

ÅRSREDOVISNING

2014-09-01 - 2015-08-31



VIDICI VENTURES

ALLMÄN INFORMATION	3
VIDICI FUND 1 & DET GÅNGNA ÅRET	4
PORTFÖLJÖVERSIKT	5
VD HAR ORDET	6
AFFÄRSIDÉ, STRATEGIER OCH VERKSAMHET	7
FINANSIELLA MÅL	9
ALLMÄN PLACERINGSSTRATEGI	9
PORTFÖLJEN	10
FLERÅRSÖVERSIKT NYCKELTAL	11
STYRELSE OCH BOLAGSLEDNING	12
BOLAGSLEDNING	12
STYRELSE	12
BOLAGSORDNING	13
FONDEN	14
MARKNAD & UTSIKTER	14
RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS	16
RÄKENSKAPER & NOTER	17

VIDICI VENTURES

ALLMÄN INFORMATION

Kontaktuppgifter

John-Christian Eriksson

Managing Partner

jce@vidici.se

Mikael Mortensen

General Partner

mm@vidici.se

Robin Egerot

Junior Investment Manager

robin.egerot@vidici.se

Peter Larsson

General Partner

peter.larsson@vidici.se

Besöksadress

Östermalmstorg 1

Box 24032 S-10450

STOCKHOLM SWEDEN

Telefon

+46 (0)8 55 11 22 00

Hemsida

www.vidici.se



VIDICI FUND 1 & DET GÅNGNA ÅRET

Bakgrund

Vidici Fund 1 AB investerar i IT- och internetbolag med global potential inom finansiella tjänster, IT-säkerhet och molntjänster. Bolaget startades 2012 och har tagit in 45,6 miljoner kronor i kapital fram till augusti 2015. Fonden har hittills investerat i sju bolag vilket var målsättningen.

Året i korthet

Det gångna året har varit en fortsatt expansiv fas för fonden med tre nya innehav samt en stor värdeökning i portföljen. Mycket fokus och resurser har lagts på de två företag där ledningen sett en väldigt stor potential, Lendify AB och TidyApp Sweden AB, och detta har gett utdelning i form av väldigt god utveckling. I flera av företagen i portföljen har fokus mycket handlat om att se till de strategiska delarna och diskussioner kring hur företagen ska förändras för att utvecklas.

NYA INNEHAV

Lendify AB

Lendify är Sveriges första marknadsplats för lån mellan privatpersoner. Bolaget har sedan starten sommaren 2014 haft en mycket stark utveckling och intresset från investerare är stort. Med Lendify som sista kompletterande innehav i portföljen får fonden ett starkt draglok och samtidigt betyder det en diversifiering som ytterligare förstärker möjligheterna till fortsatt positiv utveckling för fonden.

TidyApp Sweden AB

TidyApp erbjuder städtjänster för privatpersoner genom ny och smart teknologi. Bolaget utvecklar en städapp där privatpersoner kan beställa städtjänster och betala genom ett fåtal knapptryckningar. Bolaget är i tidig marknads- och försäljningsfas.

Dexterity AB

Dexterity rekryterar IT-konsulter och säljer dessa som resurser till andra IT-konsultbolag, produktbolag samt utvecklingsbolag. Genom aktiv headhunting, gott rykte och goda anställningsvillkor attraherar bolaget de bästa IT-konsulterna på marknaden.

PORTFÖLJÖVERSIKT



Lendify AB

En plattform för person-till-person lån, privatpersoner som lånar pengar av andra privatpersoner.



Details & Design Europe AB

E-handel som säljer accessoarer till män.



Dexterity AB

Rekryterar IT-konsulter och hyr ut dessa som resurser till andra IT-konsultbolag, produktbolag samt utvecklingsbolag.



Social FTW AB

Inbound marketing-byrå med specialitet på sociala medier, kostnadseffektiva medieköp och digital omvärldsbevakning och analys.



Sonician AB

Arbetar med Market Automation, standardisera uppföljningen av online- och offline försäljning genom smart och ny teknologi.



TidyApp Sweden AB

Städtjänster för privatpersoner genom ny och smart teknologi.



JCE Sweden 1 AB

Har ett innehav i form av Cellip AB. De erbjuder sina kunder telefoni- och kommunikationslösningar inom IP-telefoni, Microsoft Lync och mobil samt tjänster kopplade till dessa områden.

VD HAR ORDET



När det nu är dags att sammanfatta året kan jag konstatera att vi kan se tillbaka på ytterligare ett verksamhetsår där vi levererat enligt plan. Vi är nöjda och stolta över vad vi åstadkommit under året, men samtidigt ödmjuka och fortsatt hungriga för fortsatta framgångar. Jag ser framför mig ett fortsatt hårt arbete 2016 och bygga vidare på kulturen i våra organisationer där hårt arbete lönar sig.

Vidici Fund 1 är en liten organisation och stor del av managementresurserna har gått till i huvudsak två bolag under året - Lendify och TidyApp. Detta är en tydlig strategi vår sida vilket har resulterat i att dessa bolag utvecklats väldigt väl, men där övriga bolag utvecklats mindre väl. Sammanvägt har dock vårt fokus visat sig vara rätt. Jag är även fortsatt övertygad om att det är dessa två bolag som kommer utvecklas bäst under 2016 - därför kommer fortsatt fokus läggas där samt ett minskat fokus på övriga bolag. Det innebär naturligtvis att vi möjligen kan se att några av de bolag som utvecklats mindre väl behöver avvecklas eller avyttras under kommande år.

Framtiden

Fintech revolutionen har bara börjat. Världens största bransch, finansbranschen, kommer att förändras i grunden. Vi kommer se nya,

specialiserade och väldigt fokuserade aktörer som kommer vara innovativa både vad gäller affärsmodeller och produktupplevelser. Samtidigt så kommer det regulatoriska trycket mot nya aktörer att öka vilket innebär att inträdesbarriärerna ökar. Det är i grund och botten positivt att finansmarknaden regleras, men balansen mellan innovation måste ges utrymme. Det jag hittills sett från engelska och svenska myndigheter är en mycket positiv överraskning. Tillsynsmyndigheten ser på nya aktörer med både intresse och förståelse för att branschen både behöver och kommer att förändras. Givet att nya aktörer håller hög kvalitet och ett långsiktigt perspektiv så kommer detta gå utmärkt - men naturligtvis finns alltid risken för väldigt kortsiktiga aktörer där kvalitén på tjänsterna är lägre än utlovat.

Vi ser också att det skapas marknadsplatser och appar inom Sharing Economy i rasande hastighet. Inträdesbarriärerna är låga, aktörerna många. Därför är min syn på dessa bolag att hastighet i exekvering är allt, eftersom det är svårt att skapa några tydliga strategiska fördelar gentemot nya aktörer. Det kommer lanseras ett stort antal nya bolag inom Sharing Economy de närmsta åren, och jag är övertygad om att några av dessa kommer förändra vårt beteende i grunden. Uber, AirBNB och andra aktörer är bara början.

Vinnarna inom både FinTech och Sharing Economy kommer bli entreprenörerna och konsumenterna. Tjänsterna kommer bli bättre, enklare och effektivare vilket gynnar konsumenten. Under resans gång kommer det att komma aktörer som av olika skäl inte överlever och vi kommer se bakslag inom både FinTech och Sharing Economy. Det hör utvecklingen till och digitaliseringen kommer inte vara något undantag.

Sammanfattningsvis tycker jag att vi har en intressant position inom startup-Sverige och kommer fortsätta arbeta för att utveckla denna positionen under 2016.

John-Christian Eriksson





AFFÄRSIDÉ, STRATEGIER OCH VERKSAMHET

Affärsidé

Vidici Fund 1 AB ska investera i IT- och internetbolag med goda förutsättningar att tidigt nå positivt kassaflöde. Målet är att fonden under sin livslängd ska nå en genomsnittlig avkastning på 25% per år.

Strategier

Vidici Fund I AB investerar i tidiga faser, från sådd till expansion. Detta omfattar helt nya bolag som Vidici Ventures tar initiativ till, nystartade bolag och investeringar som syftar till att skapa tillväxt i mindre redan etablerade bolag. I dessa segment bedöms konkurrensen vara begränsad samtidigt som Vidici Ventures erfarenhet är att det med rätt arbetsmetod finns goda förutsättningar att med ett måttligt risktagande skapa betydande värden och attraktiv avkastning.

Investeringar har hittills skett i svenska bolag där Vidici Ventures drar fördel av geografisk närhet, djupa kunskaper och ett stort nätverk. Stockholm och Sverige har visat sig vara en bra miljö för entreprenörer och nya bolag med globala möjligheter. Investeringar kan också ske i bolag i andra länder inom områden där Vidici Ventures har tidigare erfarenhet och kunskap. Affärsidéer som har potential att bli globala bedöms som särskilt intressanta.

Aktivt ägande

Vi fokuserar på att lotsa entreprenörer till framgång. Teamet identifierar och utvecklar entreprenörer med stark drivkraft, beslutsamhet och rätt idéer. Vi engagerar oss nära entreprenörerna för att både entusiasmera och driva på bolagets utveckling.



INVESTMENT CASE

- Motiven till att investera i bolaget

Investeringskriterier

- 5-20 Mkr per bolag
- Entreprenörs- eller teknikdrivna bolag
- Geografiskt nära (Sverige och övriga Norden)
- Global potential (absolut krav)
- Kunskap och nätverk

Due Diligence vid nyinvestering

Organisation	Produkt	Pipeline	Potential	Exit
Ledning	Nisch	Ny produkt/tjänst	Marknadens behov	Trade Sale
Styrelse	Utvecklingsplan	Vidareutveckling av befintlig produkt/tjänst	Marknads-storlek och tillväxt	"Kassako"
Ägare	Kommersiellt värde	Plattform	Struktur och karaktär Intjäningsförmåga Konkurrensfördelar	M&A IPO Konkurrens Tidplan

Begränsad risk

- Etablerad marknad eller befintliga användarmönster
- God riskspridning i portföljen
- Förvaltarna är operativa i alla portföljbolag

Affärsplan med positivt kassaflöde

- 18 mån för entreprenörsdrivna bolag
- 36 mån för teknikdrivna bolag
- Eller tydliga marknadsvärden



Investeringsprocess

- Möte och utvärdering mot kriterier
- Initial genomgång och preliminärt avtal
- Due diligence enligt "Checklista"
- "Go"- eller "No go"-beslut
- Finala legala dokument, förhandlingar och slutgiltigt avtal

FINANSIELLA MÅL

Finansiella mål

Årlig avkastning och utdelning

- Årlig avkastning: 25%
- Bolagets samtliga tillgångar skall skiftas ut till aktieägarna efter fem till sju år

Utfall

Fonden levererade vid senaste värderingen en avkastning på NAV-kursen som översteg målet på 25%.

Uppföljning

Vidici Fund 1 AB har haft en bra utveckling genom åren och tack vare ett långsiktigt tänk och aktivt ägande har fonden lyckats uppnå målet på 25% avkastning på NAV-kursen per år.

Allmän placeringsstrategi

Då fonden fokuserar på investeringar i företag i tidiga faser och utför ett aktivt ägande så är det av betydelse att företagen och dess entreprenörer finns geografiskt nära. På så sätt kan fonden enklare bistå med stöd samt smidigare få uppföljning på utvecklingen i verksamheten.

När det gäller de branscher som fonden investerat i så är det av yttersta vikt att kunskap om marknaden, produkten och drivkrafterna finns inom fonden. Detta beror dels på att den kunskapen är vital när en utvärdering av en möjlig investering görs, speciellt när investeringar görs inom områden med snabb utveckling, men självklart så är även detta kopplat till ett aktivt ägande och möjligheten att guida entreprenörerna. De branscher som hittills varit mest aktuella är FinTech och Sharing Economy.

Motivering till placeringsstrategi

Teamet som förvaltar fonden har mycket erfarenhet från många olika branscher med kärnkompetensen inom IT- och internetbolag och ser den sektorn som den mest potentiella inom de närmsta åren.



PORTFÖLJEN

The logo for Lendify, featuring the word "Lendify" in white lowercase letters on a teal rectangular background.

Person-till-person lån, privatpersoner som lånar pengar av andra privatpersoner. Bolaget tillhandahåller en marknadsplats där privata långgivare och låntagare kan mötas. De sköter hela den administrativa processen, från granskning av låneansökningar och upprättande av avtal mellan låntagare och långgivare, till utbetalning av lån och administrering av betalningar.

The logo for TIDYAPP, featuring a blue water drop icon above the word "TIDYAPP" in bold, black, uppercase letters.

Städtjänster för privatpersoner genom ny och smart teknologi. Bolaget har utvecklat en städapp där privatpersoner kan beställa städtjänster och betala genom ett fåtal knapptryckningar. Bolaget är i tidig marknads- och försäljningsfas.

The logo for DEXTERITY, featuring the word "DEXTERITY" in white, uppercase letters on a purple rectangular background.

Rekryterar IT-konsulter och hyr ut dessa som resurser till andra IT-konsultbolag, produktbolag samt utvecklingsbolag. Genom aktiv headhunting, gott rykte och goda anställningsvillkor attraherar bolaget de bästa IT-konsulterna på marknaden.

The logo for DETAILS FOR HIM, featuring a crest with a crown and the text "DETAILS FOR HIM" below it, with a tagline "THEY MAKE THE MAN" at the bottom.

E-handel som säljer accessoarer till män. Differentieringen mot konkurrenter sker i först hand genom starka varumärken, nischade produkter samt bättre service.

The logo for Social FTW, featuring the word "Social" in a large, black, cursive font and "FTW" in a smaller, black, sans-serif font, both on a red speech bubble background.

Inbound marketing-byrå med specialitet på sociala medier, kostnadseffektiva medieköp och digital omvärldsbevakning och analys.

The logo for sonician, featuring a blue play button icon followed by the word "sonician" in a bold, black, sans-serif font.

Arbetar med Market Automation, standardisera uppföljningen av online- och offline försäljning genom smart och ny teknologi. Kunden kategoriserar befintliga och potentiella kunder och följer deras rörelser på nätet vilket skapar en effektivare och automatiserad marknadsföring. Market automation är en av de hetaste trenderna i USA på grund av dess möjligheter till ökad försäljning.

The logo for cellip, featuring the word "cellip" in a bold, black, sans-serif font.

JCE Sweden 1 ABs innehav Cellip AB erbjuder sina kunder telefoni- och kommunikationslösningar inom IP-telefoni, Microsoft Lync och mobil samt tjänster kopplade till dessa områden. Bolagets primära målgrupper är dels små och medelstora företag, dels större företag med Lync-baserad telefoni och tekniskt nischade telefonitjänster. Majoriteten av kunderna finns i Sverige, men Cellip har även kunder i 50 andra länder runtom i världen.



FLERÅRSÖVERSIKT

NYCKELTAL

Flerårsöversikt

	2014/15	2013/14	2012/13*
Nettoomsättning	636	320	0
Resultat efter finansiella poster	-4 375	-2 415	-2 397
Soliditet (%)	35,1	70,3	98,0



Räntabilitet på eget kapital

	2015-08	2014-08	2013-08
Räntabilitet på eget kapital	-24,38%	-13,43%	-20,55%

EVCA och Investerat belopp

Ledningen initierade 2014 en extern värdering av bolagets portföljbolag enligt European Venture Capital Association - EVCAs - principer. Värderingen har sedan dess utförts av Kanton. Marknadsvärdet ligger på 93 MSEK för den samlade portföljen per 2015-11-30.

Lendify TidyApp Dexterity Social FTW Sonician DetailsForHim JCE Sweden 1

2015-08

EVCA	9 771	29 554	22 923	17 569	7 218	0	6 286
------	-------	--------	--------	--------	-------	---	-------

Utdelningar

Vidici Fund 1 AB har ännu inte lämnat någon utdelning till aktieägarna.

Förvaltningsarvode

Förvaltningsarvodet är på 2,38 % av totalt förvaltad kapital.



STYRELSE OCH BOLAGSLEDNING

Bolagsledning



John-Christian Eriksson – Managing Partner

F. 1981. John-Christian har 12 års erfarenhet som entreprenör, investerare och IT-utvecklare från snabbväxande IT- och FinTech bolag som befinner sig i tillväxtfas. Han var grundare och VD för Altus AB mellan 2003-2006. Altus var det snabbast växande, och slutligen det marknadsledande, bolaget inom sökmotoroptimering- och marknadsföring i Norden. John-Christian studerade ekonomi och juridik vid universitetet i Kalmar.



Mikael Mortensen – General Partner

F. 1965. Mikael har sedan över 15 år varit verksam som VD, vice VD, CFO, projektledare, och företagsbyggare. Han har ingått i flera styrelser och har under många år ansvarat för utvecklingen av riskkapitalportföljer. I Mortensens utbildningsbakgrund ingår bl a ekonomie kandidatexamen, kurser i finansiell analys från IFL vid Handelshögskolan samt managementutbildningar med olika specialinriktningar.

Styrelse

John-Christian Eriksson, Managing Partner & Styrelseledamot



Erling Gustafsson, Ordförande

F. 1958. Erling har en M.Sc. of Finance and Business Administration och började sin karriär som revisor. Under nästa två decennier har han arbetat som CFO inom tung industri, byggbranschen, fastigheter, bank och investering. Under mer än ett decennium var Erling VD på Sjätte AP-Fonden och investerade i svenska små och medelstora tillväxtföretag. Erling har erfarenhet från styrelsearbete i både onoterade och noterade företag. Erling är grundare och VD vid Smart Grid Networks Sweden AB, delägare och styrelseledamot i Berazy AB publ, Sustainable Energy Angels och Crescator AB.



Fredrik Wallenberg, Styrelseledamot

F. 1967. Fredrik bedriver egen konsultverksamhet och har en PhD i Information Management från UC Berkeley och har dessutom en MSc i nationalekonomi samt civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm. Sedan 1990-talet har han verkat inom strategi, ledarskap och IT, både som konsult och som anställd. Fredrik har arbetat både i Sverige och internationellt, bland annat i Chile och USA. Fredrik är styrelseledamot i Junibacken AB.

Bolagsstyrning och organisation

Den operativa styrningen i Vidci Fund 1 består av John-Christian Eriksson, Managing Partner, och Mikael Mortensen, General Partner.

TSEK	Lendify	TidyApp	Dexterity	Social FTW	Sonician	DetailsForHim	JCE Sweden I*
Ägarandel	4,30 %	68 %	100 %	96 %	19 %	89 %	50%
Ägaransvar	JCE	MM	JCE	MM	MM	MM	JCE
VD	JCE	MM	JCE	MM	-	MM	JCE
Styrelseplats	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja



Bolagsordning

§ 1 Firma

Bolagets firma är Vidici Fund 1 AB, 556889-0833.

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Stockholm.

§ 3 Verksamhet

Bolaget ska arbeta med investeringar i tidiga faser samt bedriva därmed förenlig verksamhet.

§ 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet utgör lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

§ 5 Aktier

Antalet aktier skall vara lägst 5 000 och högst 20 000.

Aktierna kan vara dels av serie A, dels av serie B. Aktier av vardera serien kan utges till ett antal av motsvarande det totala antalet aktier i bolaget. I fråga om akties röstvärde skall gälla att ägare av aktie av serie A äger för varje sådan aktie tio (10) röst samt ägare av aktier av serie B för varje sådan aktie en (1) röst.

Beslutar Bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut nya aktier av serie A och serie B, skall ägaren av aktier av serie A och av serie B äga företrädesrätt att teckna nya aktier av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknas med primär företrädesrätt skall erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte sålunda erbjudna aktier räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, skall aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till det totala antal aktier de förut äger i bolaget och i den mån detta inte kan ske, genom lottnings.

Beslutar bolaget genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut aktier av endast ett av de ovan nämnda aktieslagen skall samtliga aktieägare, oavsett om deras aktier är av serie A eller B, äga företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier de förut äger.

Beslutar Bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna företrädesrätt att teckna teckningsoptioner som om emissionen gällde de aktier som kan komma att nytecknas på grund av optionsrätten respektive företrädesrätt att teckna konvertibler som om emissionen gällde de aktier som konvertiblerna kan komma att bytas ut mot.

Vad som ovan sagts skall inte innebära någon inskränkning i möjligheterna att fatta beslut om kontantemission eller kvittningsemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

§ 6 Styrelse

Styrelsen består av 1 - 10 ledamöter med högst 10 suppleanter. Den väljes årligen på årsstämman för tiden intill dess nästa årsstämma har hållits. Består styrelsen av en eller två ledamöter ska minst en suppleant väljas.

§ 7 Revisorer

Bolaget ska välja 1 - 2 revisorer med eller utan revisorssuppleanter.

§ 8 Kallelse

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom brev med posten, e-post eller fax tidigast sex och senast två veckor före stämman.

§ 9 Bolagsstämma

Årsstämma hålles årligen inom 6 månader efter räkenskapsårets utgång.

På årsstämman ska följande ärenden förekomma:

- 1) Val av ordförande vid stämman
- 2) Upprättande och godkännande av röstlängd
- 3) Godkännande av dagordning
- 4) Val av en eller två protokolljusterare
- 5) Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
- 6) Föredragning av framlagd årsredovisning och eventuell revisionsberättelse samt i förekommande fall koncernredovisning och eventuell koncernrevisionsberättelse
- 7) Beslut
 - a) om fastställande av resultaträkning och balansräkning samt i förekommande fall koncernresultaträkning och koncernbalansräkning
 - b) om dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
 - c) om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör när sådan förekommer
- 8) Fastställande av styrelse- och eventuella revisorsarvoden
- 9) Val av styrelse och, i förekommande fall, revisorer samt eventuella revisorssuppleanter
- 10) Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

Vid bolagsstämma må envar röstberättigad rösta för hela antalet av honom ägda och företrädda aktier, utan begränsning i röstetalet.

§ 10 Räkenskapsår

Räkenskapsår är 0901 – 0831.

§ 11 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lag (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.



FONDEN



Värdeöverföringar till fondägarna och obligationsinvestorer

De sju bolagen i fonden värderades av en extern part, Kanton Finansiella Rådgivning AB, i december 2015 till 93 miljoner kronor. Det gav nuvarande investerare en värdetillväxt som översteg målet på 25% det senaste året.

MARKNAD & UTSIKTER

Vi är ännu bara i början av de förändringar som internet och digitaliseringen medför. Tekniken fortsätter att stöpa om konsumtionsmönster och sätten företag gör affärer. Nya beteenden växer fram som öppnar för helt nya affärsidéer.

DEN DIGITALA RESAN FORTSÄTTER

Den första vågen av anpassning till den digitala tekniken är förbi. Vid sidan av e-handel, har rese-, spel- och musikbranschen påverkats radikalt av digitaliseringen. Men utvecklingen har långt ifrån avtagit och nya affärsidéer kommer fram i allt snabbare takt och mer och mer innovativa former. Framgångsrika aktörer har anpassat sina verksamheter efter de möjligheter och hot som tekniken medför, medan andra gått under. Att omvandlingen nått dessa branscher tidigt hör samman med att produkterna inte är fysiska och de digitala inträdesbarriärerna relativt låga.

NYA AFFÄRSIDÉER BLIR MÖJLIGA

En kraftigt ökande del smarta telefoner fortsätter öppna för helt nya affärsidéer. En sådan är taxitjänsten Uber som hittar chaufförer i bil till folk som vill ha skjuts. Beställning och betalning sker via företagets app där beställaren också kan följa bilens färd från beställning till slutdestination. Något annat som Ubers plattform har gjort är att skjuta över en stor del av makten till konsumenten genom att de får sätta betyg på förarna, på så sätt rensas oseriösa aktörer bort genom ett konsumentdrivet urvalssystem.

Många redan etablerade aktörer har även de anpassat sig efter de nya möjligheterna. Detaljhandeln inspirerar folk att bli bättre atleter med hjälp av appar, "wearables", forum och event. Bilindustrin använder sensorer, algoritmer och ljud för att varna förare för risker och på sikt för att utveckla förarlösa bilar. Olika typer av digitala kommunikationsplattformar lägger grunden för en större och bredare eftermarknadsaffär, stärker det banden med kunderna och ger företagen värdefull information för framtida innovation.

VÄNTAN ÄR ÖVER, DET ÄR NU ON-DEMAND

Ingen har idag varken tid eller ork att planera utan vill ha minsta möjliga tid mellan beslut och leverans. Vi använder

idag on-demand tjänster under hela dagen och det har blivit något naturligt. På morgonen kollar vi i mobilen när nästa buss går, vi Swishar kollegan pengar för lunchen, vi använder en app för att beställa mat på väg hem från jobbet, vi tar upp mobilen på bussen och kollar ikapp på serien vi följer och när vi kommer hem så beställer vi städtjänster via mobilen för att vi inser att man inte hinner städa idag heller. Det finns stora möjligheter för företagen idag att skapa marknadsfördelar genom att skära ner ledtider och det bästa sättet är gemensamma satsningar där flera aktörer bestämmer sig för att finnas på samma plattform/app och tävla på samma villkor.

DELNINGSEKONOMIN; EN STORBOLAGSDÖDARE

Att delningsekonomi är ett av de hetaste orden just nu har nog knappast undgått någon och att det håller på att förändra många industrier är tydligt. Idag tillhandahåller 24% i åldrarna 25-35 år det i USA, enligt PWCs The Sharing Economy undersökning från 2015. Vi ser att skalfördelarna som tidigare kommit från att göra företagen större och större istället kommer från mindre och mindre inblandning från företagen, vars uppgift i en delningsekonomi är att skapa plattformar med förtroendekapital snarare än förtroendeingivande företag. De självklara exemplen är Uber, världens största taxibolag som finns i över 50 länder, och AirBNB, världens största uthyrare av rum med 17 miljoner bokningar bara i somras. Uber plockar upp marknader i stad efter stad utan att äga taxibilar och AirBNB blir bara större och större utan att investera en enda krona i fastigheter. En gemensam faktor mellan dessa två och stora delar av delningsekonomin är att det rör sig om kapitalvaror där ägarintegriteten blir allt mindre.

När konsumenternas makt nu ökar i allt högre takt så minskar företagets, 64% av användarna av delningsekonomin i USA litar mer på en reglering styrd av konsumenterna än en statlig reglering enligt PWCs undersökning. I vår digitaliserade värld så är det enkelt att byta leverantör av produkt eller tjänst och det används allt större utsträckning för att straffa oacceptabelt agerande från företag och detta är en kraft som de måste anpassa sig efter.



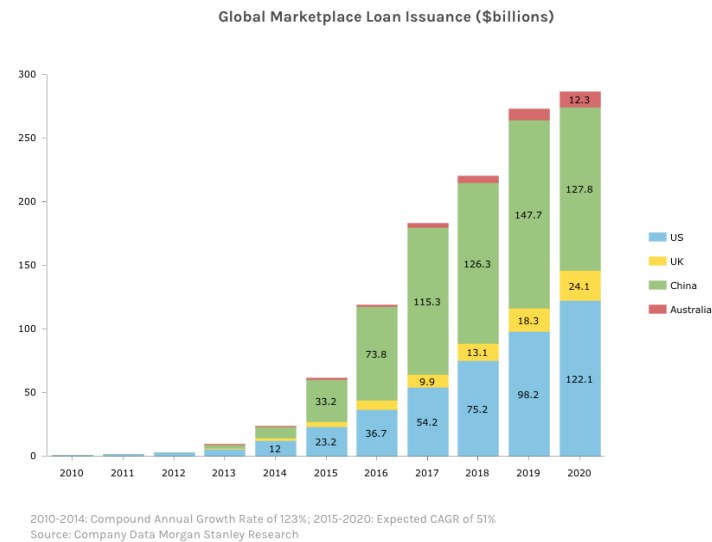
FINANSIELLA TJÄNSTER ÄR NÄSTA

I nästa fas fram till år 2020, väntas omvandlingen ske allt snabbare i traditionella branscher med högre inträdesbarriärer. Ett sådant område är finansiella tjänster där storbanker har konkurrens att vänta från helt nya aktörer, såsom peer-to-peer-lenders som för närvarande växer starkt i både USA och UK men även i Sverige. Inom området har det även uppkommit många plattformar för peer-to-peer betalningar via tex Venmo, Facebook Pay och Snapcash och det används många olika betalningsappar så som tex Swish. En drivande faktor varför just denna sektor blivit föremål för en snabb omställning beror till stor del på att den tidigare varit förknippad med komplexitet och trögrörlighet men med dagens on-demand tänk så har det krävts förändring.

PEER-TO-PEER-LENDERS

Peer-to-peer-lenders utfärdade ca \$ 5,5 miljarder i lån i USA 2014 och estimeringen är att det når \$ 150 miljarder 2015, enligt PWCs rapport Peer pressure. Att marknaden spås en expansiv framtid framgår även av Morgan Stanleys prognos från Juni 2015 nedan.

Base Case: Global Marketplace Lending Can Reach \$290 Billion by 2020, With Expect Compound Annual Growth Rate of 51% From 2014-2020



iden är att låntagare och långgivare, båda parter är privatpersoner, lägger upp ett lån direkt mellan varandra, till väsentligt lägre kostnader än traditionella banker. På så sätt minskar räntan, uppläggningsavgiften och administrationskostnaden för låntagaren och långgivaren tjänar en ränta på sina pengar som överstiger den traditionella inlåningsräntan. Det som företagen bidrar med är en plattform där parterna kan mötas och oftast någon form av kreditbedömning av låntagarna men i övrigt är inblandningen väldigt liten. En liknande utveckling förväntas på flera närliggande områden där ny teknik möjliggör helt nya affärsmodeller. Utmaningen för etablerade aktörer är att ställa om i rätt takt, medan nya aktörers framgång i hög grad avgörs av i vilken mån kunderna är redo att anamma ett nytt beteende.

MOBILITETEN FORTSÄTTER VÄXA

Handeln över smarta telefoner och surfplattor är idag etablerad i Sverige. År 2011 började "innovators" handla i mobilen, året efter kom "early adopters" och 2013 var tiden inne för "early majority" då 733 000 personer köpte något via mobila enheter, vilket motsvarar mer än en fjärdedel av konsumenterna. Det finns en mängd olika data som illustrerar den snabba utvecklingen mot mobila enheter:

- Mobilanvändarna är idag 5 miljarder, vilket är dubbelt så många som internetanvändarna. Av dem har 1,9 miljarder smartphones, en siffra som förväntas fördubblas inom tre år.
- Google är nu större i mobilen än i datorn i 10 länder, däribland USA och Japan
- Över 80 procent av smartphone-ägarna multitaskade över mobilen medan de såg på TV.

Privatpersoners användning av datorer & internet SCB 2014

"Under perioden april 2013 till mars 2014 hade 70 procent av befolkningen köpt varor eller tjänster via internet. Varannan har köpt researrangemang över nätet, till exempel färdbiljetter och mer än 45 procent av befolkningen har köpt biljetter till evenemang. Drygt 40 procent har e-handlat kläder eller sportartiklar. Det är vanligt att betala sina internetköp genom att lämna betal- eller kreditkortsuppgifter direkt över internet (57 procent) eller att använda internetbank för betalningen (54 procent). Mer än var fjärde person har använt någon internetbaserad betaltjänst eller betalförmedling, till exempel PayPal eller ClickandBuy. Drygt var femte person har betalat sina internetköp på annat sätt än över internet, exempelvis kontant eller via postgiro."

E-HANDELN LÅNGT FRAMME

Detaljhandeln var tidigt ute med att utnyttja de möjligheter internet ger till ökad försäljning. I ett första skede flyttade traditionell marknadsföring och handel till internet. Sedan dess har e-handeln utvecklats för att i högre utsträckning ta till vara de möjligheter internet erbjuder. Information om enskilda konsumenters nätbeteenden används för att driva försäljning och nätvänliga modeller för köp såsom auktioner och gruppköp, har vuxit i popularitet. Marknaden fortsätter att växa, inte minst drivet av den ökade mobilanvändningen. E-handeln ser 2015 ut att nå 50 miljarder kronor för 5 procent av den totala detaljhandeln i Sverige. Det finns således fortsatt gott utrymme för fortsatt tillväxt. Handels Utredningsinstitut (HUI) räknar med att e-handeln år 2017 ökat sin andel av den totala detaljhandeln till 8–10 procent.

BIG DATA

Utvecklingsmöjligheterna begränsar sig inte till mötet med kunderna, utan företag förutses också kunna spara stora belopp med hjälp av ny teknik. "Big data", system för arbetsflöden och molnbaserade plattformar möjliggör ökad automatisering, bättre beslutsfattande och innovation. En rapport från McKinsey uppskattar att företag har väsentligt mer att tjäna på att använda tekniken på dessa områden än vad de kommer att göra i kundrelationer. Hur stor påverkan den digitala tekniken kommer att få varierar stort mellan olika sektorer. Musikindustrin är kanske den bransch där påverkan hittills varit allra störst, medan banker och sakförsäkring är två sektorer där ny teknik förutses förändra tjänsteproduktionen i grunden.

MÅNGA NYA MÖJLIGHETER

Mot denna bakgrund förväntar vi oss att marknaden erbjuder en rad nya möjligheter under åren fram till 2020. Vi är också övertygade om att de blir fler och långt mer varierade än vad vi sett hittills under 2010-talet. Vi har bara sett början på den kommande teknik- och beteendeförändringen som kommer skapa möjligheter för duktiga och innovativa entreprenörer att bygga framgångsrika företag. Vidicis mål är självklart att alltid ligga i framkant av utvecklingen med sina investeringar.



RISK- OCH KÄNSLIGHETSANALYS

Rörelserisker

Investering i tidiga faser

Bolaget avser att investera i bolag vilka befinner sig i tidiga utvecklingsfaser. Sådana investeringar är förknippade med hög risk. Riskerna består bl.a. i att intäktsflödena ännu inte kommit igång, osäkerhet kring kapitalbehov till dess kassaflödet täcker verksamhetens behov av rörelsekapital, marknads- och konjunkturrisiker samt osäkerhet kring marknadens acceptans för de produkter eller tjänster kring vilka portföljbolagen bygger sina verksamheter.

Kapitalbehov

Utvecklingen hos portföljbolagens verksamheter kan variera avsevärt, och kapitalbehoven är svåröversägbare. Flera portföljbolag kan komma att behöva kapitaltillskott. Det är inte säkert att tillräckligt kapital kan tillskjutas Bolaget till tillfredsställande villkor när sådana behov uppstår. Detta gäller såväl möjligheterna att erhålla nytt eget kapital genom nyemissioner, som möjligheter till lånefinansiering.

Beroende av nyckelpersoner

Bolagets organisation består av ett mindre antal medarbetare med tillräckliga kunskaper om förvärv, utveckling, förvaltning och avyttring av verksamheter, och är således mycket beroende av nyckelpersoner. Det kan inte uteslutas att brist på personer med nödvändig kompetens kan påverka Bolagets möjligheter till värdetillväxt negativt.

Hantering av risker

Ledningen arbetar dagligen med att övervaka de risker som verksamheten är exponerad mot och gör detta med stöd av fondens rådgivare i specifika riskfrågor.

Rådgivare

Peter Alhanko, Mannheimer Swartling och Peter Garpenhag, PWC

Utvalda risker utifrån sannolikhet och påverkan

Kapitalbehov

Fonden ser dagligen över likviditeten i portföljbolagen och får veckovis in kassaflödesrapporter för att konstant ha kontroll på läget. Fonden budgeterar även veckovis kapitalbehovet löpande med en run-rate på 12 månader.

Investering i tidiga faser

Fonden ser till att hålla en diversifierad portfölj där exponeringen sker mot olika marknader för att minimera fondens totala risk.

Svårigheter vid värdering

För att värderingen av portföljbolagen ska bli så korrekt som möjligt så använder fonden konsultbyrån Kanton Advisory som använder sin kunskap att värdera efter EVCAs principer.

Närståendetransaktioner

Det förekommer närståendetransaktioner inom fondens verksamhet med risk för intressekonflikt.

Finansiella risker

Svårigheter vid värdering

Vid värdering av onoterade mindre bolag föreligger ofta svårigheter att uppskatta korrekt värde. Bl.a. kan enskilda händelser få stora konsekvenser i samband med åsättandet av uppskattade marknadsvärden.

Avyttringsrisik

En betydande del av Bolagets värdeuppbbyggnad består i avyttringar av portföljbolag. Efterfrågan på denna typ av investeringsobjekt varierar med generella eller branschspecifika konjunkturcykler. Det kan inte således garanteras att portföljinnehav kan avyttras till acceptabla villkor, vilket kan medföra försämringar av värdena hos Bolagets olika tillgångar.

Bankfinansiering

Fonden kan komma att söka delfinansiering av vissa förvärv genom banklån. Detta medför risker för uppsägning, villkorsändringar samt exponering för räntefluktuationer.

Skatterisker

Beskattningsreglerna för vinster från, och avyttring av, små bolag är komplicerade. Förändringar av skattereglerna kring investeringsverksamheten kan påverka Bolagets möjligheter att utveckla värdet i portföljen, liksom dess möjligheter till utdelning.



RÄKENSKAPER & NOTER

Flerårsöversikt (Tkr)	2014/15	2013/14	2012/13*
Nettoomsättning	636	320	0
Resultat efter finansiella poster	-4 375	-2 415	-2 397
Soliditet (%)	35,1	70,3	98,0

Förslag till behandling av ansamlad förlust

Styrelsen föreslår att den ansamlade förlusten (kronor):

ansamlad förlust	-4 811 974
Årets förlust	-4 375 133
behandlas så att i ny räkning överföres	-9 187 107

Företagets resultat och ställning i övrigt framgår av efterföljande resultat- och balansräkning med tilläggsupplysningar.





Redovisnings- och värderingsprinciper

Allmänna upplysningar

Årsredovisningen upprättas i enlighet med BFNAR 2012:1 årsredovisning och koncernredovisning.

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

Övriga tillgångar och skulder har upptagits till anskaffningsvärden där inget annat anges.

Företaget är ett moderföretag, men med hänvisning till undantagsreglerna i Årsredovisningslagen 7 kap 3ß upprättas ingen koncernredovisning.

Nyckeltalsdefinitioner

Nettoomsättning

Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

Resultat efter finansiella poster

Resultat efter finansiella intäkter och kostnader, men före extraordinära intäkter och kostnader.

Soliditet (%)

Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent av balansomslutning.



RESULTATRÄKNING

	Not	2014-09-01 - 2015-08-31	2013-09-01 - 2014-08-31
Nettoomsättning		636 252	319 999
		636 252	319 999
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader		-4 812 372	-3 300 675
Rörelseresultat	1	-4 176 120	-2 980 676
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter		518 102	687 567
Övriga räntekostnader		-717 115	-121 488
		-199 013	566 079
Resultat efter finansiella poster		-4 375 133	-2 414 597
Resultat före skatt		-4 375 133	-2 414 597
Årets resultat		-4 375 133	-2 414 597



BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR	Not	2015-08-31	2014-08-31
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	2, 3	41 523 572	9 552 435
Fordringar hos koncernföretag		3 274 996	2 865 382
Andelar i intresseföretag	4, 5	3 818 590	1 318 950
Fordringar hos intresseföretag		507 106	0
Långfristiga fordringar		56 780	4 408 500
Summa anläggningstillgångar		49 181 043	18 145 267
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		130 948	0
Övriga fordringar		31 040	150 166
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		562 679	6 022 098
		724 667	6 172 264
Kortfristiga placeringar			
Övriga kortfristiga placeringar		0	1 093 500
Kassa och bank		1 211 531	169 636
Summa omsättningstillgångar		1 936 198	7 435 400
SUMMA TILLGÅNGAR		51 117 241	25 580 667



BALANSRÄKNING

EGET KAPITAL OCH SKULDER	Not	2015-08-31	2014-08-31
Eget kapital	6		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (500 A-aktier, 9 455 B-aktier)		995 500	875 000
Fritt eget kapital			
Överkursfond		26 139 587	21 918 526
Balanserad vinst eller förlust		-4 811 974	-2 397 377
Årets resultat		-4 375 133	-2 414 597
		16 952 480	17 106 552
Summa eget kapital		17 947 980	17 981 552
Långfristiga skulder	7		
Obligationslån		12 000 000	3 000 000
Skulder till koncernföretag		0	3 228 111
Skulder till intresseföretag		17 294 616	0
Summa långfristiga skulder		29 294 616	6 228 111
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		326 999	316 918
Skulder till intresseföretag		2 499 640	112 144
Övriga skulder		7 975	289 776
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		1 040 032	652 166
Summa kortfristiga skulder		3 874 646	1 371 004
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		51 117 241	25 580 667
Ställda säkerheter		Inga	Inga
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga



NOTER

Not 1 Anställda och personalkostnader

Bolaget har inte haft några anställda och några löner har ej utbetalats.

Not 2 Andelar i koncernföretag

	2015-08-31	2014-08-31
Ingående anskaffningsvärden	9 552 435	1 954 313
Inköp	31 971 137	7 598 122
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	41 523 572	9 552 435
Utgående redovisat värde	41 523 572	9 552 435

Not 3 Specifikation andelar i koncernföretag

Namn	Kapitalandel	Rösträttsandel	Antal andelar	Bokfört värde
Social FTW AB	96	96	1 491 100	4 448 122
Details & Design Europe AB	89	89	9 000	3 104 313
JCE Sweden 1 AB	50	50	25 000	4 040 000
TidyApp Sweden AB	68	68		3 522 637
Dexterity AB	100	100	1 000	26 408 500
				41 523 572

	Org.nr	Säte	Eget kapital	Resultat
Social FTW AB	556898-7605	Stockholm	398 275	-1 379 568
Details & Design Europe AB	556331-8343	Stockholm	200 667	-1 734 865
JCE Sweden 1 AB	556970-3100	Stockholm	32 521	-57 479
TidyApp Sweden AB	556733-9410	Stockholm	912 750	-1 259 552
Dexterity AB	556767-9005	Stockholm	285 699	-618 097

Not 4 Andelar i intresseföretag

	2015-08-31	2014-08-31
Ingående anskaffningsvärden	1 318 950	704 000
Inköp	2 499 640	614 950
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3 818 590	1 318 950
Utgående redovisat värde	3 818 590	1 318 950



Not 5 Specifikation andelar i intresseföretag

Namn	Kapitalandel	Rösträttsandel	Antal andelar	Bokfört värde
Sonician AB	19	19	39 570	1 318 950
Lendify AB	4	4	3 289	2 499 640
				3 818 590

	Org.nr	Säte	Eget kapital	Resultat
Sonician AB	556888-4281	Göteborg	533 760	-913 735
Lendify AB	556968-1744	Stockholm	18 178 093	-899 517

Not 6 Förändring av eget kapital

Antal A-aktier: 500
Antal B-aktier: 9 455

	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat	Årets resultat
Belopp vid årets ingång	875 000	21 918 526	-2 397 377	-2 414 597
Nyemission	120 500	5 904 488		
Disposition enligt beslut av årets årsstämma:			-2 414 597	2 414 597
Kostnader hänförliga till emission		-1 683 427		
Årets resultat				4 375 133
Belopp vid årets utgång	995 500	26 139 587	-4 811 974	4 375 133

Not 7 Långfristiga skulder

	2015-08-31	2014-08-31
Förfaller senare än ett år men inom fem år efter balansdagen		
Obligationslån som övergår till konvertibel vid räkenskapsårets slut	12 000 000	3 000 000
Övriga långfristiga skulder	17 294 616	3 228 111
	29 294 616	6 228 111



Resultat- och balansräkningen kommer att föreläggas på årsstämma för fastställelse.

Stockholm den 25 februari 2016

Erling Gustafsson
Ordförande

Fredrik Wallenberg

John-Christian Eriksson
Verkställande direktör

Min revisionsberättelse har lämnats den

Peter DuRietz Garpenhag
Auktoriserad revisor

