

**iXL**



# Delårsrapport

januari - juni 2014

## Fortsatt stark tillväxt och ökad lönsamhet

### Nyckeltal april – juni 2014

Omsättning	29,2 (20,7) MKR	Rörelsemarginal	9,8 (8,1) procent
Rörelseresultat	2,9 (1,7) MKR	Kassaflöde	-0,3 (2,2) MKR
Resultat efter skatt	2,9 (1,6) MKR	Vinst per aktie	0,08 (0,05) SEK

### Nyckeltal januari – juni 2014

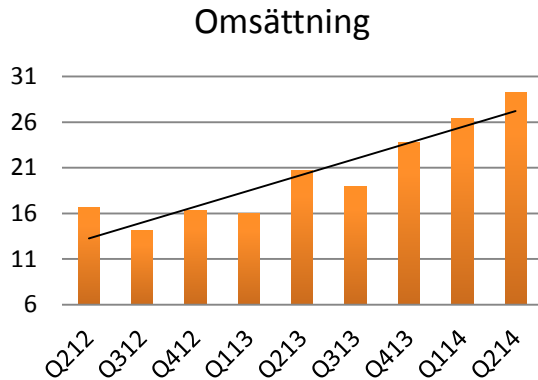
Omsättning	55,6 (36,7) MKR	Rörelsemarginal	9,7 (5,2) procent
Rörelseresultat	5,4 (1,9) MKR	Kassaflöde	4,8 (1,1) MKR
Resultat efter skatt	5,4 (1,8) MKR	Vinst per aktie	0,16 (0,05) SEK

### VD:s KOMMENTARER

- Koncernen har under första halvåret utvecklats väl, där både omsättning och resultat har förbättrats. Under andra kvartalet uppgick omsättningen för koncernen till 29,2 (20,7) MKR, vilket motsvarar en tillväxt på 41 %. Kvartalets resultat har förbättrats jämfört med föregående år till 2,9 (1,7) MKR, vilket motsvarar en ökning med 70 %. Även om kvartalet var lite utmanande med tre färre arbetsdagar jämfört med årets första kvartal, har vi levererat ett tillfredsställande resultat. Förbättringarna kommer av ökad försäljning, där vi sammantaget gör många affärer inom alla dotterbolag. Fler och fler uppdrag på den Nordiska marknaden och framförallt den Norska marknaden har gett oss högre timpriser. Vidare har debiteringsgraden ytterligare förbättrats och att andelen återkommande intäkter från licens-, support- och underhållsavtal ökat.
- Våra positioner på marknaden med Avensia inom e-handel, Grade inom e-learning och Mashie inom kostdatasystem fortsätter att övertyga. Vi skapar djupare relationer med nyckelkunder, men även nya partner- och kundrelationer. Högst lönsamhet och tillväxt under kvartalet visar Avensia, men extra roligt är att Grade fortsätter att leverera positiva resultat. Vi fortsätter att följa vår strategi för ökad tillväxt genom att främst utveckla befintliga dotterbolag med produktutveckling och organisk tillväxt, men även genom geografisk expansion till nya marknader. På så sätt kan vi på ett bra sätt följa våra svenska kunder ut internationellt och etablera oss på ytterligare marknader.
- Marknaden har fortsatt att utvecklas väl, orderingen är god, liksom pågående affärsdiskussioner om nya kontrakt och vi fortsätter vår strävan mot tillväxt och högre lönsamhet.

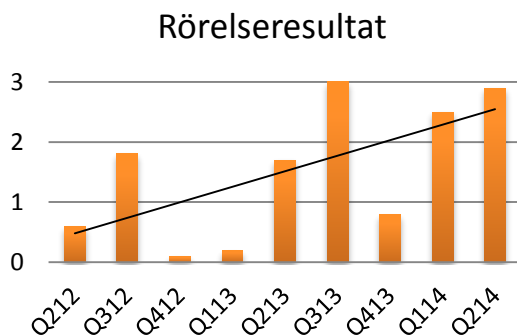
## KONCERNEN

Koncernen redovisar för andra kvartalet en ökad nettoomsättning om 29,2 (20,7) MKR.



Nettoomsättning per kvartal.

Rörelseresultatet för kvartalet är 2,9 (1,7) MKR.

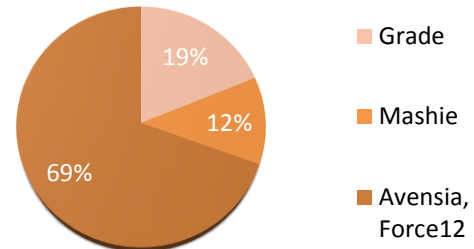


Rörelseresultat per kvartal.

Efterfrågan inom de områden som koncernen är verksam har under andra kvartalet förbättrats i både Sverige och Norge jämfört med första kvartalet innevarande år.

Molnlösningar som är den stora trenden och ett växande område är inte något nytt för koncernens verksamheter, som länge har levererat molntjänster i form av Software as a Service och mobila uppkopplade tjänster. Dotterbolagen levererar och utvecklar system som ger kunderna möjlighet att arbeta med lösningar på många olika mobila teknikplattformar. En stor skillnad jämfört med tidigare är att den snabba teknikutvecklingen gör att det nu är väsentligt billigare att ta fram en uppkopplad lösning än vad det var för bara några år sedan. Fler och fler av koncernens kunder använder och vill vidareutveckla de möjligheter som ovanstående teknik ger för att hitta nya innovativa lösningar och affärsmodeller. Här finns det

intressanta möjligheter under lång tid framöver och det finns en stor kunskap om hur vi kan hjälpa kunderna att öka deras närvaro på den mobila sidan.



Koncernens intäkter från externa kunder fördelat per rörelsesegment för januari-juni 2014.

## DOTTERBOLAG

### Avensia och Force12

Dotterbolaget Avensias fokus är e-handelslösningar, där kunderna främst finns på den nordiska, men även den europeiska marknaden. E-handel, precis som all annan handel, kräver att man förstår de faktorer som styr kundens beteende. Det tekniska kunnandet måste kompletteras med förståelse för konverteringshöjande faktorer som inspirerande design och interaktionsoptimering. Avensia har levererat ett hundratal e-handels projekt och har unik kunskap om vad som krävs för att skapa framgångsrik e-handel. Avensia har samlat kunskap från många olika företag, ibland inom samma bransch, vilket ger ingående kunskaper när det gäller att göra en lösning speciell.

Avensias e-handelslösningar baseras idag på marknadsledande teknik från leverantörer som Microsoft, EPiServer, Apptus och inRiver. Vi skapar integrationer mot alla ledande affärssystem, exempelvis Microsoft Dynamics, AX NAV, SAP och Movex. Avensias erfarenhet av helhetslösningar inom e-handel för både B2B och B2C, gör att vi kan optimera varje komponent, såväl som att få dem att samverka i ett optimerat system.

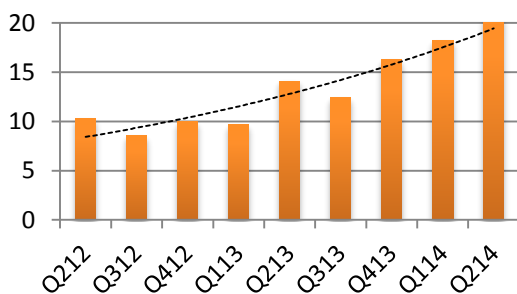
Under åren har kunnandet kring e-handel samlats i ett eget e-handelsramverk, Avensia Commerce Server. Lösningen skräddarsys för varje kunds unika

behov kring sökfunktion, personalisering, produkthantering, integration och betalösningar.

Under förra kvartalet lanserade Avensia ytterligare en plattform med "Best Practices" för att snabbare kunna bygga en attraktiv e-handelssajt baserat på EpiServer Commerce. Med tusentals nerlagda timmar har det kommit fram ett fundament av produktifierad källkod. Källkoden innehåller färdig funktionalitet som höjer kvaliteten, samt gör införandeprojektet snabbare och mer effektivt. Den första kunden på plattformen blev klar under kvartalet och fler är på väg in.

Den nordiska marknaden är fortsatt stark och under kvartalet har Avensia bland annat arbetat med kunder som Ahlsell, Platekompaniet (NO), Byggmax, Intersport och Apotek Hjärtat.

Force12 har en lång erfarenhet och djup kompetens inom teknisk utveckling, vilket gör att vi får uppdrag som innebär ansvar för avgränsade områden hos kund, såsom projektledning eller utvecklingsuppdrag. För närvarande är huvudmarknaden för Force12 Skåne.



Intäkter från externa kunder per kvartal.

Avensia, som även omfattar Force12's verksamhet, redovisar för andra kvartalet intäkter från externa kunder om 20,7 (14,1) MKR, vilket är en tillväxt med 47 %.

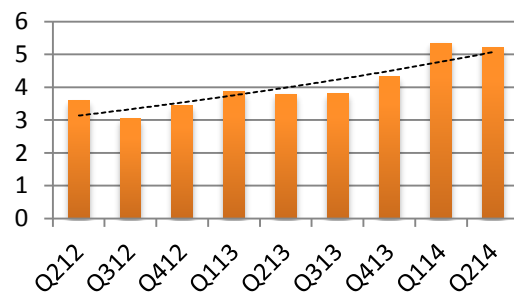
## Grade

Grade märker ett växande behov av e-learning. Fler och fler företag går över från lärarledda utbildningar till e-learning. De flesta större företagen har en kombination av båda. Då många organisationer har behov av att lära ut mer om en tjänst eller produkt både internt hos sina egna medarbetare, men även till sina kunder och återförsäljare, börjar gränserna mellan e-learning och kommunikation/marknadsföring att flyta ihop. Kunderna vill sköta all

utbildningsverksamhet (e-learning, lärarledd och blandad) för olika delar av sin organisation i samma plattform och helst ha en leverantör som tar ett helhetsåtagande. Den webbaserade utbildningsplattformen LUVIT lanserades redan 1997 och har alltsedan dess genomgått en kontinuerlig utveckling. Idag är LUVIT ett fullfjädrat LMS (Learning Management System) som används av ett hundratal stora företag, myndigheter, organisationer, universitet och utbildningsinstitut i många länder.

Fler och fler kunder uppskattar Grades nya författarverktyg LUVIT Composer som är inbyggt i plattformen. LUVIT Composer tillsammans med de nya APIerna gör att utseendet på webbsajten går att skraddarsys och ger slutanvändaren en helt ny upplevelse av LUVIT och e-learning. Detta och en del andra funktioner har paketerats i en ny version som kommer att lanseras den 23 september i Spårvagnshallarna i Stockholm. Grade kommer då att demonstrera de nya möjligheterna med den nya versionen och samtidigt lansera ett nytt begrepp inom e-learning.

Under kvartalet har Grade arbetat med kunder som Campus Kristiania, RCC Norr, McNeil och STR.



Intäkter från externa kunder per kvartal.

Grade redovisar för andra kvartalet intäkter från externa kunder om 5,2 (3,8) MKR, vilket motsvarar en tillväxt på 37 %.

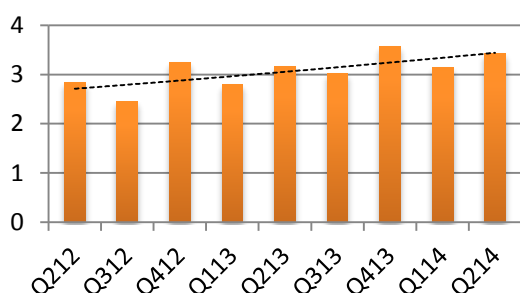
## Mashie

Mashie är ett helt Internetbaserat verksamhetssystem för alla delar i en professionell måltidsproduktion. Mashie började med att leverera sina första system under 2003 och segmentet är relativt stabilt med avseende på konjunktur och konkurrenssituation. Mashie används i offentlig verksamhet, av kedjeföretag och

livsmedelsfabrikanter och har idag mer än 3 000 användare.

Mashie är inne i en intensiv investerings- och utvecklingsfas kring ny funktionalitet och ett förbättrat användargränssnitt, där resultatet under kvartalet har belastats av ökade investeringar i produktutveckling.

Under kvartalet har flera nya kunder valt att samarbeta eller förlänga sina avtal med Mashie, t.ex. Atria, Guldkant Virestad samt Karlskoga, Svedala och Heby kommun.



Intäkter från externa kunder per kvartal.

Mashie redovisar för andra kvartalet intäkter från externa kunder om 3,4 (3,2) MKR, vilket motsvarar en tillväxt på 8 %.

## MEDARBETARE

Vid periodens slut uppgick antalet medarbetare i koncernen till 82 (68), varav 24 (19) är kvinnor.

## OMSÄTTNING OCH RESULTAT

InXLs nettoomsättning under kvartal två uppgick till 29,2 (20,7) MKR och för första halvåret till 55,6 (36,7) MKR.

Rörelsens kostnader under kvartal två uppgick till 26,5 (19,4) MKR och för första halvåret till 50,6 (35,5) MKR. Den största kostnadsposten för första halvåret utgjordes av personalkostnader vilken uppgick till 29,4 (24,5) MKR eller 52,9 (66,8) procent av nettoomsättningen.

Övriga rörelsekostnader uppgick för första halvåret till 21,3 (10,9) MKR och har ökat jämfört med föregående år beroende på att framförallt Avensia har anlitat ett stort antal underkonsulter.

Rörelseresultatet för kvartal två uppgick till 2,9 (1,7) MKR och för första halvåret till 5,4 (1,9) MKR. Resultat efter skatt för kvartal två uppgick till 2,9 (1,6) och för första halvåret till 5,4 (1,8) MKR.

Koncernens skattemässiga underskott uppgår till ca 48 MKR per 2013-12-31.

## INVESTERINGAR

Under kvartalet aktiverade koncernen 0,1 (0,3) MKR i produktutvecklingskostnader. Totalt skrevs 0,3 (0,3) MKR av under kvartalet. De totala immateriella tillgångarna i koncernen uppgick till 9,0 (9,1) MKR per den 30 juni.

De materiella investeringarna i koncernen under kvartalet var begränsade och utgjordes till största delen av arbetsplatsrelaterad dator- och kontorsutrustning. De materiella tillgångarna i koncernen uppgick till 0,5 (0,2) MKR per den 30 juni.

## KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

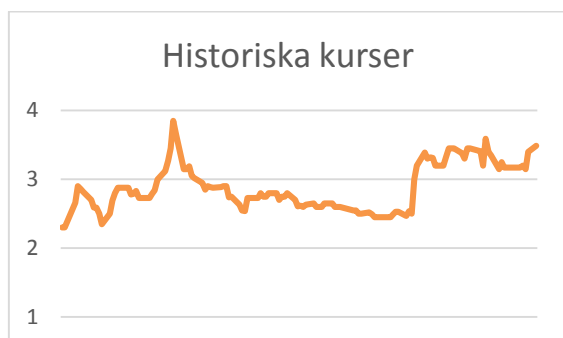
Under andra kvartalet visar koncernen ett kassaflöde från den löpande verksamheten på 2,2 (3,0) MKR. Under kvartalet har en utdelning till aktieägarna på 2,4 (1,4) MKR genomförts.

Koncernen hade vid utgången av perioden 8,5 (5,5) MKR i likvida medel samt outnyttjade krediter på 6,0 (4,4) MKR, vilket ger en tillgänglig likviditet på 14,5 (9,9) MKR.

Det egna kapitalet uppgår vid periodens slut till 18,9 (10,9) MKR och soliditeten till 42,4 (30,6) procent.

## AKTIEN OCH ÄGARE

InXL innovation AB är listat på First North Premier under namnet INXL. Totalt hade InXL innovation AB 870 aktieägare vid utgången av kvartalet och antalet aktier uppgick till 34 114 900 st. Den 2 januari 2014 uppgick betalkursen för InXL's aktie till 2,30 SEK. Sista betalkurs den 30 juni 2014 uppgick till 3,49 SEK vilket motsvarar ett börsvärde på 119 MKR.



Historiska kurser under första halvåret 2014.

Tabellen nedan åskådliggör ägarstrukturen per den 30 juni 2014.

A5 Invest AB	11 042 624
Valid Asset Management AB	10 136 962
AB Nordsidan	8 739 634
Övriga	4 195 680
<b>Totalt</b>	<b>34 114 900</b>

Remium Nordic AB är bolagets likviditetsgarant och Certified Advisor och nås på tel: +46 8 454 32 00 eller [www.remium.se](http://www.remium.se).

## FRAMTIDSUTSIKTER

InXL innovation kommer att fortsätta utvecklas som bolag i takt med kundernas behov. Det är bolagets bedömning att efterfrågan är ökande på de marknader där våra bolag Avensia, Force12, Grade och Mashie är verksamma. På kort och medellång sikt kan detta dock påverkas av den övergripande osäkerheten i omvärlden.

Resultatförbättringar i koncernen framöver beräknas komma från ökad försäljning, förbättrad debiteringsgrad, licensintäkter, förbättrad projektstyrning och efterhand förbättrade priser.

InXL innovation lämnar inga resultat- eller omsättningsprognoser.

## RISKFAKTORER

Koncernen är i sin verksamhet utsatt för vissa risker som kan påverka resultatet i högre eller mindre grad. Koncernens bolag påverkas bland annat av verksamhetsrelaterade risker såsom rekrytering, projektrisker, våra större kunders utveckling och kundförluster. Marknadsrelaterade risker inkluderar konjunkturrisker.

Ingen förändring har skett vad gäller väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer sedan den senast lämnade årsredovisningen för 2013, som finns publicerad på bolagets hemsida.

## ÅRSSTÄMMA

Årsstämma hölls den 15 maj 2014 på InXLs kontor i Lund.

## REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernen tillämpar International Financial Reporting Standards (IFRS). Delårsrapporten för koncernen är upprättad enligt IAS 34 Interim Financial Reporting och Årsredovisningslagen. De redovisningsprinciper som redogörs för i årsredovisningen för 2013 har tillämpats.

Inga minoritetsintressen finns i koncernen.

## RAPPORTTILLFÄLLEN

22 oktober Delårsrapport jan-sept 2014  
13 februari Bokslutskommuniké jan-dec 2014

Denna delårsrapport har godkänts av styrelsen och verkställande direktören för publicering.

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

## FÖR YTTERLIGARE INFORMATION, KONTAKTA GÄRNA:

Per Wargéus, VD

Telefon: 0707-318908

[per.wargeus@inxl.se](mailto:per.wargeus@inxl.se)

## Resultaträkning koncernen i sammandrag

<i>TKR</i>	<i>Not</i>	2014-04-01 - 2014-06-30	2013-04-01 - 2013-06-30	2014-01-01 - 2014-06-30	2013-01-01 - 2013-06-30
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning	1	29 211	20 734	55 594	36 733
Aktiverade utvecklingskostnader		80	306	383	632
Övriga rörelseintäkter		21	4	68	4
<b>Summa rörelsens intäkter</b>		<b>29 312</b>	<b>21 044</b>	<b>56 045</b>	<b>37 369</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Övriga externa kostnader		-10 875	-6 371	-20 663	-10 229
Personalkostnader		-15 290	-12 654	-29 386	-24 524
Avskrivningar/nedskrivningar av materiella och immateriella tillgångar		-287	-338	-597	-718
<b>Summa rörelsens kostnader</b>		<b>-26 452</b>	<b>-19 363</b>	<b>-50 646</b>	<b>-35 471</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>1</b>	<b>2 860</b>	<b>1 681</b>	<b>5 399</b>	<b>1 898</b>
<b>Resultat från finansiella investeringar</b>					
Övriga ränteintäkter och liknande poster		12	-	12	-
Övriga räntekostnader och liknande poster		-1	-16	-36	-64
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>1</b>	<b>2 871</b>	<b>1 665</b>	<b>5 375</b>	<b>1 834</b>
Skatt		-11	-20	-24	-32
<b>Periodens resultat</b>		<b>2 860</b>	<b>1 645</b>	<b>5 351</b>	<b>1 802</b>
<b>Hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>		<b>2 860</b>	<b>1 645</b>	<b>5 351</b>	<b>1 802</b>
<b>Data per aktie</b>					
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		34 114 900	34 114 900	34 114 900	34 114 900
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		34 114 900	34 114 900	34 114 900	34 114 900
Antal aktier före utspädning		34 114 900	34 114 900	34 114 900	34 114 900
Antal aktier efter utspädning		34 114 900	34 114 900	34 114 900	34 114 900
Resultat per aktie före utspädning, SEK		0,08	0,05	0,16	0,05
Resultat per aktie efter utspädning, SEK		0,08	0,05	0,16	0,05

## Rapport över resultat och övrigt totalresultat i koncernen

<i>TKR</i>	2014-04-01 - 2014-06-30	2013-04-01 - 2013-06-30	2014-01-01 - 2014-06-30	2013-01-01 - 2013-06-30
<b>Periodens resultat</b>	<b>2 860</b>	<b>1 645</b>	<b>5 351</b>	<b>1 802</b>
<b>Övrigt totalresultat:</b>				
<b>Poster som inte ska återföras i resultaträkningen</b>	-	-	-	-
<b>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</b>	-1	-	-5	-
<b>Summa totalresultat för perioden</b>		<b>1 645</b>	<b>5 346</b>	<b>1 802</b>
<b>Summa totalresultat för perioden hänförligt till:</b>				
Moderbolagets aktieägare	2 859	1 645	5 346	1 802

## Resultaträkning moderbolaget i sammandrag

<i>TKR</i>	2014-04-01 -2014-06-30	2013-04-01 -2013-06-30	2014-01-01 2014-06-30	2013-01-01 2013-06-30
<b>Rörelsens intäkter</b>				
Nettoomsättning	1 870	1 287	3 776	2 605
Övriga rörelseintäkter	610	425	1 277	859
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>2 480</b>	<b>1 712</b>	<b>5 053</b>	<b>3 464</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Övriga externa kostnader	-1 673	-1 101	-3 495	-2 259
Personalkostnader	-705	-494	-1 317	-998
Avskrivningar/nedskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-14	-8	-27	-19
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-2 392</b>	<b>-1 603</b>	<b>-4 839</b>	<b>-3 276</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>88</b>	<b>109</b>	<b>214</b>	<b>188</b>
<b>Resultat från finansiella investeringar</b>				
Intäkter från andelar i koncernföretag	3 400	-	3 400	-
Övriga räntekostnader och liknande poster	-	-38	-17	-92
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>3 488</b>	<b>71</b>	<b>3 597</b>	<b>96</b>
<b>Periodens resultat</b>	<b>3 488</b>	<b>71</b>	<b>3 597</b>	<b>96</b>
<b>Data per aktie</b>				
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	34 114 900	34 114 900	34 114 900	34 114 900
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	34 114 900	34 114 900	34 114 900	34 114 900
Antal aktier före utspädning	34 114 900	34 114 900	34 114 900	34 114 900
Antal aktier efter utspädning	34 114 900	34 114 900	34 114 900	34 114 900
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,10	0,00	0,10	0,00
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,10	0,00	0,10	0,00

## Rapport över resultat och övrigt totalresultat i moderbolaget

<i>TKR</i>	2014-04-01 -2014-06-30	2013-04-01 -2013-06-30	2014-01-01 2014-06-30	2013-01-01 2013-06-30
<b>Periodens resultat</b>	<b>3 488</b>	<b>71</b>	<b>3 597</b>	<b>96</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Summa totalresultat för perioden</b>	<b>3 488</b>	<b>71</b>	<b>3 597</b>	<b>96</b>



## Balansräkning i sammandrag

TKR	Koncernen			Moderbolaget		
	2014-06-30	2013-06-30	2013-12-31	2014-06-30	2013-06-30	2013-12-31
<b>Tillgångar</b>						
Goodwill	7 000	7 000	7 000	-	-	-
Övriga immateriella anläggningstillgångar	2 018	2 144	2 163	-	-	-
Materiella anläggningstillgångar	490	229	359	256	112	195
Finansiella anläggningstillgångar	3 124	1 859	3 148	42 053	42 053	42 053
Kortfristiga fordringar	23 484	18 823	24 023	3 031	815	2 646
Likvida medel	8 492	5 479	3 693	1 112	-	185
<b>Summa tillgångar</b>	<b>44 608</b>	<b>35 534</b>	<b>40 386</b>	<b>46 452</b>	<b>42 980</b>	<b>45 079</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>						
Eget kapital	18 901	10 890	15 943	45 145	38 272	43 936
Kortfristiga skulder	25 707	24 644	24 443	1 307	4 708	1 143
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>44 608</b>	<b>35 534</b>	<b>40 386</b>	<b>46 452</b>	<b>42 980</b>	<b>45 079</b>
Eventualförpliktelser/Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga	802
Ställda säkerheter	6 000	6 000	6 000	3 000	3 000	3 000

## Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen

TKR	Hänförligt till moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Summa eget kapital
<b>Eget kapital den 1 januari 2013</b>	<b>5 117</b>	<b>10 808</b>	<b>-5 472</b>	<b>10 453</b>
Periodens summa totalresultat	-	-	1 802	1 802
Transaktioner med ägare:				
Utdelning	-	-	-1 365	-1 365
<b>Eget kapital den 30 juni 2013</b>	<b>5 117</b>	<b>10 808</b>	<b>-5 035</b>	<b>10 890</b>
Periodens summa totalresultat	-	-	5 053	5 053
<b>Eget kapital den 31 december 2013</b>	<b>5 117</b>	<b>10 808</b>	<b>18</b>	<b>15 943</b>
Periodens summa totalresultat	-	-	5 346	5 346
Transaktioner med ägare:				
Utdelning	-	-	-2 388	-2 388
<b>Eget kapital den 30 juni 2014</b>	<b>5 117</b>	<b>10 808</b>	<b>2 976</b>	<b>18 901</b>

## Kassaflödesanalys koncernen

TKR	2014-04-01 - 2014-06-30	2013-04-01 - 2013-06-30	2014-01-01 - 2014-06-30	2013-01-01 - 2013-06-30
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansiella poster	2 871	1 665	5 375	1 834
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	64	274	502	704
Betald skatt	-246	-222	-614	-550
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>2 689</b>	<b>1 717</b>	<b>5 263</b>	<b>1 988</b>
<b>Förändringar av rörelsekapital</b>				
Minskning (+)/ökning (-) av fordringar	-1 123	-1 862	1 235	-4 931
Ökning av kortfristiga skulder	607	3 122	2 062	7 350
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>2 173</b>	<b>2 977</b>	<b>8 560</b>	<b>4 407</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-80	-306	-383	-632
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-26	-	-200	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-106</b>	<b>-306</b>	<b>-583</b>	<b>-632</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Ökning av finansiella skulder	-	857	-	-
Amortering av låneskuld	-	-	-802	-1 314
Utdelning	-2 388	-1 365	-2 388	-1 365
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-2 388</b>	<b>-508</b>	<b>-3 190</b>	<b>-2 679</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-321</b>	<b>2 163</b>	<b>4 787</b>	<b>1 096</b>
Likvida medel vid periodens början	8 801	3 316	3 693	4 383
Kursdifferens i likvida medel	12	-	12	-
Likvida medel vid periodens slut	8 492	5 479	8 492	5 479

# Noter

## Not 1 Segmentinformation

### Rörelsesegment

Koncernen bedriver sin verksamhet i tre rörelsesegment: Grade, Mashie och Avensia. Force12 och Avensia Aps ingår i Avensia segmentet.

2014-04-01 – 2014-06-30	Grade	Mashie	Avensia	Elimineringar	Koncernen
Intäkter från externa kunder	5 200	3 428	20 684	-	29 312
(varav aktiverade utvecklingskostnader)	(80)	-	-	-	(80)
Intäkter från andra segment	2	9	899	-910	-
Segmentens rörelseresultat	331	268	2 261	-	2 860
Resultat från finansiella investeringar					11
Resultat efter finansiella poster					2 871

2013-04-01 – 2013-06-30	Grade	Mashie	Avensia	Elimineringar	Koncernen
Intäkter från externa kunder	3 790	3 162	14 092	-	21 044
(varav aktiverade utvecklingskostnader)	(306)	-	-	-	(306)
Intäkter från andra segment	-	-	703	-703	-
Segmentens rörelseresultat	-390	670	1 401	-	1 681
Resultat från finansiella investeringar					-16
Resultat efter finansiella poster					1 665

2014-01-01 – 2014-06-30	Grade	Mashie	Avensia	Elimineringar	Koncernen
Intäkter från externa kunder	10 544	6 570	38 931	-	56 045
(varav aktiverade utvecklingskostnader)	(383)	-	-	-	(383)
Intäkter från andra segment	2	9	1 730	-1 741	-
Segmentens rörelseresultat	1 121	962	3 316	-	5 399
Resultat från finansiella investeringar					-24
Resultat efter finansiella poster					5 375

2013-01-01 – 2013-06-30	Grade	Mashie	Avensia	Elimineringar	Koncernen
Intäkter från externa kunder	7 658	5 965	23 746	-	37 369
(varav aktiverade utvecklingskostnader)	(632)	-	-	-	(632)
Intäkter från andra segment	-	-	1 595	-1 595	-
Segmentens rörelseresultat	-670	1 171	1 397	-	1 898
Resultat från finansiella investeringar					-64
Resultat efter finansiella poster					1 834

## Not 2 Finansiella instrument

Redovisade värden i uppställningarna nedan är lika med verkliga värden.

### Kategorier av finansiella tillgångar och skulder 2014-06-30 (2013-06-30) – Koncernen

TKR	Lånefordringar och kundfordringar	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Summa
<b>Finansiella tillgångar</b>			
Kundfordringar	20 716 (16 376)		20 716 (16 376)
Likvida medel	8 492 (5 479)		8 492 (5 479)
<b>Totala finansiella tillgångar</b>	<b>29 208 (21 855)</b>		<b>29 208 (21 855)</b>
<b>Finansiella skulder</b>			
Checkräkningskredit		- (1 556)	- (1 556)
Leverantörsskulder		4 514 (4 194)	4 514 (4 194)
<b>Totala finansiella skulder</b>		<b>4 514 (5 750)</b>	<b>4 514 (5 750)</b>

### Kategorier av finansiella tillgångar och skulder 2014-06-30 (2013-06-30) – Moderbolaget

TKR	Lånefordringar och kundfordringar	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Summa
<b>Finansiella tillgångar</b>			
Fordringar hos koncernföretag	2 775 (405)		2 775 (405)
Kundfordringar	0 (14)		0 (14)
Likvida medel	1 112 (-)		1 112 (-)
<b>Totala finansiella tillgångar</b>	<b>3 887 (908)</b>		<b>3 887 (908)</b>
<b>Finansiella skulder</b>			
Skulder till koncernföretag		200 (1 985)	200 (1 985)
Checkräkningskredit		- (1 556)	- (1 556)
Leverantörsskulder		407 (417)	407 (417)
<b>Totala finansiella skulder</b>		<b>607 (3 958)</b>	<b>607 (3 958)</b>

Fordringar och skulder till koncernföretag har netto redovisats med 2 (90).

InXL innovation AB är moderbolag i en koncern bestående av fyra dotterbolag – Avensia AB, Force12 AB, Grade AB och Mashie AB. Inom koncernen arbetar ca 85 personer i Lund, Helsingborg, Stockholm och Köpenhamn. InXL innovation AB är listat på First North Premier under namnet INXL. Läs mer på [www.inxl.se](http://www.inxl.se).



#### **Avensia**

När Avensia bygger e-handels sajter är design och användbarhet ofta avgörande. Handel på nätet är något som pågår dygnet runt. Avensias multikanallösningar gör det enkelt för kunden att slutföra ett köp oavsett om det sker med mobil, laptop, surfplatta, kiosk - eller i olika länder med olika valutor. Avensia levererar e-handelslösningar till flera marknadsledande och prisbelönta handlare. Det känns positivt att så stora kunder väljer vår plattform för ett av sina framtida mest viktiga verksamhetssystem.

#### **Force12**

Verksamheten inom Force12 är inriktad på att erbjuda kunderna expertkonsulter eller skräddarsydda system. Styrkan ligger i att genomföra helhetsåtagande av ett system med start från verksamhetsutveckling och specifikation till leverans, införande, utbildning av användare samt förvaltning. Genom att kombinera bransch-erfarenhet med teknisk kompetens erbjuds olika roller inom hela utvecklingskedjan.

#### **Grade**

Grade utvecklar och säljer produkter, metoder och konsulttjänster för att genomföra utbildnings insatser i företag, myndigheter och organisationer. Lösningarna är bransch- och ämnesoberoende och består av kundunika kombinationer från tre huvudområden. Det är dels egna produkter med utbildningssystemet LUVIT LMS och författarverktyget Composer. Det är utveckling av skräddarsytt och standardiserat innehåll i form av interaktiva utbildningar och tester/certifieringar, helt oberoende av ämnesområde. Inom det sista området erbjuds kunderna en mängd kringtjänster kring Grades produkter, som t ex förstudier, projektledning, utbildning, implementation, systemanpassningar och hostingtjänster.

#### **Mashie**

Mashie är ett helt Internetbaserat verksamhetssystem för professionella aktörer inom planering, produktion och distribution av måltider i Sverige. Mashie är ett moduluppbyggt system, där organisationerna prenumererar på valda funktioner som en Saas-tjänst (Software as a service). Systemet innefattar bl.a. menyplanering med näringsberäkning och kalkylfunktioner, beställnings- och inköpsfunktioner, integration med exempelvis ekonomisystem samt matsedels- och receptpresentation på externa webbplatser och mobilappar.