

MÄNSKLIGA RÄTTIGHETER

För Lyko är det en självklarhet att motverka alla former av ageranden som bryter mot de mänskliga rättigheterna. Lyko har även ett ansvar när det gäller val av samarbetspartners. Genom Lykos uppförandekod för leverantörer åtar sig leverantörerna att respektera internationellt erkända mänskliga rättigheter, inklusive FN:s allmänna förklaring om de mänskliga rättigheterna, Internationella konventionen om medborgerliga och politiska rättigheter och Internationella konventionen om ekonomiska, sociala och kulturella rättigheter, samt ILOs deklaration om grundläggande principer och rättigheter i arbetslivet. Detta innebär till exempel att leverantörerna åtar sig att motverka alla former av barnarbete, inte utöva någon form av diskriminering, erkänna och respektera anställdas associationsfrihet samt ta fram klagomålsförfaranden för anställda och andra parter.

MILJÖANSVAR

Lyko har identifierat tre prioriterade områden där miljöarbetet i dagsläget har sitt fokus. Dessa områden är butiker och salonger, lagerlokal samt produkter. Riktlinjer för miljöarbetet återfinns för närvarande främst i Lykos uppförandekod för leverantörer. Lyko arbetar även i många andra aspekter i verksamheten hållbart och miljövänligt, och kommer under 2018 att fastställa en miljöpolicy med utgångspunkt i den väsentlighetsanalys som planeras att utföras. I ett nästa steg kan Lyko, baserat på gällande policy, arbeta fram ett mer strukturerat gransknings- och uppföljningsarbete.

BUTIKER OCH SALONGER

Lyko har totalt 39 butiker och salonger varav 38 i Sverige och en i Norge. Här har Lyko identifierat energiåtgång, avfallshantering och användning av plastpåsar som fokusområden för att minska butikernas och salongernas miljöpåverkan.

Energiförbrukning

Ungefär 80 procent av butikerna har idag LED-belysning, vilket ger minskad elförbrukning och bättre värmeflöden. All el i Lykos butiker, kontor och lager är till 100 procent producerad med förnybar energi i form av vattenkraft. I enlighet med den nya energikartläggningslagstiftningen, vars syfte är att minska energianvändningen i fastigheter, genomför Lyko en energikartläggning med start 2018.

Avfallshantering

Samtliga butiker och salonger har eller är på väg att få lösningar i lokalerna för att säkerställa att kosmetiskt avfall sorteras och tas om hand på rätt sätt. Till kosmetiskt avfall räknas bland annat nagellack, nagellacksborttagning, produkter i sprayflaskor och hårfärg.

LYKO-KODEN

LYKO-KODEN BESKRIVER HUR SAMTLIGA MEDARBETARE SKA ARBETA MED OCH FÖRHÅLLA SIG TILL:

- MEDARBETARE
- ANTI-KORRUPTION
- DATOR- OCH MOBILANVÄNDNING
- KONFIDENTIELL INFORMATION
- SOCIALA MEDIER
- ALKOHOL OCH DROGER
- HÅLLBARHET
- VISSSELBLÄSNING

UPPFÖRANDEKOD FÖR LEVERANTÖRER

GENOM LYKOS UPPFÖRANDEKOD FÖR LEVERANTÖRER ÅTAR SIG LYKOS LEVERANTÖRER ATT LEVA UPP TILL KRAV VAD GÄLLER:

- MÄNSKLIGA RÄTTIGHETER OCH ARBETSSÄTT
- MILJÖ
- PRODUKTSÄKERHET OCH KVALITET
- FÖRETAGSINTEGRITET
- ANTI-KORRUPTION
- INTRESSEKONFLIKTER
- KONKURRENSRÄTT
- RÄTTIGHETS- OCH INFORMATIONSSKYDD
- SKATTER
- RAPPORTERING TILL LYKO

Påsar

Lyko arbetar också för att minska konsumtionen av plastpåsar för att bidra till reducerad nedskräpning och mer hållbar resursanvändning. Lyko är en del av initiativet One Bag Habit. Det innebär bland annat att butiker och salonger tar betalt för plastpåsar samt informerar kunder om plastpåsarernas miljöpåverkan. Överskottet från försäljningen av plastpåsar går till organisationen Min Stora Dag. Min Stora Dag arbetar med att förverkliga önskedrömmar för barn och unga mellan 4–18 år som har allvarliga sjukdomar och diagnoser.

LAGERLOKAL

Lyko har ett centrallager i Vansbro där merparten av produkter distribueras ifrån, både direkt till slutkund och till Lykos butiker och salonger. I samband med distributionen av produkter arbetar Lyko med att minska materialåtgången i förpackningar samt erbjuda miljövänliga leveranser.

Förpackningar

Från centrallagret i Vansbro skickades under 2017 omkring 1,2 miljoner paket. Lådorna som produkterna packas i är gjorda av 100 procent returfiber som är producerat av material som är återvunnet för tredje gången. En del av Lykos produkter, så som doftljus och parfym, är känsliga för stötar vilket kräver fyllnadsmaterial. För att minimera behovet av fyllnadsmaterial anpassas lådornas storlek alltid efter beställning.

Sedan 1994 gäller Förordningen om producentansvar för förpackningar, som innefattar de förpackningar som levereras till Lyko. Lyko använder sig av TMR, ett bolag som har ett rikstäckande insamlings- och återvinningssystem och som uppfyller alla krav som lagen ställer.

Leverans

Lyko erbjuder ett antal alternativ för transport av kundens paket. Här kan kunden välja bland annat mellan transportörer som klimatkompenenserar för leveransen eller använder alternativa färdmedel, såsom elfordon eller cykel för delar av transporten.

PRODUKTER

Lyko har ett av marknadens bredaste sortiment av skönhetsprodukter med fler än 46 000 artiklar inom hår, hud, smink och parfym tillgängliga online. I Lykos sortiment finns ett stort antal produkter med ekologiska ingredienser, veganska produkter och Fairtrade-certifierade produkter. Som återförsäljare köper Lyko in produkter från såväl multinationella varumärkesägare, mindre svenska tillverkare som från agenturer.

Leverantörssamarbeten

Parallellt med uppförandekoden för leverantörer införs också ett tilläggsavtal gällande produktansvar för Lykos leverantörer, vilket innebär att leverantören ansvarar för att de produkter och det marknadsföringsmaterial som leverantören levererar till Lyko uppfyller samtliga lagar och förordningar i Sverige, som exempelvis märkningen av produkterna och leverantörernas förpackningar. I händelse av produktåterkallande ansvarar leverantören. Att ställa krav på våra leverantörer är en viktig del i Lykos riskhantering samt en del av att ta ansvar som företag. Genom uppförandekoden för leverantörer åtar sig Lykos leverantörer också att ta hänsyn till miljön. Detta innebär bland annat att verksamheten ska följa lämplig miljölagstiftning, prioritera miljövänliga metoder, minska utsläpp och vattenanvändning samt etablera system för att hantera miljöpåverkan. Lyko köper produkter från leverantörer och distributörer huvudsakligen från Sverige och i övrigt främst från länder inom EU.

Hälsa och säkerhet

Alla kosmetiska produkter som Lyko säljer uppfyller kraven i EU:s lagstiftning för kosmetiska produkter. Kosmetikaförordningen har fokus på användarens hälsa och säkerhet. Skulle en konsument trots detta drabbas av en allvarlig oönskad effekt anmäls detta till Läke-medelsverket i enlighet med kosmetikaförordningen.

Inga djurförsök

Lyko säljer inga produkter som är testade på djur. Inom EU har det varit förbjudet att testa kosmetiska produkter på djur sedan 2004 och sedan 11 mars 2013 är det också förbjudet att sälja produkter som testats på djur inom EU.

MEDARBETARE OCH FÖRETAG

STARK FÖRETAGSKULTUR

Lykos historia sträcker sig tillbaka till 1952 då Frans Lyko öppnade en frisørsalong i Vansbro, Dalarna. Två generationer och ett halvt sekel senare kännetecknas Lyko av en stark företagskultur med en passion för allt som har med hårvård och skönhet att göra. Människorna på Lyko drivs av att lyfta fram och lyfta upp det bästa i människor i dess omvärld.

Lyko är Vansbros största arbetsgivare och har bland annat ett nära samarbete med arbetsförmedlingen gällande rekrytering. Ett fokusområde har varit att tillsammans hitta ett sätt att sysselsätta nyanlända, vilket också lett till lyckade anställningar. Fotbollslaget Dala-Järna IK:s kläder pryds av Lyko-loggan som en del av ett sponsringsavtal.

ARBETSMILJÖ

Som arbetsgivare har Lyko huvudansvaret för arbetsmiljöarbetet och de anställda är delaktiga genom att rapportera risker och ge förslag på åtgärder. Skyddsombuden är arbetstagarnas representanter i arbetsmiljöfrågor. Samtliga ledare inom Lyko genomgår utbildning i ledarskap och arbetsmiljö under sitt första anställningsår och som en del av introduktionspaketet för nyanställda genomgår all butiks- och salongspersonal webbutbildningen "Säker i butik". Butikschefer, frisörer och lagermedarbetare har alla fått utbildning i ergonomi.

För Lyko är det en självklarhet att alla anställda ska känna sig trygga och säkra på arbetet. Lyko har en Personalpolicy som innehåller riktlinjer avseende kompetensutveckling, lönebildning, arbetsmiljö, likabehandling samt alkohol och droger. I Lykos Arbetsmiljöpolicy beskrivs ansvarsområden och arbetssätt mer utförligt i förhållande till verksamhetens arbetsmiljöarbete. Med utgångspunkt från Arbetsmiljölagstiftningen har Lyko utformat ett systematiskt miljöarbete som sammanfattas i tre olika faser: undersöka/planera, genomföra och följa upp/utveckla. Detta skapar ett proaktivt arbetssätt som minskar riskerna att någon medarbetare råkar illa ut.

I en medarbetarundersökning från 2017 svarade 84 procent av medarbetarna positivt på frågan om de anser, allt sammantaget, att Lyko är en mycket bra arbetsplats. Resultatet ger en bild av Lyko som en väl fungerande arbetsplats.

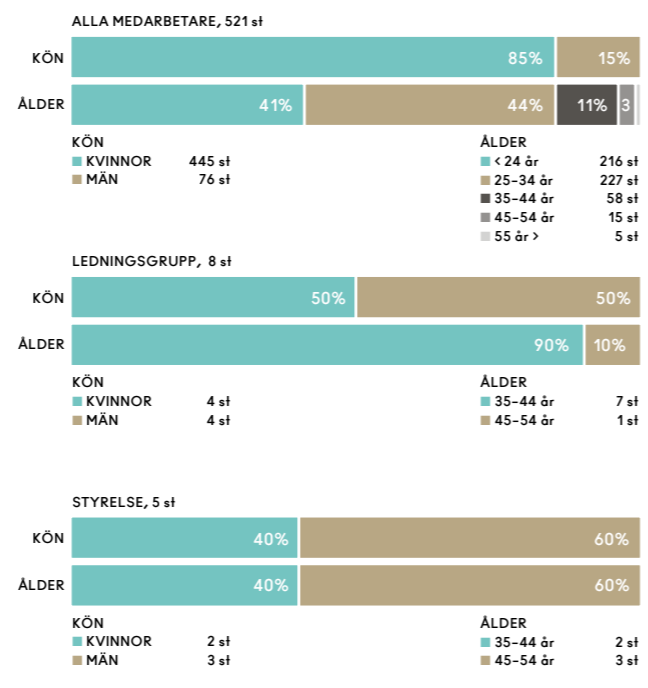
MÅNGFALD BIDRAR POSITIVT

Människor med olika erfarenheter och perspektiv bidrar positivt till Lykos verksamhet. Lyko strävar efter att vara en arbetsplats där alla behandlas med respekt oavsett kön, könsöverskridande identitet eller uttryck, etnisk tillhörighet, religion eller annan trosuppfattning,

funktionsnedläggning, sexuell läggning eller ålder. På Lyko accepteras inga former av trakasserier eller kränkande särbehandling. Lyko eftersträvar en jämn könsfördelning och vill att medarbetare ska kunna förena sitt arbete med föräldraskap.

För att upprätthålla likabehandling i verksamheten har Lyko en Jämställdhets- och mångfaldsplan samt Rutin mot kränkande särbehandling. I Jämställdhets- och mångfaldsplanen har Lyko både ställt upp specifika mål och en handlingsplan för att uppnå dessa mål. Detta innebär bland annat att Lyko ser över sin rekrytering och kompetensutveckling för att nå en jämnare könsfördelning och större mångfald hos personalen. Lykos rutin mot kränkande särbehandling innehåller definitioner samt riktlinjer för att både förebygga kränkande särbehandling och hantera misstankar och konstaterad kränkande särbehandling. Lykos insatser mot kränkande särbehandling ingår i introduktionsutbildningen av nyanställda.

FÖRDELNING ÅLDER OCH KÖN



RISKER

DET FINNS EN RAD FAKTORER SOM PÅVERKAR, ELLER SKULLE KUNNA PÅVERKA, LYKOS VERKSAMHET BÅDE DIREKT OCH INDIREKT.

Lyko identifierar, bedömer och hanterar risker baserat på Lykos vision och mål. Operationella risker utvärderas kontinuerligt inom den dagliga verksamheten. Riskbedömning av strategiska-, compliance-, drift- och finansiella risker utförs årligen av VD, och presenteras för styrelsen. Styrelsen ansvarar för intern kontroll. För att skydda företaget, varumärket och hjälpa medarbetarna att göra rätt har Lyko implementerat en uppförandekod för alla anställda. Dessutom har flera koncerngemensamma policyer antagits och en uppförandekod för leverantörer är under implementering. Nedan beskrivs de riskfaktorer och betydande omständigheter som är särskilt väsentliga för Lykos verksamhet och framtida utveckling.

NYA KONKURRENTER

Marknaden för hårvårds- och skönhetsprodukter är fragmenterad och konkurrensutsatt. Lyko konkurrerar med ett stort antal andra aktörer i olika storlek och organisationsformer, vilka tillämpar flera olika affärsmodeller för försäljning i såväl fysiska butiker som online. Risken hänför sig till att konkurrenter eller nya aktörer gör marknadsinträden eller expanderar, vilket kan reducera Lykos marknadsandel.

HANTERING:

- Nytt kommunikationskoncept för att öka kännedom, samt addera mer emotionella drivkrafter till varumärket.
- Geografisk expansion i Finland andra kvartalet 2018. Bearbetar norska onlinemarknaden intensivt sedan andra kvartalet 2017.
- Utvecklat erbjudande inom produkter och tjänster.
- Driva unika datapunkter.

FÖRSVAGAD KONJUNKTUR

Lyko påverkas av allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden. Osäkerhet rörande ekonomiska framtidsutsikter som påverkar kundernas köpvanor kan ha en väsentlig negativ inverkan på konsumenternas vilja att köpa Lykos produkter samt en negativ effekt på Lykos försäljning och bruttovinstmarginaler. Konsumtionen av hårvårds- och skönhetsprodukter har visat sig vara relativt stabil historiskt, men makroekonomiska förändringar kan påverka konsumentbeteende och konsumtion negativt och försvaga efterfrågan på hårvårds- och skönhetsprodukter.

HANTERING:

- Utöka erbjudandet inom angränsande produktkategorier.
- Följer försäljning och utvalda KPIer i realtid för att snabbt kunna agera på ev ändrat köpbeteende.
- Produktmix av olika priskategorier.

RISKER

VARUMÄRKE

Varumärket "Lyko" är en av de viktigaste affärstillgångarna. Att lyckas upprätthålla Lykos renommé och värdet associerat med varumärket är en viktig del av framgången. Lyko är beroende av sitt renommé som är viktigt i förhållande till både nya och befintliga kunder. Varumärkets värde kan försämrans på grund av klagomål från kunder, negativ publicitet kring varumärket eller Lyko som företag. En risk är att sådana händelser kan leda till en förlust av försäljnings- eller tillväxtpotentialer.

HANTERING:

- Lyko-koden
- Uppförandekod leverantör
- Professionell kundservice
- Ökade investeringar i marknadsföring

TILLVÄXT

Den snabba tillväxten i Lykos verksamhet har inneburit och förväntas fortsätta innebära avsevärda krav på Lykos ledning och dess operativa samt finansiella infrastruktur. Om Lyko misslyckas med att effektivt hantera den ökning av verksamhetens storlek och komplexitet som följer av framtida tillväxt, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Lykos verksamhet, resultat och finansiella ställning.

HANTERING:

- Tydlig strategi för tillväxt – 8 fokusområden.
- Förstärkt koncernledning – organisationsutveckling.

LOGISTIK

Lykos processer för logistiken, vilket inkluderar dokumentation vid leverans av varor, lagringssystem, förpackning, utgående frakt och kvitton, testning och hantering av returerna är baserade på halvautomatiska system. Fel eller avbrott i något av dessa system, till exempel som ett resultat av funktionsstörningar i mjukvara, naturkatastrofer, sjukdomsfall, vandalism eller sabotage, eller mänskliga misstag kan försämra Lykos förmåga att leverera kundernas inköp i tid och skada Lykos renommé.

HANTERING:

- Systemutveckling.
- Arbetar ej med bemanningspool utan samtliga medarbetare anställda på Lyko.
- Investerar i automation och ökad lagerkapacitet klart 2020.

LEVERANTÖRER OCH VARUMÄRKESÄGARE

En av Lykos viktigaste konkurrensfördelar är det breda produktsortimentet, varför Lyko är beroende av att kunna attrahera ett stort antal leverantörer och distributörer. Förutom ett brett produktsortiment erbjuder Lykos leverantörer och distributörer rabatter och marknadsföringsstöd vilka är viktiga för Lykos affärsmodell. Om Lykos leverantörer och distributörer skulle ändra nuvarande praxis och/eller villkor, exempelvis avseende marknadsföringsstöd, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Lyko. De varumärkesägare som levererar till Lyko, och som anser att Lyko är en auktoriserad återförsäljare, erbjuder Lyko att sälja alla eller några av deras produkter. Från tid till annan kan varumärkesägare avsluta eller begränsa Lykos rätt att sälja några av eller alla deras produkter eller ändra villkoren, eller reducera eller ta bort incitamenten som de erbjuder Lyko, vilket kan begränsa Lykos möjlighet att erbjuda ett brett produktsortiment.

HANTERING:

- Bredaste utbudet – riskspridning många olika leverantörer/varumärkesägare.
- Addera värde till leverantörerna tex Lyko Social.
- Långa relationer med flertal leverantör/varumärkesägare.
- Avtalsenliga överenskommelser.
- Säkerställ stark tillväxt digitalt.
- Vara en önskvärd samarbetspartner.

HÅLLBARHETSRIKTER

KORRUPTION

Korruptionsriskerna handlar i huvudsak om interna eller externa bedrägerier och oegentligheter som leder till ekonomiska förluster eller försämrat anseende. Det kan även beröra mutor som erbjuds eller erhålls i relation till Lykos affärspartner. Dessutom finns en risk att anställda undviker att rapportera interna eller externa, misstänkta eller konstaterade, oegentligheter på grund av oro för repressalier.

Riskhantering

- Lyko har antagit en antikorrupsionspolicy som gäller både för bolagets medarbetare och affärspartners, i tillämpliga delar.
- Vid anställning informeras alla medarbetare om Lykos antikorrupsionspolicy.
- Medarbetare ska årligen skriva under Lyko-koden som sammanställer Lykos etiska riktlinjer samt gällande policydokument.
- Medarbetare som gör sig skyldig till mutbrott riskerar skriftlig varning eller ytterst avsked och Lyko avbryter samarbete med affärspartner som inte agerar i enlighet med Lykos antikorrupsionspolicy.
- Lyko har ett externt visselblåsarssystem där medarbetare anonymt kan rapportera oegentligheter.

HOT MOT MÄNSKLIGA

RÄTTIGHETER

Lyko samarbetar med ett flertal leverantörer varifrån produkter köps in. Till följd av detta är Lyko direkt och indirekt utsatt för risker som härleds till brott mot internationellt erkända mänskliga rättigheter. Det finns även en risk att leverantörerna gör inköp av ingredienser från högriskområden avseende brott mot mänskliga rättigheter.

Riskhantering

- Genom Lykos uppförandekod för leverantörer åtar sig Lykos leverantörer att respektera internationellt erkända mänskliga rättigheter.
- Genom Lykos uppförandekod åtar sig Lykos leverantörer att fastställa ursprunget av micaminer, palmolja och annat produktinnehåll som riskerar att vara kopplat till allvarliga kränkningar av mänskliga rättigheter.

ARBETSMILJÖ

Alla medarbetare har rätt till en säker och hälsosam arbetsmiljö. Lyko är utsatt för ett flertal risker som är härledda till arbetsmiljön och arbetar metodiskt för att förebygga dessa. Följande är de huvudsakliga arbetsmiljöriskerna och som kan leda till försämrat anseende: brott mot nationell och internationell arbetslagstiftning, skador och olyckor på arbetsplatsen, kränkande särbehandling eller diskriminering av medarbetare. Dessutom finns en risk att fördelningen av medarbetare inte leverer upp till krav eller förväntningar på jämställdhet och mångfald.

Riskhantering

- Lyko har antagit en arbetsmiljöpolicy baserad på Arbetsmiljölagstiftningen med riktlinjer som Lyko ska följa avseende ansvarsområden, systematiskt arbetsmiljöarbete för granskning, åtgärder och uppföljning samt tidplan.
- I Lykos rutin mot kränkande särbehandling finns definitioner för samt riktlinjer för förebyggande och hantering av misstänkt eller konstaterad kränkande särbehandling.
- Lyko har en jämställdhets- och mångfaldsplan som innehåller både specifika mål och en handlingsplan.
- Medarbetare ska årligen skriva under Lyko-koden som sammanställer Lykos etiska riktlinjer samt gällande policydokument.

MILJÖ

Lyko värnar om sina medmänniskor och miljön samt hur dessa kan påverkas av bolagets verksamhet. Lyko har ingen egen tillverkning utan samarbetar med utvalda leverantörer. Lyko är likväl utsatt för flera miljörisker, till exempel i samband med produktion, transporter, lagerhantering eller kassering av produkter. Därutöver bidrar transporter till koldioxidutsläpp, exempelvis vid transporter till butiker eller direkt till kunden, som sammantaget bidrar till en snabbare klimatförändring.

Riskhantering

- Lyko har eller är på väg att få lösningar i samtliga butiker för att säkerställa att kosmetiskt avfall sorteras och tas hand om på rätt sätt.
- Lyko köper produkter från leverantörer och distributörer huvudsakligen från Sverige och i övrigt främst från länder inom EU. Lykos kunder har möjlighet att välja transportörer som klimatkompenserar för leveranser eller använder alternativa färdmedel, så som elfordon eller cykel för delar av transporten.
- Genom Lykos uppförandekod för leverantörer åtar sig Lykos leverantörer att uppfylla en rad krav inom miljöområdet.

REVISORSYTTRANDE

REVISORNS YTTRANDE AVSEENDE DEN LAGSTADGADE HÅLLBARHETSRAPPORTEN TILL BOLAGSSTÄMMAN I LYKO GROUP AB, ORG.NR 556975-8229

UPPDRAG OCH ANSVARFÖRDELNING

Det är styrelsen som har ansvaret för hållbarhetsrapporten på sidorna 22–27 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

GRANSKNINGENS INRIKTNING OCH OMFATTNING

Vår granskning har skett enligt FARs rekommendation RevR 12 Revisorns yttrande om den lagstadgade hållbarhetsrapporten. Detta innebär att vår granskning av hållbarhetsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för vårt uttalande.

UTTALANDE

En hållbarhetsrapport har upprättats.

Stockholm den 4 april 2018

Ernst & Young AB

Jonas Svensson
Auktoriserad revisor

AKTIEN

EFTER EN FRAMGÅNGSRIK NOTERINGSPROCESS, INKLUSIVE ETT ERBJUDANDE FÖR PRIVATA OCH INSTITUTIONELLA INVESTERARE ATT TECKNA AKTIER, INLEDDDES HANDELN I LYKOS AKTIER PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER DEN 12 DECEMBER 2017 UNDER KORTNAMNET "LYKO".

ERBJUDANDET I KORTHET

Priset per aktie i erbjudandet var 50 kronor, motsvarande ett marknadsvärde, efter genomförandet av erbjudandet, om cirka 766 MSEK. Erbjudandet, inklusive övertilldelningsoptionen, omfattade 5 624 045 aktier, vilket motsvarar cirka 37 procent av det totala antalet aktier i bolaget. Erbjudandet av nya aktier tillförde Lyko en bruttolikvid om cirka 223 MSEK och en nettolikvid om cirka 203 MSEK.

Genom erbjudandet har cornerstone-investerarna Swedbank Robur Fonder AB och Länsförsäkringar Fondförvaltning AB (publ) förvärvat aktier motsvarande deras åtaganden om cirka 90 MSEK, motsvarande cirka 32 procent av det totala antalet aktier i erbjudandet. Lykos största aktieägare efter erbjudandet består av familjen Lyko (genom Lyko Holding AB), Fidelio Capital (genom Bellbox Holding AB), Swedbank Robur, AMF och Länsförsäkringar Fondförvaltning.

Familjen Lyko (genom Lyko Holding AB) har för avsikt att kvarstå som största ägare i bolaget på lång sikt och sålde således inte några aktier i erbjudandet. Cirka 4 000 personer anmälde sig för teckning av erbjudandet och samtliga tilldelades aktier. Över 100 anställda i Lyko valde att teckna aktier i erbjudandet.

KURSUUTVECKLING

Under perioden 12 december 2017 till den 31 januari 2018 steg aktien från 50 SEK till 55,6 kronor, motsvarande en ökning på 11,2 procent. Börsvärdet per den 31 januari 2018 uppgick därmed till 851,2 MSEK. Kursen per den 29 december 2017, årets sista handelsdag, uppgick till 55,5 SEK vilket motsvarar ett börsvärde på 849,7 MSEK.

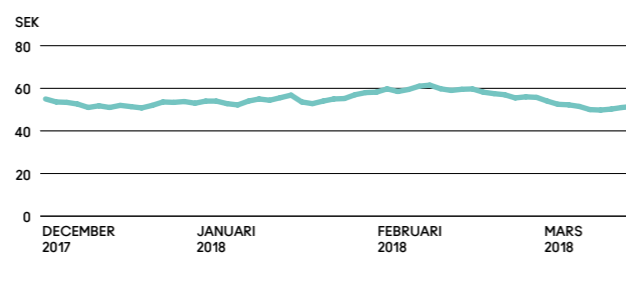
UTDELNINGSPOLICY OCH UTDELNING

Styrelsen i Lyko kommer under de närmaste åren primärt använda genererade kassaflöden till fortsatt expansion. Styrelsen har, med bakgrund av detta, inte för avsikt att föreslå någon utdelning för innevarande räkenskapsår. Därefter kommer styrelsen årligen att utvärdera möjligheten till utdelning med hänsyn tagen till verksamhetens utveckling, rörelseresultat och finansiell ställning, aktuellt och förväntat likviditetsbehov samt expansionsplaner.

FINANSIELL INFORMATION

Lyko publicerar årligen fyra delårsrapporter samt en årsredovisning. Rapporterna finns tillgängliga att läsa och ladda ner eller beställa som utskrift från bolagets webbplats www.lyko.se.

AKTIEKURS SEDAN NOTERING



AKTIEÄGARE

Per den 31 januari 2018 hade Lyko 3 328 aktieägare. Andelen registrerade aktier i utlandet uppgick till 8 procent. De tio största ägarna ägde per den 31 januari 2018 sammanlagt 85,8 procent av kapitalet och rösterna.

| 10 största ägare | Kapital, % | Röster, % | Antal aktier |
|--|------------|-----------|--------------|
| Lyko Holding AB | 50,1 | 50,1 | 7 669 089 |
| Bellbox Holding AB | 13,0 | 13,0 | 1 986 246 |
| Swedbank Robur fonder | 9,1 | 9,1 | 1 400 000 |
| AMF försäkring och fonder | 3,9 | 3,9 | 600 000 |
| Länsförsäkringar fondförvaltning AB | 2,9 | 2,9 | 440 000 |
| SEB Life International | 2,4 | 2,4 | 374 620 |
| Carl-Olof och Jenz Hamrins stiftelse | 1,5 | 1,5 | 225 000 |
| CBLDN-EQ Nordic Small cap | 1,5 | 1,5 | 225 000 |
| Peak AM alternative investments AB | 1,4 | 1,4 | 208 530 |
| Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension | 1,1 | 1,1 | 168 836 |

BOLAGSSTYRNING

LYKO ÄR ETT SVENSKT PUBLIKT AKTIEBOLAG. FÖRE NOTERINGEN PÅ NASDAQ FIRST NORTH PREMIER GRUNDAS BOLAGSSTYRNINGEN I BOLAGET PÅ SVENSK LAG SAMT INTERNA REGLER OCH FÖRESKRIFTER.

Sedan noteringen på Nasdaq First North Premier följer bolaget First North Premiers regelverk för emittenter och tillämpar Svensk Kod för Bolagsstyrning ("Koden"). Koden gäller för alla svenska bolag vars aktier är noterade på en reglerad marknad i Sverige och det rekommenderas att bolag på Nasdaq First North Premier tillämpar Koden. Bolaget behöver inte följa alla regler i Koden då Koden i sig själv medger möjlighet till avvikelser från reglerna, under förutsättning att sådana eventuella avvikelser och den valda alternativa lösningen beskrivs och orsakerna härför förklaras i bolagsstyrningsrapporten (enligt den så kallade "följ eller förklara-principen").

Bolaget har tillämpat Koden från det att aktierna noterades på First North Premier. Inga avvikelser från koden. Förekommande avvikelser hade framkommit i denna rapport.

BOLAGSSTÄMMA

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman bolagets högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämma utövar aktieägarna sin rösträtt i nyckelfrågor, till exempel fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och VD, val av styrelseledamöter och revisorer samt ersättning till styrelsen och revisorerna.

Årsstämma måste hållas inom sex månader från utgången av räkenskapsåret. Utöver årsstämman kan det kallas till extra bolagsstämma. Enligt bolagsordningen sker kallelse till bolagsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Svenska Dagbladet.

RÄTT ATT DELTA I BOLAGSTÄMMA

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma ska dels vara införd i den av Euroclear Sweden förda aktieboken fem vardagar före stämman, dels anmäla sig hos bolaget för deltagande i bolagsstämman senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Aktieägare kan närvara vid bolagsstämmor personligen eller genom ombud och kan även biträdas av högst två personer.

Vanligtvis är det möjligt för aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt, vilka närmare anges i kallelsen till stämman. Aktieägare är berättigade att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar.

INITIATIV FRÅN AKTIEÄGARNAS

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran härom till styrelsen. Begäran ska normalt vara styrelsen tillhanda senast sju veckor före bolagsstämman.

VALBEREDNINGEN

Bolag som följer Koden ska ha en valberedning. Enligt Koden ska bolagsstämman utse valberedningens ledamöter eller ange hur ledamöterna ska utses. Valberedningen ska enligt Koden bestå av minst tre ledamöter och en majoritet av ledamöterna ska vara oberoende i förhållande till bolaget och koncernledningen. Minst en ledamot ska därutöver vara oberoende i förhållande till den röstmässigt största ägaren eller den grupp av aktieägare som samverkar om bolagets förvaltning.

Till årsstämman 2018 avser Huvudägarna att föreslå att bolaget beslutar att anta instruktioner för hur valberedningen till årsstämman 2019 ska utses.

Valberedningen ska sammanträda så ofta som krävs för att kunna fullgöra dess uppgifter och ansvar. Planeringen av sammanträden ska ske med hänsyn till tidpunkten för årsstämman. Ledamöterna i val-

beredningen ska, i samband med sina uppdrag, utföra sina uppgifter i enlighet med Koden. Valberedningens huvudsakliga uppgifter är att nominera kandidater till posterna som ordförande och övriga ledamöter i styrelsen samt lämna förslag på arvode och annan ersättning till var och en av styrelseledamöterna. Valberedningen ska också nominera kandidater till posten som revisor samt lämna förslag på arvode till denna. Valberedningen ska tillvarata samtliga aktieägares gemensamma intressen i de frågor som faller inom valberedningens ansvarsområde.

STYRELSEN

Styrelsen är bolagets högsta beslutsfattande organ efter bolagsstämman. Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för bolagets förvaltning och organisation, vilket innebär att styrelsen är ansvarig för att, bland annat, fastställa mål och strategier, säkerställa rutiner och system för utvärdering av fastställda mål, fortlöpande utvärdera bolagets resultat och finansiella ställning samt utvärdera den operativa ledningen. Styrelsen ansvarar också för att säkerställa att årsredovisningen och delårsrapporter upprättas i rätt tid. Dessutom utser styrelsen bolagets VD.

Styrelseledamöterna väljs normalt av årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Enligt bolagets bolagsordning ska styrelsen, till den del den väljs av bolagsstämman, bestå av minst tre ledamöter och högst sju ledamöter utan suppleanter.

Enligt Koden ska styrelsens ordförande väljas av årsstämman och ha ett särskilt ansvar för ledningen av styrelsens arbete och för att styrelsens arbete är välorganiserat och genomförs på ett effektivt sätt.

Styrelsen följer en skriftlig arbetsordning som revideras årligen och fastställs på det konstituerande styrelsemötet varje år. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsepraxis, funktioner och fördelningen av arbete mellan styrelseledamöterna och VD. I samband med det konstituerande styrelsemötet fastställer styrelsen även instruktionen för VD innefattande finansiell rapportering.

Styrelsen avser att årligen utvärdera styrelsearbetet för att utveckla arbetsformer och effektivitet. Detta planeras ske via en enkät.

Styrelsen sammanträder enligt ett årligen fastställt schema. Utöver dessa styrelsemöten kan ytterligare styrelsemöten sammankallas för att hantera frågor som inte kan hänskjutas till ett ordinarie styrel-

semöte. Utöver styrelsemötena har styrelseordföranden och VD en fortlöpande dialog rörande ledningen av bolaget.

Per dagen för publicering av denna årsredovisning består bolagets styrelse av fem ordinarie ledamöter som valts av bolagsstämman, vilka presenteras i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer".

VD OCH ÖVRIGA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

VD är underordnad styrelsen och ansvarar för bolagets löpande förvaltning och den dagliga driften. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD anges i arbetsordningen för styrelsen och instruktionen för VD. VD ansvarar också för att upprätta rapporter och sammanställa information från ledningen inför styrelsemöten och är föredragande av materialet på styrelsemötena.

Enligt instruktionerna för finansiell rapportering är VD ansvarig för finansiell rapportering i bolaget och ska följaktligen säkerställa att styrelsen erhåller tillräckligt med information för att styrelsen fortlöpande ska kunna utvärdera bolagets finansiella ställning.

VD ska hålla styrelsen kontinuerligt informerad om utvecklingen av bolagets verksamhet, omsättningens utveckling, bolagets resultat och ekonomiska ställning, likviditets- och kreditläge, Viktigare affärshändelser samt varje annan händelse, omständighet eller förhållande som kan antas vara av väsentlig betydelse för bolagets aktieägare.

VD och övriga ledande befattningshavare presenteras i avsnitt Styrelse och Ledning.

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER

Arvode och annan ersättning till styrelseledamöterna, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På extra bolagsstämman den 18 september 2017 beslutades att arvode ska utgå till styrelsens ordförande, Per Sjödel, med 300 000 SEK och till Anna Carlqvist och Marie Nygren med 150 000 SEK vardera. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört.

ARVODE TILL STYRELSEN UNDER RÄKENSKAPSÅRET 2017

Tabellen nedan visar de arvoden som styrelseledamöterna valda av bolagsstämman erhållit under räkenskapsåret 2017.

| Namn | Befattning | Styrelsearvode |
|------------------------------|--------------------|----------------|
| Per Sjödel | Styrelseordförande | 200 000 |
| Rickard Lyko ¹⁾ | Styrelseledamot | 0 |
| Gabriel Fitzgerald | Styrelseledamot | 0 |
| Marie Nygren ²⁾ | Styrelseledamot | 37 500 |
| Anna Carlqvist ²⁾ | Styrelseledamot | 37 500 |
| Summa | | 275 000 |

1) Rickard Lyko har erhållit ersättning på grundval av sin anställning.

2) Marie Nygren och Anna Carlqvist valdes till styrelseledamöter på extra bolagsstämma den 18 september 2017.

NUVARANDE ANSTÄLLNINGSAVTAL FÖR VD OCH ÖVRIGA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Beslut om nuvarande ersättningsnivåer och övriga anställningsvillkor för VD och övriga ledande befattningshavare har fattats av styrelsen.

Tabellen nedan visar arvoden till VD och övriga ledande befattningshavare för räkenskapsåret 2017.

| Namn | Grundlön/ styrelsearvode | Rörlig lön | Övriga förmåner | Summa |
|--|-----------------------------|----------------|--------------------|------------------|
| Joanna Hummel ¹⁾ | 391 863 | 580 000 | 23 748 | 995 611 |
| Håkan Håkansson | 1 000 000 | 0 | 47 330 | 1 047 330 |
| Övriga ledande befattningshavare ²⁾ | 5 963 982 | 327 300 | 258 190 | 6 549 472 |
| Summa | 7 355 845 | 907 300 | 329 268 | 8 592 413 |

1) Joanna Hummel tillträdde som VD 11 oktober 2017 och ersatte Håkan Håkansson.

2) Malin Stavvind, Kalle Eliason och Anna Persson tillträdde sina befattningar under 2017. Ersättning till övriga ledande befattningshavare omfattar även tidigare CFO Fredrik Runesson, inkl avgångsvederlag, samt Carina Hörstedt som lämnade ledningsgruppen under 2018.

Avtal rörande pensioner baseras på rörliga premier och formuleras i enlighet med de nivåer, praxis och kollektivavtal som gäller i det land där den ledande befattningshavaren är anställd.

För bolagets VD gäller för den anställda en uppsägningstid om sex månader och för arbetsgivaren gäller en uppsägningstid om nio månader. För två av de övriga ledande befattningshavarna gäller för de anställda och arbetsgivaren en ömsesidig uppsägningstid om sex månader och för resterande fem ledande befattningshavarna gäller för de anställda och arbetsgivaren en ömsesidig uppsägningstid om tre månader. Ingen av de ledande befattningshavarna har rätt till avgångsvederlag utöver ovanstående lön samt övriga anställningsförmåner under uppsägningstiden.

INTERN KONTROLL

Den interna kontrollen omfattar kontroll av bolagets och Koncernens organisation, förfarande och stödåtgärder. Målsättningen är att säkerställa att en tillförlitlig och korrekt finansiell rapportering sker, att bolagets och Koncernens finansiella rapporter upprättas enligt lag och tillämplig redovisningssed, att bolagets tillgångar skyddas, samt att andra krav efterlevs. Systemet för intern kontroll är även avsett att övervaka att bolagets och Koncernens policyer, principer och instruktioner efterlevs. Den interna kontrollen omfattar även analys av risker och uppföljning av införlivande informations- och affärssystem. Bolaget identifierar, bedömer och hanterar risker baserat på bolagets vision och mål. Riskbedömning av strategiska-, compliance-, drift- och finansiella risker utförs årligen av VD, bedömningen presenteras för styrelsen.

Styrelsen ansvarar för intern kontroll. Processer för hantering av verksamheten och leverera värde ska fastställas inom verksamhetsledningssystem. VD ansvarar för processtrukturen inom Koncernen.

En egen bedömning av minimikraven i definierade kontroller för identifierade risker för varje affärsprocess ska årligen utföras och rapporteras till styrelsen. VD ansvarar för självutvärderingsprocessen, vilken underlättas av att den interna kontrollen fungerar. Dessutom utför funktionen för intern kontroll omdömen om riskkontroller och interna system enligt den plan som överenskommit med styrelse och koncernledning.

MÅNGFALDSPOLICY

Lyko avser att börja tillämpa regel 4.1 i Svensk kod för bolagsstyrning som mångfaldspolicy vid framtagande av förslag till val av styrelseledamöter. Regeln innebär att styrelsen ska ha en med hänsyn till bolagets verksamhet, utvecklingsskede och förhållanden i övrigt ändamålsenlig sammansättning, präglad av mångsidighet och bredd avseende de bolagsstämموvalda ledamöternas kompetens, erfarenhet och bakgrund. En jämn könsfördelning ska eftersträvas. Målet med mångfaldspolicyn är att säkerställa att styrelsens sammansättning av ledamöter motsvarar kraven på mångfald i styrelsen när det gäller kön, ålder och nationalitet samt erfarenheter, yrkesbakgrund och affärsområden.

Styrelsen består av tre män och två kvinnor och andelen kvinnor uppgår därmed till 40 procent vilket är i linje med Bolagsstyrningskollegiets långsiktiga mål om en andel på cirka 40 procent för det minst företrädde könet.

REVISION

Revisorn ska granska bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och VD förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Enligt bolagets bolagsordning ska bolaget ha lägst en och högst två revisorer och högst två revisorssuppleanter. Bolagets revisor är Ernst & Young Aktiebolag, med Jonas Svensson som huvudansvarig revisor.

Under 2017 uppgick den totala ersättningen till bolagets revisor till 888 957 SEK.



ANNA CARLQVIST



PER SJÖDELL



GABRIEL FITZGERALD



MARIE NYGREN



RICKARD LYKO

STYRELSE

PER SJÖDELL

Född 1972.

Styrelseordförande sedan 2016.

Utbildning: Magisterexamen i ekonomi, Linköpings universitet.

Övriga befattningar: Styrelseordförande i, och grundare av, RDCTYPR SARL – Red City PR.

Styrelseordförande i Identity Works AB och Nordic Morning OY. Styrelseledamot i Stockmann Group OY, Project Soar NGO och TeenZapp NGO.

Tidigare befattningar: Styrelseordförande i Aktiebolag Lindex. Styrelseledamot och VD för Fiskars Sweden AB och Nilsjohan Aktiebolag. Styrelseledamot i Bokhandelsgruppen i Sverige AB, Bokus AB och Akademi-bokhandelsgruppen AB. Styrelsesuppleant i Avlis AB, Invav Invest AB och Formakademin i Lidköping AB samt VD för Fiskamin AB.

Aktieinnehav: 21 910

Oberoende av bolaget och ledningen, oberoende av bolagets större ägare.

ANNA CARLQVIST

Född 1973.

Styrelseledamot sedan 2017.

Utbildning: Studier på magisternivå i media och kommunikation, Uppsala universitet, studier på kandidatnivå i etnologi, Lunds universitet samt studier på kandidatnivå i finansiering och redovisning, Södertörns högskola.

Övriga befattningar: Styrelseledamot i Bas Holding AB och Boom Watch Company AB (publ) samt bolagsman i Jonsson&Carlqvist Handelsbolag.

Tidigare befattningar: Styrelseledamot i BAS ID AB samt styrelseledamot och VD för BAS ITG AB.

Aktieinnehav: 0

Oberoende av bolaget och ledningen, oberoende av bolagets större ägare.

MARIE NYGREN

Född 1965.

Styrelseledamot sedan 2017.

Utbildning: Studier i ekonomi, Stockholms universitet.

Övriga befattningar: Styrelseledamot i Runsven-gruppen Aktiebolag. Vice VD för Systembolaget Aktiebolag.

Tidigare befattningar: Styrelseledamot i AB K14 Näckströmsgatan, Apotek Hjärtat Holding AB och Apotek Hjärtat AB.

Aktieinnehav: 1 965

Oberoende av bolaget och ledningen, oberoende av bolagets större ägare

GABRIEL FITZGERALD RICKARD LYKO

Född 1977.

Styrelseledamot sedan 2014.

Utbildning: Civilekonomexamen i finansiell ekonomi, Handelshögskolan i Stockholm.

Övriga befattningar: Styrelseordförande i Acetaria Holding AB, Matilda Intressenter AB, Matilda Intressenter Holding AB och Matilda Intressenter IPR AB. Styrelseledamot och VD för Fidelio Capital AB. Styrelseledamot i Pencey Holding AB, Fitzgerald Invest AB, Bellbox Holding AB, Lyko Retail AB, Fidelio Industries Holding AB, Anicura TC AB, Anicura MC AB, Lyko Online AB, B & B Borås AB, Fidelio Retail Holding AB, Nn.0 ApS, Chino Holding ApS och Chino Holding II ApS. Styrelsesuppleant i Nextmune AB, Nextmune HoldCo AB och Nextmune MC AB.

Tidigare befattningar: Styrelseordförande i GFG Industries AB, GFG Invest AB och Greenfood Real Estate AB.

Aktieinnehav: 0

Oberoende av bolaget och ledningen, beroende till bolagets större ägare.

Född 1982.

Styrelseledamot sedan 2014.

Utbildning: Studier i ekonomi, Uppsala universitet.

Övriga befattningar: Styrelseordförande i Lyko Holding AB, Lyko Retail AB, B & B Borås AB och Lyko Online AB, Styrelseledamot Deodoc AB.

Tidigare befattningar: Styrelseordförande i Bellbox Härvårdsbären AB, B & B Stockholm AB och Concept YOU AB. Styrelseledamot i Företagarna Dalarna Service AB och Företagsamma Dalarna Service AB. Styrelsesuppleant och VD för Lyko Online AB. Styrelseledamot i Deodoc AB.

Aktieinnehav: 798 205, indirekt tillsammans med närstående.

Beroende till bolaget och ledningen, beroende till bolagets större ägare.



JOANNA HUMMEL



ANNA PERSSON



MARIE BJÖRKLUND



KALLE ELIASON



RICKARD LYKO



SAMUEL ANDERSSON



MALIN STAVLIND



PETER GUNNARSSON

LEDNING

JOANNA HUMMEL

Född 1975.

Verkställande direktör sedan 2017.

Utbildning: Magisterexamen i ekonomi, Stockholms universitet och studier i management/administration, University of Groningen, Holland.

Tidigare befattningar: CFO Kicks AB, olika positioner inom Axstores, revisor E&Y.

Aktieägande i Bolaget: Joanna Hummel innehar 715 aktier i Bolaget

MARIE BJÖRKLUND

Född 1978.

CFO (tillträdde 15 mars 2018).

Utbildning: Magisterexamen i ekonomi, Uppsala Universitet.

Tidigare befattningar: Ekonomichef Kicks, Controller/redovisningschef Dahl Sverige, revisor Deloitte.

Aktieägande i Bolaget: Marie Björklund innehar inga aktier i Bolaget.

KALLE ELIASON

Född 1977.

CMO sedan 2017.

Utbildning: Marknadsekonom DIHM, IHM Business School.

Tidigare befattningar: Marknadsdirektör på Hi3G Access AB, marknadschef DHL Sverige.

Aktieägande i Bolaget: Kalle Eliason innehar 775 aktier i Bolaget.

MALIN STAVLIND

Född 1968.

People and communications officer sedan 2017.

Utbildning: Examen i journalistik, Journalisthögskolan i Göteborg, Com Exec Program, Stockholm School of Economics och studier i CSR, Luleå Tekniska universitet.

Tidigare befattningar: Head of Sustainability & Internal Communications på Kicks AB, VP Business ethics and social responsibility på Vestas A/S, Head of strategic communications, Vattenfall

Aktieägande i Bolaget: Malin Stavlind innehar 775 aktier i Bolaget.

RICKARD LYKO

Född 1982.

Grundare till Lyko.se. CDO sedan 2015.

Utbildning: Studier i ekonomi, Uppsala universitet.

Tidigare befattningar: Styrelseordförande i Bellbox Hårvårdsbaren AB, B & B Stockholm AB och Concept YOU AB. Styrelseledamot i Företagsamma Dalarna Service AB och Företagsamma Dalarna Service AB. Styrelsesuppleant och VD för Lyko Online AB. Styrelseledamot i Deodoc AB.

Aktieägande i Bolaget: Rickard Lyko innehar, indirekt tillsammans med närstående, 798 205 aktier i Bolaget.

PETER GUNNARSSON

Född 1981.

CTO sedan 2016.

Utbildning: Studier i data samt media & kommunikation, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.

Tidigare befattningar: ERP-konsult Monitor ERP Systems, IT-chef Autoform

Aktieägande i Bolaget: Peter Gunnarsson innehar 11 016 aktier i Bolaget.

SAMUEL ANDERSSON

Född 1986.

Retail & Sales manager sedan 2015.

Tidigare befattningar: olika positioner Bellbox, Ridderheims Falbygdens

Aktieägande i Bolaget: Samuel Andersson innehar inga aktier i Bolaget.

Tidigare medlemmar i koncernledningen under 2017:

VD Håkan Håkansson

CFO Fredrik Runesson

HR-chef Carina Hörstedt

ÅRSREDOVISNING LYKO GROUP AB

2017

Styrelsen och verkställande direktören för Lyko Group AB (org.nr 556975-8229) avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 1 januari 2017–31 december 2017. Bolaget har sitt säte i Stockholm. Årsredovisningen är upprättad i svenska kronor och i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de antagits av EU.

ALLMÄNT OM VERKSAMHETEN

MODERBOLAGET

Moderföretaget Lyko Group AB (Org. nr. 556975-8229) startade sin verksamhet i november 2014 och har sitt säte i Stockholm. Bolaget är koncernmoder och verkar, själv eller genom de helägda dotterbolagen Lyko Retail AB (Org. nr. 556575-3018) och Lyko Online AB (Org. nr. 556740-9502), inom marknaden för försäljning av hårvårds- och skönhetsprodukter samt salongstjänster. Lyko Holding AB 556975-5639 är moderföretag till Lyko Group AB och moderföretag för den största koncern som bolaget ingår i.

KONCERNEN

Koncernen bedriver försäljning av hårvårds- och skönhetsprodukter genom helägda fysiska butiker och salonger i Sverige (39 enheter på balansdagen) och Norge (1 enhet på balansdagen), samt på nätet genom e-handelsplatserna Lyko.se och Lyko.no. I de helägda butikerna och salongerna bedriver koncernen även försäljning av hår- och hudvårdsbehandlingar.

Koncernen bildades 2014 i samband med att Lyko Group AB förvärvade de helägda dotterbolagen Lyko Retail AB och Lyko Online AB

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER VERKSAMHETSÅRET

Året 2017 var händelserikt för Lyko. Bolaget börsnoterades på Nasdaq First North Premier den 12 december till en kurs om 50 kronor och en total värdering om 766 MSEK. Lyko fick därmed cirka 4 000 nya aktieägare varav fler än 100 var medarbetare.

Vidare tillträdde Joanna Hummel som ny VD i oktober och koncernledningen förstärktes under hösten med Kalle Eliasson, CMO och Malin Stavlin, People and Communications Officer. Även Anna Persson, tidigare Lager- och logistikchef, förstärkte koncernledningen under hösten. Detta i samband med att hon även fick ansvaret för Inköp. I december utsågs Marie Björklund till ny CFO.

Under året öppnades två nya butiker och dessutom slutfördes ett strategiskt förvärv av en skönhetsbutik i Karlstad. Under hösten lanserades Lyko Social, en digital plattform som kopplar samman konsumenter, leverantörer och frisörer som är intresserade av hårvård och skönhet. Implementering av Lykos egenutvecklade bokningssystem Lyko Booking påbörjades i slutet av året. Bokningssystemet är primärt för internt bruk men kommer även framöver kunna rullas ut på externa parter vilket tydligare knyter Lyko samman med fristående frisörsalonger.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT

Koncernens intäkter för helåret 2017 uppgick till 776,1 MSEK, vilket motsvarar en tillväxt om 18,0 procent jämfört med 2016. Tillväxten drevs främst av en stark utveckling i segmentet Online. Online stod under helåret 2017 för 52,4 procent av koncernens intäkter. Under 2016 uppgick andelen av koncernens intäkter som var hänförlig till Onlineverksamheten till 48,3 procent.

EBITDA för helåret uppgick till 41,8 (52,0) MSEK, med en EBITDA-marginal om 5,4 procent (7,9). Det lägre EBITDA-resultatet förklaras främst av kostnader relaterade till marknadsnotering. De totala externa resultatpåverkandekostnaderna under 2017 för marknadsnoteringen uppgick till 16,2 MSEK.

Justerat EBITDA-resultat för helåret, justerat för kostnader relaterat till marknadsnoteringar uppgick till 58,0 MSEK (52,0), med en justerad EBITDA-marginal om 7,5 procent (7,9). Det förbättrade resultatet drevs av högre intäkter jämfört med året innan medan den lägre marginalen är en konsekvens av ökade tillväxtingsatsningar och en anpassning av bolaget till noterad miljö.

Koncernens avskrivningar ökade till 23,2 MSEK (17,2) under helåret 2017. Ökningen drevs av digital utveckling samt investeringar i butiksnätverk.

Periodens totalresultat uppgår till -40,2 MSEK för 2017 där finansiella kostnader relaterade till lånet Bellbox uppgår till 57 MSEK. Lånet löstes i samband med noteringen vilket ger en annan finansiell ställning inför 2018. Se vidare not 31.

| MSEK om inget annat anges | 2017 | 2016 |
|--|-------|-------|
| Totala intäkter | 776,1 | 657,8 |
| Försäljningstillväxt, % | 18,0 | 28,9 |
| Bruttovinst | 398,6 | 336,8 |
| Bruttovinstmarginal, % | 51,4 | 51,2 |
| Justerad EBITDA | 58,0 | 52,0 |
| Justerad EBITDA-marginal, % | 7,5 | 7,9 |
| Periodens totalresultat | -40,2 | 4,9 |
| Resultat per aktie före utspädning, kr | -4,00 | 0,49 |
| Resultat per aktie efter utspädning, kr | -4,00 | 0,49 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | 2,0 | 40,8 |
| Nettoskuld (+) / Nettokassa (-) | 40,5 | 226,5 |

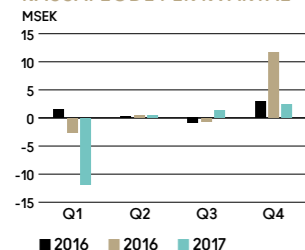
Tabellen ovan innehåller alternativa nyckeltal. Se definition i slutet av rapporten.

| KSEK | 2017 | 2016 |
|--------------------------------|-------|-------|
| Retail | | |
| Totala intäkter externa kunder | 369,2 | 339,6 |
| EBITDA | 23,1 | 23,3 |
| Online | | |
| Totala intäkter externa kunder | 406,9 | 318,0 |
| EBITDA | 34,0 | 28,8 |
| Koncerngemensamt | | |
| EBITDA | -15,3 | 0,0 |
| Koncernen | | |
| EBITDA | 41,8 | 52,1 |
| Avskrivningar | -23,2 | -17,2 |
| Finansiella poster netto | -56,2 | -27,0 |
| EBT (Resultat före skatt) | -37,6 | 7,8 |

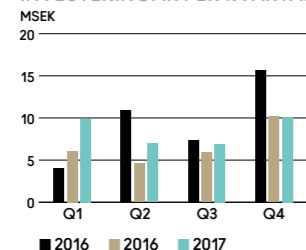
KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under helåret till 2,1 MSEK (40,8). Från investeringsverksamheten uppgick kassaflödet till -33,9 MSEK (-26,5), vilket var hänförligt till investeringar i immateriella och materiella anläggningstillgångar främst gällande ombyggnationer av egna butiker samt utveckling av lyko.se och lyko.no. Det totala kassaflödet för 2017 uppgick till -7,4 MSEK (8,9).

KASSAFLÖDE PER KVARTAL



INVESTERINGAR PER KVARTAL



FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens övriga kortfristiga skulder har minskat till 25,3 MSEK (237,2) vid utgången av 2017. Minskningen beror på att skulden till Bellbox Holding AB, som uppstod vid Lyko Group ABs förvärv av Lyko Retail AB, reglerades i samband med marknadsnoteringen i december. Nettoskulden uppgick per balansdagen till 40,5 MSEK (226,0).

FINANSIELLA MÅL OCH STRATEGI

Lyko har satt följande långsiktiga finansiella mål:

- Tillväxt: Att på medellång sikt växa totala intäkter med i genomsnitt 15 till 20 procent årligen.
 - Lönsamhet: Att på lång sikt uppnå en EBITDA-marginal om 10 procent.
 - Utdelningspolicy: Styrelsen i Lyko kommer under de närmaste åren primärt använda genererade kassaflöden till fortsatt expansion.
- Lyko har en väl utarbetad tillväxtstrategi bestående av åtta fokusområden:
- Fortsatt tillväxt på befintlig marknad.
 - Utveckla och bredda sortimentserbjudandet.
 - Geografisk expansion.
 - Utveckla Lykos butiksnätverk.
 - Egna varumärken.
 - Stärkt varumärkeskännedom och position.
 - Vidareutvecklad plattform för ökad tillväxt.
 - Strategiska förvärv.

Bolagets affär gynnas av övergripande trender, såsom ökad onlinehandel och ökad tillväxt för specialister jämfört generalister. Lyko ser tecken på branschglidning och nya aktörer på bolagets marknad, men samtidigt en ännu starkare trend där fler och fler varumärkesägare får upp intresset för digitala affärer och den förflyttning som sker såväl generell inom retail som för skönhet.

Bolaget fortsätter att utveckla och förbättra erbjudandet. Som ett led i detta har Lyko registrerat sig och fått tillstånd av Läkemedelsverket att sälja apoteksvarumärken, vilket breddar bolagets produktsortiment.

Lyko bearbetar den norska onlinemarknaden intensivt sedan andra kvartalet 2017. Under våren 2018 tar Lyko klivet in i Finland med en "online first"-strategi. Finland är en spännande marknad som har Nordens högsta onlinenpenetration inom kategori skönhet. Satsningen innebär marginell finansiell påverkan på 2018 men med Lykos starka och breda produktsortiment finns goda förutsättningar att bli en ledande aktör även på denna marknad.

Lyko ser en fortsatt potential i att öka relevansen i vår fysiska närvaro med ett mer utvecklat produkt- och tjänsteerbjudande. Bolaget har en potential i en ökad kännedom och lanserar under första kvartalet 2018 nytt kommunikationskoncept som också kommer gå mot större mer traditionella format vilket är en avvikelse mot 2017 då marknadsföring skedde uteslutande digitalt. För att möta den ökade tillväxten har beslut fattats om att investera i en automatiserad logistiklösning för att ytterligare effektivisera lager- och logistikfunktionen – en satsning som utöver att den är en förutsättning för att möta tillväxten även innebär långsiktiga lönsamhetsförbättring.

HÅLLBARHET

Lyko ska vara ett hållbart företag i alla aspekter. Verksamheten ska bedrivas lagenligt, med hög etisk standard och med respekt och hänsyn för mänskliga rättigheter, människors hälsa och säkerhet samt för samhällets och miljöns bästa. Läs mer om Lykos hållbarhetsarbete på sidorna 22-27.

AKTIEN OCH AKTIEKAPITAL

Efter en framgångsrik noteringsprocess, inklusive ett erbjudande för privata och institutionella investerare att teckna aktier, inleddes handeln i Lykos aktier på Nasdaq First North Premier den 12 december 2017 under kortnamnet "LYKO". Under perioden 12 december 2017 till den 31 januari 2018 steg aktien från 50 kronor till 55,6 kronor, motsvarande en ökning på 11,2 procent. Börsvärdet per den 31 januari 2018 uppgick därmed till 851,2 MSEK. Per den 31 januari 2018 hade Lyko 3 328 aktieägare. Motsvarande aktiekurs per 29 december 2017 uppgick till 55,50 SEK vilket leder till ett börsvärde på 849,7 MSEK.

ANSTÄLLDA

Lyko hade vid utgången av december 2017 totalt 268 fulltidsanställda (224) beräknat som ett genomsnitt för helåret, varav 85 procent är kvinnor. Merparten av dessa är verksamma i Sverige

MODERBOLAGET

Moderbolaget Lyko Group ABs verksamhet omfattar managementtjänster till övriga bolag i koncernen. Intäkterna för helåret uppgår till 5,7 MSEK (5,7). Rörelseresultatet uppgick till -15,4 MSEK (-3,2). Minskningen av rörelseresultatet beror på ökade kostnader i samband med arbetet med marknadsnoteringen av Lyko Groups aktier. Finansnettot uppgick till -7,1 MSEK (-24,6). Moderbolagets resultat före skatt uppgick till -4,9 MSEK (-1,0).

HÄNDELSER EFTER ÅRETS SLUT

Lyko meddelade att bolaget tar steget in på den finska marknaden genom onlinelansering under det andra kvartalet 2018. Samtidigt investerar Lyko i en ny lagerlokal med ökad automation i syfte att effektivisera lagerhanteringen och möta en ökad tillväxt. Anläggningen väntas vara i drift under det första kvartalet 2020.

UTDELNING

Lykos utdelningspolicy är att bolaget kommer under de närmaste åren primärt använda genererade kassaflöden till fortsatt expansion. Styrelsen föreslår därmed ingen utdelning för verksamhetsåret 2017.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Till årsstämans förfogande står följande vinstmedel (miljoner svenska kronor):

| | |
|------------------|--------------|
| Balanserad vinst | 341,6 |
| Årets vinst | -40,2 |
| Summa | 301,4 |

RISKER

Huvudsakliga risker relaterade till Lyko och dess verksamhet består av:

- Risker som hänför sig till konkurrenters eller nya aktörers marknadsinträden eller expansion, vilket kan reducera Lykos marknadsandel och ha en väsentlig negativ inverkan på Lykos verksamhet, resultat och finansiella ställning,
- Risker som hänför sig till en negativ makroekonomisk utveckling eller en försvagning av detaljhandelsmarknaden och förändringar av företags och konsumenters köpkraft, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Lykos verksamhet, resultat och finansiella ställning,
- Risken att Lykos renommé och varumärke försämras, vilket kan leda till en förlust av försäljnings- eller tillväxtpotentialer vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Lykos verksamhet, resultat och finansiella ställning,
- Risken för fel eller avbrott i Lykos processer för logistik som kan innebära att Lyko inte kan leverera kundernas inköp i tid, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Lykos verksamhet, resultat och finansiella ställning,
- Risken att Lyko inte har möjlighet att hantera sin tillväxt på ett effektivt sätt eller att den förväntade tillväxt som Lykos affärsplan grundar sig på inte uppnås, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Lykos verksamhet, resultat och finansiella ställning,
- Risken för att leverantörer, distributörer och varumärkesägare säger upp eller begränsar Lykos rätt att sälja några eller alla deras produkter, vilket kan begränsa Lykos möjlighet att erbjuda ett brett produktsortiment och få en väsentlig negativ inverkan på Lykos verksamhet, resultat och finansiella ställning.
- För finansiella risker se vidare not 25.

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

| Belopp i MSEK | Not | 1 jan 2017 – 31 dec 2017 | 1 jan 2016 – 31 dec 2016 |
|--|------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Rörelsens intäkter | | | |
| Nettoomsättning | 4 | 765,5 | 642,8 |
| Övriga rörelseintäkter | 5 | 10,6 | 15,1 |
| Totala intäkter | | 776,1 | 657,8 |
| Handelsvaror | | -377,5 | -321,0 |
| Övriga externa kostnader | 7, 8 | -194,6 | -147,1 |
| Personalkostnader | 9 | -162,3 | -137,5 |
| Av- och nedskrivningar | 14, 15, 16 | -23,2 | -17,2 |
| Övriga rörelsekostnader | | 0,0 | -0,2 |
| Summa kostnader | | -757,5 | -623,0 |
| Rörelseresultat | | 18,6 | 34,8 |
| Finansiella intäkter | 10 | 6,2 | 0,1 |
| Finansiella kostnader | 11 | -62,4 | -27,0 |
| Resultat före skatt | | -37,6 | 7,8 |
| Skatt | | -2,7 | -2,9 |
| Årets resultat | | -40,3 | 4,9 |
| Periodens övriga totalresultat | | | |
| Poster som kommer omklassificeras genom resultaträkningen | | | |
| Omräkningsdifferenser | | 0,1 | 0,5 |
| Periodens övriga totalresultat | | 0,1 | 0,5 |
| Periodens totalresultat | | -40,2 | 5,4 |
| Periodens resultat hänförligt till | | | |
| Moderbolagets aktieägare | | -40,3 | 4,9 |
| Periodens totalresultat hänförligt till | | | |
| Moderbolagets aktieägare | | -40,2 | 5,4 |
| Resultat per aktie | | | |
| Resultat per aktie före utspädning (SEK) | | -4,00 | 0,49 |
| Resultat per aktie efter utspädning (SEK) | | -4,00 | 0,49 |

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

| Belopp i MSEK | Not | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 | Belopp i MSEK | Not | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|--|--------|--------------|--------------|--|--------|--------------|--------------|
| TILLGÅNGAR | | | | EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | |
| Anläggningstillgångar | | | | Eget kapital | 23 | | |
| Goodwill | 14 | 258,9 | 258,9 | Aktiekapital | | 7,7 | 0,1 |
| Licenser | 14 | 0,7 | 0,5 | Övrigt tillskjutet kapital | | 356,7 | 100,5 |
| Övriga immateriella tillgångar | 14 | 30,7 | 19,3 | Reserver | | 0,1 | 0,5 |
| Förbättringsutgifter på annans fastighet | 15 | 26,1 | 21,1 | Balanserade vinstmedel | | -29,4 | 10,9 |
| Inventarier, verktyg och installationer | 16 | 24,1 | 25,5 | Summa eget kapital | | 335,0 | 111,4 |
| Övriga långfristiga fordringar | 25 | 0,0 | 0,0 | Långfristiga skulder | 25 | | |
| Uppskjuten skattefordran | 12 | 5,2 | 0,3 | Skulder till kreditinstitut | 17 | 35,5 | 6,2 |
| Summa anläggningstillgångar | | 345,7 | 325,5 | Uppskjuten skatteskuld | 12 | 7,3 | 6,9 |
| Omsättningstillgångar | | | | Övriga långfristiga skulder | | 7,2 | 6,7 |
| Varulager | 18 | 158,0 | 139,1 | Långfristiga avsättningar | 26 | 0,0 | 1,3 |
| Kundfordringar | 17 | 8,9 | 2,7 | Summa långfristiga skulder | | 50,0 | 21,0 |
| Övriga fordringar | | 11,5 | 6,8 | Kortfristiga skulder | | | |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 19 | 32,4 | 21,2 | Skulder till kreditinstitut | 17 | 3,0 | 7,0 |
| Likvida medel | 17, 21 | 5,3 | 12,7 | Leverantörsskulder | 17 | 108,3 | 96,4 |
| Summa omsättningstillgångar | | 216,1 | 182,5 | Aktuella skatteskulder | 12 | 2,9 | 3,5 |
| Summa tillgångar | | 561,8 | 508,0 | Övriga kortfristiga skulder | 17, 31 | 25,5 | 237,2 |
| | | | | Kortfristiga avsättningar | 26 | 1,5 | 0,0 |
| | | | | Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 27 | 35,7 | 31,4 |
| | | | | Summa kortfristiga skulder | | 176,8 | 375,6 |
| | | | | Summa skulder och eget kapital | | 561,8 | 508,0 |

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

EGET KAPITAL HÄNFÖRLIGT TILL MODERBOLAGETS AKTIEÄGARE

| Belopp i tkr | Not | Aktie- kapital | Övrigt tillskjutet kapital | Omräkni- ngsreserv | Balanserad vinst | Summa | Innehav utan bestämmande inflytande | Totalt eget kapital |
|---|-----------|-------------------|----------------------------------|-----------------------|---------------------|--------------|---|---------------------------|
| Ingående eget kapital 2016-01-01 | | 0,1 | 100,5 | 0,0 | 5,5 | 106,0 | 0,0 | 106,0 |
| Årets resultat | | | | | 4,9 | 4,9 | 0,0 | 4,9 |
| Omräkningsdifferenser | | 0,0 | 0,0 | 0,5 | 0,0 | 0,5 | 0,0 | 0,5 |
| Årets totalresultat | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 5,4 | 5,4 | 0,0 | 5,4 |
| Summa transaktioner med ägare | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Utgående eget kapital 2016-12-31 | | 0,1 | 100,5 | 0,0 | 10,9 | 111,4 | 0,0 | 111,4 |
| Ingående eget kapital 2017-01-01 | | 0,1 | 100,5 | 0,0 | 10,9 | 111,4 | 0,0 | 111,4 |
| Årets resultat | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -40,3 | -40,3 | 0,0 | -40,3 |
| Omräkningsdifferenser | | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,1 |
| Årets totalresultat | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -40,3 | -40,3 | 0,0 | -40,2 |
| Transaktioner med ägare: | | | | | | | | |
| Lämnad utdelning | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Omstämpling | 31 | 0,0 | 51,3 | 0,0 | 0,0 | 51,3 | 0,0 | 51,3 |
| Fondemission | | 5,4 | -4,9 | 0,0 | -0,4 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Nyemission | | 2,2 | 220,8 | 0,0 | 0,0 | 223,0 | 0,0 | 223,0 |
| Emissionskostnader | | 0,0 | -10,5 | 0,0 | 0,0 | -10,5 | 0,0 | -10,5 |
| Summa transaktioner med ägare | | 7,6 | 256,6 | 0,0 | -0,4 | 263,8 | 0,0 | 263,8 |
| Utgående eget kapital 2017-12-31 | 23 | 7,7 | 357,1 | 0,6 | -30,4 | 335,0 | 0,0 | 335,0 |

Säljrevers och preferensaktie

I november 2014 förvärvade Lyko Group AB det nuvarande helägda dotterbolaget Lyko Retail AB från Bellbox Holding AB. I samband med förvärvet ställdes en säljrevers ut till Bellbox Holding AB med ett nominellt belopp om 189,2 MSEK. Säljreversen innefattade en rättighet för Bellbox Holding AB att konvertera eventuella utestående belopp, inklusive ränta, till aktier i Lyko Group AB, under förutsättning att säljreversen i sin helhet var oreglerad per den 31 december 2016. Då Lyko Group AB ej återbetalat säljreversen per 31 december 2016, ingick i mars 2017 Bellbox Holding AB en överenskommelse med Lyko Holding AB (majoritetsägare i Lyko Group AB) och övriga aktieägare, varvid Bellbox Holding AB avstod från rätten att konvertera säljreversen till aktier t.o.m. december 2017. Dessutom överenskomms att ingen ränta ackumuleras på säljreversen första halvåret 2017. Som kompensation för att konverteringsrätten avstods och att räntan

stoppades enligt ovan, emitterades i mars 2017 1 preferensaktie (Serie C) i Lyko Group AB med företräde till utdelning om 50,0 MSEK, samt ränta om 6,0 procent för perioden juli-december 2017 och 12,0 procent för perioden därefter, till Bellbox Holding AB mot en teckningslikvid om 1 SEK. Räntan på preferensaktien (Serie C) ackumuleras till den dag då behörigt bolagsorgan fattar beslut om vinstutdelning respektive annan värdeöverföring justerad för eventuell split, fondemission eller dylikt. I samband med noteringen av Lyko Group ABs aktier på First North omvandlades preferensaktien till stamaktie. Även säljreversen reglerades i samband med noteringen vilket innebär att Lyko Group per balansdagen ej har någon skuld till Bellbox Holding.

Följden av omförhandlingarna medförde att Lyko Group från 23 mars till 13 december 2017 hade två separata skulder, säljreversen och preferensaktien, till Bellbox Holding. De två finansiella instrumenten löpte med ränta under året, vilket belastade koncernens räntekostnader med totalt 57,0 MSEK.

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

| Belopp i MSEK | Not | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|---|-----|--------------|--------------|
| Den löpande verksamheten | | | |
| Resultat efter finansiella poster | | -37,6 | 7,8 |
| Avskrivningar och nedskrivningar | 28 | 23,2 | 17,2 |
| Övriga justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet | 28 | 49,5 | 23,3 |
| Betald skatt | | -4,8 | -0,4 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital | | 30,2 | 47,9 |
| Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital | | | |
| Ökning/minskning av varulager | | -18,9 | -29,5 |
| Ökning/minskning av rörelsefordringar | | -22,2 | -5,1 |
| Ökning/minskning av rörelseskulder | | 12,9 | 27,5 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | | 2,0 | 40,8 |
| Investeringsverksamheten | | | |
| Förvärv av immateriella anläggningstillgångar | | -18,4 | -12,0 |
| Förvärv av materiella anläggningstillgångar | | -15,5 | -14,8 |
| Avyttring av materiella anläggningstillgångar | | 0,0 | 0,2 |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten | | -33,9 | -26,6 |
| Upptagna lån | | 39,1 | 4,0 |
| Amortering av låneskulder | | -224,3 | -9,4 |
| Nyemission | | 209,5 | 0,0 |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten | | 24,4 | -5,4 |
| Periodens kassaflöde | | -7,4 | 8,9 |
| Likvida medel vid periodens början | | 12,7 | 3,8 |
| Likvida medel vid periodens slut | 21 | 5,3 | 12,7 |

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

| Belopp i MSEK | Not | 1 jan 2017 – 31 dec 2017 | 1 jan 2016 – 31 dec 2016 |
|--|--------|-----------------------------|-----------------------------|
| Nettoomsättning | | 5,7 | 5,7 |
| Rörelsens kostnader | | | |
| Övriga externa kostnader | 7 | -17,4 | -2,0 |
| Personalkostnader | 2, 9 | -3,6 | -6,8 |
| Avskrivningar och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar | | -0,1 | -0,1 |
| Rörelseresultat | | -15,4 | -3,2 |
| Finansnetto | 10, 11 | -7,1 | -24,6 |
| Resultat före skatt | | -22,6 | -27,7 |
| Bokslutsdispositioner | 6 | 17,7 | 26,7 |
| Skatt | 12 | 1,9 | 0,0 |
| Periodens resultat | | -3,0 | -1,0 |
| Övrigt totalresultat | | 0,0 | 0,0 |
| Periodens totalresultat | | -3,0 | -1,0 |

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

| Belopp i TSEK | Not | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|--|---------------|--------------|--------------|
| TILLGÅNGAR | | | |
| Anläggningstillgångar | | | |
| Maskiner och inventarier | 16 | 0,6 | 0,3 |
| Andelar i koncernbolag | 24 | 292,5 | 292,5 |
| Uppskjuten skattefordran | | 4,8 | 0,0 |
| Summa anläggningstillgångar | | 297,9 | 292,8 |
| Kortfristiga fordringar | | | |
| Fordringar hos koncernföretag | 17 | 48,8 | 27,7 |
| Övriga fordringar | | 2,8 | 0,1 |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 19 | 0,0 | 0,1 |
| Kassa och bank | 17, 21 | 3,6 | 0,7 |
| Summa omsättningstillgångar | | 55,3 | 28,6 |
| Summa tillgångar | | 353,3 | 321,4 |
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | |
| Eget kapital | 13, 23 | | |
| Aktiekapital | | 7,7 | 0,1 |
| Överkursfond | | 305,8 | 100,5 |
| Balanserad vinst eller förlust | | -1,4 | 0,0 |
| Åretsresultat | | -3,0 | -1,0 |
| Summa eget kapital | | 309,1 | 99,6 |
| Långfristiga skulder | | | |
| Övriga långfristiga skulder | | 30,3 | 0,0 |
| Summa långfristiga skulder | | 30,3 | 0,0 |
| Kortfristiga skulder | | | |
| Övriga kortfristiga skulder | 17 | 0,2 | 219,6 |
| Leverantörsskulder | 17 | 11,4 | 0,5 |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 27 | 2,4 | 1,7 |
| Summa kortfristiga skulder | | 14,0 | 221,8 |
| Summa skulder och eget kapital | | 353,3 | 321,4 |

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

| MSEK | Aktiekapital | Överkursfond | Balanserad vinst | Årets resultat | Summa eget kapital |
|---|--------------|--------------|------------------|----------------|--------------------|
| Ingående eget kapital 2016-01-01 | 0,1 | 100,5 | 0,0 | 0,0 | 100,6 |
| Omföring resultat föregående år | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Årets resultat | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -1,0 | -1,0 |
| Utgående eget kapital 2016-12-31 | 0,1 | 100,5 | 0,0 | -1,0 | 99,6 |
| Ingående eget kapital 2017-01-01 | 0,1 | 100,5 | 0,0 | -1,0 | 99,6 |
| Omföring resultat föregående år | 0,0 | 0,0 | -1,0 | 1,0 | 0,0 |
| Fondemission | 5,4 | -4,9 | -0,4 | 0,0 | 0,0 |
| Nyemission och emissionskostnader | 2,2 | 210,2 | 0,0 | 0,0 | 212,5 |
| Årets resultat | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -3,0 | -3,0 |
| Utgående eget kapital 2017-12-31 | 7,7 | 305,8 | -1,4 | -3,0 | 309,1 |

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

| Belopp i MSEK | Not | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|---|-----|--------------|-------------|
| Den löpande verksamheten | | | |
| Resultat efter finansiella poster | | -22,6 | -1,0 |
| Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m | 28 | 0,1 | 24,6 |
| Betald skatt | | -2,9 | 0,0 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital | | -25,3 | 23,6 |
| Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital | | | |
| Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar | | -32,9 | -24,6 |
| Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder | | 9,9 | 1,3 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | | -48,3 | 0,3 |
| Investeringsverksamheten | | | |
| Förvärv av materiella anläggningstillgångar | 16 | -0,7 | 0,0 |
| Avyttring av materiella anläggningstillgångar | 16 | 0,4 | 0,0 |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten | | -0,3 | 0,0 |
| Finansieringsverksamheten | | | |
| Upptagna lån | | 35,6 | 0,0 |
| Amortering | | -220,2 | 0,0 |
| Nyemission | | 209,5 | 0,0 |
| Erhållet koncernbidrag | | 26,7 | 0,0 |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten | | 51,6 | 0,0 |
| Årets kassaflöde | | 3,0 | 0,3 |
| Likvida medel vid årets början | | 0,7 | 0,4 |
| Likvida medel vid årets slut | 21 | 3,6 | 0,7 |

NOTER

NOT 1 • REDOVISNINGSPRINCIPER

ALLMÄNNA REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) såsom de antagits av Europeiska Unionen (EU). Koncernen tillämpar dessutom Årsredovisningslagen (1995:1554) och rekommendationen från Rådet för finansiell rapportering RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner.

De nedan angivna redovisningsprinciperna har, om inte annat anges, tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter. Koncernens redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent av koncernens bolag.

Tillgångar och skulder är redovisade till anskaffningsvärden.

BOLAGETS SÄTE

Moderföretaget är ett aktiebolag registrerat i och med säte i Stockholm, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Garvargatan 9 C, 112 21 Stockholm.

VALUTA

Den funktionella valutan för moderföretaget är svenska kronor, vilken utgör rapporteringsvalutan för moderföretaget och koncernen. Samtliga belopp anges i kronor om inget annat anges.

KLASSIFICERING

Anläggningstillgångar, långfristiga skulder och avsättningar består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt enbart av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen.

KONSOLIDERING

Dotterbolag

Dotterbolag är alla bolag över vilka koncernen har bestämmande inflytande. Koncernen kontrollerar ett bolag när den exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i bolaget och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i bolaget. Dotterbolag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Dotterbolag redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterbolag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärvar dotterbolagets tillgångar och övertar dess skulder. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet på förvärvsdagen av förvärvade identifierbara

tillgångar och övertagna skulder samt eventuella innehav utan bestämmande inflytande. Transaktionsutgifter, med undantag av transaktionsutgifter som är hänförliga till emission av egetkapitalinstrument eller skuldinstrument, som uppkommer redovisas direkt i årets resultat. Vid rörelseförvärv där överförd ersättning överstiger det verkliga värdet av förvärvade tillgångar och övertagna skulder som redovisas separat, redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ, så kallat förvärv till lågt pris, redovisas denna direkt i årets resultat.

Villkorade köpeskillningar redovisas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. I de fall den villkorade köpeskillningen är klassificerad som egetkapitalinstrument, görs ingen omvärdering och reglering görs inom eget kapital. För övriga villkorade köpeskillningar omvärderas dessa vid varje rapporttidpunkt och förändringen redovisas i årets resultat.

Vid förvärv som sker i steg fastställs goodwillen den dag då bestämmande inflytande uppkommer. Tidigare innehav värderas till verkligt värde och värdeförändringen redovisas i årets resultat.

Förvärv från innehav utan bestämmande inflytande redovisas som en transaktion inom eget kapital, det vill säga mellan moderföretagets ägare (inom balanserade vinstmedel) och innehav utan bestämmande inflytande. Därför uppkommer inte goodwill i dessa transaktioner. Förändringen av innehav utan bestämmande inflytande baseras på dess proportionella andel av nettotillgångar.

SEGMENTSRAPPORTERING

Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till den Högste Verkställande Beslutsfattaren (HVB). Den Högste Verkställande Beslutsfattaren är den funktion som ansvarar för tilldelning av resurser och bedömning av rörelsesegmentens resultat. I koncernen har denna funktion identifierats som ledningen. Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet från vilken den kan generera intäkter och ådrar sig kostnader och för vilka det finns fristående finansiell information tillgänglig. Koncernens indelning i segment baseras på den interna strukturen av koncernens affärsverksamheter. Till följd av detta har verksamheten delats upp i två segment, Retail som avser koncernens fysiska butiker och Online som avser e-handeln.

Samma redovisningsprinciper används inom segmenten som för koncernen.

INTÄKTER

Koncernen redovisar en intäkt när dess belopp kan mätas på ett tillförlitligt sätt, det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget och särskilda kriterier har uppfyllts för var och en av koncernens verksamheter. Intäkter innefattar det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas för sålda varor och tjänster i koncernens löpande verksamhet. Intäkter redovisas exklusive mervärdesskatt, returer och rabatter samt efter eliminering av koncernintern försäljning.

Intäkter för försäljning av varor redovisas i resultaträkningen när väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande har överförts till köparen. Intäkterna redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas med avdrag för lämnade rabatter.

FÖRSÄLJNING AV VAROR

All försäljning sker med villkor om 14 dagars öppet köp. Intäktsredovisningen sker vid försäljningstillfället med beaktande av öppet köp genom att en avsättning redovisas för returer och reklamationer. Avsättningen baseras på försäljningsstatistik och en bedömning av framtida reklamationer och returer, och sker i samma period som försäljningen.

Koncernen har ett lojalitetsprogram där kundklubbens medlemmars tjänar in bonuspoäng och har möjlighet att i framtiden nyttja upparbetade poäng i form av bonuscheckar som betalningsmedel. Redovisningsmässigt beaktas intjäningen genom en reduktion av omsättningen vid intjänandetidpunkten med motsvarande avsättning i balansräkningen.

FINANSIELLA INTÄKTER

Finansiella intäkter består av ränteintäkter och eventuella realisationsresultat på finansiella anläggningstillgångar. Ränteintäkter redovisas i enlighet med effektivräntemetoden. Effektivräntan är den ränta som diskonterar de uppskattade framtida in- och utbetalningarna under ett finansiellt instruments förväntade löptid till den finansiella tillgångens eller skuldens redovisade nettovärde. Beräkningen innefattar alla avgifter som erlagts eller erhållits av avtalsparterna som är en del av effektivräntan, transaktionskostnader och alla andra över- och underkurser. Erhållen utdelning redovisas när rätten till att erhålla utdelning fastställs. Valutakursvinster och valutakursförluster redovisas netto.

LEASING

Alla leasingavtal har klassificerats som finansiella eller operationella leasingavtal. Ett finansiellt leasingavtal är ett leasingavtal enligt vilka de risker och fördelar som är förknippade med att äga en tillgång i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Ett operationellt leasingavtal är ett leasingavtal som inte är ett finansiellt leasingavtal.

FINANSIELLA LEASINGAVTAL

Leasingavtal av anläggningstillgångar där koncernen i allt väsentligt innehar de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet, klassificeras som finansiell leasing. Tillgångar som hyrs enligt finansiella leasingavtal redovisas som anläggningstillgång i balansräkningen och värderas initialt till det lägsta av leasingobjektets verkliga värde och nuvärdet av minimileasingavgifterna vid ingången av avtalet. Förpliktelsen att betala framtida leasingavgifter redovisas som lång- och kortfristiga skulder. Anläggningstillgångar som innehas enligt finansiella leasingavtal skrivs av under den kortare perioden av tillgångens nyttjandeperiod och leasingperioden medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skulderna.

OPERATIONELLA LEASINGAVTAL

Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägande behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalningar som görs under leasingtiden (efter avdrag för eventuella incitament från leasegivaren) kostnadsförs i resultatet linjärt över leasingperioden.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Ersättningar till anställda utgörs av löner, betald semester, betald sjukfrånvaro och andra ersättningar samt pensioner. Redovisning sker i takt med intjänandet.

Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. För de avgiftsbestämda pensionsplanerna betalar bolaget fasta avgifter till en separat juridisk enhet och har därefter fullföljt sitt åtagande gentemot den anställde. Avgiftsbestämda pensionsplaner redovisas som en kostnad i den period som erlagda premier är hänförliga till.

FINANSIELLA KOSTNADER

Finansiella kostnader utgörs främst av räntekostnader på skulder vilka beräknas med tillämpning av effektivräntemetoden. Finansiella kostnader redovisas i den period till vilken de hänförliga sig.

SKATT

Inkomstskatter utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i årets resultat utom då den underliggande transaktionen redovisats i övrigt totalresultat eller i eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat eller i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Till aktuell skatt hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dess redovisade värden. Temporära skillnader hänförliga till andelar i dotterbolag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid beaktas inte. Värderingen av uppskjuten skatt baseras sig på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

RESULTAT PER AKTIE

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att nettoresultat hänförlig till moderföretagets aktieägare divideras med viktat genomsnittligt antal utestående aktier under året.

Vinst per aktie efter utspädning beräknas genom att nettoresultat hänförlig till moderföretagets aktieägare divideras, i tillämpliga fall justerat, med

summan av det viktade genomsnittliga antalet stamaktier och potentiella stamaktier som kan ge upphov till utspädningsseffekt. Utspädningsseffekt av potentiella stamaktier redovisas endast om en omräkning till stamaktier skulle leda till en minskning av resultatet per aktie efter utspädning.

VÄRDERINGSPRINCIPER MM IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Goodwill

Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas till kassagenererande enheter och prövas minst årligen för nedskrivningsbehov.

Licenser

Avser programvarulicenser som redovisas till anskaffningsvärde, dvs. på basis av de kostnader som uppstått när programvaran förvärvat och satts i drift.

Balanserade utgifter

Kostnader under utvecklingsfasen av webbplats aktiveras som immateriella tillgångar när det enligt ledningens bedömning är sannolikt att de kommer resultera i framtida ekonomiska fördelar för koncernen, kriterierna för aktivering är uppfyllda och kostnaderna under utvecklingsfasen kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Internt utvecklade tillgångar redovisas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Alla andra kostnader som inte uppfyller kriterierna för aktivering belastar resultatet när de uppstår.

Avskrivningar

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder, såvida inte sådana nyttjandeperioder är obestämbara. Goodwill prövas för nedskrivningsbehov årligen och dessutom så snart indikationer uppkommer som tyder på att tillgången ifråga har minskat i värde. Immateriella tillgångar med bestämbara nyttjandeperioder skrivs av från den tidpunkt då de är tillgängliga för användning.

De beräknade nyttjandeperioderna är:

| | Koncernen | Moderbolaget |
|--------------------------------------|-----------|--------------|
| Balanserade utgifter för webbplats | 5 år | 5 år |
| Licenser | 5 år | 5 år |
| Hysesrätter och liknande rättigheter | 5 år | 5 år |

Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt utgifter direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen.

Det redovisade värdet för en tillgång tas bort från balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde med avdrag för direkta försäljningskostnader.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet endast om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med tillgången kommer att komma koncernen till del och anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer. Reparationer kostnadsförs löpande.

Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. De beräknade nyttjandeperioderna är:

| Materiella anläggningstillgångar | Koncernen | Moderbolaget |
|--|-----------|--------------|
| Förbättringsutgifter på annans fastighet | 5-20 år | 5-20 år |
| Inventarier, verktyg och installationer | 5 år | 5 år |

Använda avskrivningsmetoder, restvärden och nyttjandeperioder omprövas vid varje års slut.

NEDSKRIVNING AV ICKE-FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod, exempelvis goodwill, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet inte är återvinningsbart.

En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). Då nedskrivningsbehov identifierats för en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas nedskrivningsbeloppet i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar som ingår i enheten (gruppen av enheter).

Tidigare redovisad nedskrivning återförs om återvinningsvärdet bedöms överstiga redovisat värde. Återföring sker dock inte med ett belopp som är större än att det redovisade värdet uppgår till vad det hade varit om nedskrivning inte hade redovisats i tidigare perioder. Nedskrivning av goodwill återförs dock aldrig.

FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER

En finansiell tillgång eller finansiell skuld redovisas i balansräkningen när koncernen blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar redovisas när faktura har skickats. Skuld redovisas när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder redovisas när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller koncernen förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt regleras. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

En finansiell tillgång och en finansiell skuld kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen. Affärsdagen utgörs den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången.

Klassificering och värdering

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument förutom avseende de som tillhör kategorin finansiell tillgång/skuld som redovisas till verkligt värde via resultatet, vilka redovisas till verkligt värde exklusive transaktionskostnader. Ett finansiellt instruments klassificeras vid första redovisningen bland annat utifrån i vilket syfte instrumentet förvärvades. Klassificeringen avgör hur det finansiella instrumentet värderas efter första redovisningstillfället. Koncernen innehar finansiella instrument i följande kategorier:

- Lånefordringar och kundfordringar
- Andra finansiella skulder

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. Dessa tillgångar värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades vid anskaffningstidpunkten. Kundfordran redovisas till det belopp som beräknas inflyta, d.v.s. efter avdrag för osäkra fordringar.

Andra finansiella skulder

Lån samt övriga finansiella skulder ingår i denna kategori. Skulderna värderas till upplupet anskaffningsvärde.

NEDSKRIVNING AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Koncernen bedömer vid varje rapportperiods slut om det finns objektiva bevis för att nedskrivningsbehov föreligger för en finansiell tillgång eller en grupp av finansiella tillgångar. En finansiell tillgång eller grupp av finansiella tillgångar har ett nedskrivningsbehov och skrivs ned endast om det finns objektiva bevis för ett nedskrivningsbehov till följd av att en eller flera händelser inträffat efter det att tillgången redovisats första gången (en "förlusthändelse") och att denna händelse (eller händelser) har en inverkan på de uppskattade framtida kassaflödena för den finansiella tillgången eller grupp av finansiella tillgångar som kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt.

Till de kriterier som koncernen använder för att fastställa om det föreligger objektiva bevis för att nedskrivningsbehov föreligger hör betydande finansiella svårigheter hos emittenten eller gäldenären, ett avtalsbrott, såsom uteblivna eller försenade betalningar av räntor eller kapitalbelopp eller att det är sannolikt att låntagaren kommer att gå i konkurs eller annan finansiell rekonstruktion.

För kategorin lånefordringar och kundfordringar beräknas nedskrivningen som skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av upp-

skattade framtida kassaflöden (exklusive framtida kreditförluster som inte har inträffat), diskonterade till den finansiella tillgångens ursprungliga effektiva ränta. Tillgångens redovisade värde skrivs ned och nedskrivningsbeloppet redovisas i koncernens resultat.

Om nedskrivningsbehovet minskar i en efterföljande period och minskningen objektivt kan hänföras till en händelse som inträffade efter att nedskrivningen redovisades redovisas återföringen av den tidigare redovisade nedskrivningen i koncernens resultat.

VARULAGER

Lagret värderas enligt genomsnittsmetoden, vilket innebär att ett vägt genomsnittspris används, och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick. Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för kostnader för färdigställande samt försäljningskostnader.

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut samt kortfristiga likvida placeringar med en löptid från anskaffningstidpunkten understigande tre månader vilka är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer.

AVSÄTTNINGAR

En avsättning skiljer sig från andra skulder genom att det råder ovisshet om betalningstidpunkt eller beloppets storlek för att reglera avsättningen. En avsättning redovisas i balansräkningen när det finns en befintlig legal eller informell förpliktelse som en följd av en inträffad händelse, och det är troligt att ett utflöde av ekonomiska resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Avsättningar görs med det belopp som är den bästa uppskattningen av det som krävs för att reglera den befintliga förpliktelsen på balansdagen. Där effekten av när i tiden betalning sker är väsentlig, beräknas avsättningar genom diskontering av det förväntade framtida kassaflödet.

Presentkort

Vid köp av presentkort redovisas hela beloppet som en avsättning och redovisas som en intäkt först när presentkortet utnyttjas, alternativt när dess giltighet gått ut.

Återköp (ångerrätt, öppet köp och reklamationer)

Lyko erbjuder sina kunder öppet köp under 14 dagar och rätt att reklamera en icke fullgod vara 14 dagar efter köpet. För e-handelsförsäljning gäller ångerrätt i enlighet med Distansköpslagen. Merparten av returerna avseende försäljning via de fysiska butikerna sker inom 7 dagar. Vid försäljning via e-handeln sker merparten av returerna inom 7 dagar. Koncernen reserverar följaktligen kostnaden för 7 dagar respektive 7 dagar.

Bolaget minskar periodens intäkter och kostnad för sålda varor med belopp motsvarande den mängd returer som uppskattas genom samlad erfarenhet och historiska returer.

NOT 2 • UPPLYSNING OM KOMMANDE STANDARDER

Ett antal nya standarder och tolkningar är obligatoriska att tillämpa först under kommande räkenskapsår och har inte tillämpats vid upprättande av denna finansiella rapport. Nedan beskrivs de standarder som kan komma att få påverkan på koncernens finansiella rapporter:

IFRS 9 FINANSIELLA INSTRUMENT

IFRS 9 omfattar redovisning av finansiella tillgångar och skulder och ersätter IAS 39 Finansiell instrument: Redovisning och värdering. Standarden träder i kraft den 1 januari 2018. I likhet med IAS 39 klassificeras finansiella tillgångar i olika kategorier, varav vissa värderas till upplupet anskaffningsvärde och andra till verkligt värde. IFRS 9 inför dock andra kategorier än de som finns i IAS 39. IFRS 9 inför också en ny modell för nedskrivningar av finansiella tillgångar. För finansiella skulder överensstämmer IFRS 9 i stort med IAS 39. För skulder redovisade till verkligt värde ska dock den del av verkligt värdeförändringen som är hänförlig till den egna kreditrisken redovisas i övrigt totalresultat istället för i resultatet, såvida detta inte orsakar inkonsekvens i redovisningen. IFRS 9 inför även delvis ändrade kriterier för säkringsredovisning.

Under året har koncernen utvärderat effekterna av standarden. Bolagets bedömning är att effekten blir begränsad av implementeringen av standarden då kundfordringarna uppgår till väldigt små belopp i Lykos verksamhet och Lyko inte tillämpar säkringsredovisning.

IFRS 15 INTÄKTER FRÅN AVTAL MED KUNDER

IFRS 15 ersätter samtliga tidigare standarder och tolkningar som hanterar intäkter och träder i kraft den 1 januari 2018. Standarden inför en samlad modell för intäktsredovisning enligt vilken en intäkt redovisas när en vara eller tjänst överförs till kund. Detta kan ske över tid eller vid en tidpunkt. Intäkten utgörs av det belopp som bolaget förväntar sig erhålla som ersättning för överförda varor eller tjänster. Den ökade upplysningsskyldigheten innebär att information om intäktslag, tidpunkt för reglering, osäkerheter kopplade till intäktsredovisning samt kassaflöde hänförligt till företagets kundkontrakt ska lämnas.

Under året har koncernen utvärderat effekterna av standarden. Bolagets bedömning är att IFRS 15 inte kommer att ge några större effekter på intäktsredovisningen då bolagets försäljning till största delen endast består av kontantförsäljning.

IFRS 16 LEASING

Standarden träder i kraft 1 januari 2019 och ersätter då IAS 17 Leasingavtal samt tillhörande tolkningar. Den kräver att leasingtagare redovisar tillgångar och skulder hänförliga till alla leasingavtal med undantag för avtal som är kortare än 12 månader och/eller avser små belopp. Redovisningen för leasegivare kommer i allt väsentligt att vara oförändrad. EU har ännu inte godkänt standarden.

För Lyko Groups del kommer effekten av denna standard bli att samtliga hyreskontrakt för lokaler kommer att redovisas på samma sätt som finansiell leasing redovisas idag.

NOT 3 • VÄSENTLIGA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar.

Uppskattningarna och antagandena utvärderas löpande. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

VIKTIGA BEDÖMNINGAR

Lyko säljer sina produkter med returrätt. Bolaget minskar periodens intäkter och kostnad för sålda varor med belopp motsvarande den mängd returer som uppskattas genom samlad erfarenhet och historiska returer.

Koncernen undersöker varje år om något nedskrivningsbehov föreligger för goodwill. Vid denna nedskrivningsprövning görs antaganden och bedömningar om framtida finansiell utveckling. Gjorda antaganden vid denna beräkning återfinns i not 13.

Varulagret har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och verkligt värde (nettoförsäljningsvärdet). Anskaffningsvärde beräknas enligt den så kallade först-in-först-ut principen och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick. Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för kostnader för färdigställande samt försäljningskostnader. Verkligt utfall av framtida försäljningspriser och kostnader för att genomföra försäljningen kan komma att avvika från gjorda bedömningar och uppskattningar.

Lyko har ett lojalitetsprogram där medlemmarna tjänar in poäng vid köp av Lykos produkter. Bonuspoängen ackumuleras och efter en viss nivå skickas digitalt en värdecheck till kunden, vilken kan användas som betalning för framtida inköp. Detta lojalitetsprogram träffas av reglerna i IFRIC 13. Det betyder att bonuscheckarna redovisas som en separat komponent till verkligt värde vid den ursprungliga försäljningen och intäkten redovisas när värdechecken löses in. Vid beräkning av avsättningen har en bedömning gjorts av hur stor andel av värdecheckarna som kommer förfalla respektive utnyttjas av kunden.

NOT 4 • RÖRELSESEGMENT

Koncernen har, för redovisning och uppföljning, delat upp sin verksamhet i två rörelsesegment. Segmenten utgörs av Retail, vilket avser försäljningen i fysiska butiker och Online som avser försäljning via koncernens e-handelsplatser. Indelningen baseras på skillnaderna i segmentens karaktär och på den rapportering som ledningen inhämtar för att följa upp och analysera verksamheten samt den information som inhämtas för att fatta strategiska beslut.

| | 2017 | 2016 |
|--------------------------------|-------|-------|
| Retail | | |
| Totala intäkter externa kunder | 369,2 | 339,6 |
| EBITDA | 23,1 | 23,3 |
| Online | | |
| Totala intäkter externa kunder | 406,9 | 318,0 |
| EBITDA | 34,0 | 28,8 |
| Koncerngemensamt | | |
| EBITDA | -15,3 | 0,0 |
| Koncernen | | |
| Totala intäker koncern | 776,1 | 657,6 |
| EBITDA | 41,8 | 52,1 |
| Avskrivningar | -23,2 | -17,2 |
| Finansiella poster netto | -56,2 | -27,0 |
| EBT (Resultat före skatt) | -37,6 | 7,8 |

Inget segment har en enskild kund som står för 10 procent eller mer av omsättningen

Intäkter från svenska kunder utgör 96 procent koncernens totala intäkter. Resterande del avser intäkter från kunder i Norge. Av anläggningstillgångar (som inte är finansiella instrument eller uppskjutna skattefordringar) är 98,4 procent fördelade till Sverige. Resterande del avser anläggningstillgångar i Norge. Försäljning mellan segmenten sker på marknadsmässiga villkor. Förslag Johan: Samtliga intäkter avser varor och tjänster överförda till kund vid en tidpunkt, dvs hela intäkten tas direkt vid försäljning.

NOT 5 • ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

| Koncern | 2017 | 2016 |
|-----------------------|-------------|-------------|
| Koncern | | |
| Hysesintäkter | 0,8 | 0,0 |
| Provision | 0,0 | 3,7 |
| Marknadsföringsbidrag | 9,2 | 7,9 |
| Övrigt | 0,6 | 3,5 |
| Summa | 10,6 | 15,1 |

| Moderbolag | 2017 | 2016 |
|---------------|------------|------------|
| Hysesintäkter | 0,0 | 0,0 |
| Provisioner | 0,0 | 0,0 |
| Övrigt | 0,0 | 0,0 |
| Summa | 0,0 | 0,0 |

NOT 6 • BOKSLUTSDISPOSITIONER

| Moderbolag | 2017 | 2016 |
|-----------------------|-------------|-------------|
| Mottagna koncerbidrag | 17,7 | 26,7 |
| Summa | 17,7 | 26,7 |

NOT 7 • ARVODE TILL REVISORER

| Koncern | 2017 | 2016 |
|---|------------|------------|
| <i>EY</i> | | |
| Revisionsarvode | 0,9 | 0,5 |
| Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget | 0,0 | 0,0 |
| Skatterådgivning | 0,3 | 0,2 |
| Andra uppdrag | 2,2 | 0,2 |
| Summa | 3,5 | 0,9 |
| <i>PwC</i> | | |
| Revisionsarvode | 0,0 | 0,1 |
| Summa | 0,0 | 0,1 |

| Moderbolag | 2017 | 2016 |
|------------------|------------|------------|
| <i>EY</i> | | |
| Revisionsarvode | 0,5 | 0,1 |
| Skatterådgivning | 0,1 | 0,1 |
| Andra uppdrag | 2,2 | 0,1 |
| Summa | 2,8 | 0,3 |

| | | |
|-----------------------|------------|------------|
| <i>Grant Thornton</i> | | |
| Revisionsarvode | 0,0 | 0,0 |
| Skatterådgivning | 0,0 | 0,0 |
| Andra uppdrag | 0,2 | 0,0 |
| Summa | 0,2 | 0,0 |

| | | |
|------------------|------------|------------|
| <i>PwC</i> | | |
| Revisionsarvode | 0,0 | 0,0 |
| Skatterådgivning | 0,0 | 0,0 |
| Andra uppdrag | 0,1 | 0,0 |
| Summa | 0,1 | 0,0 |

NOT 8 • LEASING

OPERATIONELL LEASING

I den operationella leasingen ingår hyresavtal för fastigheter vilket i allt väsentligt avser lokaler där Lyko bedriver affärsverksamhet. De flesta hyresavtal är avtalade med en fast månadshyra. Två av butikerna har omsättningshyror vilket innebär att hyrekostnaden är beroende av omsättningen i de hyrda lokalerna. Årets leasingkostnader avseende operationella leasingavtal uppgår till 41,3 MSEK (39,2). Framtida betalningsåtagande per 31 december fördelar sig enligt:

| Koncern | 2017 | 2016 |
|--|-------------|-------------|
| Avtalade framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara kontrakt förfaller till betalning: | | |
| Inom ett år | 30,6 | 28,0 |
| Mellan ett och fem år | 44,7 | 46,2 |
| Senare än fem år | 0,0 | 0,0 |
| Summa | 75,3 | 74,2 |

Inga leasingkontrakt finns i moderföretaget

FINANSIELL LEASING

Utrustning som koncernen hyr genom finansiella leasingavtal utgörs av varuplockningsmaskiner, truckar samt bilar.

| Koncern | 2017 | 2016 |
|--|------------|------------|
| <i>Inventarier, verktyg och installationer</i> | | |
| Anskaffningsvärde | 14,3 | 10,0 |
| Ackumulerade avskrivningar | -4,5 | -2,5 |
| Nominellt värde | 9,8 | 7,5 |
| <i>Framtida minimileasingavgifter, nuvärde</i> | | |
| Inom 1 år | 2,7 | 2,1 |
| Mellan 1-5 år | 7,1 | 5,4 |
| Senare än 5 år | 0,0 | 0,0 |
| | 9,8 | 7,5 |

Framtida betalningar avseende skuldbörda leasingförpliktelser redovisas under övriga kortfristiga skulder (betalning inom 1 år) samt under övriga långfristiga skulder (betalning mellan 1-5 år).

NOT 9 • ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

MEDELANTALET ANSTÄLLDA

| Moderbolag | 2017 | Varav män | 2016 | Varav män |
|-----------------------------|------------|-----------|------------|-----------|
| Sverige | 2 | 1 | 4 | 3 |
| Total moderföretaget | 2 | 1 | 4 | 3 |
| Dotterbolag | 2017 | Varav män | 2016 | Varav män |
| Sverige | 258 | 39 | 215 | 37 |
| Norge | 8 | 0 | 5 | 0 |
| Totalt dotterföretag | 266 | 39 | 220 | 37 |
| Koncernen totalt | 268 | 40 | 224 | 40 |

KÖNSFÖRDELNING I FÖRETAGSLEDNINGEN

| Moderbolag | 17-12-31 | 16-12-31 |
|----------------------------------|----------|----------|
| Andel kvinnor i % | | |
| Styrelsen | 40 | 20 |
| Koncern | 17-12-31 | 16-12-31 |
| Andel kvinnor i % | | |
| Styrelsen | 40 | 20 |
| Övriga ledande befattningshavare | 50 | 14 |

LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR SAMT SOCIALA KOSTNADER OCH PENSIONS-KOSTNADER

| Moderbolag | 2017 | 2016 |
|--|--------------|--------------|
| Styrelse och VD | 2,2 | 2,8 |
| (<i>varav tantiem</i>) | 0,6 | 0,8 |
| Övriga ledande befattningshavare | 0,7 | 0,6 |
| Övriga anställda | 0,5 | 1,8 |
| Summa | 3,4 | 5,2 |
| Sociala kostnader | 1,3 | 1,6 |
| (<i>varav pensionskostnader</i>) ¹⁾ | 0,0 | 0,1 |
| Dotterbolag | 2017 | 2016 |
| Styrelse och VD | 0,0 | 0,0 |
| (<i>varav tantiem</i>) | 0,0 | 0,0 |
| Övriga ledande befattningshavare | 5,2 | 4,6 |
| Övriga anställda | 113,9 | 94,0 |
| Summa | 119,1 | 94,0 |
| Sociala kostnader | 39,6 | 33,0 |
| (<i>varav pensionskostnader</i>) ¹⁾ | 3,7 | 2,9 |
| Koncern | 2017 | 2016 |
| Styrelse och VD | 2,2 | 2,8 |
| (<i>varav tantiem</i>) | 0,6 | 0,8 |
| Övriga ledande befattningshavare | 5,9 | 5,2 |
| Övriga anställda | 114,3 | 95,2 |
| Summa | 122,5 | 103,2 |
| Sociala kostnader | 40,9 | 34,2 |
| (<i>varav pensionskostnader</i>) ²⁾ | 3,7 | 3,0 |

1) Av moderföretagets pensionskostnader avser 0 SEK (0) företags ledning. Företagets utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 0 SEK (0).

2) Av koncernens pensionskostnader avser 0 SEK (0) företags ledning. Koncernens utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 0 SEK (0).

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARES ERSÄTTNINGAR

| Moderbolag 2017 | Grundlön, styrelsearvoden | Rörlig ersättning | Övriga förmåner | Pensionskostnad |
|---|---------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| Per Sjödel, Styrelsens ordförande | 0,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Rickard Lyko, Styrelsen ledamot | 0,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Katarina Martinson, Styrelsen ledamot 1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Gabriel Fitzgerald, Styrelsen ledamot | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Stefan Lyko, Styrelsen ledamot 1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Anna Carlqvist, Styrelsen ledamot 2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Marie Nygren, Styrelsen ledamot 2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Håkan Håkansson, VD 3 | 1,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Joanna Hummel, VD 4 | 0,4 | 0,6 | 0,0 | 0,0 |
| Övriga ledande befattningshavare | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Moderbolag 2016 | Grundlön, styrelsearvoden | Rörlig ersättning | Övriga förmåner | Pensionskostnad |
| Per Sjödel, Styrelsens ordförande | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Rickard Lyko, Styrelsen ledamot | 0,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Katarina Martinson, Styrelsen ledamot | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Gabriel Fitzgerald, Styrelsen ledamot | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Stefan Lyko, Styrelsen ledamot | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Håkan Håkansson, VD | 1,2 | 0,8 | 0,1 | 0,0 |
| Övriga ledande befattningshavare | 0,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

1. Katarina Martinson och Stefan Lyko slutade som styrelseledamöter i september 2017.

2. Anna Carlqvist och Marie Nygren tillträdde som styrelseledamöter i september 2017.

3. Håkan Håkansson slutade som VD i oktober 2017.

4. Joanna Hummel tillträdde som VD i oktober 2017.

5. Rikard Lyko erhåller under 2017 inget styrelsearvode.

NOT 10 • FINANSIELLA INTÄKTER

| Koncern | 2017 | 2016 |
|---------------|------|------|
| Ränteintäkter | 6,2 | 0,1 |
| Moderbolag | 2017 | 2016 |
| Ränteintäkter | 0,4 | 0,0 |

NOT 11 • FINANSIELLA KOSTNADER

| Koncern | 2017 | 2016 |
|-------------------------|-------------|-------------|
| Räntekostnader, ägarlån | 58,3 | 24,6 |
| Räntekostnader, övriga | 4,1 | 2,6 |
| Summa | 62,4 | 27,1 |
| Moderbolag | 2017 | 2016 |
| Räntekostnader, ägarlån | 6,6 | 24,6 |
| Räntekostnader, övriga | 1,3 | 0,0 |
| Summa | 7,9 | 24,6 |

NOT 12 • SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

AKTUELL SKATT

| Koncern | 2017 | 2016 |
|--|-------------|-------------|
| Aktuell skatt | -4,3 | -3,7 |
| Förändring av uppskjuten skatt avseende temporära skillnader | -0,3 | 0,8 |
| Redovisad skatt | -1,9 | -2,9 |
| Moderbolag | 2017 | 2016 |
| Aktuell skatt | 0,0 | 0,0 |
| Uppskjuten skatt underskottsavdrag | 1,9 | 0,0 |
| Redovisad skatt | 1,9 | 0,0 |

Koncernen har inga skatteposter som redovisas i övrigt totalresultat.

Skatteeffekten på 3 MSEK avseende emissionskostnaderna som tas i eget kapital redovisas direkt mot eget kapital.

UPPSKJUTEN SKATT

| Koncern | 17-12-31 | 16-12-31 |
|--|----------|----------|
| Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader | -0,3 | 0,8 |
| Uppskjuten skatt underskottsavdrag | 1,9 | 0,0 |

Avstämning effektiv skatt

| | | |
|---|-------|------|
| Resultat före skatt | -37,6 | 7,8 |
| Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget (22%) | 8,3 | -1,7 |
| Ej avdragsgilla kostnader | -12,9 | -1,6 |
| Ej skattepliktiga intäkter | 1,9 | 1,3 |
| Förändring av uppskjuten skatt avseende temporära skillnader | -0,1 | 0,3 |
| Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt | -0,6 | -0,4 |

| Koncern, forts. | 17-12-31 | 16-12-31 |
|---|-------------|-------------|
| Ökning av underskottsavdrag och aktivering av uppskjuten skatt | 0,7 | 0,0 |
| Skatt hänförlig till tidigare år | 0,0 | -1,6 |
| Redovisad skatt | -2,7 | -3,7 |
| Moderbolag | 2017 | 2016 |
| Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader | 1,9 | 0,8 |
| Avstämning effektiv skatt | 2017 | 2016 |
| Resultat före skatt | -4,8 | -1,0 |
| Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget | 1,1 | 0,2 |
| Ej avdragsgilla kostnader | 0,0 | 0,0 |
| Ej skattepliktiga intäkter | 0,1 | 0,0 |
| Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt | 0,0 | -0,2 |
| Ökning av underskottsavdrag och aktivering av uppskjuten skatt | 0,7 | 0,0 |
| Redovisad skatt | 1,9 | 0,0 |

UPPLYSNINGAR OM UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN OCH SKATTESKULD

I nedanstående tabeller specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

| Koncern | 17-12-31 | 16-12-31 |
|-------------------------------|------------|------------|
| Uppskjuten skatt | | |
| Avsättning | 0,4 | 0,3 |
| Underskott | 1,9 | 0,0 |
| Skatteeffekt emissionskostnad | 2,9 | 0,0 |
| Redovisat värde | 5,2 | 0,3 |
| Uppskjuten skatteskuld | | |
| Materiella tillgångar | 2,4 | 0,0 |
| Obeskattade reserver | 4,9 | 6,8 |
| Redovisat värde | 7,3 | 6,8 |

| Moderbolag | 17-12-31 | 16-12-31 |
|-------------------------------|------------|------------|
| Uppskjuten skattefordran | | |
| Underskott | 1,9 | 0,0 |
| Skatteeffekt emissionskostnad | 2,9 | 0,0 |
| Redovisat värde | 4,8 | 0,0 |

– Uppskjuten skattefordran på avsättningar avser skatt på avsättningen för retur och lojalitetsprogram.

– Uppskjuten skattefordran på underskott avser skatt på aktiverade underskott.

– Uppskjuten skatt på materiella tillgångar avser skatt på finansiell leasing som redovisas i koncernen.

– Uppskjuten skatt på obeskattade reserver avser skatt på vändningen av obeskattade reserver som görs i koncernen.

NOT 13 • RESULTAT PER AKTIE

BERÄKNING AV RESULTAT PER AKTIE

| | 2017 | 2016 |
|-----------------------------|------------|-----------|
| Årets resultat, MSEK | -40,3 | 4,9 |
| Genomsnittligt antal aktier | 10 081 819 | 9 823 112 |
| Resultat per aktie, SEK | -4,00 | 0,49 |

Någon utspädning har ej skett under året. Det finns ej heller några instrument som skapa utspädning.

NOT 14 • IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

| Koncern | Goodwill | Licenser | Balanserade utgifter |
|---------------------------------|--------------------|------------------|----------------------|
| Ackumulerade anskaffningsvärde: | | | |
| Per 1 januari 2016 | 258 899 037 | 718 540 | 13 626 931 |
| - Nyanskaffningar | | 118 300 | 11 859 224 |
| Per 31 december 2016 | 258 899 037 | 836 840 | 25 486 155 |
| Per 1 januari 2017 | 258 899 037 | 836 840 | 25 486 155 |
| -Nyanskaffningar | | 405000 | 18 001 803 |
| Per 31 december 2017 | 258 899 037 | 1 241 840 | 43 487 958 |

Ackumulerade avskrivningar enligt plan:

| | | | |
|-----------------------------|------------|-----------------|--------------------|
| Per 1 januari 2016 | 0,0 | -168 263 | -3 013 734 |
| - Årets avskrivningar | 0,0 | -147 516 | -3 218 288 |
| Per 31 december 2016 | 0,0 | -315 779 | -6 232 022 |
| Per 1 januari 2017 | 0,0 | -315 779 | -6 232 022 |
| -Årets avskrivningar | 0,0 | -195 624 | -6 564 637 |
| Per 31 december 2017 | 0,0 | -511 403 | -12 796 659 |

| | | | |
|---|-------------|---------|------------|
| Utgående redovisat värde per 31 december 2016 | 258 899 037 | 521 061 | 19 254 133 |
| Utgående redovisat värde per 31 december 2017 | 258 899 037 | 730 437 | 30 691 299 |

Moderföretaget har inga immateriella tillgångar.

Nedskrivningsprövning

Nedskrivningsprövning av koncernens goodwill sker årligen samt vid varje givet tillfälle då indikationer på värdenedgång identifieras. Koncernens goodwill om 258,9 MSEK har uppstått i samband med förvärv av dotterbolag. Goodwill nedskrivningsprövas på de lägsta nivåerna där det finns separata identifierade kassaflöden (kassagenererande enheter), vilket för koncernen utgör Lyko Retail AB och Lyko Online AB.

Nedskrivningsprövningen består i att bedöma om enhetens återvinningsvärde är högre än dess redovisade värde. Återvinningsvärdet har beräknats på basis av enhetens nyttjandevärde, vilket utgör nuvärdet av enhetens förväntade framtida kassaflöden utan hänsyn till eventuell framtida verksamhetsexpansion och omstrukturering. Beräkningen av nuvärdet har baserats på:

- En diskonteringsfaktor på 12,58 procent för Lyko Online AB och Lyko Retail AB 9,73 procent före skatt.

- En prognos av kassaflöden under de närmaste fem åren.

- En extrapolering av kassaflöden efter år fem med en tillväxt på 3 procent för Lyko Online AB och Lyko Retail AB, vilket bedöms rimligt över tid.

Den diskonterade kassaflödesmodellen innefattar prognostisering av framtida kassaflöden från rörelsen inkluderande uppskattningar av intäktsvolym och produktionskostnader. De viktiga antaganden som driver förväntade kassaflöden under de närmaste fem åren utgörs av framtida försäljning. Värden har skattats på dessa variabler i huvudsak baserat på och i enlighet med historiska erfarenheter. Beräkningarna påvisar inget nedskrivningsbehov och de indikerar inte att några rimliga möjliga förändringar i viktiga antaganden skulle leda till ett nedskrivningsbehov.

Koncernens goodwill har fördelats på dess kassagenererande enheter, som utgörs av segmenten Online (62,4 MSEK) och Retail (196,4 MSEK).

NOT 15 • FÖRBÄTTRINGSUTGIFTER PÅ ANNANS FASTIGHET

| Koncern | 2017 | 2016 |
|---|-------------|-------------|
| Ackumulerade anskaffningsvärden: | | |
| - Vid årets början | 33,8 | 33,7 |
| - Nyanskaffningar | 11,7 | 4,7 |
| - Omklassificeringar | 1,9 | -4,6 |
| - Vid årets slut | 46,8 | 33,8 |
| Ackumulerade avskrivningar enligt plan: | | |
| - Vid årets början | -12,8 | -9,7 |
| - Omklassificeringar | 0,0 | 1,9 |
| - Årets avskrivningar | -7,9 | -4,9 |
| - Vid årets slut | -20,7 | -12,8 |
| Redovisat värde vid årets slut | 26,8 | 21,1 |

NOT 16 • INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

| Koncern | 2017 | 2016 |
|--|-------------|-------------|
| Akkumulerade anskaffningsvärden: | | |
| - Vid årets början | 54,1 | 40,6 |
| - Nyanskaffningar | 8,9 | 10,3 |
| - Avyttringar och utrangeringar | -5,7 | -1,5 |
| - Omklassificering | -1,9 | 4,8 |
| - Vid årets slut | 56,2 | 54,1 |
| Akkumulerade avskrivningar enligt plan: | | |
| - Vid årets början | -28,6 | -18,7 |
| - Återförda avskrivningar på avyttringar och utrangeringar | 4,8 | 1,1 |
| - Omklassificeringar | 0,6 | -2,2 |
| - Årets avskrivning | -8,9 | -8,9 |
| - Vid årets slut | -32,1 | -28,6 |
| Redovisar värde vid årets slut: | 23,4 | 25,5 |
| Moderbolag | 2017 | 2016 |
| Akkumulerade anskaffningsvärden: | | |
| - Vid årets början | 0,4 | 0,4 |
| - Nyanskaffningar | 0,7 | 0,0 |
| - Avyttringar och utrangeringar | -0,4 | 0,0 |
| - Vid årets slut | 0,7 | 0,4 |
| Akkumulerade avskrivningar enligt plan: | | |
| - Vid årets början | -0,1 | 0,0 |
| - Återförda avskrivningar på avyttringar och utrangeringar | 0,1 | 0,0 |
| - Årets avskrivning | -0,1 | -0,1 |
| - Vid årets slut | -0,1 | -0,1 |
| Redovisar värde vid årets slut | 0,6 | 0,3 |

NOT 17 • FINANSIELLA INSTRUMENT

FINANSIELLA INSTRUMENT, VERKLIGT VÄRDE

| Koncern | Lånefordringar och kundfordringar | Andra finansiella skulder | Summa redovisat värde | Verkligt värde |
|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|-----------------------|----------------|
| 31 dec 2017 | | | | |
| Finansiella tillgångar | | | | |
| Övriga långfristiga fordringar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Kundfordringar | 8,9 | 0,0 | 8,9 | 8,9 |
| Likvida medel | 5,3 | 0,0 | 5,3 | 5,3 |
| | 14,2 | 0,0 | 14,2 | 14,2 |

| Koncern, forts. | Lånefordringar och kundfordringar | Andra finansiella skulder | Summa redovisat värde | Verkligt värde |
|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|-----------------------|----------------|
| Finansiella skulder | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 0,0 | 38,5 | 38,5 | 38,5 |
| Övriga långfristiga skulder | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Finansiell leasingsskuld | 0,0 | 9,9 | 9,9 | 9,9 |
| Leverantörsskulder | 0,0 | 108,3 | 108,3 | 108,3 |
| Övriga kortfristiga skulder | 0,0 | 22,8 | 22,8 | 22,8 |
| | 0,0 | 179,5 | 179,5 | 179,5 |
| 31 dec 2016 | | | | |
| Finansiella tillgångar | | | | |
| Övriga långfristiga fordringar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Kundfordringar | 2,7 | 0,0 | 2,7 | 2,7 |
| Likvida medel | 12,7 | 0,0 | 12,7 | 12,7 |
| | 15,4 | 0,0 | 15,4 | 15,4 |
| Finansiella skulder | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 0,0 | 13,2 | 13,2 | 13,5 |
| Övriga långfristiga skulder | 0,0 | 1,3 | 1,3 | 1,3 |
| Finansiell leasingsskuld | 0,0 | 7,5 | 7,5 | 7,9 |
| Leverantörsskulder | 0,0 | 96,4 | 96,4 | 96,4 |
| Övriga kortfristiga skulder | 0,0 | 235,1 | 235,1 | 235,1 |
| | 0,0 | 353,6 | 353,6 | 354,3 |
| Moderbolag | | | | |
| 31 dec 2017 | | | | |
| Tillgångar | | | | |
| Fordringar hos koncernbolag | 48,8 | 0,0 | 48,8 | 48,8 |
| Likvida medel | 3,6 | 0,0 | 3,6 | 3,6 |
| | 52,4 | 0,0 | 52,4 | 52,4 |
| Skulder | | | | |
| Leverantörsskulder | 0,0 | 11,4 | 11,4 | 11,4 |
| Övriga kortfristiga skulder | 0,0 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| | 0,0 | 11,6 | 11,6 | 11,6 |
| 31 dec 2016 | | | | |
| Tillgångar | | | | |
| Fordringar hos koncernbolag | 27,7 | 0,0 | 27,7 | 27,7 |
| Likvida medel | 0,7 | 0,0 | 0,7 | 0,7 |
| | 28,4 | 0,0 | 28,4 | 28,4 |
| Skulder | | | | |
| Leverantörsskulder | 0,0 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Övriga kortfristiga skulder | 0,0 | 219,6 | 219,6 | 219,6 |
| | 0,0 | 220,1 | 220,1 | 220,1 |

VÄRDERING TILL VERKLIGT VÄRDE

Verkligt värde är det pris som vid värderingstidpunkten skulle erhållas vid försäljning av en tillgång eller betalas vid överlåtelse av en skuld genom en ordnad transaktion mellan marknadsaktörer. Tabellen nedan visar finansiella instrument värderade till verkligt värde, utifrån hur klassificeringen i verkligt värdehierarkin gjorts. De olika nivåerna definieras enligt följande:

Nivå 1 - Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder.

Nivå 2 - Andra observerbara indata för tillgången eller skulder än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (dvs. som prisnoteringar) eller indirekt (dvs. härledda från prisnoteringar).

Nivå 3 - Indata för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbara marknadsdata (dvs. icke observerbara indata).

| Koncernen | Nivå 1 | Nivå 2 | Nivå 3 | Totalt |
|--------------------------------|------------|-------------|------------|-------------|
| 31 dec 2017 | | | | |
| Finansiella tillgångar | | | | |
| Övriga långfristiga fordringar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Finansiella skulder | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 0,0 | 38,5 | 0,0 | 38,5 |
| Övriga långfristiga skulder | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Finansiell leasingsskuld | 0,0 | 9,9 | 0,0 | 9,9 |
| | 0,0 | 48,4 | 0,0 | 48,4 |

31 dec 2016

| Koncernen | Nivå 1 | Nivå 2 | Nivå 3 | Totalt |
|--------------------------------|------------|-------------|------------|-------------|
| 31 dec 2016 | | | | |
| Finansiella tillgångar | | | | |
| Övriga långfristiga fordringar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Finansiella skulder | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 0,0 | 13,5 | 0,0 | 13,5 |
| Övriga långfristiga skulder | 0,0 | 1,3 | 0,0 | 1,3 |
| Finansiell leasingsskuld | 0,0 | 7,9 | 0,0 | 7,9 |
| | 0,0 | 22,7 | 0,0 | 22,7 |

BERÄKNING AV VERKLIGT VÄRDE

Räntebärande skulder

I upplysningsyfte beräknas ett verkligt värde för räntebärande skulder genom en diskontering av framtida kassaflöden av kapitalbelopp och ränta diskonterade till aktuell marknadsränta.

Kortfristiga fordringar och skulder

För kortfristiga fordringar och skulder, som t.ex. kundfordringar och leverantörsskulder, som klassificeras som kortfristiga anses det redovisade värdet vara en rimlig approximation av det verkliga värdet.

NOT 18 • VARULAGER M M

| Koncern | 17-12-31 | 16-12-31 |
|--------------------------|--------------|--------------|
| Handelsvaror | 155,0 | 138,3 |
| Varor under tillverkning | 0,5 | 0,6 |
| Förskott till leverantör | 2,5 | 0,2 |
| Totalt | 158,0 | 139,1 |
| | 2017 | 2016 |
| Kostnad sålda varor | 367,7 | 297,3 |

NOT 19 • FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

| Koncern | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|
| Förutbetalda hyreskostnader | 9,5 | 8,8 |
| Upplupna bonusintäkter | 16,3 | 9,3 |
| Övriga poster | 6,6 | 3,1 |
| Totalt | 32,4 | 21,2 |
| Moderbolag | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
| Övriga poster | 0,0 | 0,1 |
| Totalt | 0,0 | 0,1 |

NOT 20 • DISPOSITION AV VINST ELLER FÖRLUST

Styrelsen föreslår att fritt eget kapital, 301 396 745, disponeras enligt följande:

| | |
|--------------------------------|--------------------|
| Balanserade vinstmedel | 341 599 792 |
| Årets resultat | -40 203 047 |
| Balanseras i ny räkning | 301 396 745 |

NOT 21 • LIKVIDA MEDEL

| Koncern | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|--|--------------------|--------------------|
| Följande delkomponenter ingår i likvida medel: | | |
| Kassa och bank | 5,3 | 12,7 |
| Totalt | 5,3 | 12,7 |
| Moderbolag | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
| Följande delkomponenter ingår i likvida medel: | | |
| Kassa och bank | 3,6 | 0,7 |
| Kortfristiga placeringar | 0,0 | 0,0 |
| Totalt | 3,6 | 0,7 |

NOT 22 • DEFINITIONER

IFRS-MÅTT

RESULTAT PER AKTIE FÖRE UTSPÄDNING

Resultat per aktie före utspädning beräknas som periodens resultat delat med genomsnittligt antal utestående aktier.

RESULTAT PER AKTIE EFTER UTSPÄDNING

Resultat per aktie efter utspädning beräknas som periodens resultat delat med genomsnittligt antal utstående aktier, justerat med det vägda genomsnittliga antalet utstående aktier för utspädningseffekten av samtliga potentiella aktier. Potentiell utspädning föreligger när lösenkursen för utställda teckningsoptioner är lägre än aktuell marknadskurs. Potentiella stamaktier ger upphov till utspädning endast om en konvertering av dem ger upphov till lägre vinst per aktie eller högre förlust per aktie.

ALTERNATIVA NYCKELTAL

RESULTAT PER AKTIE FÖRE UTSPÄDNING

Resultat per aktie före utspädning beräknas som periodens resultat delat med genomsnittligt antal utestående aktier.

AKTIVA KUNDER

Det totala antalet kunder som lagt minst en order online under de senaste 365 dagarna räknat från periodens sista dag, oberoende av returer.

Detta nyckeltal mäter Bolagets förmåga att attrahera kunder.

ANTAL ANSTÄLLDA PER BALANSDAGEN

Totalt antal anställda i Bolaget på balansdagen.

Detta nyckeltal kan analyseras i relation till totala intäkter för att bedöma Bolagets effektivitet utifrån antal anställda.

ANTAL BESÖKARE

Samtliga besökare på våra sidor under perioden, oavsett om besökaren är ny eller återkommande. Ej unika besökare.

Detta nyckeltal möjliggör för Bolaget att mäta sin räckvidd och kundaktivitet.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL

Rullande tolv månaders resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare i relation till genomsnittligt eget kapital.

Detta nyckeltal mäter hur lönsamt Bolaget är för dess aktieägare.

BALANSOMSLUTNING

Totala tillgångar.

Detta nyckeltal kan analyseras i relation till andra nyckeltal för att bedöma Bolagets ställning och utveckling.

BRUTTOVINSTMARGINAL

Totala intäkter minus handelsvaror delat med totala intäkter

Bruttovinstmarginalen ger en bild av täckningsbidraget som genereras av den löpande verksamheten.

EBITDA

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar.

EBITDA visar en övergripande bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten.

EBITDA-MARGINAL

EBITDA i procent av rörelsens intäkter för perioden

Detta nyckeltal används för analys av värdeskapande.

EBIT-MARGINAL

Rörelseresultat delat med periodens totala intäkter.

EBIT-marginalen ger en bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten.

FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT

Utvecklingen för totala intäkter i förhållande till samma period föregående år.

Detta nyckeltal möjliggör för Bolaget att jämföra sin tillväxttakt mellan olika perioder samt med marknaden som helhet.

GENOMSNISSLIGT VÄRDE PER KÖP

Nettoomsättning delat med antal köp.

Detta nyckeltal är en indikator på intäktsgenerering.

INVESTERINGAR

Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar.

Detta nyckeltal ger Bolaget en bild av investeringar i den löpande verksamheten.

JUSTERAD EBITDA

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar med avdrag för jämförelsestörande poster.

Justerad EBITDA visar en övergripande bild av resultatet som har genererats i den löpande verksamheten före av- och nedskrivningar och justerat för jämförelsestörande poster.

JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Jämförelsestörande poster avser i denna rapport kostnader hänförliga till marknadsnoteringen av Lyko Group AB:s aktier.

Detta nyckeltal används tillsammans med EBITDA för att få en rättvisande bild av utvecklingen av bolagets resultat över tid.

KONVERTERINGSGRAD

Totalt antal köp delat med antalet besök.

Detta nyckeltal visar på Bolagets förmåga att konvertera besök till köp.

MEDELANTALET ANSTÄLLDA

Antalet anställda i Bolaget omräknat till heltidstjänster, dvs. antal heltider som utfört arbete under året/perioden.

Detta nyckeltal kan analyseras i relation till totala intäkter för att bedöma Bolagets effektivitet utifrån antal anställda.

NETTOSKULD (+) / NETTOKASSA (-)

Räntebärande skulder minus likvida medel vid periodens utgång.

Nettoskuld/nettokassa är ett nyckeltal som visar Bolagets totala nettoskuldssättning.

RETURGRAD

Antalet returer delat med totalt antal lagda ordrar under perioden.

Detta nyckeltal indikerar till vilken grad Bolagets produkter motsvarar kundernas förväntningar. Nyckeltalet kan vara viktigt för e-handelsbaserade företag och deras lönsamhet och kan användas i jämförelse med konkurrenter, marknaden och andra sektorer.

RÖRELSEKAPITAL

Omsättningstillgångar exklusive likvida medel minus icke-räntebärande kortfristiga skulder vid periodens utgång.

Detta nyckeltal analyseras i relation till totala intäkter för att bedöma hur effektivt rörelsekapitalet används i verksamheten.

RÖRELSENS INTÄKTER PER MEDELANTAL ANSTÄLLD

Totala intäkter delat med medelantalet anställda under perioden

Detta nyckeltal används för att bedöma Bolagets effektivitet utifrån antal anställda.

RÖRELSERESULTAT (EBIT)

Resultat före finansiella poster och skatt.

Rörelseresultatet visar en övergripande bild av resultatet som har genererats i den löpande verksamheten.

SOLIDITET

Eget kapital delat med balansomslutningen.

Detta nyckeltal är ett mått på Bolagets finansiella ställning och anger hur stor del av balansomslutningen som finansierats av eget kapital.

TOTALA INTÄKTER

Rörelsens huvudintäkter i form av försäljning av varor och tjänster, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar, efter avdrag för mervärdesskatt.

Detta nyckeltal anger Bolagets totala försäljning och används bland annat för att bedöma Bolagets försäljningsutveckling.

NOT 23 • AKTIEKAPITAL

| | Stamaktier serie A | Preference- aktie serie B1 | Preference- aktie serie B2 | Preference- aktie serie C | Totalt antal aktier | Ändringar i aktiekapital, SEK | Aktiekapital, SEK | Kvotvärde, SEK |
|--|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|------------------------|-------------------------------------|----------------------|-------------------|
| Ingående värde 1 januari 2017 | 51 087 583 | 48 376 707 | 488 654 | 0 | 99 952 944 | 0 | 50 505 | 0,0005 |
| Nyemission | 0 | 0 | 0 | 1 | 99 952 945 | 0 | 50 505 | 0,0005 |
| Fondemission | 0 | 0 | 0 | 0 | 99 952 945 | 449 495 | 500 000 | 0,0050 |
| Fondemission | 217 | 93 | 46 | 99 | 99 953 400 | 2,3 | 500 002 | 0,0050 |
| Sammanläggning | -50 576 922 | -47 893 032 | -483 813 | -99 | 999 534 | 0 | 500 002 | 0,5002 |
| Omstämpling | 488 656 | -483 768 | -4 887 | -1 | 999 534 | 0 | 500 002 | 0,5002 |
| Fondemission | 9 850 478 | 0 | 0 | 0 | 10 850 012 | 4 927 558 | 5 427 560 | 0,5002 |
| Nyemission | 4 460 000 | 0 | 0 | 0 | 15 310 012 | 2 231 050 | 7 658 610 | 0,5002 |
| Utgående värde 31 december 2017 | 15 310 012 | 0 | 0 | 0 | 15 310 012 | 7 608 105 | 7 658 610 | 0,5002 |

För beskrivning av transaktionerna se not 31.

NOT 24 • KONCERNBOLAG

Moderföretagets innehav i direkta och indirekta dotterbolag som omfattas av koncernredovisningen framgår av nedanstående tabell.

| | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|
| Akkumulerade anskaffningsvärden: | | |
| - Vid årets början | 292,5 | 292,5 |
| Redovisat värde vid årets slut | 292,5 | 292,5 |

Specifikation av moderföretagets och koncernens innehav av andelar i koncernföretag

Ägarandelen av kapitalet avses, vilken även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

| Dotterföretag/Org nr/Säte | Antal andelar | i % | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|---------------------------------------|---------------|-----|-----------------|-----------------|
| | | | Redovisat värde | Redovisat värde |
| Lyko Online AB, 556740-9502, Vansbro | 16 292 | 100 | 82,7 | 82,7 |
| Lyko Retail AB, 55655,3018, Stockholm | 1 000 | 100 | 209,8 | 209,8 |
| Lyko A/S, 995398214, Oslo | 100 | 100 | 0,0 | 0,0 |
| B&B Borås AB, 556933-4849, Göteborg | 500 | 100 | 0,0 | 0,0 |
| | | | 292,5 | 292,5 |

NOT 25 • FINANSIELLA RISKER

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för olika typer av finansiella risker, såsom kreditrisk, marknadsrisk (valutarisk, ränterisk och annan prISRISK) och likviditetsrisk. Koncernens övergripande riskhantering fokuserar på oförutsägbarheten för de finansiella marknaderna och eftersträvar att minimera potentiellt ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat.

Koncernens finansiella transaktioner och risker hanteras av styrelsen och företagsledningen. Koncernens övergripande målsättning avseende finansiella risker är att ha en god finansiell ställning.

Kreditrisk

Kreditrisk är risken att koncernens motpart i ett finansiellt instrument inte kan fullgöra sin skyldighet och därigenom förorsaka koncernen en finansiell förlust.

Kreditrisk i kundfordringar

Koncernen har fastställda riktlinjer för att säkra att försäljning av produkter och tjänster sker till kunder med lämplig kreditbakgrund. Betalningsvillkoren uppgår till mellan 15-30 dagar beroende på motpart och kreditförlusterna uppgår till ett ringa belopp i förhållande till koncernens omsättning.

Åldersanalysen för ej nedskrivna fordringar på balansdagen anges nedan:

| | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|--------------------------------------|-------------|-------------|
| Ej förfallna kundfordringar | 4,0 | 2,7 |
| Förfallna kundfordringar 1-30 dagar | 3,8 | 0,0 |
| Förfallna kundfordringar 31-90 dagar | 0,7 | 0,0 |
| Förfallna kundfordringar >90 dagar | 0,4 | 0,0 |
| | 8,9 | 2,7 |

Kreditkvaliteten på fordringar som inte är förfallna eller nedskrivna bedöms vara god.

Reservering har under året gjorts på osäkra fordringar. Dessa reserveringar har gjorts efter individuell prövning av osäkra kundfordringar. Beloppet för reserverade fordringar uppgår till ett oväsentligt belopp för koncernen.

Marknadsrisk

Marknadsrisk är att risken för att verkligt värde på eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadspriser. Marknadsrisk indelas i enlighet med IFRS i tre typer: Valutarisk, ränterisk och andra prISRISKER. De marknadsrisker som påverkar koncernen utgörs främst av ränterisker.

Ränterisk

Ränterisk är risken för att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor. En betydande faktor som påverkar ränterisken är räntebindningstiden. Koncernen är främst utsatt för ränterisk avseende koncernens expensionsfaciliteter.

Givet de räntebärande tillgångar och skulder som finns per balansdagen, får en ränteuppgång på 1 procentenhet på balansdagen en påverkan på räntenetto före skatt -3,5 och en påverkan på eget kapital efter skatt på -2,7.

I tabellen nedan specificeras fördelning mellan fast och rörlig ränta på upplåningen per respektive balansdag.

| | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|--------------|-------------|-------------|
| Fast ränta | 0% | 91% |
| Rörlig ränta | 100% | 9% |

Likviditetsrisk

Likviditetsrisk är risken för att koncernen får svårigheter att fullgöra sina förpliktelser som sammanhänger med finansiella och rörelserelaterade skulder. Koncernen har ett beviljat kreditbelopp för sin checkräkningskredit uppgående till 36,0 MSEK (35,2).

Koncernens kontraktssenliga och odiskonterade räntebetalningar och återbetalningar av finansiella skulder framgår av tabellen nedan. Finansiella instrument med rörlig ränta har beräknats med den ränta som förelåg på balansdagen. Skulder har inkluderats i den period när återbetalning tidigast kan krävas.

| Koncernen, tkr | <1 år | 1-3 år | 3-5 år | >5 år | Totalt |
|--------------------------------------|--------------|-------------|-------------|------------|--------------|
| 31 dec 2017 | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 8,4 | 16,9 | 13,2 | 0,0 | 38,5 |
| Övriga långfristiga skulder | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Skulder avseende finansiella leasing | 2,7 | 5,7 | 1,5 | 0,0 | 9,9 |
| Leverantörsskulder | 108,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 108,3 |
| Övriga kortfristiga skulder | 22,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 22,8 |
| Upplupna kostnader | 35,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 35,7 |
| | 172,5 | 23,6 | 19,1 | 0,0 | 215,2 |
| 31 dec 2016 | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 7,0 | 4,5 | 1,8 | 0,0 | 13,2 |
| Övriga långfristiga skulder | 0,0 | 1,3 | 0,0 | 0,0 | 1,3 |
| Skulder avseende finansiella leasing | 2,1 | 3,3 | 2,1 | 0,0 | 7,5 |
| Leverantörsskulder | 96,4 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 96,4 |
| Övriga kortfristiga skulder | 235,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 235,1 |
| Upplupna kostnader | 31,4 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 31,4 |
| | 372,1 | 9,1 | 3,8 | 0,0 | 385,0 |

Refinansieringsrisk

Med refinansieringsrisk avses risken att likvida medel inte finns tillgängliga och att finansiering bara delvis eller inte alla kan erhållas alternativt till förhöjd kostnad. Om koncernen inte skulle kunna erhålla, alternativt bara kan erhålla sådan finansiering på oförmånliga villkor, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens verksamhet, resultat och finansiella ställning. Koncernen har då möjlighet att finansiera projekt via lån eller nyemission.

NOT 26 • AVSÄTTNINGAR

| Koncern | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|---------------------------|-------------|-------------|
| Långfristiga avsättningar | 0,0 | 1,3 |
| Kortfristiga avsättningar | 1,5 | 0,0 |
| | 1,5 | 1,3 |
| Moderbolag | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
| Långfristiga avsättningar | 0,0 | 0,0 |
| Kortfristiga avsättningar | 0,0 | 0,0 |
| | 0,0 | 0,0 |

Lyko har ett lojalitetsprogram (Club Lyko) där medlemmarna, genom att handla produkter och tjänster, tjänar poäng baserat på köpets värde. Bonuspoängen ackumuleras och efter en viss nivå distribueras digitalt en värdecheck till kunden, vilken kan användas som betalning för framtida inköp. Detta lojalitetsprogram omfattas av reglerna i IFRIC 13. Detta betyder att värdecheckarna redovisas som en separat komponent till verkligt värde vid den ursprungliga försäljningen och intäkten redovisas när värdechecken löses in. Vid beräkning av avsättningen har en bedömning gjorts av hur stor andel av värdecheckarna som kommer förfalla respektive utnyttjas av kunderna.

NOT 27 • UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

| Koncern | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|-------------------------------------|-------------|-------------|
| Upplupna löner och semesterlöner | 25,2 | 19,7 |
| Upplupna sociala avgifter | 6,8 | 6,3 |
| Kostnader avseende bördintroduktion | 2,0 | 0,0 |
| Övriga poster | 1,6 | 5,5 |
| | 35,6 | 31,4 |
| Moderbolag | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
| Upplupna löner och semesterlöner | 0,4 | 1,5 |
| Upplupna sociala avgifter | 0,0 | 0,0 |
| Kostnader avseende börsintroduktion | 2,0 | 0,0 |
| Övriga poster | 0,0 | 0,1 |
| | 2,4 | 1,6 |

NOT 28 • KASSAFLÖDESANALYS

| Koncern | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|--|-------------|-------------|
| Jutering för poster som inte ingår i kassaflödet mm | | |
| Avskrivningar | 23,2 | 17,2 |
| Omräkningsdifferens vid omräkning av utländska dotterbolag | 0,0 | 0,0 |
| Övrigt | 0,0 | 0,5 |
| Omstämpling | 51,3 | 0,0 |
| Ökning avsättning | 0,2 | 0,0 |
| Justering leasing | -2,0 | 0,0 |
| Räntekostnader som ej påverkar kassaflödet | 0,0 | 24,6 |
| | 72,7 | 42,3 |
| Moderbolag | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
| Avskrivningar | 0,1 | 0,1 |
| Räntekostnader som ej påverkar kassaflödet | 0,0 | 24,6 |
| | 0,1 | 24,6 |

Erhållna räntor för koncernen uppgår till 6,2 MSEK och betalda räntor uppgår till 62,4 MSEK. Erhållna räntor för moderbolaget uppgår till 0,4 MSEK och betalda räntor uppgår till 7,9 MSEK.

NOT 29 • STÄLLDA SÄKERHETER

| För egna skulder och avsättning | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|---------------------------------|-------------|--------------|
| Företagsinteckningar | 45,6 | 45,6 |
| Hyresgarantier | 4,0 | 4,2 |
| Pant i aktier | 0,0 | 209,8 |
| Summa | 49,6 | 259,5 |

NOT 30 • EVENTUALFÖRPLIKTELSE

| Eventualförpliktelse | 31 dec 2017 | 31 dec 2016 |
|---|-------------|-------------|
| Eventualförpliktelser till förmån för dotterbolag | 4,85 | 2,45 |

Koncernen är från tid till annan inblandad i diverse processer och juridiska förfaranden som har uppstått genom den vardagliga affärsverksamheten. Dessa anspråk relaterar till, men är inte begränsade till, koncernens affärspraxis, personalfrågor och skattefrågor. Vad gäller frågor som inte kräver några avsättningar anser koncernen, med utgångspunkt från information som för närvarande finns tillgänglig, att dessa inte kommer att ha någon betydande negativt effekt på koncernens finansiella resultat.

NOT 31 • TRANSAKTIONER MED NÄRSTÄENDE**ÄGARE UTAN BESTÄMMANDE INFLYTANDE, 2017**

| | Försäljning | Inköp | Övrigt | Fordran | Skuld |
|--------------------|-------------|-------|--------|---------|-------|
| Fidelio Capital AB | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Bellbox Holding AB | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Totalt**ÄGARE UTAN BESTÄMMANDE INFLYTANDE, 2016**

| | Försäljning | Inköp | Övrigt | Fordran | Skuld |
|--------------------|-------------|-------|--------|---------|---------|
| Fidelio Capital AB | 0 | 0 | 0 | 0 | 7,342 |
| Bellbox Holding AB | 0 | 0 | 0 | 0 | 211,948 |

Totalt

Ovanstående skulder är kopplade till Lyko Group AB:s förvärv av Lyko Retail AB den 18 november 2014.

SÄLJREVERS OCH PREFERENSAKTIE

I november 2014 förvärvade Lyko Group AB det nuvarande helägda dotterbolaget Lyko Retail AB från Bellbox Holding AB. I samband med förvärvet ställdes en säljarrevers ut till Bellbox Holding AB med ett nominellt belopp om 189,2 MSEK. Säljarreversen innefattade en rättighet för Bellbox Holding AB att konvertera eventuella utestående belopp, inklusive ränta, till aktier i Lyko Group AB, under förutsättning att säljarreversen i sin helhet var oreglerad per den 31 december 2016. Då Lyko Group AB ej återbetalat säljarreversen per 31 december 2016, ingick i mars 2017 Bellbox Holding AB en överenskommelse med Lyko Holding AB (majoritetsägare i Lyko Group AB) och övriga aktieägare, varvid Bellbox Holding AB avstod från rätten att konvertera säljarreversen till aktier t.o.m. december 2017. Dessutom överenskomms att ingen ränta ackumuleras på säljarreversen första halvåret 2017. Som kompensation för att konverteringsrätten avstods och att räntan stoppades enligt ovan, emitterades i mars 2017 1 preferensaktie (Serie C) i Lyko Group AB med företräde till utdelning om 50,0 MSEK, samt ränta om 6,0 procent för perioden juli-december 2017 och 12,0 procent för perioden därefter, till Bellbox Holding AB mot en teckningslikvid om 1 SEK. Räntan på preferensaktien (Serie C) ackumuleras till den dag då behörigt bolagsorgan fattar beslut om vinstutdelning respektive annan värdeöverföring justerad för eventuell split, fondemission eller dylikt. I samband med noteringen av Lyko Group ABs aktier på First North omvandlades preferensaktien till stamaktie. Även säljarreversen reglerades i samband med noteringen vilket innebär att Lyko Group per balansdagen ej har någon skuld till Bellbox Holding.

Följden av omförhandlingarna medförde att Lyko Group från 23 mars till 13 december 2017 hade två separata skulder, säljarreversen och preferensaktien, till Bellbox Holding. De två finansiella instrumenten löpte med ränta under året, vilket belastade koncernens räntekostnader med totalt 57,0 MSEK.

NÄRSTÄENDE

Av moderbolagets fakturerade försäljning avser 5,7 MSEK (5,7) intäkter från koncernföretag, det vill säga 100 procent (100). Intäkterna avser management fee. Av moderbolagets inköp avsåg 0 MSEK (0 MSEK) inköp från koncernföretag. Lån till dotterföretag uppgick till 48,8 MSEK (27,7) där 34,6 MSEK (16,8) avser Lyko Online AB, 13,2 MSEK (10,9) avser Lyko Retail AB och 0,9 MSEK (0) avser B&B Borås AB.

NOT 32 • FÖRÄNDRING AV RÄNTEBÄRANDE SKULD

| | 2017 | 2016 |
|---|-------------|--------------|
| Långfristiga räntebärande skulder | 42,7 | 12,9 |
| Kortfristiga räntebärande skulder | 3,0 | 7,0 |
| Räntebärande skuld bland Övriga skulder | 0,0 | 219,3 |
| Summa räntebärande skuld | 45,7 | 239,2 |
| | | 2017 |
| Ingående räntebärande skulder 2016 | | 239,2 |
| Amorteringar | | -232,7 |
| Upptagna lån | | 39,1 |
| Omräkningsdifferens | | 0,1 |
| Utgående räntebärande skulder 2017 | | 45,7 |

Undertecknade försäkrar att koncern- och årsredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS, sådana de antagits av EU, respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och företagets ställning och resultat, samt att förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och företagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 4 april 2018

Per Sjödel
Ordförande

Anna Carlqvist
Styrelseledamot

Marie Nygren
Styrelseledamot

Gabriel Fitzgerald
Styrelseledamot

Rickard Lyko
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats den 4 april 2018

Ernst & Young

Jonas Svensson
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN
OCH KONCERNREDOVISNINGEN

UTTALANDEN

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Lyko Group AB för år 2017. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 42–72 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredo-visningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 december 2017 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2017 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och resultaträkningen och rapporten över finansiell ställning för koncernen.

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 moderbolaget och koncernen 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.

ANNAN INFORMATION ÄN ÅRSREDOVISNINGEN
OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1–41 och 76. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information. Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. 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 och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och, vad gäller koncernredovisningen, enligt IFRS såsom de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. De uppger, 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 att årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, 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 fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

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 och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, 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 fel, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfälskning, 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 och koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om 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 och koncernredovisningen. 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 och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

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 och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning av Lyko Group AB för år 2017 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten 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 Revisorernas ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen 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 och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att förlöpande bedöma bolagets och koncernens 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. Den 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.

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 ersättningskyldighet 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 ersättningskyldighet 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 överträdelse 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.

Stockholm den 4 april 2018

Ernst & Young AB

Jonas Svensson
Auktoriserad revisor

INFORMATION TILL AKTIEÄGARNA

ÅRSSTÄMMA

Årsstämma i Lyko äger rum onsdagen den 25 april 2018 kl 14.00, i Stockholm.

ANMÄLAN

Aktieägare som vill delta i årsstämman ska

- Dels vara införda i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken torsdagen den 19 april 2018;
- Dels senast torsdagen den 19 april 2018 anmäla sitt deltagande hos bolaget under adress:

Lyko Group AB

Attention: Malin Stavlind

Garvargatan 9c, 1 tr

112 21 Stockholm

eller via e-post: bolagsstamma@lyko.se

Vid anmälan ska uppges namn, person-/organisationsnummer, aktieinnehav, adress, telefonnummer dagtid och uppgift om eventuella biträden samt i förekommande fall uppgift om ställföreträdare.

Till anmälan ska därtill i förekommande fall bifogas fullständiga behörighetshandlingar såsom registreringsbevis eller motsvarande.

FÖRVALTARREGISTRERADE AKTIER

Aktieägare, som låtit förvaltarregistrera sina aktier hos bank eller annan förvaltare, måste, för att äga rätt att delta i årsstämman, tillfälligt inregistrera sina aktier i eget namn hos Euroclear Sweden AB. Aktieägare som önskar sådan omregistrering måste underrätta sin förvaltare om detta i god tid före den torsdagen den 19 april 2018, då sådan omregistrering ska vara verkställd.

UTDELNING

Styrelsen i Lyko kommer att föreslå årsstämman att ej lämna någon utdelning för verksamhetsåret 2017. Lyko kommer under de närmaste åren primärt använda genererade kassaflöden till fortsatt expansion.

KOMMANDE INFORMATIONSTILLFÄLLEN

- Delårsrapport för det första kvartalet, januari – mars 2018, avges 25 april 2018.
- Årsstämma 2017 hålls i Stockholm den 25 april 2018.
- Delårsrapport för det andra kvartalet, april – juni 2018, avges den 21 augusti 2018.
- Delårsrapport för det tredje kvartalet, juli – september 2018, avges den 26 oktober 2018.

