

ANOTO

DELÅRSRAPPORT

Q4 / 2015

© 2015 ANOTO

Anoto group är världsledande inom lösningar för digitalt skrivande och ritande. Dess teknologi-plattform och produkter möjliggör högprecisions penn- eller stylus input på nästan vilken yta som helst --- från insamling och digitalisering av handskrivna anteckningar och affärsformulär i pappersform till design, skapande och kollaboration direkt på stora interaktiva displayer, whiteboards och väggar upp till 24 ft.. Anoto, dess strategiska licensieringspartners och nätverk av utvecklare erbjuder en bred produktportfölj av applikationer och tjänster för företag, konsumenter och utbildningsmarknaden, inklusive de bästa applikationerna för digitala anteckningar, kreativa lösningar, kollaborationslösningar, klassrumslösningar samt dokument hantering.

Anoto Group har ca 150 anställda och har sitt huvudkontor i Lund. Bolaget har även kontor i Norrköping, Basingstoke samt Wetherby (Storbritannien), Boston, Los Angeles och San Fransisco (USA) och Tokyo (Japan). Anotos varumärke Livescribe är den ledande leverantören av smartpens vilka ger liv åt anteckningar, ord och ideér genom att koppla samman penna och papper med den digitala världen. Anoto Group AB:s aktie är noterad på NASDAQ OMX Stockholm Small Cap-lista under tickern ANOT.

Den här rapporten publicerades den 8 februari 2016, kl. 07.20

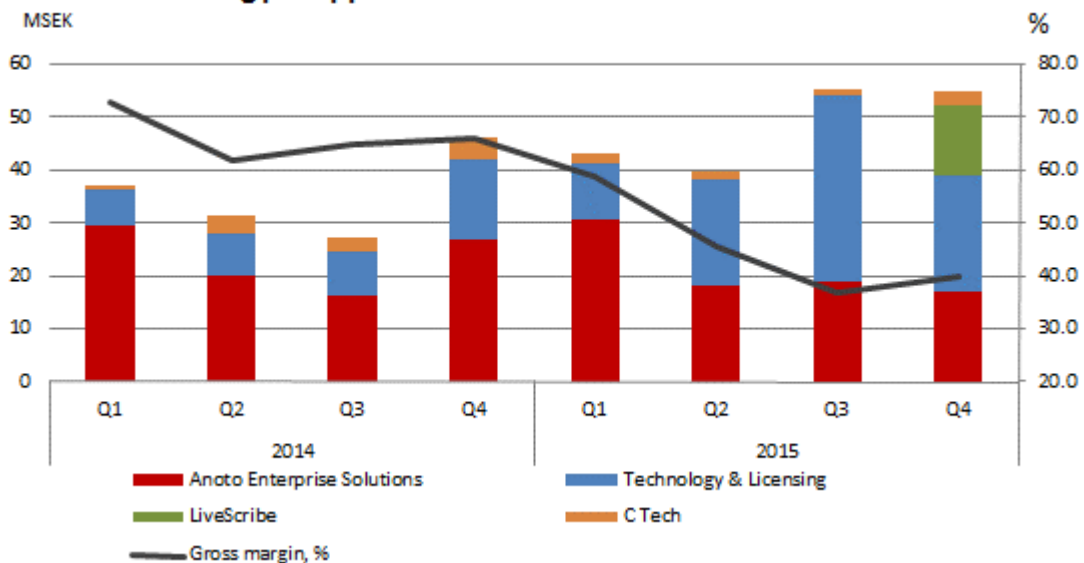
För mer information: www.anoto.com

DELÅRSRAPPORT JANUARI-DECEMBER 2015

- Omsättningen för perioden uppgick till 193 (141) MSEK. Omsättningen för kvartalet uppgick till 55 (46) MSEK.
- Bruttomarginalen för perioden uppgick till 44% (67%). Bruttomarginalen för kvartalet uppgick till 40% (66) huvudsakligen på grund högre försäljning av hårdvara till våra partners i Korea inom utbildning. Bruttoresultatet för perioden uppgick till 85 (94), och bruttoresultatet för kvartalet uppgick till 22 (30) MSEK.
- Resultat före av- och nedskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till -99 (-67) MSEK och för kvartalet till -39 (-9) MSEK.
- Resultat efter skatt för perioden uppgick till -109 (-63) MSEK, och resultat efter skatt för kvartalet till -40 (-6).
- Resultatet per aktie före och efter utspädning under perioden uppgick till -0,13 (-0,13) SEK och för kvartalet till -0,04 (-0,01) SEK.
- Kassaflödet för perioden blev 8 (-3) MSEK och för kvartalet 5 (2). Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet för perioden blev -100 (-56) och för kvartalet -47 (-6). Kassaflödet från finansieringsverksamheten för perioden blev 289 (114) MSEK och för kvartalet 192 (55).

Nyckeltal	2015		2014	
	Okt-Des	Okt-Des	Jan-Des	Jan-Des
Nettoomsättning, MSEK	55	46	193	141
Bruttoresultat	22	30	86	94
Bruttomarginal, %	40	66	44	67
Rörelseresultat, MSEK	-41	-4	-106	-56
Resultat efter skatt, MSEK	-40	-6	-108	-63
Resultat per aktie				
före och efter utspädning, SEK	-0.04	-0.01	-0.13	-0.13
Kassaflöde, MSEK	5	2	8	-3
Likvida medel vid periodens slut, MSEK	12	4	12	4

Nettoomsättning per applikationsområde



KOMMENTARER FRÅN VD

EN PENNA FÖR ALLA YTOR – FEM AFFÄRSOMRÅDEN

Omsättningen för det fjärde kvartalet uppgick till 55 MSEK jämfört med 46 MSEK i det fjärde kvartalet förra året. Bruttomarginalen i kvartalet var 40% jämfört med 66% i det fjärde kvartalet förra året. Intäkterna var högre än den prognos om 46 MSEK som kommunicerades den 30 december, detta till följd av att Livescribe konsoliderats från och med den 1 december samt sena leveranser till partners i Korea. Den lägre bruttomarginalen beror på försäljningsmixen i kvartalet med relativt större leveranser till partners inom utbildning. Rörelseomkostnaderna, exklusive amorteringar, avskrivningar och valutakurs vinster/förluster under kvartalet uppgick till 61 MSEK jämfört med 39 MSEK under motsvarande kvartal föregående år samt 49 MSEK under det tredje kvartalet i år. Som tidigare kommunicerats beror de ökade kostnaderna under året på produktutveckling i samarbete med HP, forskning och testning av lösningar med ultratunn mönsterfilm för stora skärmar, ökade resekostnader, komponentinköp relaterade till aktiviteter med stora skärmar samt utvecklingen av Anoto Live™ Services. Det kombinerade resultatet av dessa satsningar är en bredare produktportfölj som vi förbereder lansering av under kommande kvartal samt en back-end infrastruktur för support av partners och återförsäljare. I tillägg till detta inkluderades också Livescribes rörelseomkostnader för december månad samt kostnader avseende finansiering och förvärv av Livescribe. De legala omkostnaderna var också högre under det fjärde kvartalet, i synnerhet de avseende anmälningar avseende patentintrång som Anoto förberett och avser inge mot NeoLab Corporation och dess partners.

Ordern om 37 MSEK till ett stort japanskt företag inom finansiella tjänster var planerad att levereras under det fjärde kvartalet men på grund av förseningar i komponenteleveranser och produkt-tester har produktionen skjutits upp tills efter det kinesiska nyåret. Förväntad leveransstart är nu den tredje veckan i februari.

Technology Licensings-avtalet med HP undertecknades den 5 november. Vi är mycket glada över detta partnerskap och vi är övertygade om att HP är den perfekta partnern för att förverkliga vår vision om en universell digital skrift-plattform som omfattar användningsområden inom alla branscher. Anoto kan inte kommentera specifika produktplaner eller tidplaner för produktlanseringar för andra syften än att bekräfta att arbetet fortskrider enligt plan och vi förväntar oss att affärsrelationen med HP kommer generera betydande intäkter under de kommande åren.

Vi avslutade finansieringen och förvärvet av Livescribe den 1 december. Förvärvet var ytterligare ett steg i konsolideringen av Anotos ekosystem och realiserandet av synergier inom hård- och mjukvaruutveckling, supply chain och drift, samt att ge Anoto tillgång till ytterligare marknadskanaler för försäljning över internet och detaljhandeln.

Efter noggrant övervägande av vad vi anser är en viktig tillväxtpotential har vi beslutat att byta strategi och öka våra ansträngningar inom storformatsskärmar och att lansera en serie produkter under Anotos eget varumärke. Den första produkten, Anoto Live™ 55 "UHD 4K Collaboration Display, kombinerar det bästa av projicerad kapacitiv touch med högprecisionsinput från digital penna för att skapa den ultimata interaktiva samarbetsupplevelsen. Produkten kommer lanseras på ISE 2016 den 9:e februari och beräknas vara kommersiellt tillgänglig i mitten av april. Baserat på preliminära diskussioner med potentiella partners ser vi även en möjlighet till OEM verksamhet inom detta område.

UTSIKTER

Ett nytt sätt att styra och följa upp vår verksamhet

När Anoto antrår 2016 med en betydande ökning i storlek och omfattning av verksamheten kommer bolaget att genomgå en strukturell omorganisation gällande styrning och uppföljning av dess verksamhet. Efter att ha avslutat förvärven av XMS Pension och Livescribe såväl som de avslutade de tidigare annonserade förvärven av Destiny Wireless, We-Inspire och Pen Generations kommer bolaget vara positionerat för förbättring under 2016 med direkt kontroll över en tidigare aldrig skadad grad av Anotos värdekedja och ekosystem. Detta gör det möjligt för Anoto att leverera produkter och erbjudanden, direkt och via partnerskap, inom fem viktiga affärsområden där bolagets teknik tillhandahåller betydande nytta för slutkunder samtidigt som det skapar stora fördelar gentemot konkurrerande erbjudanden.

De fem affärsområdena, beskrivna i detalj nedan, är:

- Collaboration Solutions
- Personal Productivity Products
- Documents & Data Capture
- Creativity Solutions
- Learning Solutions

1. Collaboration Solutions

Anotos affärsområde Collaboration Solutions (CS) består av en kombination av Anotos hård- och mjukvaruprodukter inklusive Large Format Displays och Interactive Walls såväl som mjukvara för kollaboration designad för att understryka värdet av kombinerad penn-input och multi-touch för produktserien inom stora ytor. Medan Interactive Wall produkter varit en del av We-Inspires produkt erbjudande är Large Format Displays en helt ny produkt som integrerar Anotos tunna mönsterfilm i Ultra High Definition (UHD) 4K-skärmar och som tillhandahåller en unik lösning för samarbetsapplikationer som kräver penn-input med hög precision såväl som multi-touch kapacitet. Dessa produkter kommer introduceras på marknaden i början av det andra kvartalet 2016 och kommer positioneras som en ny familj av interaktiva lösningar på stor yta (large-surface interactive solutions) inom marknaden för Collaboration Solutions.

Collaboration Solutions marknaden är mycket bred till sin omfattning och beskrivs vanligtvis av analytiker och deltagande företag som en marknad sammansatt av flera kategorier av hård- och mjukvara. Ännu i sin linda har CS-marknaden klassificerats som en hög tillväxt-marknad med en förväntad årlig tillväxttakt på över 35% under kommande år. Mångfalden av hård- och mjukvaruteknologier inom CS marknaden har resulterat i en relativt hög grad av marknadsfragmentering utan enskilda spelare som äger betydande andel.

Det största segmentet av CS marknaden är Unified Communications och Collaboration (UC&C) system och lösningar, som innehåller ett antal större aktörer, däribland Cisco, Microsoft och Polycom. Det primära tillämpningsområdet som stöds av dessa leverantörer är Telepresence, inklusive webbkonferenser, video och realtidschatt. UC&C innehåller också ett intilliggande segment för A/V-utrustning, som inkluderar komponenter av ett UC&C-system; bildskärmar, projektorer, skärmar, etc. En annan betydande segment inom CS är innehåll lagring och delning inom Collaboration, omfattande leverantörer som Dropbox, Box och Sharepoint. Denna grupp av produkter och tjänster hjälper till att hantera den enorma mängden innehåll som blir skapas före, under och efter samarbetsmöten.

Anotos CS lösningar kommer att vara både ett komplement till och samverkande med dessa angränsande UC&C produkter för samverkan och innehåll. Detta kommer att understödja en kompletterande marknadsstrategi som gör det möjligt för Anoto att samarbeta med och ta rygg på en del av de stora aktörerna inom denna marknad.

Anoto siktar på en ny och unik position inom Business Collaboration Solutions-marknaden som innebär att tillhandahålla ett urval av hård- och mjukvara som att ökar såväl den personliga som teamets produktivitet genom att utvidga pennbaserade skriv- och ritmöjligheter från papper till digitala enheter, inklusive surfplattor, displayer och stora interaktiva väggar. Anoto familjen av interaktiva ytor kommer att omfatta Large Format Displays (upp till 85") och storskaliga interaktiva vägg och projektorssystem (upp till 24 fot) samt interaktiva skrivtavlor (beskrivs separat under affärsområdet Learning Solutions). Även om det finns respektingivande konkurrenter inom vart och ett av dessa enskilda segment är Anoto unikt positionerat för att etablera en framträdande plats inom kategorin för stora interaktiva ytor för kollaboration.

I grunden innebär interaktivt samarbete på flera ytor delad erfarenhet av digitalt skrivande och ritande på papper, surfplattor, bärbara datorer, datorer, stora skärmar, interaktiva whiteboards och interaktiva väggar vars innehåll sedan delas med andra medarbetare - antingen samlokaliserade eller fjärransluten - över och bland alla dessa interaktiva ytor.

Detta är ett stort utspel på marknaden men ett där Anoto är mycket väl positionerat gällande teknik, timing, strategi och med en helt unik och försvarbar position. Anotos teknologi erbjuder betydande prestandafördelar jämfört med konventionella whiteboards och multi-touch-only skärmar som erbjuder inputmöjligheter endast primitiv digital skrift via fingret eller en stylus. Än mer avancerad teknik som möjliggör mer precis digitala penn-input har betydande brister när det gäller prestanda och noggrannhet, i synnerhet när skärmytan ökar. De konkurrerande lösningarna klarar helt enkelt inte att leverera motsvarande nivå av högprecisions penn-inmatning som är nödvändig för fungerande lösningar inom Business Collaboration på en stora ytor. Detta gäller särskilt för olika kreativa samarbets interaktioner, men också för ett brett spektrum av samarbeten inom design och konstruktion där precisionsinmatning är en absolut förutsättning.

En annan strategisk fördel för Anoto på denna marknad är dess förmåga att tillhandahålla dessa interaktiva ytor på marknaden till en lägre kostnad än många konkurrerande produkter. Detta beror på det faktum att filmen med Anotos mönster som är nödvändig för att skapa stora interaktiva ytor kan tillverkas till en mycket lägre kostnad än den interaktiva teknik som används i de flesta andra konkurrerande produkter. Viktigt är att kostnadsfördelen blir allt större i takt med att storleken och omfattningen på enheten eller ytan ökar.

Sortimentet inkluderande flera interaktiva samarbetsprodukter är bara den första delen av historien. Den andra delen av historien är en helt ny och kompletterande mjukvaruplattform som ökar kundnytta och differentierar konkurrenskraften. Anoto har byggt en ny Live Services™ plattform, utformad för att vara värddprogramvara för nya Anoto kollaborationsappar såväl som ett ny verktygsramverk för användning av ISV:er i syfte att göra det möjligt för dem att koppla ihop digital penna med sina program för användning på någon eller alla Anotos stora ytor.

Många populära ISV programvaror har inte utformats för att fungera på i stor skala, och många var inte utformade för att fungera tillsammans med en digital penna. Genom att penn-aktivera sina programvaror, kommer ISV:ers tjänster både kunna integreras med en ny uppsättning av storformat-kollaborations erfarenheter och ta del av ett ny tillväxtsegment inom vilket de kan sälja sina applikationer.

Live Services plattformen och samarbetsappstrategin syftar till att både skapa en ny ström av återkommande mjukvaruintäkter och bygga ett ny ekosystem av ISV-partner, vilket i sin tur ytterligare kommer stimulera efterfrågan på Anotos produkter samt ytterligare stärka Anoto försvarbara ställning inom Collaboration Solutions-marknaden.

Anoto kommer att börja sälja dess produkter under eget varumärke i början av det andra kvartalet 2016 genom strategiska distributionskanaler i Nordamerika och EMEA.

Dessa produkter förväntas börja bidra till kvartalsvisa intäkter och förbättrad bruttomarginal från och med det tredje kvartalet 2016. Även om det finns goda intäktsmöjligheter för dessa produkter under eget varumärke är Anoto ännu inte i en tillräckligt stark position - ur ett volym, varumärkes och kanalperspektiv - för att på ett optimalt sätt kunna skala upp denna verksamhet.

Därför kommer Anoto att initiera en mångfacetterad produktlanseringskampanj som inleds under det första kvartalet och som syftar till att maximera mediebevakningen av Anotos starka historia kring interaktiv kollaboration för flera ytor. Detta kommer inte bara att ytterligare etablera Anoto som en innovatör, men också att bidra till att skapa intresse och bygga efterfrågan runt kategorin. Men väl på marknaden, kommer Anoto genomföra ett fokuserat affärsutvecklingsarbete för att rekrytera stora globala ODM/OEM-partners som via licensiering av Anoto kollaborationsteknik kan sälja produkter under sina egna varumärken på marknaden. Dessa produkter under partners egna varumärken kommer troligen introduceras på marknaden i början av 2017. Denna teknologilicensieringsmodell är en förutsättning för skala upp verksamheten och för att fullt ut exploatera möjligheterna för denna Anoto-teknologi på marknaden. Det kommer också underlätta en snabbare marknadspenetration och uppbyggnad av marknadsandelar.

2. Personal Productivity Products

Consumer Personal Productivity Products utgörs av Livescribes verksamhet. Bolaget slutförde förvärvet av Livescribe Inc per den 1 december 2015. Livescribes försäljning från och med detta datum har inkluderats i utfallet för det fjärde kvartalet. Livescribe har sedan 2007 licensierat Anotos kärnteknologi för design och produktion av smartpens och marknadsfört pennorna tillsammans med pappersbaserade produkter och tillbehör som inriktar sig på professionella användare, studenter och utbildare världen över.

Livescribe har etablerat kanaler över de flesta viktiga globala konsumentmarknader, inklusive USA, Kanada, EU, Australien och Nya Zeeland, Japan och Kina. Kanalerna har satts upp som en blandning av direkt till konsument (via företagets webbutik, vilket för närvarande fungerar endast i USA), enstegs- och flerstegsdistribution till såväl online-återförsäljare samt traditionella butiksåterförsäljare. Livescribes avtryck inom detaljhandeln omfattar över 2000 skyltfönster och inkluderar Best Buy, Amazon, Moleskine, Selfridges, Apple, Office Works, Staples, Softbank med flera. Livescribe utvärderar sin verksamhet på intäkter (dvs försäljning till sin kanal och partner), men följer även genomförsäljningen mycket noggrant som en nyckelparameter.

Livescribe har inlett samarbeten med ledande leverantörer av lösningar inom anteckningar, molntjänster och kollaborationslösningar för att säkerställa att de anteckningar som genereras genom Livescribes lösningar snabbt och enkelt integreras med dessa tredjepartsapplikationer och tjänster. Partnerskap företag som Evernote, Microsoft, Noteshell, Moleskine och andra tillåter Livescribe att leverera större nytta till sin kundbas.

Livescribe verksamhet följer ett säsongsmönster liknande konsumentprodukter i allmänhet, och medan försäljningen under december är högre än en genomsnittlig månad, redovisas intäkterna i det fjärde kvartalet huvudsakligen i november då, kanalpartners bygger upp sina lager i förväg för att säkerställa tillräckliga lagernivåer för att klara försäljningen inför julen.

Under 2016 och fortsatt kommer detta affärsområde bidra till bolagets tillväxt på flera sätt:

- Fortsatt utveckling av appar och tillbehör som kunderna använder tillsammans med sina Livescribe pennor.
- Lansering av nya produkter genom Livescribes etablerade kanaler
- Geografisk expansion och stärkandet av sekundära marknader

3. Creative Solutions

Lösningar för kreativa yrkesgrupper utgör ett viktigt strategiskt affärsområde för Anoto. Kreatörer ser ett värde i de produkter som Anotos teknologi möjliggör och är en av de viktigaste användargrupper som har aktivt arbetat med digital penneteknologi i sitt dagliga arbete. Creative Solutions kommer att knytas till försäljningen av specialerbjudanden, speciellt framtagna för kreatörer, inklusive Bkck Ink produkten och framtida produkter planerade att finnas tillgängliga senare under 2016. Kreatörers köp av annan Anoto teknik såsom Large Format Displays och We-Inspire produkter kommer inte följas separat utan kommer i stället inkluderas under affärsområdet Collaboration Solutions.

Anotos hittillsvarande verksamhet inom Creative Solutions-området har varit begränsad men mycket strategisk med fokus på att etablera "proof-of-concept" installationer av We-Inspire system och erbjudandet av Bkck Ink. I USA, används We-Inspire system hos ledande filmstudior och Bkck Ink används av 10 av de bästa filmstudiorna i Hollywood. År 2016 och därefter kommer Anoto att fortsätta att utveckla marknaden för kreativa användare med erbjudanden som är anpassade till de krav som behövs för att tillfredsställa denna krävande användargrupp.

Som ett led i bolagets ansträngningar inom den kreativa världen söker Anoto också aktivt partnerskap med relevanta ISV:er. Genom vår Live Services mjukvaruplattform kan ISV:er optimera sina program för att få ut mesta möjliga nytta av Anotos penninput tillsammans med olika enheter och ytor som fuserar med Anototeknologi. Förutom nya ISV-partnerskap kommer Anoto att söka partnerskap med relevanta OEM-partners som kan hjälpa till att öka omfattningen av enheter och ytor som fungerar med Anotos teknologi.

Distribution av Creative Solutions produkter kommer att gå genom kanaler som etablerats av andra enheter inom Anoto, i synnerhet Collaboration Solutions- och Personal Productivity-enheterna. Genom sitt strategiska läge i Los Angeles, kommer Anoto Creative enheten fortsätta sitt arbete med affärsutveckling.

Anoto's OEM-partnerskap med HP och den pågående produktutvecklingen är främst inriktad på professionella användare inom Creative Solutions.

4. Documents and Data Capture Solutions

En gemensam nämnare för företag över hela världen har varit och fortsätter att vara lösningar för dokumenthantering och datainsamling. Detta inkluderar pappersdokument och digitala formulär för datainsamling inom ett brett spektrum typer, former och storlekar. En viktig del av Anotos mission har alltid varit att underlätta och förbättra människors sätt att skapa, kommentera och interagera med dokument med hjälp av Anotos digitala penn- och mönsterteknologi.

Med en snabbt växande bas av små företag över hela världen, är detta uppdrag lika relevant och levande i dag som det var för tio år sedan. Dessutom har det funnits en väsentlig uppsving i digital skrivande och ritande på grund av den nyligen introducerade digitala pennprodukter från både Microsoft och Apple, som vi tror kommer att driva marknaden för Anotos Documents and Data Capture Solutions produkter in i en ny tillväxtfas. För att kunna kapitalisera på denna dynamik, utvecklar Anoto dess Documents and Data Capture Solutions-strategi för att kunna expandera Anotos fokus på produkter och lösningar bortom företagets Enterprise Forms-verksamhet och flytta nedåt i marknaden och därigenom nå ett nytt och växande segment av användare i små och medelstora företag (SMB) vilka kan dra stor nytta av enkla men värdefulla dokumenthanterings- och datainsamlingslösningar.

Anoto har traditionellt positionerat sin Live PDF produkt för att markera ändringar i PDF-dokument med Anotos digitala penna för personligt och gruppmsäigt användande. Framöver kommer Anoto att utveckla Live PDF-produkter för personligt bruk men som är anpassade för att bättre tillgodose behoven hos SMB-marknaden. SMB är en mycket stor marknad av vitt skilda företag som utgör ryggraden i tjänsteekonomin. Dessa företag har ett särskilt tilltalande utmärkande drag gemensamt - de genererar stora mängder pappersdokument.

Framöver kommer Anotos Documents and Data Capture Solutions börja erbjuda nya funktioner för detta segment av användare, och, viktigast av allt, leverera funktionalitet på ett förenklat sätt. Dessa nya lösningar kommer också att tjäna som en ny prenumerationsmodell för programvaror som syftar till att driva tillväxt av återkommande intäkter. Detta kommer att hjälpa Anoto förvandla varje digital penna till en källa av återkommande intäkter.

Anoto kommer att utveckla och marknadstesta dessa nya produkter under första halvan av 2016, och planerar att börja sälja dem under det tredje kvartalet. En viktig marknadsmässig förutsättning för dessa produkter kommer vara att etablera en effektiv kanalstruktur, optimerad för att nå de mindre företagen.

5. Education Solutions

Anotos verksamhet i utbildningssektorn omfattas av licensieringsrelationer med partnerföretag som har utvecklat produkter för lärande i klassrummet så väl som hem- "edu-tainment". Framför allt har Anotos relation med Leapfrog genererat miljontals Tag-produkter som använder Anotos teknologi för att hjälpa unga elever att stärka sin läs- och skrivförmåga.

I Asien, genom partnerskapen med Pen Generations i Sydkorea (och dess egna partnerskap med Kyowon och SOLiDEdu) och T-study i Kina, introduceras Anotos teknik i klassrum. Arbetsböcker med Anototeknologi (mönster) från ledande utbildningsförlag i de båda länderna medför att elevernas arbete automatiskt blir tillgängligt för läraren i klassrummet.

I Nordamerika och EMEA, har bolagets samarbete med Polyvision, ett Steelcase företag bidragit till att interaktiva whiteboards med Anoto funktionalitet (mönster) installerats i klassrum och företagsmiljöer. I februari 2016 meddelade Polyvision och Anoto ett tillägg till partnerskapet där Anoto tar på sig ett direkt ägande av försäljning och marknadsföring av interaktiva whiteboards till marknaderna inom EMEA. Under det första halvåret 2016 kommer PolyVision partners och kunder föras över till och att hanteras direkt av Anoto tillsammans med etablerandet av nya relationer.

Med början i det första kvartalet och med effekt från och med den 1 januari kommer vi presentera intäkter och aktiviteter per affärsområde såsom beskrivet ovan.

Stein Revelsby

CEO Anoto Group

ANOTO ENTERPRISE SOLUTIONS

Anoto Enterprise Solutions fokuserar på system, produkter och tjänster till företag, primärt med inriktning mot datainsamling och formulärhantering. Erbjudandet, Pen Solutions, omfattar lösningar för att skapa ett formulär i digitalt format, digital bearbetning av handskrivna formulär och automatisk generering av en digital version av ett dokument med handskrivna signaturer och anteckningar. Anoto har en indirekt affärsmodell och säljer via partners och dotterbolag såsom systemintegratörer, mjukvaruutvecklare och IT-konsulter. Dessa tillhandahåller i sin tur till sina företagskunder anpassade lösningar baserade på Anotos teknologi.

Försäljningen inom Enterprise Solutions uppgick till 17 MSEK under det fjärde kvartalet jämfört med 19 MSEK under det tredje kvartalet och är lägre än förväntat till följd av de försenade leveranserna om 37 MSEK till vår stora kund inom den japanska finansiella tjänstesektorn.

Anoto UK

De privata och offentliga hälsosektorn fortsätter att vara en stark marknad för Anoto i Storbritannien. Trots rådande finanskrisen kring NHS hittar vi fortsatt möjligheter att bygga vidare på vår befintliga kundbas inom områden såsom förlösningstjänster, bostäder hemvård och ambulanstjänster. Sektorn för finansiella tjänster, i synnerhet försäkrings- och investeringsverksamheter börjar se fördelarna med digitala pennlösningar.

Genom att utnyttja våra framgångar över hela Europa, i Turkiet och Tyskland börjar vi se möjligheter i Storbritannien och Irland. Vi har börjat bygga upp bra ISV-partnerskap vilket gör det möjligt för Anoto att utvidga sin lösning till våra partners lösningar för dokumenthantering och arkivering.

Indien

Det har blivit allt tydligare att Anotos teknologi, som en del av en större lösning, har betydande användbarhet inom sjukvården i Indien. Liknande möjligheter började presentera sig inom utbildningssektorn. Det blev också tydligt att de volymer som krävs för att framgångsrikt lösa utmaningar inom dessa sektorer i Indien är betydligt större än vad Anoto har behandlat tidigare, både vad gäller hårdvara och mjukvara. Vi fortsatte med en leverans av ca. 3.000 pennor för den ledande leverantören av Exam Management lösningar och införde nödvändiga stödstrukturer för att säkerställa en framgångsrik lansering under 2016. Våra partners Strata och Seshasayee framgångsrikt rullade ut en "Multiple Choice Exam" -ösning för ett ledande universitet i Indien. I denna lösning användes 400 pennor som i realtid av kandidater som sökte in till forskarutbildningen. Resultat samlades in och tillhandahölls deltagarna inom 15 minuter efter den sista kandidaten lämna in sitt svarsformulär. Verksamhetsresultatet var en besparing på nästan sex timmar i fråga om handläggningstid. Vidare frigjordes 5-6 professorer som annars skulle ha varit fullt engagerade i att gradera dessa svarsblanketter under 6 timmar.

USA/Canada

Två nya amerikanska Anoto Live Forms (ALF) partners etablerades under kvartalet, både fokusera på fälttjänster: Field Data Integrators och Field Capture. Den digitala pennan har visat sig vara en konkurrensmedel för fältmässig datainsamling inom fältbesiktning av olje- och gasledningar, oljetankers, oljetanktransporter och inspektion av tillhörande tung utrustning, ofta i avlägsna och tuffa miljöer. Båda partners har etablerade kunder och erbjuder integrationstjänster i denna vertikala. Vi ser fortsatt utbyggnad av användningen av den digitala pennan inom den kanadensiska sjukvårdsmarknaden för automatisering av befintliga arbetsflöden med recept till apoteken vilka upprätthåller kravet på riktiga bläck-signaturer.

Denna trend rör sig från de östra provinserna till de västra provinserna i Kanada. Flera oberoende programvaruleverantörer (ISV) med etablerad försäljnings- och marknadsföringskapacitet har identifierats och engagerats som potentiella ALF partners i USA. Via ALF, kommer de att utöka sin datainsamlingskapacitet inom olje- och gasindustrin, miljötestning och sjukvårdstester riktade till den åldrande amerikanska populationen. Vi räknar med slutna överrensommelser med kunder under Q1 2016.

Latinamerika

SmartKapital Group (Colombia) har köpt ytterligare 600 LivePen2 för att komplettera sin inledande insats hos Bogotapolisen. Flera nya ALF partnerskap är i förhandlingar i Central- och Sydamerika med leverantörer av lösningar med fokus på datainsamling inom fältservice.

Internationella partners

Vi har upplevt ett växande intresse från den polska marknaden där vår partner IC Solutions vann ett strategiskt projekt från en internationell driftsorganisation. Sedan förvärvet av XMS i Q3 2015, har vi fokuserat på att knyta till oss nya partnerskap baserat på Anoto Live Forms (ALF), som är den mest erkända plattformen för datainsamling i kombination med digitala pennor. Integrationen av XMS och dess partners fortlöper enligt plan.

Japan

I augusti 2015 beviljade ett stort finansföretag i Japan Anoto och dess konsortium ett kontrakt för utbyggnaden av 29,000 Anoto Live Pen 2 Pro med programvara för digitalt skrivande. Anotos andel av kontraktet är värt 37 MSEK och planerades för leverans i december 2015 men på grund av förseningar av komponentleveranser och tester har tillverkningen nu planlagts till efter det kinesiska nyåret 2016. Förväntat leveransstart är nu den tredje veckan i februari.

Kundens säljkår kommer att använda Anotos digitala penna och papper som en integrerad del av sin nya process för försäljning av försäkringar. Anotos digitala pennor, som kommer att användas för att fylla i medicinsk och personlig information samt personlig signatur, är utrustade med en kamera för att spela in personlig identifiering för regelefterlevnad. Genom att använda denna lösning, kommer kunden att förbättra den interna hanteringen genom elimineringa av inscanning och återinskrivning av kontrakt vilket minimerar pappersförbrukningen.

Anoto Enterprise Solutions

MSEK	2015	2014	2015	2014
	Okt-Des	Okt-Des	Jan-Des	Jan-Des
Nettoomsättning	17	27	85	93
Bruttoresultat	10	19	58	64

TECHNOLOGY LICENSING (OEM VERKSAMHET)

Kunder inom Technology Licensing utvecklar och säljer produkter baserade på våra immateriella rättigheter, mjukvara och digitala pennprodukter. Under många år har Anoto licensierat sin teknik till leverantörer av interaktiva klassrumslösningar samt lärande hjälpmedel för barn. Produktivitetens verktyg, såsom produkter för antecknings- och mötesproduktivitet, är också sedan länge etablerade produkter i vårt Technology Licensing segment. Nyligen har Anoto etablerat två nya applikationsområden via partners: lösningar för röstning och för automatisering av digital design. Lösningar för röstning är baserade på våra traditionella digitala pappersteknologi, medan digital design automationslösningar hjälper animatörer och designers att frigöra den kreativa kraften i digital skrift med interaktiva touch-skärmar.

Försäljningen under perioden var 35 MSEK vilket var 20 MSEK högre än samma period föregående år.

Large Format Displays (stora skärmar)

Efter noggrant övervägande av vad vi anser är en viktig tillväxtpöjlighet har vi beslutat att byta strategi och öka våra ansträngningar inom storformatsskärmar och att lansera en serie produkter under Anotos eget varumärke. Den första produkten, Anoto Live™ 55" UHD 4K Collaboration Display, kombinerar det bästa av projicerad kapacitiv touch med högprecisionsinput från digital penna för att skapa den ultimata interaktiva samarbetsupplevelsen. Produkten kommer lanseras på ISE 2016 den 9:e februari och beräknas vara kommersiellt tillgänglig i mitten av april. Baserat på preliminära diskussioner med potentiella partners ser vi även en möjlighet till OEM verksamhet inom detta område. Pilottester och diskussioner med potentiella partners bekräftar vår strategi att en modulär design som är oberoende av UC och applikationer.

Utbildning

Vi levererade 50.000 pennor till kunder inom utbildning i Korea under det fjärde kvartalet. Efter utgången av kvartalet har vi fortsatt förhandlingarna med ägarna av de resterande 85% i Pen Generations i linje med den ursprungliga intentionen då bolaget etablerades under 2012. Förvärvet kommer resultera i förbättrade marginaler såväl som fokusering och synergier inom produktutveckling samt ökad kontroll över värde kedjan och kundrelationerna.

Livescribe (se kommentarer på sidan 6)

Förvärvet av Livescribe avslutades den 1 december. Förvärvet var ytterligare ett steg i konsolideringen av Anotos ekosystem och realiseringen av synergier inom hård- och mjukvaruutveckling, supply chain och drift såväl som att ge Anoto tillgång till ytterligare marknadskanaler för online-försäljning och butiksåterförsäljare. Livescribes försäljning om 13 MSEK och dess omkostnader har inkluderats i koncernens räkenskaper från och med den 1 december.

We-Inspire

EMEA/ASIA

We-Inspire har utökat sina försäljningskanaler i Tyskland och Förenade Arabemiraten. Procter & Gamble utökat sin We-Inspirera installationer till tre platser, med XQ fabriken i Tianjin, Kina som deras senaste tillskott i tillägg till tidigare Euskirchen, Tyskland och Cincinnati, USA. Den senaste installationen är en 4-projektors installation som används för projekt och design granskning med applikationer för skriva, skissa, brainstorma och fånga. Asien och Mellanöstern är expanderande regioner när det gäller investeringar i tekniska verktyg för produktivitet och We-Inspire kollaborations & tankerumskonceptet är en mycket tilltalande koncept.

Anoto lanserade i EMEA ett samarbete med Polyvision, där Anoto kommer att tillhandahålla de viktigaste komponenterna åt whiteboard-tillverkare för att bygga och marknadsföra interaktiva whiteboards till utbildningssegmentet. Anoto har fått sin första order och kommer att expandera till fler länder inom EMEA under de kommande månaderna.

USA

I USA har We-Inspire fortsatt att bygga momentum med flera viktiga kunder. AVI-SPL den största amerikanska A/V-systemintegratören, har köpt ytterligare två st tre-projektorlösningar till en ledande Bostonbaserad kund inom finansiella investeringar. Ytterligare två offerter lämnades för kundens innovationscentra i Dublin och Galway. De amerikanska inköpsorder har utfärdats och levereras under det fjärde kvartalet och de irländska orderna väntas i februari 2016.

Vi ser en fortsatt expansion till sektorn för högre utbildning med merförsäljning inom det kaliforniska skolsystemet. En tre-projektor lösning såldes till CSU Monterey Bay i tillägg till de tidigare leveranserna till California State University, Long Beach.

Hewlett Packard har utökat sina inköp till totalt fem system med den senaste tidens inköp av tre-projektorlösningar till Corvallis, Oregon samt ett andra system dess site i Houston, Texas.

Gillette i Boston har köpt en två-projektorlösning.

We-Inspire deltog tre mässor under kvartalet varav två fokuserade på högre utbildning, CCUME och Educause 2015 där We-Inspire var ett av 10 företag valt att delta i "Start Up Alley Under The Radar Pitch Competition" inför en panel av beslutsfattare inom högre utbildning vilken sändes direkt till universitet över hela USA.

TL

	2015	2014	2015	2014
MSEK	Okt-Des	Okt-Des	Jan-Des	Jan-Des
Nettoomsättning	35	15	88	39
Bruttoresultat	11	9	26	26

C TECHNOLOGIES

C Technologies verksamhet har fasats ut under den senaste tolv månaders perioden och bolaget sålde sina tillgångar under det tredje kvartalet.

De sista leveranserna relaterade till bolagets affärsverksamhet förväntas genomföras under det fjärde kvartalet.

Försäljningen under perioden var 4 MSEK vilket är 2 MSEK lägre än motsvarande period föregående år.

C Tech

MSEK	2015	2014	2015	2014
	Okt-Des	Okt-Des	Jan-Des	Jan-Des
Nettoomsättning	3	4	7	10
Bruttoresultat	0	2	1	4

ANOTO GROUP AB

Anoto Group AB är holdingbolag med ett begränsat antal koncernfunktioner.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna delårsrapport i sammandrag för koncernen har upprättats i enlighet med IAS 34. Delårsrapportering samt tillämpliga bestämmelser i årsredovisningslagen. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen kapitel 9, Delårsrapport. För koncernen och moderbolaget har samma redovisningsprinciper och beräkningsgrunder tillämpats som i den senaste årsredovisningen.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Koncernens likvida medel uppgick vid periodens slut till 12 MSEK.

Styrelsen har beslutat kalla till extra bolagsstämma för beslut av förvärven av 49% av aktierna i Destiny Wireless Ltd, 75% av aktierna i w'inspire GmbH, och 85% av aktierna i Pen Generations Inc till en sammanlagd köpeskilling om cirka 80 MSEK (med en utspädning av 8% baserat på dagens valutakurser och aktiekurs), beräknat på den genomsnittliga aktiekursen två veckor före utfärdandet av de aktier som ska utgöra likviden. Dessutom föreslår styrelsen att den extra bolagsstämman ska godkänna ett bemyndigande att emittera ytterligare värdepapper motsvarande en maximal utspädning om 10%. Styrelsen har beslutat att utnyttja den återstående delen av det bemyndigande som erhöles i samband med årsstämman 2015 (13 miljoner aktier) och det kan bli nödvändigt för styrelsen att utnyttja en del av det nya bemyndigandet under 2016 i syfte att stärka bolagets likviditet för att kunna hantera den pågående expansionen av verksamheten samt den förväntade tillväxten under de kommande kvartalen. Baserat på detta anser styrelsen att de finansiella rapporterna skall upprättas i enligt going concern.

Inga väsentliga nya risker bedöms ha tillkommit utöver dem som beskrivs i prospektet daterat 2 december 2015.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Aurora Investment Ltd (dotterbolag till TStone), en av de största aktieägarna i Anoto Group, har varit representerade i styrelsen sedan årsstämman i maj 2010. Under innevarande år har Anoto sålt tjänster och produkter till bolag inom TStone gruppen till ett värde av 60 MSEK. Transaktionerna har genomförts under normala affärsvillkor.

Antonio Mugica, representerande Anotos näst störste ägare (Goldeigen Kapital) och tillika VD för Anotos partner Smartmatic, har varit ledamot av styrelsen i Anoto Group sedan årsstämman 2014. Under innevarande år har Anoto sålt tjänster och produkter till Smartmatic till ett värde av 5 MSEK. Transaktionerna har genomförts under normala affärsvillkor.

HÄNDELSER EFTER BOKSLUTSDAGEN

Inga väsentliga händelser har inträffat efter bokslutsdagen.

AKTIEDATA

Bolagets aktie är noterad under tickern ANOT på Small Cap-listan på NASDAQ OMX Nordiska börs i Stockholm. Vid rapportperiodens utgång uppgår antalet aktier till 1 053 193 827.

Den riktade emissionen om 56 500 000 och 101 500 000 aktier som ägde rum genom en "book building process" gjordes till kursen 1,31 kr respektive 1,13 kr per aktie. Kaptialtillskottet före kostnader uppgick till 189,5 MSEK.

OPTIONSPROGRAM

4,6 miljoner aktieoptioner har tilldelats VD Stein Revelsby under under Anotos incitaments program 2014/2017 med en teckningskurs om 0,61 kr. Aktieoptionerna förfaller under 2017.

Bolagets styrelse har också godkänt utfärdande och tilldelning av 2,3 miljoner aktieoptioner till CFO Karl Wiersholm under under Anotos incitaments program 2014/2017 med en teckningskurs om 0,61 kr. Aktieoptionerna förfaller under 2017.

Bolagets styrelse har också godkänt utfärdande och tilldelning av 4,1 miljoner aktieoptioner till bolagets management team, foruton Karl Wiersholm och Stein Revelsby, per Anoto Employee Incentive Programme 2015 med en teckningskurs om 0,90 kr. Aktieoptionerna förfaller under 2018.

Bolagets styrelse har också godkänt instiftandet av ett bonusprogram för alla övriga anställda som är kopplat till värdeökningen på 4,1 miljoner aktier i bolaget fram till värderingsdagen 2018. Anställda som idag är anställda i bolaget och som förblir anställda i bolaget till och med värderingsdagen 2018 är berättigade att delta i bonusprogrammet. Den totala bonusen tillgänglig för anställda, om någon, kommer att vara lika med det totala värdet av dessa 4,1 miljoner aktier på värderingsdagen minskat med 0,90 kronor per aktie. Var och en av de anställda kommer att erhålla en pro-rata andel av den totala tillgängliga bonusen.

Bolagets styrelse har också godkänt utfärdande och tilldelning av 9,0 miljoner aktieoptioner till CEO Stein Revelsby med en teckningskurs om 1,43 kr. Aktieoptionerna förfaller under 2018.

Bolagets styrelse har också godkänt utfärdande och tilldelning av 9,0 miljoner aktieoptioner till styrelsens ordförande Jörgen Durban med en teckningskurs om 1,43 kr. Aktieoptionerna förfaller under 2018.

Legala aktiviteter

Bolaget har lämnat in anmälan om patentinfrång i Japan mot Neolab Corporation ("Neolab), ett dotterbolag till Neolab Convergence och Uchida Yoko Co Ltd. Anoto söker alla tillgängliga medel, inklusive men inte begränsat till förbudsföreläggande mot import av Neolab pennprodukter och anteckningsböcker.

Stämningarna, som inlämnats till Civil Division of Tokyo District Court, är baserade på Anotos japanska patent 4245474, 4928696 och 4613251. Stämningarna är inriktade på Anotos patenterade metoder för design av digitala pennor och optisk mönsterbearbetning.

Processen är pågående.

Stein Revelsby, VD

Informationen är sådan som Anoto Group AB (publ.) ska offentliggöra enligt lagen om börs- och clearingverksamhet eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande den 8 februari 2016 kl. 07:20.

En videopresentation av kvartalsrapporten kommer finnas tillgänglig från kl 9.00 den 8 februari och en webkonferens kommer hållas kl 11.00 samma dag.

För mer information se www.anoto.com/investors.

Kalender 2016

Årsredovisning	26 april
Kvartalsrapport 1:a kvartalet	13 maj
Årsstämma	19 maj

För ytterligare information

Kontakta:

Stein Revelsby, VD
Tel. +46 (0)733 45 12 05

Anoto Group AB (publ.) org. nr. 556532-3929
Mobilvägen 10,
SE-223 62 Lund
Phone: +46 46 540 12 00
www.anoto.com

FINANSIELLA RAPPORTER

Rapport över totalresultat i sammandrag

TSEK	2015	2014	2015	2014
	Okt-Des	Okt-Des	Jan-Des	Jan-Des
Nettoomsättning	54,806	46,004	192,839	141,465
Kostnad för sålda varor / tjänster	-33,051	-15,730	-107,283	-47,196
Bruttoresultat	21,755	30,274	85,556	94,269
Försäljnings-, administrations- & forskningskostnader	-61,132	-39,372	-184,136	-160,845
Övriga rörelseposter	-1,846	4,743	-7,669	10,327
Rörelseresultat	-41,223	-4,355	-106,249	-56,249
Övriga finansiella poster	-496	-2,797	-3,710	-7,241
Resultat före skatt	-41,719	-7,152	-109,959	-63,490
Skatt	1,383	666	1,604	639
Periodens resultat	-40,336	-6,486	-108,355	-62,851
Övrigt totalresultat				
Poster som kan komma att omklassificeras till årets resultat:				
Periodens omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter				
	-8,665	-3,322	0	-8,841
Periodens övrigt totalresultat	-8,665	-3,322	0	-8,841
Periodens summa totalresultat	-49,001	-9,808	-108,355	-71,692
Periodens resultat hänförligt till:				
Moderbolagets ägare	-38,492	-5,965	-108,355	-62,038
Innehav utan bestämmande inflytande	-1,844	-521	0	-813
Periodens summa resultat	-40,336	-6,486	-108,355	-62,851
Periodens totalresultat hänförligt till:				
Moderbolagets ägare	-47,641	-8,767	0	-69,337
Innehav utan bestämmande inflytande	-1,360	-1,041	-108,355	-2,355
Periodens summa totalresultat	-49,001	-9,808	-108,355	-71,692
Nyckeltal				
Bruttomarginal	39.7%	65.8%	44.4%	66.6%
Rörelsemarginal	Neg	Neg	Neg	Neg
Resultat per aktie före och efter utspädning (sek)	-0.04	-0.01	-0.13	-0.13
Genomsnittligt antal utestående aktier före och efter utspädning	986,110,494	559,293,002	857,155,605	473,688,069

Rapport över finansiell ställning för koncernen i sammandrag

TSEK	12/31/2015	12/31/2014
Immateriella tillgångar	263,065	78,972
Materiella anläggningstillgångar	5,944	2,046
Finansiella anläggningstillgångar	7,280	4,482
Summa anläggningstillgångar	276,289	85,500
Varulager	44,589	20,553
Kundfordringar	65,443	36,979
Övriga omsättningstillgångar	51,378	19,916
Summa kortfristiga fordringar	116,821	56,895
Likvida medel inkl kortfristiga placeringar	11,629	3,909
Summa omsättningstillgångar	173,039	81,357
S:a Tillgångar	449,328	166,857
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	277,926	78,242
Innehav utan bestämmande inflytande	-9,730	-16,198
Summa eget kapital	268,196	62,044
Övriga långfristiga skulder	23,544	2,124
Summa långfristiga skulder	23,544	2,124
Kortfristiga avsättningar	12,150	497
Låneskulder*	0	35,875
Övriga kortfristiga skulder	145,438	66,317
Summa kortfristiga skulder	157,588	102,689
S:a Eget kapital & skulder	449,328	166,857

Rapport över förändringar i koncernens eget kapital i sammandrag

TSEK	Aktiekapital	Pågående emission	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel	Summa eget kapital	Innehav utan bestämmande inflytande	Totalt eget kapital
Ingående balans 1 januari 2014	7,797	884	578,661	7,480	-512,165	82,657	-16,770	65,887
Årets resultat					-62,038	-62,038	-813	-62,851
Övrigt totalresultat				-7,299		-7,299	-1,542	-8,841
Summa totalresultat	0	0	0	-7,299	-62,038	-69,337	-2,355	-71,692
Konvertibelt lån					542	542		542
Förvärv				-2,927		-2,927	2,927	0
Nyemission	6,170	-884	62,021	0	0	67,307	0	67,307
Eget kapital 31 december 2014	13,967	0	640,682	-2,746	-573,661	78,242	-16,198	62,044
Innehav utan bestämmande inflytande som uppkommit vid rörelseförvärv							2,752	2,752
Årets resultat					-104,029	-104,029	-4,326	-108,355
Övrigt totalresultat				-5,771		-5,771	-2,388	-8,159
Summa totalresultat	0	0	0	-5,771	-104,029	-109,800	-6,714	-116,514
Konvertibelt lån	983		16,396			17,379		17,379
Private placement 27 mars	1,593		31,800			33,392		33,392
Private placement 15 juni	400		14,229			14,629		14,629
Private placement 24 juli	600		38,491			39,091		39,091
Acquisition of XMS - 8 augusti	361		25,077			25,438	157	25,595
Private placement 10 & 30 nov	3,160		175,584			178,744		178,744
Debt Conversion etc. - non controlling interest						0	11,085	11,085
Ongoing Acquisition of XMS	12		800			812	-812	0
Eget kapital 31 december 2015	21,076	0	943,058	-8,517	-677,690	277,927	-9,730	268,196

Rapport över kassaflöden för koncernen i sammandrag

TSEK	2015	2014	2015	2014
	Okt-Des	Okt-Des	Jan-Des	Jan-Des
Resultat efter finansiella poster	-41,719	-7,152	-109,959	-63,490
Avskrivningar & nedskrivningar	1,833	589	7,330	7,283
Övriga poster som inte ingår i kassaflödet	-7,749	186	1,922	961
Poster som inte ingår i kassaflödet	-5,916	775	9,252	8,244
Kassaflöde före förändringar av rörelsekapitalet	-47,635	-6,377	-100,707	-55,246
Förändring av rörelsefordringar	-28,897	-23,825	-59,927	-9,086
Förändring av varulager	-27,673	1,896	-24,036	7,432
Förändring av rörelseskulder	57,317	-17,994	99,192	-35,242
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-46,888	-46,300	-85,478	-92,142
Immateriella tillgångar	-136,718		-186,762	-5,054
Inventarier och verktyg	-3,777	-6,324	-8,605	-904
Kassaflöde från investeringar	-140,495	-6,324	-195,367	-5,958
Summa kassaflöde före finansiering	-187,383	-52,624	-280,845	-98,100
Nyemission	179,556	51,909	292,106	76,515
Förändring av långfristiga skulder	12,557	2,741	-3,541	18,486
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	192,113	54,650	288,565	95,001
Periodens kassaflöde	4,730	2,026	7,720	-3,099
Likvida medel vid periodens början	6,899	1,883	3,909	7,008
Likvida medel vid periodens slut	11,629	3,909	11,629	3,909

Nyckeltal

	2015	2014	2015	2014
	Okt-Des	Okt-Des	Jan-Des	Jan-Des
Periodens kassaflöde (TSEK)	4,730	2,026	7,720	-3,099
Kassaflöde / aktie före och efter utspädning (sek) ¹	0.00	0.00	0.01	-0.01
			2015-12-31	2014-12-31
Soliditet			61.9%	46.9%
Antal aktier			1,053,193,827	698,353,534
Eget kapital per aktie (sek)			0.26	0.11

¹ Nyckeltal avseende kassaflöde per aktie är baserat på vägt genomsnittligt antal aktier och utestående teckningsoptioner för respektive period. Endast teckningsoptioner där nuvärdet på teckningskursen är lägre än stamaktiens verkliga värde ingår i underlaget.

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

TSEK	2015	2014	2015	2014
	Okt-Des	Okt-Des	Jan-Des	Jan-Des
Nettoomsättning	1,187	3,681	7,014	9,556
Bruttovinst	1,187	3,681	7,014	9,556
Administrationskostnader	-1,103	-2,281	-5,748	-6,843
Rörelseresultat	84	1,400	1,266	2,713
Resultat från andelar i dotterföretag	-90,000	-37,000	-90,000	-37,000
Finansiella poster	-77	-1,065	-819	-2,034
Periodens resultat	-89,993	-36,665	-89,553	-36,321

Moderbolagets balansräkning i sammandrag

TSEK	2015-12-31	2014-12-31
Immateriella tillgångar	77	149
Finansiella anläggningstillgångar	268,073	114,385
Summa anläggningstillgångar	268,150	114,534
Övriga kortfristiga fordringar	211,579	71,996
Likvida medel inkl kortfristiga placeringar	613	120
Summa omsättningstillgångar	212,192	72,116
S:a Tillgångar	480,342	186,650
Eget kapital	383,450	162,828
Inter company Lån	90,000	0
Lån	0	17,700
Övriga kortfristiga skulder	6,892	6,122
S:a Eget kapital & skulder	480,342	186,650

Not 1 Rörelseförvärv 2015

XMS Penvision AB

Den 1 aug 2015 förvärvade koncernen 90,24% av aktierna i det onoterade svenska bolaget XMS Penvision AB för 25,4 MSEK. XMS Penvision AB som är verksamt inom Enterprise Solutions har varit partner till Anoto under många år. Koncernen konsoliderar det förvärvade bolaget från och med den 1 augusti 2015. Koncernen ökar genom förvärvet sin produktportfölj inom mjukvara.

Effekter av förvärv

Det förvärvade företags nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:

(KSEK)

Immateriella anläggningstillgångar	15,000
Varulager	39
Kundfordringar och övriga fordringar	1,233
Likvida medel	1,093
Uppskjuten skatteskuld	-3,300
Leveranörsskulder och övriga skulder	-4,159
Netto identifierbara tillgångar och skulder	9,906
Non-controlling interest	-1,940
Koncerngoodwill	18,294
Överförd ersättning	26,260

Goodwill

I goodwillvärdet ingår utökade säljresurser samt ett tillskott till koncernens mjukvaruportfölj. Ingen del av goodwillen förväntas vara skattemässigt avdragsgill.

Förvärvsrelaterade utgifter

Förvärvsrelaterade utgifter uppgår till 10 KSEK och avser legala kostnader i samband med förvärvet. Utgifterna har redovisats som övriga rörelsekostnader i koncernens Rapport över totalresultat.

Överförd ersättning

(KSEK)

Emitterade aktier	26,260
Total ersättning	26,260

Verkligt värdet på de 18 048 338 aktier som utfärdats som den del av den överförda ersättningen som erlagts för XMS Penvision AB baseras på priset på Anoto aktien vid förvärvstidpunkten.

Under perioden 1 augusti - 31 december 2015 hade XMS en omsättning på 4,5 MSEK och en nettoförlust på 1,1 MSEK. Under perioden 1 januari - 30 september 2015 hade XMS en omsättning på 7,8 MSEK och en nettoförlust på 1,8 MSEK.

Not 2 - Rörelseförvärv 2015

Livescribe Inc

Den 1 december 2015 förvärvade Anoto 100% av aktierna i det USA baserade onoterade bolaget Livescribe Inc för 15 MUSD. Livescribe Inc som är verksamt inom Technology Licensing har länge varit en partner till Anoto. Anoto har konsoliderat bolaget från och med den 1 december 2015.

Genom förvärvet utökar Anoto sin produktportfölj inom såväl hårdvara som mjukvara. Anoto får även tillgång till nya försäljningskanaler för sina produkter och tjänster.

Effekter av förvärvet

Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:

(KSEK)

Immateriella anläggningstillgångar	21,021
Materiella tillgångar	2,171
Lager	25,521
Kundfordringar	25,101
Övriga omsättningstillgångar	6,719
Uppskjuten skatt	-8,374
Övriga omsättningsskulder	-44,181
Netto identifierbara tillgångar	27,979
Koncerngoodwill	102,521
Överförd ersättning	130,500

Goodwill

Goodwillvärdet inkluderar utökade säljresurser samt ett tillskott till Anotos produktportfölj.

Ingen del av goodwillvärdet förväntas vara skattemässigt avdragsgillt.

Förvärvsrelaterade utgifter

Förvärvsrelaterade utgifter uppgår till 3 MSEK och avser legala kostnader i samband med förvärvet.

Utgifterna har redovisats som övriga rörelseomkostnader i koncernens Rapport över totalresultat.

Överförd ersättning

(KSEK)

Kontant likvid	130,500
Total consideration	130,500

Under december månad 2015 uppgick Livescribe nettointäkter till 13 MSEK och nettoförlusten uppgick till 1,1 MSEK.

Under helåret 2015 uppgick Livescribes nettointäkter till 112 MSEK och nettoförlusten uppgick till 87 MSEK.

Not 3 - Goodwill

Nedskrivningstesterna har baserats på koncernens resultat och likviditet per den 31 december. Den förväntade försäljningen för kommande år som använts i testerna är baserade på de volymer som diskuterats med bolagets kunder och partners. Dessutom medan bolaget räknar med att se betydande försäljningstillväxt de närmaste åren, i syfte att den goodwill nedskrivningsprövning den beräknade försäljningstillväxten för åren 2016-2020 var begränsad till 10 % per år och därefter uppgår den förväntade årliga försäljningstillväxten till 2%. Rörelseomkostnaderna har baserats på nästa års budget samt en årlig ökning om 3,5%. WACC har ökats till 15% i syfte att bättre spegla den ökade likviditetsrisken. Testerna visade på återanskaffningsvärden som översteg de bokförda värdena och någon nedskrivning av goodwill har därför inte gjorts.