



INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I URB-IT AB (PUBL)



VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

VISSA DEFINITIONER

Med "Urb-it" eller "Bolaget" avses, beroende på sammanhanget, Urb-it AB (publ), org. nr 556959-9755, den koncern vari Urb-it AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen. Med "Prospektet" avses föreliggande prospekt. Med "Erbjudandet" avses erbjudandet till allmänheten och institutionella investerare att teckna nyemitterade aktier i Urb-it samt teckna nyemitterade aktier enligt den övertilldelning av aktier som kan komma att ske inför den förestående listningen av Bolagets aktie på Nasdaq First North. Med "Övertilldelningen" avses nyemitterade aktier som Bolaget vid stor efterfrågan i marknaden kan komma att emittera. Med "Mangold Fondkommission" eller "Mangold" avses Mangold Fondkommission AB, org. nr 556585-1267. De siffror som redovisas i detta Prospekt har, i vissa fall, avrundats och därför summerar inte nödvändigtvis tabellerna i Prospektet. Samtliga finansiella siffror är i svenska kronor ("SEK") om inget annat anges. Med "TSEK" avses tusen SEK och "MSEK" indikerar miljoner SEK.

UPPRÄTTANDE OCH REGISTRERING AV PROSPEKTET

Förutom vad som uttryckligen anges häri, har ingen finansiell information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Prospektet har upprättats i enlighet med lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument samt Kommissionens förordning (EG) nr 809/2004 ("Prospektförordningen"). Tvist med anledning av detta Prospekt, Erbjudandet och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras enligt svensk materiell rätt och av svensk domstol exklusivt. Detta Prospekt har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 och 26 §§ i lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Godkännandet och registreringen av detta Prospekt innebär inte att Finansinspektionen garanterar att sakuppgifterna i Prospektet är riktiga eller fullständiga. Erbjudandet riktar sig inte, direkt eller indirekt, till personer vars deltagande förutsätter att ytterligare prospekt upprättas eller registreras eller att någon annan åtgärd företas utöver vad som krävs enligt svensk rätt. Prospektet kommer inte att distribueras och får inte postas eller på annat sätt distribueras eller sändas till eller i något land där detta skulle förutsätta att några sådana ytterligare åtgärder företas eller där detta skulle strida mot lagar eller regleringar i det landet. De aktier som omfattas av Erbjudandet enligt detta Prospekt har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse, eller någon motsvarande lag i någon delstat i USA. Erbjudandet omfattar inte heller personer i Kanada, Australien, Japan, Hong Kong, Nya Zeeland, Schweiz, Singapore eller Sydafrika eller i något annat land där Erbjudandet eller distribution av Prospektet strider mot tillämpliga lagar eller regler eller förutsätter att ytterligare prospekt upprättas, registreras eller att någon annan åtgärd företas utöver vad som krävs enligt svensk rätt. En investering i värdepapper är förenad med vissa risker och investerare uppmanas att särskilt läsa avsnittet "Riskfaktorer". När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Investerare får endast förlita sig på informationen i detta Prospekt samt eventuella tillägg till detta Prospekt. Ingen person är behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i detta Prospekt. Om så ändå sker ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Bolaget eller av Mangold Fondkommission och ingen av dem ansvarar för sådan information eller sådana uttalanden.

STABILISERING

I anslutning till Erbjudandet kan Mangold Fondkommission utföra transaktioner med syfte att stödja marknadspriset på aktierna till nivåer över dem som annars kan råda på den öppna marknaden. Sådan stabiliseringstransaktion kan utföras på Nasdaq First North, OTC-marknad eller annat sätt, vid valfri tidpunkt under perioden som inleds den första dagen som handel i aktierna sker på Nasdaq First North och med avslutning senast 30 kalenderdagar därefter. Mangold Fondkommission är likväl inte förpliktade att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras. En stabilisering, om sådan genomförs, kan upphöra när som helst under den aktuella stabiliseringsperioden utan föregående meddelande. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras på nivåer ovanför det pris till vilket aktierna erbjuds i Erbjudandet. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens slut ska Mangold Fondkommission offentliggöra huruvida en stabilisering har skett eller inte, datum då stabiliseringen påbörjades, datum då stabilisering senast ägde rum och prisintervallet där stabilisering genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner har genomförts.

BRANSCH- OCH MARKNADSINFORMATION

Detta Prospekt innehåller statistik, prognoser, data och annan information avseende marknader, marknadsstorlek, marknadspositioner och annan branschdata avseende Bolagets verksamhet och bransch. Såvitt Bolaget känner till och kunnat förvissa sig om genom jämförelse med annan av tredje man offentliggjord information har informationen som härrör från tredje man återgivits på ett korrekt sätt och inga uppgifter, vars utelämnande skulle göra den återgivna informationen vilseledande eller felaktig, har utelämnats. Marknadspublikationer och marknadsrapporter anger regelmässigt att informationen däri härrör från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att informationens korrekthet och fullständighet inte kan garanteras. Bolaget har inte på egen hand verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i, eller fullständigheten av, den marknadsinformation som finns i detta Prospekt och som har hämtats eller härrör från externa publikationer eller rapporter. Marknadsdata och statistik kan vara framåtblickande, föremål för osäkerhet, kan komma att tolkas subjektivt och reflekterar inte nödvändigtvis faktiska eller framtida marknadsförhållanden. Sådan information och statistik är baserad på marknadsundersökningar, vilka i sin tur är baserade på urval och subjektiva tolkningar och bedömningar, däribland bedömningar om vilken typ av produkter och transaktioner som borde omfattas av den relevanta marknaden, både av de som utför undersökningarna och respondenterna. Följaktligen bör potentiella investerare vara uppmärksamma på att marknadsinformationen samt de prognoser och uppskattningar av marknadsinformation som återfinns i detta Prospekt inte nödvändigtvis utgör tillförlitliga indikatorer på Bolagets framtida resultat.

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

Detta Prospekt innehåller vissa framåtriktade uttalanden och antaganden om framtida marknadsförhållanden, verksamhet och resultat. Sådana uttalanden, varav vissa kan identifieras genom användandet av framåtriktad terminologi såsom "syftar till", "uppskattar", "antar", "tror", "fortsätter", "kan komma att", "förvänta", "förutse", "avse", "kan", "skulle kunna", "planera", "potentiell", "förutse", "beräknad", "ska" eller "skulle" eller, i varje enskilt fall, dess negationer, eller liknande uttryck, eller genom diskussioner om strategi, planer eller avsikter, innefattar ett antal risker och osäkerheter. Andra sådana uttalanden identifieras utifrån det aktuella sammanhanget. Sådana framåtriktade uttalanden är oundvikligen beroende av antaganden, information eller metoder som kan vara felaktiga eller bristfälliga och kan komma att visa sig vara ogenomförbara. Framåtriktade uttalanden avser bland annat framtida finansiell avkastning, vinst, kostnader och synergier, såväl som planer och förväntningar på Bolagets verksamhet och ledning, framtida tillväxt och lönsamhet och allmän ekonomisk och regulatorisk omgivning samt andra omständigheter som kan påverka Bolaget. De framåtriktade uttalandena återfinns på flera platser i detta Prospekt och innefattar bland annat uttalanden beträffande Bolagets avsikter, mål, uppfattning eller nuvarande förväntningar gällande bland annat rörelseresultat, finansiell ställning och resultat, likviditet, rörelsekapital, kassaflöden, påverkan av föreskrifter, allmänna ekonomiska trender, den konkurrensutsatta omgivning i vilken Bolaget bedriver verksamhet, framtidsutsikter, tillväxt, strategier och den marknad på vilken Bolaget bedriver verksamhet. Framåtriktade uttalanden innefattar till sin natur risker och osäkerheter eftersom de har samband med händelser, och är beroende av omständigheter, som kanske eller kanske inte inträffar i framtiden. Även om Bolaget tror att de förväntningar som antyds genom dessa framåtriktade uttalanden är rimliga avser samtliga framåtriktade uttalanden omständigheter som är föremål för risk och osäkerhet. Bolaget uppmärksammar läsare på att framåtriktade uttalanden inte utgör garantier för framtida resultat, att de baseras på ett flertal antaganden och att Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning, och utvecklingen på Bolagets geografiska marknader och i den bransch som Bolaget bedriver verksamhet inom, kan avvika väsentligt från, och vara sämre än, det som gjorts gällande i eller antytts av de framåtriktade uttalandena som återfinns i detta Prospekt.

Läsare bör inte utan vidare förlita sig på sådana framåtriktade uttalanden, vilka endast avser förhållanden per datumet för detta Prospekt. För en mer utförlig redogörelse om de faktorer som kan påverka Bolagets framtida resultat och den marknad på vilken Bolaget bedriver verksamhet uppmanas potentiella investerare att läsa detta Prospekt, inklusive avsnitten "Riskfaktorer", "Marknadsöversikt", "Verksamhetsbeskrivning" och "Kommentarer till den utvalda finansiella informationen". Mot bakgrund av dessa risker, osäkerheter och antaganden är det möjligt att de framåtriktade händelser som beskrivs i detta Prospekt inte kommer att inträffa. Utöver vad som kan krävas av tillämplig lag friskriver sig Bolaget uttryckligen från samtliga skyldigheter eller åtaganden att uppdatera de framåtriktade uttalandena som återfinns i dokumentet för att reflektera förändringar i dess förväntningar, eller förändring av händelser, förhållanden eller omständigheter på vilka sådana uttalanden är baserade. Samtliga efterföljande skriftliga och muntliga framåtriktade uttalanden som hänför sig till Bolaget, eller personer som företräder Bolaget, görs helt med förbehåll för de osäkerhetsfaktorer som omnämns ovan och som återfinns på andra ställen i detta Prospekt, inklusive de som återfinns under avsnittet "Riskfaktorer".

NASDAQ FIRST NORTH

Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq Stockholm. Den har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag på Nasdaq First North regleras av Nasdaq First Norths regler och inte av de juridiska krav som ställs för handel på en reglerad marknad. En placering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North är mer riskfylld än en placering i ett bolag som handlas på en reglerad marknad. Alla bolag vars aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North har en Certified Adviser som övervakar att reglerna efterlevs. Det är Nasdaq Stockholm som godkänner ansökan om upptagande till handel på Nasdaq First North. Mangold Fondkommission är utsedd till Certified Adviser för Urb-it vid kommande listning på Nasdaq First North, förutsatt att kraven för listning uppfylls.

FINANSIELL- OCH LEGAL RÅDGIVARE

Mangold Fondkommission är finansiell rådgivare och Advokatfirman Westermark Anjou AB är legal rådgivare till Bolaget i anledning av Erbjudandet och har biträtt Bolaget vid upprättandet av detta Prospekt. Då samtliga uppgifter i Prospektet härrör från Bolaget friskriver sig Mangold Fondkommission och Advokatfirman Westermark Anjou AB från allt ansvar i förhållande till befintliga eller blivande aktieägare i Bolaget och avseende andra direkta eller indirekta ekonomiska konsekvenser till följd av investerings- eller andra beslut som helt eller delvis grundas på uppgifterna i detta Prospekt. Mangold Fondkommission agerar emissionsinstitut avseende Erbjudandet.

INNEHÅLL

Sammanfattning	4	Kapitalisering, skuldsättning och	
Risikfaktorer	18	annan finansiell information	55
Inbjudan till teckning av aktier i		Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	57
Urb-it AB (publ)	22	Bolagsstyrning	60
Bakgrund och motiv	23	Aktiekapital och ägarförhållanden	62
Verkställande direktören har ordet	24	Bolagsordning	65
Villkor och anvisningar	26	Legala frågor och kompletterande information	66
Marknadsöversikt	30	Skattekonsekvenser i Sverige	70
Verksamhetsbeskrivning	36	Ordlista	72
Utvald finansiell information	46	Adresser	73
Kommentarer till den utvalda finansiella informationen	52		

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Pris

15 SEK per aktie. Minsta teckning ska uppgå till 500 aktier motsvarande 7 500 SEK.

Anmälningssperiod

15 juni – 28 juni 2017

Beräknad likviddag

3 juli 2017

Beräknad första handelsdag i Urb-its aktier

7 juli 2017

Övrigt

Kortnamn (ticker): URBIT

ISIN-kod: SE0009921034

FINANSIELL KALENDER

Delårsrapport för perioden april – juni 2017, Q2	15 augusti 2017
Delårsrapport för perioden juli – september 2017, Q3	16 november 2017
Bokslutskommuniké för perioden januari – december 2017	21 februari 2018
Årsredovisning 2017	22 mars 2018
Årsstämma 2018	17 maj 2018

VISSA DEFINITIONER

Euroclear

Mangold Fondkommission

Nasdaq First North

Urb-it eller Bolaget

Euroclear Sweden AB.

Mangold Fondkommission AB.

Alternativ marknadsplats för handel med aktier och andra värdepapper som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq Stockholm.

Urb-it AB (publ), den koncern vari Urb-it AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, beroende på sammanhanget.

SAMMANFATTNING

Sammanfattningen består av informationskrav uppställda i så kallade "punkter" som ska innehålla viss information. Dessa punkter är numrerade i avsnitten A – E (A.1 – E.7). Denna sammanfattning innehåller alla de punkter som krävs i en sammanfattning för aktuell typ av värdepapper och emittent. Eftersom vissa punkter inte är tillämpliga för alla typer av prospekt, kan det finnas luckor i numreringen av punkterna. Även om det krävs att en viss punkt inkluderas i sammanfattningen för denna typ av värdepapper och emittent kan det förekomma att det inte finns någon relevant information att ange beträffande sådan punkt. I sådant fall innehåller sammanfattningen en kort beskrivning av aktuell punkt tillsammans med angivelsen "ej tillämplig".

AVSNITT A – INTRODUKTION OCH VARNINGAR

A.1	Introduktion och varningar	Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepappere- ren ska baseras på en bedömning av Prospektet i dess helhet från investerarens sida. Om yrkande avseende uppgifter i ett prospekt anförts vid domstol, kan den investerare som är kärande i enlighet med medlemsstaternas nationella lagstiftning bli tvungen att svara för kostnader för översättning av prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av prospektet eller om den inte, tillsammans med andra delar av prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i sådana värdepapper.
A.2	Samtycke till användning av Prospektet	Ej tillämplig. Finansiella mellanhänder har inte rätt att använda detta Prospekt för efterföljande återförsäljning eller slutlig placering av värdepapper.

AVSNITT B – EMITTENT OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

B.1	Firma och handelsbeteckning	Urb-it AB (publ), org. nr 556959-9755.
B.2	Emittentens säte och bolagsform	Urb-it har sitt säte i Stockholm. Bolaget är ett publikt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt. Bolagets associationsform regleras av den svenska aktiebolagslagen (2005:551).
B.3	Beskrivning av emittentens verksamhet	Urb-it är ett plattformsföretag som utvecklar och erbjuder hållbara shoppingtjänster för konsumenter. Verksamheten riktas primärt mot detaljhandeln och dess kunder i syfte att stärka handelns erbjudande och erbjuda service till konsumenterna i mobila upplägg, främst avseende digital access och fysiskt överlämnande. Urb-its lösning bygger på konsumentens on-demand beteende och kopplar samman konsumenter, retailers och urbers med hjälp av Bolagets egenutvecklade plattform. Via Urb-its app alternativt genom retailers webbbutiker kan konsumenter på ett enkelt och tillgängligt sätt handla produkter från Bolagets anslutna retailers. Produkten överlämnas därefter direkt till valfri adress vid valfri tidpunkt av urbern samtidigt som konsumenten kan följa samtliga steg i överlämningen och kommunicera med urbern hela vägen.
B.4a	Trender	Bolaget bedömer att följande, utan inbördes rangordning, utgör viktiga trender på Bolagets marknad. Om ingen källa anges är trenderna nedan beskrivna utifrån Bolagets egen uppfattning. Mobiltelefonen sammankopplar samhället Mobiltelefonen tar allt större plats i konsumenters vardag samtidigt som konsumenter är uppkopplade oftare och längre än någonsin tidigare. Användandet av en smart mobiltelefon i Sverige har ökat kraftigt och idag har 81 procent av befolkningen tillgång till en smart mobiltelefon. Under 2016 använde 65 procent av svenskarna internet i mobiltelefonen dagligen.¹⁾ Växande efterfrågan på on-demand tjänster Konsumenters efterfrågan på bekväma och snabba shoppingtjänster har de senaste åren ökat alltmer. Den digitala utvecklingen i samhället har gjort att konsumenter ställer högre krav på att få omedelbar tillfredsställelse och få det de efterfrågar, när de efterfrågar det.²⁾ 1) HUI Research. 2016. Det stora detaljhandelskiftet. 2) Euromonitor International. 2017. Top 10 Global Consumer Trends for 2017.

B.4a	Trender, forts.	Bekväma shoppingtjänster allt viktigare Konsumenter inom detaljhandeln efterfrågar i allt större utsträckning shoppingtjänster som erbjuder ökad service och bekvämlighet och retailers måste finna nya sätt att erbjuda konsumenterna detta i deras vardag.³⁾ Det gäller alla delar av köpet, allt ifrån hjälp med inspiration och urval, enkelhet och smidighet att genomföra betalning till bekväma sätt att få sitt köp.⁴⁾ E-handeln som återvändsgränd I takt med digitaliseringen växer även e-handeln vilket medför överbelastning och flaskhalsar i logistikuppläggen. En allt större efterfrågan från konsumenter om en snabbare och bekvämare leveranslösning ökar pressen på de logistiksystem som näthandeln är beroende av. Ett ökat tryck på befintliga utlämningsställen och infrastruktur ökar risken för att paketvolymen snabbt blir större än vad det logistiska systemet är konstruerat för. Utmaningarna blir särskilt tydliga under högtrycksperioder i urbana miljöer, vilket kan resultera i problem, väntetider och missnöjda kunder.⁵⁾ Gig economy Arbetsmarknaden för tidsbegränsad anställning, så kallad "gig economy" eller "freelance economy", ökar i takt med ökad digitalisering i samhället. Många jobb kan utföras var som helst med en bra internetuppkoppling samtidigt som allt fler tjänster erbjuds via plattformar likt Urb-its. Flexibla arbetstillfällen i form av projekt istället för en fast anställning blir allt vanligare och jobb kan vara som frilansare eller konsult, som heltidsjobb eller som extrainkomst. Som frilansare arbetar personer vid direkt efterfrågan och tillhandahåller företagets tjänster mot konsumenten. Flexibiliteten gör att frilansare blir mer attraktiva eftersom de inte behöver någon kontorsplats eller anställning, samtidigt som de kan arbeta precis när de vill och när behovet för deras specifika kompetens uppkommer.⁶⁾ Fysisk butik blir digital - den digitala butikshandeln växer i den urbana miljön Den digitala transformationen ökar utmaningarna för fysiska butiker att klara av den digitala omställningen som präglas av ökad konkurrens och prispress. Kraven ökar på utveckling av affärssystem, tekniska lösningar och förbättrad IT-infrastruktur. Vidare ökar kraven på retailers att utveckla en tydlig digital strategi för att bli lönsamma. Allt fler retailers väljer så kallade omnikanalstrategier, vilket innebär att retailers erbjuder en kombination av fysisk handel och digital handel. Genom en sådan strategi skapas en enhetlig shoppingupplevelse för konsumenten där de kan röra sig mellan de olika försäljningskanalerna och samtidigt få en bra köpupplevelse.⁷⁾ Vikten av det personliga mötet Samtidigt som den digitala revolutionen fortsätter i otvetydig riktning så märks i flera vissa avseenden en utveckling i tydlig kontrast mot det digitala samhället. I en tid där konsumenter är ständigt uppkopplade, söker allt fler konsumenter i högre grad interaktioner som de upplever som personliga, fysiska och genuina. Enligt en undersökning genomförd av konsultföretaget McKinsey är det just den mänskliga interaktionen inom tjänste- och tillverkningsbranschen som är minst sannolik att ersättas av maskiner som utför samma uppgift via så kallad artificiell intelligens.⁸⁾ Sammantaget visar utvecklingen att det personliga mötet förblir en mycket viktig del av konsumentens köpupplevelse. Utmaningar för retailers att möta konsumentens behov Valfrihet i leverans för konsumenten har däremot varit en större utmaning för detaljhandeln. Ett tydligt exempel på svårigheterna att hitta rätt blev tydligt i Storbritannien under vintern 2016 där flertalet större detaljhandelsbutiker underskattade konsumenternas efterfrågan på "click & collect" (där kunden kan beställa varan på webben och sedan upphämta varan i den fysiska butiken). Under julhandelns mest intensiva period upplevde flertalet butiker stora utmaningar i att möta konsumenternas allt större efterfrågan på detta nya snabba, pålitliga och bekväma sätt att handla.⁹⁾ 3) Malison, Michelle. 2017. 2017: Top six trends to look out for in retail. Euromonitor International. 4) Caggemini Consulting. 2017. Retail Trends 2017: What they don't tell you. 5) HUI Research. 2016. Det stora detaljhandelsskiftet.3) Stuart. 2016. On-demand delivery: The untapped goldmine. 6) Carranza, Anthony. 2016. Gig economy trends: developments, and Insights into the Industry 2016. Business. 7) PostNord. 2015. E-barometern – Helårsrapport. 8) McKinsey & Company. 2016. Where machines could replace humans—and where they can't (yet). 9) Morley, Katie. 2016. Last-minute Christmas shoppers face click & collect 'chaos' as retailers run out of slots. The Telegraph.
B.5	Beskrivning av Koncernen och Bolagets plats i Koncernen	Koncernen omfattar moderbolaget Urb-it AB (publ), ett helägt dotterbolag i Frankrike, Urb-it Paris SAS, och ett helägt dotterbolag i Storbritannien, Urb-it London Ltd.

B.6

Större aktieägare, kontroll över Bolaget och anmälningspliktiga personer

Per dagen för Prospektet har Bolaget 28 aktieägare. Bolaget har endast ett aktieslag och varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma, och varje aktieägare är berättigad att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Nedanstående tabell beskriver Urb-its ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande. Det finns, såvitt styrelsen i Bolaget känner till, inget direkt eller indirekt ägande eller kontroll av Bolaget, per dagen för Prospektets avgivande.

	Ägande före Erbjudandet	Efter Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) ³⁾	Efter Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo) ³⁾			
Aktieägare	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
Lage Jonason ¹⁾	6 063 155	48,4	7 990 777	40,2	7 990 777	38,1
Swedbank Robur Fonder AB	-	-	1 666 667	8,4	1 666 667	8,0
Erik Mitteregger förvaltnings AB	1 076 635	8,6	1 215 805	6,1	1 215 805	5,8
Gerald Engström	963 305	7,7	1 138 789	5,7	1 138 789	5,4
Zenith Venture Capital AB	702 646	5,6	1 035 979	5,2	1 035 979	4,9
BearingPoint Holding B.V.	668 647	5,3	668 647	3,4	668 647	3,2
Mats Forsberg	657 314	5,2	657 314	3,3	657 314	3,1
Palmstierna Invest AB	441 987	3,5	441 987	2,2	441 987	2,1
AC Happii AB	283 325	2,3	283 325	1,4	283 325	1,4
Anna Wikner ²⁾	11 333	0,1	11 333	0,1	11 333	0,1
Övriga befintliga aktieägare	1 654 618	13,3	1 885 941	9,6	1 885 941	9,0
Summa	12 522 965	100,0	16 996 564	85,6	16 996 564	81,1
Nya aktieägare	-	-	2 859 735	14,4	3 959 735	18,9
Summa	12 522 965	100,0	19 856 299	100,0	20 956 299	100,0

1) Styrelseledamoten Lage Jonason äger 5 870 494 aktier privat och 192 661 aktier via bolaget Lage Jonason AB före Erbjudandet.
2) Styrelseledamoten Anna Wikner äger 11 333 aktier privat före Erbjudandet.
3) Ägarstruktur efter Erbjudandet innefattar teckningsåtaganden samt kvittning av lån och konvertibler. Vidare beskrivs ägarstruktur efter Erbjudandet under antagandet om att Erbjudandet fulltecknas och inkluderar således ej emissionsgarantier. Ytterligare information om teckningsåtaganden, kvittning av lån och konvertibler samt emissionsgarantier återfinns i avsnittet ”Legala frågor och kompletterande information”.

Såvitt Bolaget känner till existerar inga aktieägaravtal eller liknande överenskommelser mellan aktieägarna i Bolaget som syftar till att skapa ett gemensamt inflytande över Bolaget, eller som kan resultera i en förändring i kontrollen över Bolaget.

B.7

Utvald finansiell information i sammandrag.

Den finansiella informationen som redovisas nedan har hämtats från Urb-its reviderade koncernredovisning för räkenskapsåret som slutade 2016 med jämförelsetal för 2015, och vilken har upprättats med tillämpning av Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), om inte något annat anges. Observera att från och med räkenskapsåret 2016 redovisas i posten "Aktiverat arbete för egen räkning" även samtliga utgifter som under räkenskapsåret har lagts ned på egenproducerade anläggningstillgångar. Räkenskapsåret 2015 har omräknats i enlighet med denna princip från att tidigare ha aktiverats direkt i balansräkningen som immateriell tillgång. Informationen har även hämtats från Urb-its delårsrapport för tre månadersperioden 1 januari - 31 mars 2017 (ej reviderad) med jämförelsetal för motsvarande period 2016 (ej reviderad), upprättad enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Förutom vad som uttryckligen anges här, har ingen finansiell information i detta Prospekt reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Följande information bör läsas tillsammans med avsnittet "Kommentarer till den finansiella utvecklingen" och Urb-its reviderade koncernredovisningar.

RESULTATRÄKNING

	1 jan 2017 - 31 mar 2017 (3 månader)	1 jan 2016 - 31 mar 2016 (3 månader)	1 jan 2016 - 31 dec 2016 (12 månader)	1 jan 2015 - 31 dec 2015 (12 månader)
Belopp i SEK	Ej reviderat	Ej reviderat	Reviderat	Reviderat
Nettoomsättning	112 824	24 037	260 326	112 540
Aktiverat arbete för egen räkning	8 949 711	2 850 258	32 082 096	24 915 928
Övriga intäkter	-	4 859	20 888	229 666
Totalt	9 062 535	2 879 154	32 363 310	25 258 134
Rörelsekostnader				
Råvaror och förnödenheter	-	-12 819	-	-
Övriga externa kostnader	-19 476 611	-10 372 652	-55 102 560	-38 968 019
Personalkostnader	-8 175 272	-3 785 232	-23 023 345	-12 361 204
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 607 984	-2 618 190	-8 779 444	-3 641 653
Övriga rörelsekostnader	-25 106	-649	-	-
Rörelsekostnader totalt	-30 284 973	-16 789 542	-86 905 349	-54 970 876
Rörelseresultat	-21 222 438	-13 910 388	-54 542 039	-29 712 742
Finansiella poster				
Räntetäkter och liknanden resultatposter	21	46	342	779
Räntekostnader och liknanden resultatposter	-816 472	-8 003	-452 655	-6 624
Finansiellt nettoresultat	-816 451	-7 957	-452 313	-5 845
Resultat efter finansiella poster	-22 038 889	-13 918 345	-54 994 352	-29 718 587
Skatt	-	-	85 937	-
Periodens resultat	-22 038 889	-13 918 345	-54 908 415	-29 718 587

B.7	Utvald finansiell information i sammandrag, forts.	BALANSRÄKNING				
		31 mar 2017 (3 månader)	31 mar 2016 (3 månader)	31 dec 2016 (12 månader)	31 dec 2015 (12 månader)	
		Belopp i SEK	Ej reviderat	Ej reviderat	Reviderat	Reviderat
		TILLGÅNGAR				
		Anläggningstillgångar				
		Materiella anläggningstillgångar				
		Inventarier, verktyg och installationer	133 206	-	57 426	
		Materiella tillgångar totalt	133 206	-	57 426	-
		Immateriella anläggningstillgångar				
		Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	60 827 671	31 395 895	54 479 043	31 363 827
		Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	358 910	200 000	347 935	-
		Immateriella tillgångar totalt	61 186 581	31 595 895	54 826 978	31 363 827
		Finansiella anläggningstillgångar				
		Andra långfristiga fordringar	932 234	-	332 947	-
		Anläggningstillgångar totalt	62 252 021	31 595 895	55 217 351	31 363 827
		Omsättningstillgångar				
		Kortfristiga fordringar				
		Kundfordringar	380 309	29 329	124 998	47 631
		Övriga kortfristiga fordringar	905 164	966 303	1 436 870	348 846
		Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	568 237	21 609	315 025	294 779
		Kortfristiga fordringar totalt	1 853 710	1 017 241	1 876 893	691 256
		Kassa och bank	3 388 304	2 624 829	1 415 388	1 697 220
		Omsättningstillgångar totalt	5 242 014	3 642 070	3 292 281	2 388 476
		TILLGÅNGAR TOTALT	67 494 035	35 237 965	58 509 632	33 752 303

B.7	Utvald finansiell information i sammandrag, forts.	BALANSRÄKNING (FORTS.)				
		31 mar 2017 (3 månader)	31 mar 2016 (3 månader)	31 dec 2016 (12 månader)	31 dec 2015 (12 månader)	
		Belopp i SEK	Ej reviderat	Ej reviderat	Reviderat	Reviderat
		EGET KAPITAL OCH SKULDER				
		Eget kapital				
		Aktiekapital	1 389 474	81 000	1 389 477	81 000
		Pågående nyemission	145 895	6 500	-	-
		Övrigt tillskjutet kapital	120 370 528	73 483 500	102 666 420	54 905 109
		Annat eget kapital inklusive periodens resultat	-115 024 659	-51 943 633	-92 976 977	-38 073 295
		Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	6 881 238	21 627 367	11 078 920	16 912 814
		Summa eget kapital	6 881 238	21 627 367	11 078 920	16 912 814
		Avsättningar				
		Uppskjuten skatteskuld	168 837	-	168 837	-
		Summa avsättningar	168 837	-	168 837	-
		Kortfristiga skulder				
		Skulder till kreditinstitut	-	-	14 879	-
		Konvertibelt skuldebrev	30 740 101	-	23 657 558	-
		Förskott från kunder	11 205	583	11 205	-
		Leverantörsskulder	24 958 008	11 949 224	18 506 752	6 654 701
		Aktuella skatteskulder	-	220 734	-	-
		Övriga kortfristiga skulder	1 979 844	511 152	2 510 071	9 255 883
		Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 754 802	928 905	2 561 410	928 905
		Kortfristiga skulder totalt	60 443 960	13 610 598	47 261 875	16 839 489
		EGET KAPITAL OCH SKULDER TOTALT	67 494 035	35 237 965	58 509 632	33 752 303

B.7	Utvald finansiell information i sammandrag, forts.	KASSAFLÖDESANALYS			
		1 jan 2017 - 31 mar 2017 (3 månader)	1 jan 2016 - 31 mar 2016 (3 månader)	1 jan 2016 - 31 dec 2016 (12 månader)	1 jan 2015 - 31 dec 2015 (12 månader)
		Belopp i SEK	Ej reviderat	Ej reviderat	Reviderat
		Kassaflöde från den löpande verksamheten			
		Rörelseresultat före finansiella poster	-21 222 438	-13 910 388	-54 542 039
		Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2 607 984	2 618 190	8 784 200
		Erhållen ränta	21	46	342
		Erlagd ränta	-825 265	-10 105	-62 035
		Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet	-19 439 698	-11 302 257	-45 819 532
		Ökning/minskning kundfordringar	-255 311	18 302	-77 367
		Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	278 494	-344 287	-1 108 270
		Ökning/minskning av leverantörsskulder	6 451 256	5 294 523	11 852 051
		Ökning/minskning av övriga kortfristiga rörelseskulder	-336 835	-8 523 414	-5 087 223
		Kassaflöde från den löpande verksamheten	-13 302 094	-14 857 133	-40 240 341
		Investeringsverksamheten			
		Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-8 967 587	-2 850 258	-32 230 031
		Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-75 780	-	-70 013
		Placeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar	-599 287	-	-332 947
		Kassaflöde från investeringsverksamheten	- 9 642 654	- 2 850 258	-32 632 991
		Finansieringsverksamheten			
		Nyemission	17 850 000	18 635 000	48 166 500
		Upptagna lån	7 067 664	-	24 425 000
		Kassaflöde från finansieringsverksamheten	24 917 664	18 635 000	72 591 500
		Periodens kassaflöde	1 972 916	927 609	-281 832
		Likvida medel vid periodens början	1 415 388	1 697 220	1 697 220
		Likvida medel vid periodens slut	3 388 304	2 624 829	1 415 388

B.7

Utvald finansiell information i sammandrag, forts.

NYCKELTAL

	1 januari - 31 mars ¹⁾		1 januari – 31 december ²⁾	
TSEK	2017	2016	2016	2015
Nettoomsättning	113	24	260 ³⁾	113 ³⁾
Nettoomsättningstillväxt, procent	369	N/A	131	2 933
Rörelseresultat	-21 222	-13 910	-54 542	-29 713
Rörelsemarginal, procent	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
EBITDA	-18 614	-11 292	-45 763	-26 071
EBITDA-marginal, procent	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Periodens resultat	-22 039	-13 918	-54 994 ³⁾	-29 179 ³⁾
Vinstmarginal, procent	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Soliditet, procent	10	61	19 ³⁾	50 ³⁾
Balansomslutning	67 494	35 238	58 510 ³⁾	33 752 ³⁾
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-13 303	-14 857	-40 240	-18 575
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	6 881	21 627	11 079	16 913
Medelantalet anställda under perioden	49	24	28 ³⁾	14 ³⁾
1)	Följande mått är hämtade från Bolagets ej reviderade konsoliderade delårsrapport per och för tre månadersperioden som avslutades den 31 mars 2017, med jämförelsesiffror för tre månadersperioden som avslutades den 31 mars 2016: Nettoomsättning, Rörelseresultat, Periodens resultat, Soliditet, Balansomslutning, Kassaflöde från den löpande verksamheten, Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare och Medelantalet anställda under perioden. Alla övriga mått är hämtade från Bolaget interna rapporteringssystem.			
2)	Följande mått är hämtade från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2015 och 2016: Nettoomsättning, Rörelseresultat, Periodens resultat, Soliditet, Balansomslutning, Kassaflöde från den löpande verksamheten, Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare och Medelantalet anställda under perioden. Alla övriga mått är hämtade från Bolagets interna rapporteringssystem.			
3)	Nettoomsättning, Periodens resultat, Soliditet, Balansomslutning och Medelantalet anställda under perioden för perioden 1 januari – 31 december 2015 och 2016 är reviderade. Övriga nyckeltal är oreviderade.			
EBITDA				
Bolaget har valt att redovisa nyckeltalen EBITDA och EBITDA-marginal då dessa visar rörelsens underliggande resultat rensat från effekten av avskrivningar vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid då avskrivningar avser historiska investeringar.				
	1 januari - 31 mars		1 januari – 31 december	
TSEK	2017	2016	2016	2015
Rörelseresultat	-21 222	-13 910	-54 542	-29 713
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	2 608	2 618	8 779	3 642
EBITDA	-18 614	-11 292	-45 763	-26 071
EBITDA-marginal, procent	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.

B.7

Utvald finansiell information i sammandrag, forts.

Soliditet

Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet Soliditet då det visar på Bolagets fortlevnadsgrad.

	1 januari - 31 mars		1 januari – 31 december	
TSEK	2017	2016	2016	2015
Totala tillgångar	67 494	35 238	58 510	33 752
Eget kapital	6 881	21 627	11 079	16 913
Soliditet	10%	61%	19%	50%

NYCKELTALSDEFINITIONER

Nedan anges Urb-its definitioner av ett antal alternativa nyckeltal som används i Prospektet och som inte har definierats eller specificerats enligt BFNAR ("Alternativa Nyckeltal"). Urb-it bedömer att dessa Alternativa Nyckeltal används av vissa investerare, värdepappersanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått på resultatutveckling och finansiell ställning. Dessa Alternativa Nyckeltal har, om inget annat anges, inte reviderats och ska inte betraktas enskilt eller som ett alternativ till nyckeltal framtagna i enlighet med BFNAR. Dessutom bör sådana Alternativa Nyckeltal, såsom Urb-it har definierat dem, inte jämföras med andra nyckeltal med liknande namn som används av andra bolag. Detta beror på att dessa Alternativa Nyckeltal inte alltid definieras på samma sätt och andra bolag kan ha beräknat dem på ett annat sätt än Urb-it.

	Definition	Motivering
Nettoomsättningstillväxt	Procentuell förändring i nettoomsättning mellan perioderna.	Nettoomsättningstillväxten redovisas av Bolaget eftersom detta nyckeltal anses bidra till investerarens förståelse för Bolagets historiska utveckling.
Rörelsemarginal	Rörelseresultat i relation till nettoomsättning.	Bolaget anser att rörelsemarginal är ett användbart nyckeltal tillsammans med omsättningstillväxt vid övervakning av värdeskapande.
EBITDA	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet EBITDA då detta visar rörelsens underliggande resultat rensat från effekten av avskrivningar vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid då avskrivningar avser historiska investeringar.
EBITDA-marginal	EBITDA i procent av nettoomsättning.	Bolaget anser att EBITDA-marginal är ett användbart nyckeltal tillsammans med ökning nettoomsättning vid övervakning av värdeskapande.
Vinstmarginal	Periodens resultat efter skatt i relation till nettoomsättning.	Nyckeltal som visar hur mycket värde som tillfaller aktieägarna i Bolaget.
Soliditet	Eget kapital i relation till totala tillgångar.	Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet soliditet då det visar på Bolagets fortlevnadsgrad.
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antal aktier vid periodens slut.	Bolaget anser att nyckeltalet ger investeraren en bättre förståelse till historisk avkastning per aktie.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN 1 JANUARI 2015 - 31 MARS 2017

Under 2015 lanserades Urb-its shoppingtjänst i Stockholm och Bolaget etablerade en närvaro i Paris genom dotterbolaget Urb-it Paris SAS. Under 2016 lanserades Urb-its egen check-out-lösning, Click & Get, samt Bolagets egen marknadsplats genom direkt handel i Urb-its app. Därutöver slutförde Bolaget utvecklingen av lagersaldotjänsten Inventory Management Systems (IMS) och etablerade en närvaro i London genom dotterbolaget Urb-it London Ltd. Bolaget har under första kvartalet 2017 genomfört en kvittning av lån om cirka 17,9 MSEK från huvudägaren Lage Jonason mot nyemitterade aktier i syfte att stärka det egna kapitalet.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER DEN 31 MARS 2017

Efter balansdagen den 31 mars 2017 har årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 beslutat om en uppdelning av aktier, varvid varje aktie delades upp i 11 333, vilket ökade antalet aktier i Bolaget till 12 522 965 aktier. Vidare beslutade årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 att anta en ny styrelse där Lage Jonason (ordförande) omvaldes och Andrea Rosengren, Fredrik Warstedt och Anna Wikner valdes till nya ledamöter. Årsstämman beslutade även att anta en ny bolagsordning som bland annat innebär att Bolaget byter bolagskategori till publikt bolag samt att Bolaget byter namn från Urb-it & Associates AB till Urb-it AB (publ). Efter balansdagen den 31 mars 2017 har styrelsen utsett Fredrik Warstedt till ny VD för Bolaget. Bolaget har efter balansdagen den 31 mars 2017 upptagit en kreditram för brygglånefinansiering från Erik Penser Bank AB om högst 15 MSEK för att säkerställa Bolagets rörelsekapitalbehov fram till Erbjudandet. Därtill har Lage Jonason lämnat ett lån om 5 MSEK samt en kreditutfästelse om maximalt 25 MSEK till Bolaget. Förutom ovanstående har inga andra händelser inträffat sedan den senast offentliggjorda finansiella informationen per den 31 mars 2017.

B.8	Proformaredovisning	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon proformaredovisning.
B.9	Resultatprognos	Ej tillämplig. Bolaget offentliggör inte någon resultatprognos.
B.10	Anmärkningar i revisionsberättelsen	Ej tillämplig. Det finns inte några anmärkningar i revisionsberättelserna.
B.11	Otillräckligt rörelsekapital	Urb-its styrelse bedömer att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för Bolagets aktuella behov under den kommande tolv månadersperioden. Bolagets befintliga rörelsekapital bedöms räcka till och med juli 2017. Kreditram för bryggglånefinansiering från Erik Penser Bank AB om högst 15 MSEK har upptagits efter delårsrapporten 2017 för att säkerställa Bolagets rörelsekapitalbehov fram till Erbjudandet. Bolaget bedömer att underskottet i rörelsekapital för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 65 MSEK. För att tillföra rörelsekapital genomför Bolaget föreliggande emission som en del av Erbjudandet vilken förväntas tillföra Bolaget 110 MSEK före emissionskostnader om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och cirka 127 MSEK före emissionskostnader om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Av de 110 MSEK före emissionskostnader som förväntas tillföras Bolaget utgår 37 MSEK genom kvittning av lån och konvertibler till befintliga aktieägare, högst 15 MSEK genom återbetalning av bryggglånefinansiering till Erik Penser Bank AB samt cirka 7 MSEK i emissionskostnader. För att återstoden skall uppgå till minst 65 MSEK har Bolagets huvudägare, Lage Jonason, beviljat Bolaget en kreditutfästelse på maximalt 25 MSEK, tillgänglig från februari 2018, för att trygga verksamheten under kommande tolv månadersperiod. Bolagets styrelse bedömer att föreliggande emission, tillsammans med ovan nämnda kredutfästelse, är tillräcklig för att trygga verksamheten under kommande tolv månadersperiod. Skulle Erbjudandet inte kunna genomföras eller tecknas i erforderlig utsträckning eller om kassaflödet inte utvecklas i enlighet med Urb-its styrelse bedömningar, kan Bolaget överväga ytterligare kapitalanskaffningar. Dessa skulle kunna utgöras av exempelvis nyemission eller lån alternativt annat tillskott från Bolagets ägare. Om Bolaget misslyckas med att erhålla sådan finansiering kan Urb-it komma att tvingas avveckla eller omstrukturera hela eller delar av sin verksamhet.

AVSNITT C – VÄRDEPAPPER

C.1	Värdepapper som erbjuds	Aktier i Urb-it AB (publ) med ISIN: SE0009921034.
C.2	Valuta	Aktierna är denominerade i svenska kronor, SEK.
C.3	Totalt antal aktier i Bolaget	Per dagen för Prospektet finns 12 522 965 aktier utestående i Bolaget. Aktierna har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda. Varje aktie har ett kvotvärde om cirka 0,12 SEK.
C.4	Rättigheter som sammanhänger med värdepappren	Aktierna i Urb-it har utgivits i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551) och de rättigheter som är förenade med aktier som är emitterade av Bolaget, inklusive de rättigheter som följs av bolagsordningen, kan endast ändras i enlighet med de förfaranden som anges i denna lag. Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehas före emissionen. Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.
C.5	Inskränkningar i den fria överlåtbarheten	Ej tillämplig. Aktierna i Bolaget är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.
C.6	Upptagande till handel	Ej tillämplig. Aktierna är inte föremål för handel på en reglerad marknad.
C.7	Utdelningspolicy	Urb-it är ett tillväxtbolag och Bolagets kassaflöde ska under de kommande åren användas för att finansiera fortsatt utveckling och expansion varför någon utdelning inte förväntas lämnas.

AVSNITT D – RISKER

D.1	Huvudsakliga risker avseende emittenten och dess verksamhet	Huvudsakliga risker avseende Urb-it och dess verksamhet utgörs av: Risk med affärsmodellen Urb-it har en affärsmodell som bygger på samarbete med externa aktörer och affärspartners. Risken med modellen är att Bolagets teknikplattform och komponenter inte finner acceptans i tillräcklig utsträckning. Inte heller kan det sätt på vilket de färdiga slutprodukterna mottas av slutkunden på olika marknader med säkerhet förutsägas. I händelse av förseningar i marknads lanseringen, eller om marknadsacceptansen blir lägre än förväntat, finns det därför en risk för negativa effekter på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Beroende av kvalificerad personal Bolaget är beroende av kvalificerad personal i olika befattningar. Förmågan att behålla nuvarande personal liksom möjligheten att rekrytera ny personal är avgörande för Bolagets framtida utveckling. Det finns en risk att Urb-it inte kommer att kunna lyckas behålla eller rekrytera personer som har eller skulle kunna ha betydelse för Bolaget. Om nyckelpersoner lämnar Urb-it eller om Bolaget inte kan attrahera kvalificerad personal kan detta inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Urbers anställningsform Urbers anställningsform grundar sig i en modell som förlitar sig på delningsekonomi. Arbetsmarknaden för urbers kan förändras genom att olika myndigheter, fackförbund eller organisationer, i respektive region som Urb-it är verksam inom, beslutar om förändringar i lagar, regler och arbetsrätten för urbers. Förändringar av sådana lagar, regler och arbetsrätt kan inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Beroende av retailers Bolaget har samarbeten med retailers som säljer de produkter Urb-it överlämnar till kunden. En eller flera av dessa retailers kan välja att bryta sitt samarbete med Bolaget, alternativt komma att inte uppfylla de kvalitetskrav som Bolaget ställer, vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Likaså kan samarbete med nya retailers bli mer kostsamt och/eller ta längre tid än vad Bolaget beräknar vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Störningar eller brister i Urb-its IT- och styrsystem Urb-its verksamhet är i hög grad beroende av driftsäkra IT- och styrsystem, såsom för lagerhantering och check-out, som är anpassade till Bolagets verksamhet. Det finns en risk att systemen drabbas av driftstörningar eller avbrott. Sådana störningar och avbrott skulle kunna leda till allvarliga verksamhetsstörningar eller fel vilket i sin tur kan resultera i ett minskat förtroende för Urb-it, med försämrade konkurrenskraft och ställning på marknaden som följd. Det ovanstående kan inverka negativt på Urb-its verksamhet, finansiella ställning och resultat. Marknadsföring Urb-it är beroende av marknadsföring för att öka sina försäljningsvolymerna och bibehålla och förbättra marknadspositionen på respektive marknad som Bolaget är verksam på, vilket kan innebära att större investeringar i marknadsföring och försäljning krävs för att nå tillfredsställande försäljningsvolymerna. Det finns en risk att framtida marknadsföringskampanjer inte kommer resultera i ökad försäljning. Kostnader för marknadsföring som inte genererar intäkter kan medföra en negativ inverkan på Urb-its verksamhet, finansiella ställning och resultat. Marknadsacceptans Bolagets teknik måste accepteras av konsumenter och marknaden måste vara mogen för att ta till sig den nya teknik som Bolaget tillför. Det finns en risk att en tillfredsställande efterfrågan på Urb-its produkter och tjänster inte uppnås. I takt med att Bolagets marknad växer och antalet aktörer ökar, finns också en risk att alternativa tekniker utvecklas och att priset på jämförbara produkter sjunker. Det ovanstående kan inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Konkurrenter Bolaget verkar på en konkurrenssatt marknad och vissa av Bolagets konkurrenter kan ha större resurser än Bolaget och det finns därför en risk att dessa konkurrenter kan komma att reagera snabbare på nya och specifika kundbehov i jämförelse med Urb-it eller i övrigt komma att öka sina marknadsandelar. Därutöver kan aktörer som bedriver verksamhet i större skala än Urb-it dra nytta av större skalfördelar, och det finns därför en risk att de kan erbjuda konsumenterna lägre priser och snabbare överlämningar än vad Urb-it kan. Om Bolaget utsätts för ökad konkurrens eller förlorar marknadsandelar kan detta få negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.
-----	---	--

D.1	Huvudsakliga risker avseende emittenten och dess verksamhet, forts.	Huvudsakliga risker avseende Urb-it och dess verksamhet utgörs av: Långsiktig finansiering och kapitalbehov Urb-its styrelse bedömer att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för Bolagets aktuella behov under den kommande tolv månadersperioden. Bolagets befintliga rörelsekapital bedöms räcka till och med juli 2017. Bolaget bedömer att underskottet i rörelsekapital för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 65 MSEK. Bolagets styrelse och ledning utvärderar löpande Bolagets långsiktiga kapitalbehov och finansieringsalternativ. Förändringar i Bolagets projekt kan innebära försämringar av Bolagets rörelseresultat och det kan inte med säkerhet sägas huruvida Bolaget kan komma att bli vinstgivande och generera tillräckliga medel för framtida finansiering av sin verksamhet. Bolaget kan i framtiden behöva söka ytterligare finansiering, vilket då kan komma att ske på ofördelaktiga villkor eller inte alls. Om Urb-it i framtiden misslyckas med att anskaffa nödvändigt kapital för Bolaget på rimliga villkor, eller inte alls, kan detta få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Valutarisk Urb-its redovisning upprättas i svenska kronor. Bolagets intäkter är fördelade mellan bland annat brittiska pund och euro utöver svenska kronor och är således exponerad mot fluktuationer i dessa valutor. En stor del av den framtida marknaden kan finnas utomlands och en stor del av Bolagets försäljning kan komma att ske i andra valutor än de ovan nämnda. Sådan försäljning skulle medföra att Bolaget exponeras för valutasvängningar och kan medföra negativa effekter på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.
D.3	Huvudsakliga risker avseende de värdepapper som erbjuds	Huvudsakliga risker relaterade till Erbjudandet och Urb-its aktier utgörs av: Ingen offentlig handel har förekommit med Bolagets aktier Det har inte förekommit någon offentlig handel i Urb-its aktier före Erbjudandet och det är därför svårt att värdera denna typ av bolag och att förutse vilken handel och vilket intresse som Urb-its aktie kommer att få. Styrelsen för Bolaget har ansökt om listning av Bolagets aktier på Nasdaq First North. Det är inte möjligt att förutse i vilken utsträckning investerarnas intresse i Urb-it leder till en aktiv handel i aktien eller hur handeln med aktien kommer att fungera framgent. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas, eller inte är varaktig, kan det innebära svårigheter för innehavarna att avyttra aktier, snabbt eller överhuvudtaget. Härutöver kan marknadskursen efter Erbjudandets genomförande komma att skilja sig avsevärt från försäljningspriset i Erbjudandet. Ägare med betydande inflytande Lage Jonason, Erik Mitteregger förvaltnings AB och Gerald Engström innehar tillsammans direkt och indirekt, före Erbjudandet, cirka 65 procent av aktierna och rösterna i Urb-it och beräknas även efter Erbjudandet att inneha en majoritet av aktierna och rösterna i Bolaget. Dessa aktieägare har därmed möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande över Bolaget. Denna ägarkoncentration kan vara till nackdel för andra aktieägare vilka kan ha andra intressen än majoritetsägarna. Även andra ägare kan komma att inneha eller senare uppnå innehav av sådan storlek att det kan ha betydelse för inflytandet över Urb-it. Framtida utdelning Urb-it har hittills varken beslutat om eller utbetalat någon utdelning, eftersom Bolaget hittills inte redovisat vinst under tidigare räkenskapsår. Bolaget befinner sig i utvecklingsfas och eventuella överskott är planerade att återinvesteras i Bolagets utveckling och försäljning. Det finns en risk för att Bolaget inte lämnar någon utdelning i framtiden och så länge inga utdelningar lämnas är avkastningen för en investerare enbart beroende av aktiens framtida kursutveckling. Teckningsåtaganden och emissionsgarantier ej säkerställda Urb-it har erhållit teckningsåtaganden avseende nyemissionen från externa investerare och befintliga ägare. Swedbank Robur Fonder AB, Graffe Holding AB, Zenith Venture Capital AB, Invus Investment AB, Rimondo Capital AB, Handel & IndustriAktiebolaget Universal, Magnus Vahlquist, Örgryte Industri Aktiebolag och Richard Thunér har åtagit sig att, under förutsättning att vissa villkor uppfylls och till samma pris som övriga investerare, förvärva aktier i Erbjudandet för 44,2 MSEK. Därtill har Urb-it, genom garantiavtal som slöts i maj och juni 2017, erhållit emissionsgarantier om cirka 28,7 MSEK från Lage Jonason, Gerald Engström, Erik Mitteregger förvaltnings AB och Mangold Fondkommission. För lämnade teckningsåtaganden och emissionsgarantier utgår ingen ersättning. Dessa teckningsåtaganden och emissionsgarantier är undertecknade, men inte säkerställda från bank eller annan extern part. Följaktligen finns det en risk för att de som har lämnat teckningsåtagande och emissionsgarantier inte kan fullgöra sina åtaganden gentemot Bolaget på grund av faktorer utanför Bolagets kontroll. Uppfylls inte ovan nämnda teckningsåtagande och emissionsgarantier kan det medföra att Erbjudandet inte fulltecknas, vilket leder till att Bolaget får in mindre kapital än beräknat.

AVSNITT E – ERBJUDANDE

E.1	Emissionsbelopp och emissionskostnader värdepappren	Urb-it genomför i samband med Erbjudandet en emission som förväntas tillföra bruttointäkter om 110 MSEK. Urb-its kostnader hänförliga till emissionen av aktier i samband med Erbjudandet beräknas uppgå till omkring 7 MSEK och ytterligare omkring 1 MSEK under förutsättningen att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Av de 110 MSEK före emissionskostnader som förväntas tillföras Bolaget utgår 37 MSEK genom kvittning av lån och konvertibler till befintliga aktieägare och högst 15 MSEK genom återbetalning av bryggglånefinansiering till Erik Penser Bank AB. Nettointäkterna från emissionen i Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) uppskattas till omkring 51 MSEK.
E.2a	Motiv till Erbjudandet och användandet av emissionslikvid	Förestående Erbjudande och notering av Bolagets aktier kommer bredda Bolagets aktieägarbas, skapa en likviditet i Bolagets aktie, täcka bristen på Urb-its rörelsekapital och ge Urb-it tillgång till kapitalmarknaden och därigenom utöka Bolagets finansieringsalternativ. Urb-its styrelse och ledande befattningshavare bedömer även att en notering kommer ha en positiv effekt på Bolagets relationer med samarbetspartners, anställda, leverantörer och potentiella kunder. Emissionslikviden från Erbjudandet kommer användas till att: 1. Finansiera försäljningssatsningar i befintliga städer: Integration av fler retailers till Bolagets plattform samt marknadsföringskampanjer i syfte att generera fler köpklara konsumenter i Stockholm, Paris och London. Cirka 35 MSEK. 2. Finansiera vidareutveckling av Urb-its plattform: Vidareutveckling av Urb-its teknikplattform för att effektivisera integrationen med retailers och öka användarfunktionaliteten för konsumenten i syfte att skapa en bättre shopping-tjänst. Cirka 20 MSEK. 3. Stärka Bolagets finansiella ställning: Allmänna företagsändamål, inklusive att täcka bristen på Bolagets rörelsekapital samt attrahera och bibehålla Bolagets personal för att uppnå Urb-its mål. Cirka 10 MSEK. Urb-its styrelse bedömer att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för Bolagets aktuella behov under den kommande tolv månadersperioden. Bolagets befintliga rörelsekapital bedöms räcka till och med juli 2017. Kreditram för bryggglånefinansiering från Erik Penser Bank AB om högst 15 MSEK har upptagits efter delårsrapporten 2017 för att säkerställa Bolagets rörelsekapitalbehov fram till Erbjudandet. Bolaget bedömer att underskottet i rörelsekapital för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 65 MSEK. För att tillföra rörelsekapital genomför Bolaget föreliggande emission som en del av Erbjudandet vilken förväntas tillföra Bolaget 110 MSEK före emissionskostnader om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och cirka 127 MSEK före emissionskostnader om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Nettointäkterna från emissionen i Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) uppskattas till omkring 51 MSEK. Av de 110 MSEK före emissionskostnader som förväntas tillföras Bolaget utgår 37 MSEK genom kvittning av lån och konvertibler till befintliga aktieägare, högst 15 MSEK genom återbetalning av bryggglånefinansiering till Erik Penser Bank AB samt cirka 7 MSEK i emissionskostnader. För att återstoden skall uppgå till minst 65 MSEK har Bolagets huvudägare, Lage Jonason, beviljat Bolaget en kreditutfästelse på maximalt 25 MSEK, tillgänglig från februari 2018, för att trygga verksamheten under kommande tolv månadersperiod. Bolagets styrelse bedömer att föreliggande emission, tillsammans med ovan nämnda kreditutfästelse, är tillräcklig för att trygga verksamheten under kommande tolv månadersperiod. Skulle Erbjudandet inte kunna genomföras eller tecknas i erforderlig utsträckning eller om kassaflödet inte utvecklas i enlighet med styrelsens bedömningar, kan Bolaget överväga ytterligare kapitalanskaffningar. Dessa skulle kunna utgöras av exempelvis nyemission eller lån alternativt annat tillskott från Bolagets ägare. Om Bolaget misslyckas med att erhålla sådan finansiering kan Urb-it komma att tvingas avveckla eller omstrukturera hela eller delar av sin verksamhet.
E.3	Former och villkor för Erbjudandet	Erbjudandet: Erbjudandet riktar sig till allmänheten i Sverige och till institutionella investerare i Sverige och utomlands. Erbjudandet omfattar högst 7 333 334 nyemitterade aktier som erbjuds av Bolaget. Vid utnyttjande av Övertilldelningsoptionen kan Erbjudandet dessutom komma att utökas med ytterligare högst 1 100 000 aktier. Erbjudandepreis: Erbjudandepriset är fastställt till 15 SEK per aktie. Anmälan: Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier kan göras under perioden 15 juni – 28 juni 2017 och ska avse lägst 500 aktier. Anmälan är bindande. Institutionella investerare i Sverige eller utomlands anmäler sig för förvärv av aktier i Erbjudandet i enlighet med särskilda instruktioner. Tilldelning: Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse i samråd med Mangold Fondkommission. Likviddag: Planerad likviddag är den 3 juli 2017.

E.4	Intressen och intressevillkor	Mangold Fondkommission är finansiell rådgivare till Bolaget samt agerar emissionsinstitut i samband med Erbjudandet. Advokatfirman Westermarck Anjou AB är legal rådgivare till Urb-it i samband med Erbjudandet.
E.5	Säljare av aktier och Lock up-avtal	Befintliga aktieägare, styrelsen och ledande befattningshavare har genom avtal förbundit sig gentemot Mangold Fondkommission att inte, direkt eller indirekt, avyttra sina respektive aktieinnehav i Bolaget inkluderat de aktier som förvärfvas i Erbjudandet under viss tid efter att handeln på Nasdaq First North inletts ("Lock up-perioden"). Lock up-perioden för befintliga aktieägare, aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare kommer vara 360 dagar. Efter utgången av Lock up-perioden kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien. Mangold Fondkommission kan även komma att medge undantag från ingångna lock up åtaganden vid exempelvis händelse av ett publik bud lämnas på Bolaget alternativt att aktier utlånas till Mangold för att leverera aktier i samband med Erbjudandet. Medgivande av undantag från ingångna lock up-åtaganden avgörs från fall till fall och kan vara av såväl personlig som affärsmässig karaktär. Sammantaget omfattas 12 500 299 aktier av lock-up, vilket utgör 99,8 procent av samtliga aktier före Erbjudandet och 63 procent av aktierna efter Erbjudandet.
E.6	Utspädningseffekt	Nyemissionen i samband med Erbjudandet kan, under förutsättning av att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas, medföra att antalet aktier i Bolaget ökar med 7 333 334 aktier till sammanlagt 19 856 299 aktier, vilket motsvarar en utspädning om cirka 37 procent. Nyemissionen i samband med Erbjudandet kan, under förutsättning av att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo, medföra att antalet aktier i Bolaget ökar med ytterligare 1 100 000 aktier till sammanlagt 20 956 299 aktier, vilket motsvarar en ackumulerad utspädning om cirka 40 procent.
E.7	Kostnader som åläggs investerare	Ej tillämplig. Courtage utgår ej.

RISKFAKTORER

Investeringar i värdepapper är förenat med risktagande. Ett antal riskfaktorer utanför Urb-its kontroll, liksom ett flertal faktorer vars effekt Bolaget inte kan påverka genom sitt agerande, kan ha en inverkan på aktierna och Bolagets lönsamhet, verksamhet och framtida utveckling. Vid bedömning av Urb-its framtida utveckling är det därför av vikt att vid sidan av möjligheter till positiv utveckling även beakta olika risker i Bolagets verksamhet. Riskerna som beskrivs nedan är inte rangordnade i någon särskild ordning. Presentationen nedan gör inte anspråk på att vara heltäckande, och av naturliga skäl kan alla riskfaktorer inte förutses eller beskrivas i detalj. Därför måste varje investerare göra en samlad bedömning som även innefattar informationen i resten av Prospektet samt en allmän omvärldsbedömning. Riskerna och osäkerhetsfaktorerna nedan kan ha en väsentlig negativ effekt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. De kan också orsaka en värdeminskning i Bolagets aktier, vilket kan leda till att investerare förlorar hela eller delar av sitt investerade kapital. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget kan också ha en motsvarande negativ effekt.

VERKSAMHETS-, BRANSCH- OCH MARKNADS-RELATERADE RISKER

Kort verksamhetshistorik som operativt företag

Urb-it har relativt kort historik att falla tillbaka på. Bolagets kontakter med retailers, samarbetspartners, leverantörer och andra branschaktörer är relativt nyetablerade. Av denna anledning kan relationerna vara svåra att utvärdera och Bolaget kan även få svårt att förhandla fram fördelaktiga avtal, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Risk med affärsmodellen

Urb-it har en affärsmodell som bygger på samarbete med externa aktörer och affärspartners. Risken med modellen är att Bolagets teknikplattform och komponenter inte finner acceptans i tillräcklig utsträckning. Inte heller kan det sätt på vilket de färdiga slutprodukterna mottas av slutkunden på olika marknader med säkerhet förutsägas. I händelse av förseningar i marknads lanseringen, eller om marknadsacceptansen blir lägre än förväntat, finns det därför en risk för negativa effekter på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Förmåga att hantera tillväxt

Urb-its verksamhet kan komma att växa väsentligt genom en plötslig och oväntad ökning i efterfrågan på Bolagets tjänster vilket ställer stora krav på ledningen samt på Bolagets operativa- och finansiella kapacitet. I takt med att Bolagets personalstyrka och verksamhet växer, behöver Bolaget säkerställa effektiva planerings- och ledningsprocesser för att på ett framgångsrikt sätt kunna genomföra affärsplanen. Om inte Bolaget lyckas hantera sådana kapacitetsbelastningar kan det få en negativ inverkan på Urb-its verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Beroende av kvalificerad personal

Bolaget är beroende av kvalificerad personal i olika befattningar. Förmågan att behålla nuvarande personal liksom möjligheten att rekrytera ny personal är avgörande för Bolagets

framtida utveckling. Det finns en risk att Urb-it inte kommer att kunna lyckas behålla eller rekrytera personer som har eller skulle kunna ha betydelse för Bolaget. Om nyckelpersoner lämnar Urb-it eller om Bolaget inte kan attrahera kvalificerad personal kan detta inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Urbers anställningsform

Urbers anställningsform grundar sig i en modell som förlitar sig på delningsekonomin. Arbetsmarknaden för urbers kan förändras genom att olika myndigheter, fackförbund eller organisationer, i respektive region som Urb-it är verksamt inom, beslutar om förändringar i lagar, regler och arbetsrätten för urbers. Förändringar av sådana lagar, regler och arbetsrätt kan inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Beroende av retailers

Bolaget har samarbeten med retailers som säljer de produkter Urb-it överlämnar till kunden. En eller flera av dessa retailers kan välja att bryta sitt samarbete med Bolaget, alternativt komma att inte uppfylla de kvalitetskrav som Bolaget ställer, vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Likaså kan samarbete med nya retailers bli mer kostsamt och/eller ta längre tid än vad Bolaget beräknar vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Störningar eller brister i Urb-its IT- och styrsystem

Urb-its verksamhet är i hög grad beroende av driftsäkra IT- och styrsystem, såsom för lagerhantering och check-out, som är anpassade till Bolagets verksamhet. Det finns en risk att systemen drabbas av driftstörningar eller avbrott. Sådana störningar och avbrott skulle kunna leda till allvarliga verksamhetsstörningar eller fel vilket i sin tur kan resultera i ett minskat förtroende för Urb-it, med försämrad konkurrenskraft och ställning på marknaden som följd. Det ovanstående kan inverka negativt på Urb-its verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Marknadsföring

Urb-it är beroende av marknadsföring för att öka sina försäljningsvolymerna och bibehålla och förbättra marknadspositionen på respektive marknad som Bolaget är verksam på, vilket kan innebära att större investeringar i marknadsföring och försäljning krävs för att nå tillfredsställande försäljningsvolymerna. Det finns en risk att framtida marknadsföringskampanjer inte kommer resultera i ökad försäljning. Kostnader för marknadsföring som inte genererar intäkter kan medföra en negativ inverkan på Urb-its verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Marknadsacceptans

Bolagets teknik måste accepteras av konsumenterna och marknaden måste vara mogen för att ta till sig den nya teknik som Bolaget tillför. Det finns en risk att tillfredsställande efterfrågan på Urb-its produkter och tjänster inte uppnås. I takt med att Bolagets marknad växer och antalet aktörer ökar, finns också en risk att alternativa tekniker utvecklas och att priset på jämförbara produkter sjunker. Det ovanstående kan inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Konkurrenter

Bolaget verkar på en konkurrensutsatt marknad och vissa av Bolagets konkurrenter kan ha större resurser än Bolaget och kan komma att reagera snabbare på nya och specifika kundbehov i jämförelse med Urb-it eller i övrigt komma att öka sina marknadsandelar. Därutöver kan aktörer som bedriver verksamhet i större skala än Urb-it dra nytta av större skalfördelar, och det finns därför en risk att de kan erbjuda konsumenterna lägre priser och snabbare överlämningar än vad Urb-it kan. Om Bolaget utsätts för ökad konkurrens eller förlorar marknadsandelar kan detta få negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Konjunkturläget och konsumenters köpkraft

Efterfrågan på de produkter som Urb-it erbjuder genom Bolagets shoppingtjänst påverkas av det allmänna konjunkturläget i Sverige och övriga Europa samt av utvecklingen på detaljhandelsmarknaden. Konjunkturläget och konsumenternas köpkraft påverkas vidare av ett antal faktorer utanför Urb-its kontroll, såsom valutakurser, räntenivåer, inflationsnivå, skatter, arbetslöshetsnivå och andra lokala ekonomiska faktorer samt osäkerhet om framtida ekonomiska utsikter. Om konjunkturläget skulle försvagas med minskad privatkonsumtion som följd, kan det komma att minska efterfrågan på Urb-its shoppingtjänst vilket kan leda till en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Långsiktig finansiering och kapitalbehov

Urb-its styrelse bedömer att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för Bolagets aktuella behov under den kommande tolv månadersperioden. Bolagets befintliga rörelsekapital bedöms räcka till och med juli 2017. Bolaget bedömer att underskottet i

rörelsekapital för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 65 MSEK.

Bolagets styrelse och ledning utvärderar löpande Bolagets långsiktiga kapitalbehov och finansieringsalternativ. Förseningar i Bolagets projekt kan innebära försämringar av Bolagets rörelseresultat och det kan inte med säkerhet sägas huruvida Bolaget kan komma att bli vinstgivande och generera tillräckliga medel för framtida finansiering av sin verksamhet. Bolaget kan i framtiden behöva söka ytterligare finansiering, vilket då kan komma att ske på ofördelaktiga villkor eller inte alls. Om Urb-it i framtiden misslyckas med att anskaffa nödvändigt kapital för Bolaget på rimliga villkor, eller inte alls, kan detta få en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Immateriella rättigheter

Bolaget har inkommit med två patentansökningar avseende en metod och system för betalning av produkt. Det finns en risk att inlämnade patentansökningar inte beviljas för att skydda Bolagets rättigheter vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Intrång i Urb-its immateriella rättigheter skulle kunna försämra konkurrensförmågan eller på annat sätt skada verksamheten. Det kan visa sig nödvändigt för Urb-it att inleda rättsprocesser för att skydda sina immateriella rättigheter. Sådana rättsliga processer skulle kunna bli betungande och kostsamma, och det finns en risk för att processerna inte kan lösas på ett för Urb-it fördelaktigt sätt eller att Urb-it inte på annat sätt lyckas skydda sina immateriella rättigheter. Därtill finns risk för att Urb-it utsätts för stämningar på grund av påståenden om intrång i annans immateriella rättigheter, vilket kan bli betungande, kostsamt och inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. För det fall Urb-it inte vinner sådana processer eller annars lyckas försvara sig mot sådana påståenden, finns risk för att Bolaget förbjuds att använda viss teknik eller åläggs att betala höga skadestånd, vilket skulle kunna ha betydande negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Försäkringar

Det finns en risk för att de försäkringar som Bolaget tecknat visar sig vara otillräckliga för eventuella framtida behov, att vissa skador inte omfattas av försäkringarna och att Bolaget framgent inte kan upprätthålla det befintliga försäkringsskyddet till en rimlig kostnad eller överhuvudtaget. Vidare kan det skydd som Bolaget erhåller genom försäkringarna vara begränsat på grund av till exempel beloppsbegränsningar och krav på betalning av självrisk eller att inte hela det förlorade beloppet ersätts av försäkringsbolaget. Det finns således en risk för att Bolagets försäkringsskydd inte täcker alla potentiella förluster, oavsett orsak, eller att relevant försäkringsskydd inte alltid

finns tillgängligt till en acceptabel kostnad, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på Urb-its verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Skatterisker

Urb-its verksamhet, inklusive transaktioner mellan koncernföretagen, bedrivs i enlighet med Bolagets tolkning av gällande skattelagar och Skatteverkets krav. Det finns en risk för att Bolagets tolkning av tillämpliga lagar, bestämmelser eller av berörda myndigheters tolkning av dessa eller av administrativ praxis är felaktig, eller att sådana regler ändras till Bolagets nackdel. Urb-it kan bli föremål för skatterevision och Skatteverkets beslut eller ändrad lagstiftning kan medföra att Bolagets skattesituation försämrats. Detta kan i sin tur inverka negativt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Twister

Det finns en risk för att Urb-it i framtiden involveras i domstolsprocesser och/eller skiljeförfaranden. Sådana rättsliga processer kan vara tids- och kostnadskrävande och det finns en risk för att de inte kan lösas på ett för Bolaget fördelaktigt sätt. Det finns även en risk för att Bolaget vid förlust i rättsliga processer tvingas ersätta motparten för processkostnader. Större tvister skulle således kunna medföra en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Valutarisk

Urb-its redovisning upprättas i svenska kronor. Bolagets intäkter är fördelade mellan bland annat brittiska pund och euro utöver svenska kronor och är således exponerad mot fluktuationer i dessa valutor. En stor del av den framtida marknaden kan finnas utomlands och en stor del av Bolagets försäljning kan komma att ske i andra valutor än de ovan nämnda. Sådan försäljning skulle medföra att Bolaget exponeras för valutaväxlingar och kan medföra negativa effekter på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

RISKER RELATERADE TILL AKTIEN OCH NYEMISSIONEN

Aktierelaterade risker

Att investera i aktier innebär alltid ett risktagande. Eftersom en aktieinvestering kan öka eller minska i värde finns det en risk att en investerare inte kommer att kunna få tillbaka hela det investerade kapitalet. Utvecklingen för en börsnoterad aktie beror på bolagsspecifika faktorer samt faktorer som rör kapitalmarknaden i dess helhet. Sådana faktorer kan också öka aktiekursens volatilitet. Det är omöjligt för ett enskilt bolag att kontrollera alla de faktorer som kan komma att påverka dess aktiekurs, varför varje investeringsbeslut avseende aktier bör föregås av en noggrann analys.

Ingen offentlig handel har förekommit med Bolagets aktier

Det har inte förekommit någon offentlig handel i Urb-its aktier före Erbjudandet och det är därför svårt att värdera denna typ av bolag och att förutse vilken handel och vilket intresse som Urb-its aktie kommer att få. Styrelsen för Bolaget har ansökt om listning av Bolagets aktier på Nasdaq First North. Det är inte möjligt att förutse i vilken utsträckning investerarnas intresse i Urb-it leder till en aktiv handel i aktien eller hur handeln med aktien kommer att fungera framgent. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas, eller inte är varaktig, kan det innebära svårigheter för innehavarna att avyttra aktier snabbt eller överhuvudtaget. Härutöver kan marknadskursen efter Erbjudandets genomförande komma att skilja sig avsevärt från försäljningspriset i Erbjudandet.

Ägare med betydande inflytande

Lage Jonason, Erik Mitteregger förvaltnings AB och Gerald Engström innehar tillsammans direkt och indirekt, före Erbjudandet, cirka 65 procent av aktierna och rösterna i Urb-it och beräknas även efter Erbjudandet att inneha en majoritet av aktierna och rösterna i Bolaget. Dessa aktieägare har därmed möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande över Bolaget. Den ägarkoncentration kan vara till nackdel för andra aktieägare vilka kan ha andra intressen än majoritetsägarna. Även andra ägare kan komma att inneha eller senare uppnå innehav av sådan storlek att det kan ha betydelse för inflytandet över Urb-it.

Utspädning genom framtida nyemissioner

Bolaget kan i framtiden komma att genomföra nyemissioner av aktier och aktierelaterade instrument för att anskaffa kapital. Samtliga sådana emissioner kan minska det proportionella ägandet och röstandel samt vinst per aktie för innehavare av aktier i Bolaget. Vidare kan eventuella nyemissioner få en negativ effekt på aktiernas marknadspris.

Utestående teckningsoptioner

Urb-it har emitterat teckningsoptioner. Utnyttjande av teckningsoptionerna kan medföra utspädning av övriga aktieägares innehav i Bolaget.

Framtida utdelning

Urb-it har hittills varken beslutat om eller utbetalat någon utdelning, eftersom Bolaget hittills inte redovisat vinst under tidigare räkenskapsår. Bolaget befinner sig i utvecklingsfas och eventuella överskott är planerade att återinvesteras i Bolagets utveckling och försäljning. Det finns en risk för att Bolaget inte lämnar någon utdelning i framtiden och så länge inga utdelningar lämnas är avkastningen för en investerare enbart beroende av aktiens framtida kursutveckling.

Teckningsåtaganden och emissionsgarantier ej säkerställda

Urb-it har erhållit teckningsåtaganden avseende nyemissionen från externa investerare och befintliga ägare. Swedbank Robur Fonder AB, Graffe Holding AB, Zenith Venture Capital AB, Invus Investment AB, Rimondo Capital AB, Handel & IndustriAktiebolaget Universal, Magnus Vahlquist, Örgryte Industri Aktiebolag och Richard Thunér har åtagit sig att, under förutsättning att vissa villkor uppfylls och till samma pris som övriga investerare, förvärva aktier i Erbjudandet för 44,2 MSEK. Därtill har Urb-it, genom garantiavtal som slöts i maj och juni 2017, erhållit emissionsgarantier om cirka 28,7 MSEK från Lage Jonason, Gerald Engström, Erik Mitteregger förvaltnings AB och Mangold Fondkommission. För lämnade teckningsåtaganden och emissionsgarantier utgår ingen ersättning. Dessa teckningsåtagand-

en och emissionsgarantierna är undertecknade, men inte säkerställda från bank eller annan extern part. Följaktligen finns det en risk för att de som har lämnat teckningsåtagande och emissionsgarantier inte kan fullgöra sina åtaganden gentemot Bolaget på grund av faktorer utanför Bolagets kontroll. Uppfylls inte ovan nämnda teckningsåtagande och emissionsgarantier kan det medföra att Erbjudandet inte fulltecknas, vilket leder till att Bolaget får in mindre kapital än beräknat.

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I URB-IT AB (PUBL)

Vid Bolagets årsstämma den 12 maj 2017 beslutades om nyemission av aktier. Årsstämman i Urb-it har beslutat om att genomföra en ägarspridning genom att erbjuda allmänheten i Sverige och institutioner att teckna högst 7 333 334 nyemitterade aktier till en teckningskurs om 15 SEK per aktie.

Vidare har årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 beslutat om att öka Bolagets aktiekapital med högst 899 097,74 SEK, genom nyemission av högst 7 333 334 aktier till ett sammanlagt värde om 110 MSEK. Anmälan om teckning av aktier i Erbjudandet ska ske under perioden från och med den 15 juni till och med den 28 juni. Anmälningssperioden kan komma att förlängas. För mer information om Erbjudandet se avsnittet *”Villkor och anvisningar”* nedan i Prospektet.

Utöver de 7 333 334 aktier som årsstämman har beslutat att emittera i Erbjudandet har årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 beslutat om emission av ytterligare högst 1 100 000 aktier, motsvarande högst 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen kan utnyttjas helt eller delvis under 30 kalenderdagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North. Syftet med Övertilldelningsoptionen är att kunna tillgodose ett intresse att teckna aktier i Bolaget hos de personer som deltagit i Erbjudandet och inte erhållit tilldelning. Övertilldelningsoptionen beskrivs närmare under rubriken *”Övertilldelningsoptionen”* i avsnittet *”Villkor och anvisningar”* nedan i Prospektet.

Erbjudandet kommer vid full teckning att tillföra Bolaget 110 MSEK, före avdrag för transaktionskostnader. Vid fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen tillförs bolaget ytterligare 16,5 MSEK. I samband med Erbjudandet har befintliga aktieägare samt ett antal externa investerare ingått emissionsgaranti och teckningsåtagande där de åtagit sig att teckna aktier i Erbjudandet om totalt 110 MSEK. De som ingått teckningsåtagande kommer att prioriteras i tilldelningshänseende. Av teckningsåtaganden avser cirka 6,2 MSEK kvittning av tidigare lämnade lån inklusive ränta. Därutöver kommer befintliga ägare att konvertera utfärdade konvertibler om 30,9 MSEK inklusive ränta till samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet. Swedbank Robur Fonder AB, Graffe Holding AB, Zenith Venture Capital AB, Invus Investment AB, Rimondo Capital AB, Handel & IndustriAktiebolaget Universal, Magnus Vahlquist, Örgryte Industri Aktiebolag och Richard Thunér har ingått teck-

ningsåtagande om att teckna 2 946 667 aktier i Erbjudandet, motsvarande cirka 44,2 MSEK. Därtill har befintliga ägare och externa investerare ingått emissionsgarantier om att teckna 1 913 068 aktier i Erbjudandet, motsvarande 28,7 MSEK. Ytterligare information om dessa investerares åtaganden och garantier återfinns i avsnittet *”Legala frågor och kompletterande information”*.

Tilldelning av aktier i Urb-it beslutas av styrelsen för Bolaget i samråd med Mangold Fondkommission. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. De som ingått teckningsåtagande och institutionella investerare kommer att prioriteras i tilldelningshänseende. Därutöver kan anmälningar från affärskontakter, medarbetare och andra till Urb-it närstående parter samt kunder till Mangold Fondkommission komma att särskilt beaktas.

En befintlig aktieägare som väljer att inte teckna aktier kommer att vidkännas en maximal utspädning om cirka 37 procent genom Erbjudandet samt ytterligare cirka 5 procent vid fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen (beräknat efter registrering av de aktier som emitteras i Erbjudandet respektive Övertilldelningsoptionen). Vid full teckning i Erbjudandet och fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen uppgår den maximala utspädningen till cirka 40 procent.

Bolagets aktier avses i anslutning till Erbjudandet att bli föremål för handel på Nasdaq First North. Första handelsdag på Nasdaq First North är preliminärt bestämt till den 7 juli 2017.

Mot bakgrund av ovanstående inbjuds härmed institutionella investerare, allmänheten i Sverige samt nuvarande aktieägare till teckning av aktier i Bolaget enligt villkoren i Prospektet.

Stockholm den 14 juni 2017

Urb-it AB (publ)
Styrelsen

BAKGRUND OCH MOTIV

URB-ITS BAKGRUND

Konsumenters efterfrågan på bekväma och snabba shoppingtjänster har de senaste åren ökat markant. Som en följd av detta har detaljhandeln ställts inför nya utmaningar på hur detaljhandelns aktörer på bästa sätt bör anpassa sig efter kunders förändrade önskemål och allt större vikt läggs vid hur den goda servicen ska åstadkommas "hela vägen till kunden" (jämför engelskans: "the last mile"). Forskning visar också att konsumenter blir alltmer benägna att betala en betydande premium för bekvämare och snabbare shopping- och leveranstjänster, om sådana erbjuds. Samtidigt som konsumenters beteenden förändras så utmanas fysiska butiker av en ständigt ökande konkurrens från e-handeln. Den ökade konkurrensen på marknaden drivs till stor del av konsumenters ständigt ökande efterfrågan på bekvämlighet, och de fysiska butikerna behöver hitta innovativa lösningar för att inte tappa försäljning till e-handeln.

Genom att erbjuda ett nytt, snabbt och bekvämt sätt att handla, har Urb-it revolutionerat konsumenters shoppingupplevelse och sammankopplat konsumenter med fysiska butiker. Med Urb-it kan kunden handla i Urb-its app eller via en ansluten webbutik och få sin vara överlämnad direkt, eller vid en tidpunkt när det passar. Oavsett om kunden befinner sig hemma i soffan, på kontoret, lunchcaféet eller gymmet överlämnas beställningen personligen precis där han eller hon är, helt på kundens villkor. Sedan start har Urb-it fokuserat på utveckling av Bolagets tekniska plattform och att möjliggöra för retailers att ansluta till Urb-it, och vid årsskiftet 2014/2015 lanserades Urb-its shoppingtjänst i Stockholm. Efter bekräftelse av Bolagets koncept på den svenska marknaden lanserades tjänsten enligt plan under 2016 i Paris och London. Med sin skalbara affärsmodell och IT-plattform är nu expansion till nya städer ett av Urb-its viktigaste strategiska initiativ.

MOTIV FÖR NOTERINGEN AV URB-ITS AKTIER

Förestående Erbjudande och notering av Bolagets aktier kommer bredda Bolagets aktieägarbas, skapa en likviditet i Bolagets aktie, täcka bristen på Urb-its rörelsekapital och ge Urb-it tillgång till kapitalmarknaden och därigenom utöka Bolagets finansieringsalternativ. Urb-its styrelse och ledande befattningshavare bedömer även att en notering kommer ha en positiv effekt på Bolagets relationer med samarbetspartners, anställda, leverantörer och potentiella kunder.

Emissionslikviden från Erbjudandet kommer användas till att:

1. Finansiera försäljningssatsningar i befintliga städer: Integration av fler retailers till Bolagets plattform samt marknadsföringskampanjer i syfte att generera fler köpklara konsumenter i Stockholm, Paris och London. Cirka 35 MSEK.

2. Finansiera vidareutveckling av Urb-its plattform: Vidareutveckling av Urb-its teknikplattform för att effektivisera integrationen med retailers och öka användarfunktionaliteten för konsumenten i syfte att skapa en bättre shoppingtjänst. Cirka 20 MSEK.

3. Stärka Bolagets finansiella ställning: Allmänna företagsändamål, inklusive att täcka bristen på Bolagets rörelsekapital samt attrahera och bibehålla Bolagets personal för att uppnå Urb-its mål. Cirka 10 MSEK.

Urb-its styrelse bedömer att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för Bolagets aktuella behov under den kommande tolv månadersperioden. Bolagets befintliga rörelsekapital bedöms räcka till och med juli 2017. Kreditram för brygglånefinansiering från Erik Penser Bank AB om högst 15 MSEK har upptagits efter delårsrapporten 2017 för att säkerställa Bolagets rörelsekapitalbehov fram till Erbjudandet. Bolaget bedömer att underskottet i rörelsekapital för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 65 MSEK. För att tillföra rörelsekapital genomför Bolaget föreliggande emission som en del av Erbjudandet vilken förväntas tillföra Bolaget 110 MSEK före emissionskostnader om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och cirka 127 MSEK före emissionskostnader om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Nettointäkterna från emissionen i Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) uppskattas till omkring 51 MSEK.

Av de 110 MSEK före emissionskostnader som förväntas tillföras Bolaget utgår 37 MSEK genom kvittning av lån och konvertibler till befintliga aktieägare, högst 15 MSEK genom återbetalning av brygglånefinansiering till Erik Penser Bank AB samt cirka 7 MSEK i emissionskostnader. För att återstoden skall uppgå till minst 65 MSEK har Bolagets huvudägare, Lage Jonason, beviljat Bolaget en kreditutfästelse på maximalt 25 MSEK, tillgänglig från februari 2018, för att trygga verksamheten under kommande tolv månadersperiod.

Bolagets styrelse bedömer att föreliggande emission, tillsammans med ovan nämnda kreditutfästelse, är tillräcklig för att trygga verksamheten under kommande tolv månadersperiod. Skulle Erbjudandet inte kunna genomföras eller tecknas i erforderlig utsträckning eller om kassaflödet inte utvecklas i enlighet med styrelsens bedömningar, kan Bolaget överväga ytterligare kapitalanskaffningar. Dessa skulle kunna utgöras av exempelvis nyemission eller lån alternativt annat tillskott från Bolagets ägare. Om Bolaget misslyckas med att erhålla sådan finansiering kan Urb-it komma att tvingas avveckla eller omstrukturera hela eller delar av sin verksamhet.

Stockholm den 14 juni 2017

Urb-it AB (publ)

Styrelsen

Styrelsen för Urb-it AB (publ) är ansvarig för innehållet i Prospektet. Styrelsen försäkrar härmed att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i Prospektet, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd. I de fall information kommer från tredje man har informationen återgivits korrekt och, såvitt Bolaget känner till och kan försäkra genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man, inga uppgifter har utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN HAR ORDET

Bäste investerare,

***Vi gör både butiken och varan mobil.
Kunderna är det redan.***

Nu händer det. Butiken flyttar in i mobilen. Shopping har blivit enklare för konsumenterna, och butikerna har fått en ny säljkanal som höjer servicenivån till kunderna. Urb-it har gjort det möjligt.

Urb-its affärsmodell bygger på det mobila samhällets framväxt och den nya affärslogik som låter sig utformas i mötet mellan digital och fysisk verklighet. Vår tjänst gör det möjligt för kunderna att shoppa var som helst det passar dem och få sin vara levererad dit man vill – med en gång, eller när man vill. Vi gör både butiken och varan mobil. Kunderna är redan mobila, liksom en allt större del av deras vardagsliv.

Mobilitet är en grundförutsättning för framtidens handel. Allt fler branscher transformeras digitalt, mer eller mindre dramatiskt, och då måste företagen i branschen göra ett aktivt val. Antingen väljer man att i digitaliseringen se nya möjligheter att utveckla sin affär, eller väljer man att se förändringen som ett hot och trampar vidare i gamla hjulspår. Vi är övertygade om att vinnarna finns i den första kategorin.

Detaljhandeln är en av världens största och mest dynamiska branscher och den har genom åren präglats av ständig förändring; hur man ser på skala, läge, servicenivå, marknadsföring, logistik och de teknologier som stöttar olika upplägg. Digitaliseringen av handeln har delvis varit dramatisk. För butikshandeln har e-handel blivit ett konkurrerande alternativ, som styr handeln bort från butiker och citykärnor, bort från direktkontakt med kunden. Men kan digitaliseringen tvärtom bli den fysiska butikshandelns bästa vän? Vårt svar är JA.

Vår plattform stöttar den fysiska butikshandeln och gör det möjligt för den att utvecklas i takt med sina kunder. Genom bara ett par knapptryckningar i mobilen kan kunden genomföra hela transaktionen och erhålla sina köpta varor direkt. Varan kommer till kunden. Vi tror att det kommer att bli den vinnande handelsformen framöver av det enkla skälet att den ger mest nöjda kunder.

Urb-it har utvecklats mot bakgrund av fyra makrotrender:

1. Urbaniseringen – år 2050 förväntas 2/3 av världens befolkning bo i storstäder.
2. The "Now" Economy – konsumenter förväntar sig i allt högre grad tillgänglighet av produkter och tjänster direkt.
3. Digital kundupplevelse – allt flyttas in i mobilen där kundernas förväntningar på en fullödlig och sömlös upplevelse ökar.



4. Framväxandet av frilansekonomin – det finns idag 53 miljoner frilansarbetare i Amerika och till 2020 förväntas 50 procent av arbetskraften vara frilansare.

Urb-it fokuserar helt och hållet på den urbana konsumenten med en stor förståelse för bakomliggande behov. Den stressade storstadsmänniskans behov av bekvämlighet och service ökar. Stadens butiker måste hitta nya sätt att återerövra kunderna. Städerna och stadsmiljöerna behöver inte fler lastbilar och budbilar, tvärtom. Studenter och andra vill kunna extrajobba när de vill och hur mycket de vill. Och alla vill kunna hantera allt med hjälp av mobilen. Så ser de urbana behoven ut idag. Vi såg allt detta komma när de första tankarna kring Urb-it tog form 2014 och vår vision och affärsmodell genomsyras av målet att tillfredställa dessa behov.

Urb-it är en del av den ekonomiska nyordning, som nu snabbt växer fram världen över när unga företag radikalt tänker om avseende olika branscher och skapar nya tjänster och kundfördelar, som samtidigt har en positiv inverkan på miljö och människors livskvalitet i ett långsiktigt perspektiv. Nya värden skapas genom det som kallas disruptiv affärsutveckling; effektivisering av värdekedjor och lösningar som tar genvägar i den digitala terrängen med stort ansvar för människa och miljö.

E-handeln som den hittills tagit form är inte en del av denna positiva utveckling. Tvärtom bygger e-handeln nya otidsenliga strukturer – storlager, fasta ruttor och tidtabeller för smutsiga transporter, något som ej är optimalt varken ur resurs-, miljö- eller servicesynpunkt. Den som shopper digitalt vill inte vänta

3-7 dagar på att få sin vara – man vill ha den nu! Köpet ska vara en lustfylld upplevelse ända tills man har varan i handen, inte en lång och komplicerad process där man i den slutliga leveransen får ta sig till ett utlämningsställe och själv hämta varan. Med Urb-it kan man i mobilen följa sin varas väg från butiken till den adress som man angett, där varan överlämnas personligt av en urber, vars service kunden kan ge ett omdöme om. Urb-it innebär snabb, effektiv mobil handel med hög servicenivå, som bidrar aktivt till att hålla citybutikerna och stadskärnorna levande och vitala.

Urb-it skapar nya värden för såväl butiker som konsumenter. Kunder får en effektiv, snabb, flexibel och personlig serviceupplevelse. Från starten har vi skapat ett ekosystem där teknik och människor tillsammans utgör en tjänst som präglas lika mycket av den personliga servicen som den digitala bekvämligheten. Butiker och varumärken ökar sin servicegrad och avslutar varje transaktion med ett starkt positivt sista intryck. Genom att nyttja befintliga strukturer och resurser som kollektivtransporter, butiker och närlager, frigör Urb-it med sin affärsmodell stora ekonomiska värden. Samtidigt minskar miljöbelastningen och ungdomssysselsättningen ökar, vilket ger sociala värden och samhällsvinster.

Efter dryga två års verksamhet är Urb-it idag fortfarande en start-up, ett ungt tech-bolag som kommit en bra bit på sin resa. Vi har genomgått de första faserna i att hitta formerna för en tjänst som i grunden förändrar sitt område. Självklart har det varit en hel del trial and error, och en del nödvändigt kaos. Plattformen och hela affärsupplägget är nu testat och finkalibrerat i världens bästa real-life lab; Stockholm.

Det är avgörande för vår verksamhet att vi har generöst med utrymme för fortsatt affärs- och teknikutveckling, nya initiativ och smarta funktionaliteter. Men som ny VD i Urb-it är det min uppgift att operationalisera verksamheten och säkerställa utrullningen i en fastare struktur och ett mer processorienterat sätt att arbeta. Vi ska systematiskt gå från kreativt kaos till strukturerad utveckling, från teori till praktik, från burn till earn.

Urb-its affärsmodell och plattform är obegränsat skal- och repeterbar både vad gäller antalet städer och antal butiker/produkter. En omfattande analys av i första hand europeiska storstadsmarknader utifrån deras "Urb-it readiness", både vad avser retail, konsument samt politiska och juridiska förutsättningar, har genomförts. Många av Europas storstäder tar nu politiska initiativ för att vitalisera "high street", vilket ökar deras "Urb-it readiness". Vi ser hur snabbt butiker kommit ombord i våra nya pilotmarknader i Paris och London. Resultatet av det grundliga arbete som gjorts i Stockholm rullas nu ut i de mest urbana områdena i Europa. I vårt framgångsscenario har vi expanderat till 50 städer inom fem år.

Och nu ska vi förverkliga den resan.

Fredrik Warstedt
Verkställande direktör

VILLKOR OCH ANVISNINGAR

ERBJUDANDET

Erbjudandet riktar till institutionella investerare, allmänheten i Sverige samt nuvarande aktieägare i Bolaget. Erbjudandet omfattar högst 7 333 334 nya aktier och vid full teckning kommer Bolaget att tillföras högst 110 MSEK före emissionskostnader. Urb-its kostnader hänförliga till emissionen av aktier i samband med Erbjudandet beräknas uppgå till omkring 7 MSEK och ytterligare omkring 1 MSEK under förutsättningen att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Av de 110 MSEK före emissionskostnader som förväntas tillföras Bolaget utgår 37 MSEK genom kvittning av lån och konvertibler till befintliga aktieägare och högst 15 MSEK genom återbetalning av bryggglånefinansiering till Erik Penser Bank AB. Nettointäkterna från emissionen i Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) uppskattas till omkring 51 MSEK.

TECKNINGSKURS

Teckningskursen uppgår till 15 SEK per aktie. Courtage utgår ej. Teckningskursen och bolagsvärdet har fastställts av styrelsen i samråd med Mangold Fondkommission. Teckningskursen har fastställts utifrån en bedömning av rådande marknadsläge, verksamhetens historiska utveckling, historiska investeringar som gjorts i Bolaget vilka uppgår till 121 MSEK, Bolagets framtida affärsutsikter samt det anbudsförfarande som ägde rum under mars och april 2017. Under detta anbudsförfarande erbjöds vissa institutionella investerare att indikera intresse för att teckna aktier i Bolaget och lämna anbud för den prisnivå på vilken de var intresserade att teckna aktier i Bolaget. Resultatet av detta anbudsförfarande var att Swedbank Robur Fonder AB, Graffe Holding AB och Zenith Venture Capital AB åtog sig att, under förutsättning att vissa villkor uppfylls och till samma pris som övriga investerare, förvärva aktier i Erbjudandet för 33 MSEK och mot bakgrund av detta bedöms priset på 15 SEK per aktie vara marknadsmässigt. Sammantaget gör styrelsen bedömningen att priset på 15 SEK per aktie, vilket motsvarar en pre-money värdering av aktievärdet om 188 MSEK, utgör en rimlig värdering av Bolaget.

ÖVERTILLDELNINGSOPTIONEN

Utöver aktierna i Erbjudandet har årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 beslutat om ytterligare emission av högst 1 100 000 aktier, motsvarande högst 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen kan utnyttjas helt eller delvis under 30 kalenderdagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas kan Bolagets aktiekapital komma att öka med ytterligare högst 134 864,65 SEK och tillföra Bolaget ytterligare kapital om högst 16,5 MSEK. Syftet med Övertilldelningsoptionen är att få en större ägarspridning, bättre likviditet i Bolagets aktie, tillgodose visat intresse från nya investerare samt tillvarata möjligheten för Bolaget att tillföras ytterligare emissionslikvid. Teckningskursen uppgår till 15

SEK per aktie och grunden för teckningskursens bestämmande är den teckningskurs som gäller för Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen kommer att utnyttjas i det fall att Erbjudandet övertecknas.

ANMÄLNINGSPERIOD

Anmälan om teckning av aktier i Erbjudandet ska ske under perioden från och med den 15 juni 2017 till och med den 28 juni 2017. Styrelsen för Bolaget äger rätt att förlänga anmälningssperioden. För det fall beslut om förlängning av anmälningssperioden fattas, kommer Bolaget informera marknaden om detta senast den 28 juni 2017 genom pressmeddelande. Tilldelning av aktier är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan inges.

UTSPÄDNING

De befintliga aktieägare i Bolaget som inte tecknar aktier i Erbjudandet kommer under aktuella förutsättningar få vidkännas en utspädning av sitt aktieinnehav. Erbjudandet medför en ökning av antalet aktier i Bolaget från 12 522 965 aktier till 19 856 299 aktier, motsvarande en utspädning om cirka 37 procent (beräknat efter registrering av de aktier som emitteras i Erbjudandet). Vid fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen ökar antalet aktier från 19 856 299 aktier till 20 956 299 aktier, motsvarande en utspädning om ytterligare cirka 5 procent (beräknat efter registrering av de aktier som emitteras i Övertilldelningsoptionen). Vid full teckning i Erbjudandet och fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen uppgår den maximala utspädningen till cirka 40 procent.

TILLVÄGAGÅNGSSÄTT VID ANMÄLAN

Anmälan gällande teckning av aktier ska omfatta lägst 500 aktier, motsvarande 7 500 SEK. Anmälan om önskan att teckna aktier i Erbjudandet ska ske genom att en korrekt ifylld och undertecknad anmälningssedel inges till Mangold Fondkommission under anmälningssperioden genom:

- Online på www.mangold.se
- Inlämnande till Mangolds kontor i Stockholm med besöksadress Engelbrektsplan 2
- Inskickad per e-post till emissioner@mangold.se
- Inskickad per fax till 08-50 30 15 51
- Inskickad per post till:

Mangold Fondkommission AB

Ärende: Urb-it

Box 556 91

102 15 Stockholm

Endast en anmälningssedel per person kommer att beaktas. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer endast den sist mottagna att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten.

Observera att anmälan är bindande.

Anmälningssedeln och Prospektet finns att tillgå på Bolagets webbplats www.urb-it.com och på Mangolds webbplats www.mangold.se. Anmälningssedel kan även beställas från Mangold via telefon (08-50 30 15 80) eller e-post enligt ovan. Anmälningssedeln kan även fyllas i och skickas in elektroniskt till Mangold via Mangolds webbplats. Ifylld anmälningssedeln ska vara Mangold Fondkommission tillhanda senast kl 17:00 den 28 juni 2017. Anmälningssedlar som sänds per post bör avsändas i god tid före sista dagen av anmälningsperioden.

Konton/depåer med specifika regler

Om du har en depå med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis IPS-depå, ISK-depå (Investerings-sparkonto), eller depå i kapitalförsäkring, ska du kontrollera med din förvaltare om och hur du kan förvärva dessa aktier genom Erbjudandet.

TILLDELNINGSPRINCIP

Tilldelningen av aktier beslutas av styrelsen i Bolaget i samråd med Mangold Fondkommission. Primärt syfte är att uppnå erforderlig spridning av ägandet för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel i aktien på Nasdaq First North samt att uppnå en önskad institutionell ägarbas. Tilldelning av aktier är inte beroende av när under anmälningsperioden som anmälningssedeln inges.

I händelse av överteckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än anmälningssedeln avser eller helt utebli, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. De som ingått teckningsåtagande och institutionella investerare kommer att prioriteras i tilldelningshänseende. Därutöver kan anmälningar från affärskontakter, medarbetare och andra till Urb-it närstående parter samt kunder till Mangold Fondkommission komma att särskilt beaktas.

BESKED OM TILLDELNING

Tilldelning beräknas ske den 30 juni 2017 då även avräkningsnota kommer att sändas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier erhåller inte något meddelande.

Depåkunder hos Mangold beräknas ha sina tilldelade aktier tillgängliga på depån den 3 juli 2017 när likviden även dras. Likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibelt på depån under perioden från och med den 28 juni 2017 till och med likviddagen den 3 juli 2017 till de som erhållit tilldelning. Observera att det kan krävas att saldot på det VP-konto/service-konto, den värdepappersdepå eller det ISK-konto som angivits på anmälningssedeln motsvarar lägst det belopp som anmälan avser för att tilldelning ska erhållas.

BETALNING AV AKTIER

Tilldelade aktier ska betalas kontant senast den 3 juli 2017 enligt instruktioner på utskickad avräkningsnota. I det fall full betalning inte erlagts i tid kan aktier komma att tilldelas annan eller säljas. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse vara lägre än priset i Erbjudandet kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den som ursprungligen erhöll tilldelningen. Felaktigt inbetalt belopp kommer att återbetalas. Ingen ränta kommer att utbetalas för överskjutande belopp.

ERHÅLLANDE AV AKTIER

Bolaget är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem. Efter att betalning för tilldelade aktier erlagts och registrerats utsänds en VP-avi som visar att aktierna finns tillgängliga på köparens VP-konto eller den depå som angivits på anmälningssedeln. För de som på anmälningssedeln angivit depå hos bank eller förvaltare sker leverans av aktier till respektive förvaltare och bokning av aktier på depå sker enligt förvaltarens egna rutiner. Observera att leverans av aktier kan ske efter att handel i Bolagets aktie inletts.

UPPTAGANDE TILL HANDEL

Styrelsen för Urb-it har beslutat om att ansöka om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North i anslutning till Erbjudandet. Preliminär första dag för handel i Urb-its aktie är preliminärt bestämt till den 7 juli 2017 under förutsättning att Nasdaq First North godkänner ansökan och att spridningskravet för Bolagets aktie uppfylls senast på noteringsdagen.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Mangold Fondkommission komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktierna på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktien på Nasdaq First North och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Se avsnitt "Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering" för mer information.

OFFENTLIGGÖRANDE AV UTFALLET I ERBJUDANDET

Utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 30 juni 2017. Pressmeddelandet kommer att finnas tillgängligt på Urb-its webbplats www.urb-it.com.

RÄTT TILL UTFALLET

De nya aktierna medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast ef-

ter det att nyemissionen har registrerats hos Bolagsverket och aktierna införts i aktieboken hos Euroclear. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Utbetalningen ombesörjes av Euroclear eller för förvaltarregistrerat innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen är registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken.

VILLKOR FÖR ERBJUDANDETS FULLFÖLJANDE

Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet, enligt styrelsens bedömning, är tillräckligt stort för att skapa nödvändiga förutsättningar för en ändamålsenlig handel med aktierna i Urb-it, samt att Nasdaq First North spridningskrav uppfylls genom Erbjudandet. Erbjudandet är vidare villkorat av att inga händelser inträffar som bedöms kunna ha så väsentligt negativ inverkan på Bolaget, dess verksamhet och affärsutsikter, att Erbjudandet är olämpligt att genomföra. Om ovanstående villkor inte uppfylls kan Erbjudandet komma att avbrytas. Ett eventuellt avbrytande av Erbjudandet kommer att meddelas genom pressmeddelande så snart som möjligt och senast den 28 juni 2017. För det fall Erbjudandet avbryts kommer varken leverans av eller betalning för aktier inom Erbjudandet att genomföras.

BEGRÄNSNINGAR AV ERBJUDANDET

Observera att till följd av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i USA, Kanada, Australien, Japan, Hong Kong, Nya Zeeland, Schweiz, Singapore eller Sydafrika eller i annat land var Erbjudandet kan ses som olagligt riktas inget erbjudande att teckna aktier till personer eller företag med registrerad adress i något av dessa länder. Anmälan om teckning av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig.

AKTIELÅN

Mangold Fondkommission har erhållit ett lån om 1 913 068 aktier i Bolaget från Lage Jonason i syfte att påskynda leverans av tecknade aktier i samband med Erbjudandet och eventuell Övertilldelningsoption. Aktielånet kommer återställas efter att emissionen har registrerats hos Bolagsverket, vilket beräknas ske omkring den 14 juli 2017.



MARKNADSÖVERSIKT

En del av informationen som återges nedan har hämtats från externa källor så som allmänt tillgängliga branschpublikationer och rapporter. I branschpublikationer och rapporter anges vanligen att informationen som återges där har erhållits från källor som bedöms vara pålitliga, men att riktigheten och fullständigheten i sådan information inte kan garanteras. Urb-it anser att dessa branschpublikationer och rapporter är tillförlitliga. Dock har Bolaget inte självständigt verifierat dem och kan inte garantera dess riktighet eller fullständighet. Sådan information som kommer från tredje part har återgivits korrekt och såvitt Bolaget känner till har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Framåtriktad information innebär ingen garanti avseende framtida resultat eller utveckling, och verkligt utfall kan avvika väsentligt från de uttalanden som görs i den framåtriktade informationen. Ett antal faktorer kan orsaka eller bidra till sådana avvikelser. Se exempelvis avsnitten "Viktig information till investerare" och "Riskfaktorer".

VÄRLDENS STÖRSTA BRANSCH BLIR DIGITAL – BUTIKEN FORTSÄTTER HA EN LEDANDE ROLL I FRAMTIDENS HANDEL

Intresset för digitalisering är stort i de flesta branscher. Samtidigt är det inte ovanligt att digitalisering av detaljhandeln likställs med e-handel, men det är missvisande. E-handel, så som den hittills utvecklats, kommer aldrig kunna ersätta den fysiska butikens ovärderliga roll i att möjliggöra närkontakt med varan och ge kunden personlig service. De digitala kanalerna bör snarare ses som kompletterande för att marknadsföra varumärkens produkter och ett skyltfönster för den fysiska butiken.

Digitala verktyg kommer ha en allt viktigare roll i att på olika sätt förlänga den fysiska butikens kontakt med sina kunder. Det skapar inte bara nya kommunikationsmöjligheter för handeln utan också möjlighet för butikerna att erbjuda en shoppingupplevelse helt på kundens villkor.

Digitaliseringen har medfört att konsumentens "köpresa" ofta börjar digitalt. Därför blir det allt viktigare för butikerna att fånga upp konsumenten redan under denna fas.

Kunder vill bli inspirerade, undersöka hur utbudet ser ut utan att vara ute efter något specifikt. Detta är ett beteende som ligger mycket tidigare i kundresan än då man jämför priser etc. Digitala alternativlösningar för olika moment i hela köpprocessen har utvecklats under de senaste åren, men inte alltid knutits samman på ett effektivt sätt. Det är tids- och kunskapskrävande att bygga relevanta shoppingupplevelser, vilket är anledningen till att många butiker just nu ser sig om efter samarbetspartners för detta. Rätt känsla, att uppleva något, känna något och ha en trevlig upplevelse hela vägen är vad konsumenterna eftersöker. Digitaliseringen förändrar inte enbart konsumtionsmönstret utan även förutsättningarna för retailers och deras affärsmodeller.¹⁾ Online och offline växer samman.

TRENDERNA

Det är Bolagets bedömning att nedanstående avsnitt, utan inbördes rangordning, beskriver viktiga trender på Bolagets marknad. Om källa inte är angiven, är nedanstående trender beskrivna utifrån Bolagets egen uppfattning.

Mobiltelefonen sammankopplar samhället

Mobiltelefonen tar allt större plats i konsumenters vardag samtidigt som konsumenter är uppkopplade oftare och längre än någonsin tidigare. Användandet av en smart mobiltelefon i Sverige har ökat kraftigt och idag har 81 procent av befolkningen tillgång till en smart mobiltelefon. Under 2016 använde 65 procent av svenskarna internet i mobiltelefonen dagligen.²⁾ Mobiltelefonen används alltmer vid köpprocesser inom den digitala handeln, dels som försäljningskanal för det faktiska köpet, dels för att söka information om varor och priser innan köp.³⁾

Växande efterfrågan på on-demand tjänster

Konsumenters efterfrågan på bekväma och snabba shoppingtjänster har de senaste åren ökat alltmer. Den digitala utvecklingen i samhället har gjort att konsumenter ställer högre krav på att få omedelbar tillfredsställelse och få det de efterfrågar, när de efterfrågar det.⁴⁾ Detta beteende är redan etablerat inom en rad områden. Nyheter, trafikinformation och väderuppdateringar är alltid tillgängligt när som helst det behövs direkt i våra mobiltelefoner. På samma sätt är det nu vardag att vi beställer vår transport, resor, middagsmat och underhållning direkt i telefonen.

Detta nya kundbeteende har lett till förändrade krav på detaljhandeln. Konsumenter förväntar sig samma tillgänglighet och omedelbara tillfredsställelse även när det gäller sin shoppingupplevelse. Retailers måste på flera sätt digitalisera sina butiker för att anpassa sig och möta de förändrade kraven och minska tiden genom hela köpupplevelsen (upptäcka ➔ söka ➔ köpa ➔ leverera ➔ returnera ➔ utvärdera).⁵⁾ Det gäller alltifrån hur man tillgängliggör information om produkter, skapar digitala provrum, förenklade köp- och betalnings-

1) HUI Research. 2016. Det stora detaljhandelsskiftet.

2) HUI Research. 2016. Det stora detaljhandelsskiftet.

3) PostNord. 2016. E-barometern – Helårsrapport.

4) Euromonitor International. 2017. Top 10 Global Consumer Trends for 2017.

5) Capgemini Consulting. 2017. Retail Trends 2017: What they don't tell you.

processer till att erbjuda konsumenterna omedelbar tillgång till produkter var konsumenten än befinner sig.

Konsumenter är beredda att spendera allt mer på konsumentvänliga shoppingtjänster och är beredda att betala en premie för tillgänglighet och omedelbar tillfredsställelse.⁶⁾

Bekväma shoppingtjänster allt viktigare

Konsumenter inom detaljhandeln efterfrågar i allt större utsträckning shoppingtjänster som erbjuder ökad service och bekvämlighet, och retailers måste finna nya sätt att erbjuda konsumenterna detta i deras vardag.⁷⁾ Det gäller alla delar av köpet, allt ifrån hjälp med inspiration och urval, enkelhet och smidighet att genomföra betalning till bekväma sätt att få sitt köp.⁸⁾ Tydlighet och valfrihet är viktiga faktorer som inverkar på konsumenters beslut om att slutföra ett köp samtidigt som information om transaktionen, förutsägbarhet i hela händelsekedjan med realtidsuppdatering ger konsumenten en känsla av kontroll och en väsentligt förbättrad köpupplevelse.⁹⁾

Samtidigt som bekväma leveranslösningar blir allt viktigare, minskar betydelsen av lägsta pris på nästan samtliga europeiska marknader.¹⁰⁾ Enligt en undersökning genomförd av Stuart efterfrågar Storbritanniens konsumenter en förbättrad service såsom ökad valfrihet, snabbare leverans och bättre förutsägbarhet. Vidare uppger 79 procent av konsumenterna som ingick i undersökningen att de skulle byta från sin favoritbutik om butiken inte erbjuder konsumentens önskade leveransmetod.¹¹⁾

E-handeln som återvändsgränd

I takt med digitaliseringen växer även e-handeln vilket medför överbelastning och flaskhalsar i logistikupplägget. En allt större efterfrågan från konsumenter om snabbare och bekvämare leveranslösning ökar pressen på de logistiksystem som näthandeln är beroende av. Ett ökat tryck på befintliga utlämningsställen och infrastruktur ökar risken för att paketvolymen snabbt blir större än vad det logistiska systemet är konstruerat för. Utmaningarna blir särskilt tydliga under högtrycksperioder i urbana miljöer, vilket kan resultera i problem, väntetider och missnöjda kunder.¹²⁾

Gig economy

Arbetsmarknaden för tidsbegränsad anställning, så kallad "gig economy" eller "freelance economy", ökar i takt med ökad digitalisering i samhället. Många jobb kan utföras var som helst med en bra internetuppkoppling samtidigt som allt fler tjänster erbjuds via plattformar likt Urb-its. Flexibla arbetstillfällen i form av projekt istället för en fast anställning blir allt vanligare och jobb kan vara som frilansare eller konsult, som heltidsjobb eller som extrainkomst. Som frilansare arbetar personer vid direkt efterfrågan och tillhandahåller företagets

tjänster mot konsumenten. Flexibiliteten gör att frilansare blir mer attraktiva eftersom de inte behöver någon kontorsplats eller anställning, samtidigt som de kan arbeta precis när de vill och när behovet för deras specifika kompetens uppkommer.¹³⁾

Idag är 162 miljoner människor av arbetskraften i USA och Europa, eller 20 till 30 procent, en del av gig economy,¹⁴⁾ en andel i USA som förväntas växa till 40 procent år 2020. Digitaliseringen förväntas fortsatt driva trenden av gig economy där stora marknadsplatser utvecklas online med jobbbannonser för frilansare.¹⁵⁾

Fysisk butik blir digital – den digitala butikshandeln växer i den urbana miljön

Den digitala transformationen ökar utmaningarna för fysiska butiker att klara av den digitala omställningen som präglas av ökad konkurrens och prispress. Kraven ökar på utveckling av affärssystem, tekniska lösningar och förbättrad IT-infrastruktur. Vidare ökar kraven på retailers att utveckla en tydlig digital strategi för att bli lönsamma. Allt fler retailers väljer så kallade omnikanalstrategier, vilket innebär att retailers erbjuder en kombination av fysisk handel och digital handel. Genom en sådan strategi skapas en enhetlig shoppingupplevelse för konsumenten där de kan röra sig mellan de olika försäljningskanalerna och samtidigt få en bra köpupplevelse.¹⁶⁾

Vikten av det personliga mötet

Samtidigt som den digitala revolutionen fortsätter i otvetydig riktning så märks i flera avseenden en utveckling i tydlig kontrast mot det digitala samhället. I en tid där konsumenter är ständigt uppkopplade, söker allt fler konsumenter i högre grad interaktioner som de upplever som personliga, fysiska och genuina. Enligt en undersökning genomförd av konsultföretaget McKinsey är det just den mänskliga interaktionen inom tjänste- och tillverkningsbranschen som är minst sannolik att ersättas av maskiner som utför samma uppgift via så kallad artificiell intelligens.¹⁷⁾ Sammantaget visar utvecklingen att det personliga mötet förblir en mycket viktig del av konsumentens köpupplevelse.

Utmaningar för retailers att möta konsumentens behov

I många europeiska länder är en betydande andel av konsumenterna redan vana vid bekväma leveranser. Detta gäller framförallt inom restaurangbranschen, där hemleverans har erbjudits till konsumenter sedan flera år tillbaka. Valfrihet i leverans för konsumenten har däremot varit en större utmaning för detaljhandeln. Ett tydligt exempel på svårigheterna att hitta rätt blev tydligt i Storbritannien under vintern 2016 där flertalet större detaljhandelsbutiker underskattade konsumenternas efterfrågan på "click & collect" (där kunden kan beställa varan på webben och sedan hämta varan i den fysiska butiken). Under julhandelns mest intensiva period upplevde flertalet

6) McKinsey & Company. 2016. Parcel Delivery – The future of last mile.

7) Mailson, Michelle. 2017. 2017: Top six trends to look out for in retail. Euromonitor International.

8) Capgemini Consulting. 2017. Retail Trends 2017: What they don't tell you.

9) PostNord. 2015. E-barometern – Helårsrapport.

10) PostNord. 2016. E-handeln i Europa.

11) Stuart. 2016. On-demand delivery: The untapped goldmine.

12) HUI Research. 2016. Det stora detaljhandelsskiftet.

13) Carranza, Anthony. 2016. Gig economy trends: developments, and insights into the industry 2016. Business.

14) McKinsey & Company. 2016. Independent work: choice, necessity, and the gig economy.

15) Carranza, Anthony. 2016. Gig economy trends: developments, and insights into the industry 2016. Business.

16) PostNord. 2016. E-barometern – Helårsrapport.

17) McKinsey & Company. 2016. Where machines could replace humans—and where they can't (yet).

butiker stora utmaningar i att möta konsumenternas allt större efterfrågan på detta nya snabba och bekväma sätt att handla.¹⁸⁾

Även i Sverige möter detaljhandeln utmaningar till följd av ökad e-handel. Utmaningarna blir särskilt tydliga under julhandeln där allt fler svenskar väljer att handla sina julklappar på internet. Samtidigt uppstår en ökad oro om varorna kommer att levereras i tid.¹⁹⁾

De konsumenter som är engagerade över flera kanaler tenderar även att spendera mer pengar i handeln. De så kallade multikanalkonsumenterna köper för cirka 40 procent mer än de som endast använder en kanal.²⁰⁾ Detta driver utvecklingen mot att allt fler detaljhandelskedjor väljer omnikanalstrategier.²¹⁾

För att detaljhandlarna ska kunna ge multikanalkonsumenterna ett framgångsrikt erbjudande krävs en sömlös integration mellan fysisk och digital butik. Många aktörer erbjuder idag både näthandel och handel i fysisk butik. Men få har lyckats göra en sömlös integration mellan fysisk och digital butik. Kunderna däremot förväntar sig redan idag att samma varor som finns på nätet ska finnas i den fysiska butiken och att lagersaldo ska uppdateras i realtid över flera försäljningskanaler. Samtidigt är det för de flesta butiker inte realistiskt att utveckla en helt ny IT-infrastruktur som integrerar nya system med redan befintliga, vilka innehåller stora mängder viktig data om konsumenterna.²²⁾ De har istället behov av integrationsplattformar, likt Urb-its, som möjliggör att befintliga samt nya system och applikationer interagerar.

BETYDANDE ÖKNING AV HANDEL VIA MOBILEN

Likt andra branscher såsom resor, transport och mat så ökar handeln i mobilen även för detaljhandeln. Mellan 2014 och 2015 ökade handeln via mobilen från 12,5 procent till 20 procent i Europa.²³⁾ I genomsnitt under ett kvartal handlar var femte online-konsument i mobilen samtidigt som lika många handlar från surfplattor.²⁴⁾

Mobilen används inte endast till att genomföra ett köp utan även vid undersökning inför ett köp, undersöka varans tillgänglighet i lagret eller att söka information.

MOLNBASERADE PLATTFORMAR VÄXER

I takt med ökad digitalisering i samhället ökar tillväxten för plattformslösningar inom såväl detaljhandeln som övriga branscher. Ett tilltagande mönster är att företag i allt större utsträckning överger utveckling och drift av egna system, till förmån för hyrda funktioner eller tjänster, så kallad SaaS (Software as a Service). SaaS är en typ av molntjänst som tillhandahåller programvara över internet och möjliggör mobilitet samt bidrar till en flexibel IT-miljö, både vad gäller kostnader och utnyttjande. SaaS innebär att företaget inte själv köper licens och installerar programvaran på egna servrar utan istället delar kapacitet i gemensam resurs ("molnet"). Företag hyr sedan rätten att använda produkten eller tjänsten under en bestämd tid. Inom detaljhandeln föredrar allt fler företag hyresbaserade plattformslösningar i "molnet", istället för licensbaserade system som drivs av företagens egna IT-avdelningar.

Genom molnbaserade plattformslösningar kan informationen lagras så att den blir åtkomlig från vilken enhet som helst i världen. Möjligheten att få tillgång till applikationer och nätverk från olika platser och med olika enheter efterfrågas alltmer, drivet av den ökade produktivitet och flexibilitet som det innebär. Molnbaserade plattformslösningar blir en allt viktigare del av Urb-its erbjudande till detaljhandeln.

Vidare är detaljhandeln en av de branscher som förväntas växa mest inom den globala marknaden för publika molnbaserade tjänster, med en genomsnittlig årlig tillväxt om 22,8 procent under perioden 2015-2020. Den totala globala marknaden för publika molnbaserade tjänster förväntas samtidigt växa med en genomsnittlig årlig tillväxt om 21,5 procent under perioden 2015-2020 för att nå en omsättning om 122,5 miljarder USD under 2017 och 203 miljarder USD under 2020. SaaS förväntas vara den dominerande molnbaserade lösningen och stå för två tredjedelar av all försäljning inom den globala marknaden för publika molnbaserade tjänster under 2017.²⁵⁾

18) Morley, Katie. 2016. Last-minute Christmas shoppers face click & collect 'chaos' as retailers run out of slots. The Telegraph.
19) PostNord. 2015. E-barometern – Helårsrapport.
20) PostNord. 2015. E-barometern – Helårsrapport.
21) PostNord. 2016. E-handeln i Europa.
22) Ampersand. 2017. Retail Trends Report 2017 UK Edition.

23) Gemma. 2015. Everything you need to know about e-commerce in Europe: Facts and figures 2015. Twenga Solutions.
24) PostNord. 2016. E-handeln i Norden.
27) IDC. 2017. Worldwide Public Cloud Services Spending Forecast to Reach \$122.5 Billion in 2017.

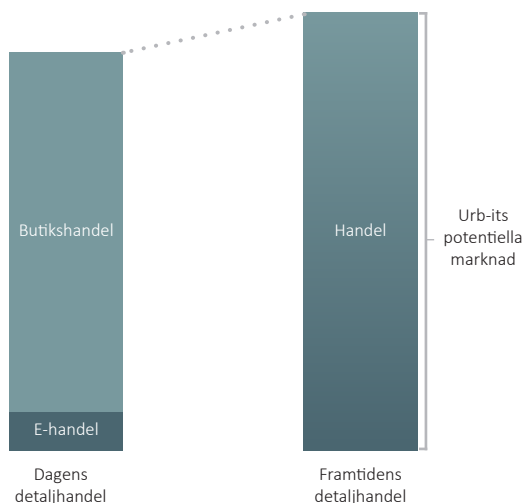
MARKNADSSTORLEK OCH FRAMTIDSUTSIKTER

Marknadsdefinition

Urb-it utgör en ny relationsstärkande säljkanal för detaljhandeln och är ett sätt för de fysiska butikerna att dels få nya kunder, dels säkerställa att man inte förlorar kunder till renodlade e-handlare såsom Amazon. Konsumentbasen kan delas upp i tre olika kategorier:

Beskrivning	Motiv för att välja Urb-it
Konsument som annars skulle handlat i en fysisk butik.	- Behöver inte ta sig till butik, köa etc. och sparar på så sätt tid. - Bekvämlighet av att inte behöva ta sig till butik och genomföra hela köpet själv och på plats.
Konsument som annars skulle handlat online.	- Tillfredställelse av att få sitt köp snabbare än traditionell e-handel. - Bekvämlighet och tidssparande att inte behöva gå till utlämningsställe/vänta hemma på leverans utan kan få köpet till sig där man befinner sig.
Konsumenter som annars inte skulle handlat.	Tillfälle att köpa något som kunden annars inte hade haft möjlighet till på grund av exempelvis tidsbrist, tillgänglighet etc.

Sett till detta kan Urb-its potentiella marknad inte definieras som antingen e-handel eller traditionell handel. Urb-it är en helt ny säljkanal där gränserna mellan online och offline suddas ut.



Illustrativ bild över utvecklingen av detaljhandeln och Urb-its potentiella framtida marknad.

För att definiera Urb-its adresserbara marknad och estimerar dess storlek och framtida potentiella tillväxtpotential bör man därför utgå ifrån den totala detaljhandelsmarknaden och därefter bryta ner den i vad som är för Urb-it en adresserbar marknad baserat på ett antal faktorer:

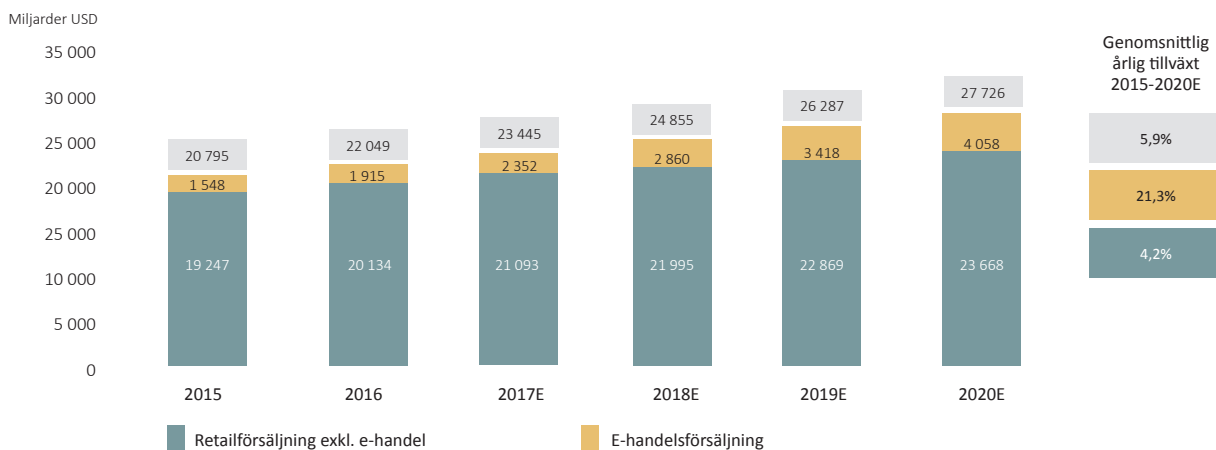
- Andel av den totala detaljhandelsmarknaden som bedrivs i den urbana miljön. Urb-it verkar i större städer med en viss densitet med en tillräckligt hög befolkningstäthet och en urban livsstil.
- Andel av marknaden som utgörs av "Urb-it-bara" produkter, det vill säga produkter som baserat på vikt och volym kan hanteras av en urber.

Marknadsstorlek och tillväxt

Enligt eMarketer uppgick den globala försäljningen för detaljhandeln, i butik och köp via nätet, under 2015 till 20,8 biljoner USD, vilket växte till 22 biljoner USD 2016.²⁶⁾ I Europa bedöms tillväxtutsikterna för detaljhandeln vara goda, drivet av

att internationella återförsäljare expanderar inom de viktigaste europeiska marknaderna för detaljhandeln, varav Paris och London identifieras som de starkaste tillväxtmarknaderna.²⁷⁾ Vidare bedöms Europa vara en av världens större marknader för digital handel i världen.

Global storlek och tillväxt på detaljhandelsmarknaden, såsom definierad av eMarketer²⁸⁾



Den allt snabbare digitaliseringen i samhället där fysiska butiker och webbutiker samspelar alltmer har lett till en ökning av den digitala handeln och under 2016 utgjorde näthandeln i Sverige 7,7 procent av den totala försäljningen inom detaljhandeln och uppgick till 58 miljarder SEK.²⁹⁾

Stora detaljhandelskedjor kompletterar sina butiker med näthandel för att nå allt fler konsumenter samtidigt som näthandlare öppnar fysiska butiker för att synas, skapa förtroende, ge rådgivning och för att erbjuda konsumenterna en upphämningsplats.³⁰⁾

KONKURRENSSITUATION

Nedanstående avsnitt beskriver Bolagets syn på dess konkurrenssituation.

I många europeiska storstäder har konsumenter sedan länge varit vana med snabba och bekväma tjänster, där detta i allt större utsträckning ses som en naturlig del av det urbana livet. Trots att ett flertal tjänster strävar efter att tillhandahålla on-demand-tjänster, är det fortfarande många aktörer som under ett antal år har haft stora utmaningar med kvalitet på kundservice, såväl som med korrekta och tidsenliga överlämnningar.

Konkurrenser kan övergripande beskrivas i olika kategorier baserat på graden av teknisk integration av butikers lagersaldon, och således med vilken säkerhet konsumenten kan räkna med att få den vara hon efterfrågar, samt i vilken grad överlämnningen sker på kundens villkor. Nedan följer en översikt av olika typer av konkurrenser.

Företag som erbjuder on-demand-shopping

Här ingår företag som Jinn, Quip och Henschman, som säljer butikens produkter genom egna säljkanaler (så som egna webbaserade plattformar eller mobilapplikationer) och erbjuder direkt leverans av dessa. Dessa företag saknar dock typiskt sett teknisk integration med butikens lagersaldon och konsumenter löper således risk att varan de beställer inte finns i lager i butiken. Detta leder till en risk att konsumenten inte får sin vara och följaktligen till en försämrad kundupplevelse.

Andra typer av shoppingplattformar

Denna kategori av konkurrenser inkluderar exempelvis AmazonPrime och Farfetch. Dessa företag säljer också produkter genom egna säljkanaler men erbjuder leverans av dessa endast vid en senare tidpunkt, så som nästföljande dag eller senare. Ett fåtal av dessa företag erbjuder också snabbare överlämnningar men detta är då endast för ett urval av produkter (såsom AmazonNow och Farfetchs leverans av produkter från retailern Gucci). Ofta är dessa aktörer beroende av tredjeparts leveransföretag för att uppfylla sitt kundlöfte vilket kan medföra osäkerhet om när konsumenten kan få sin produkt överlämnad.

Företag som endast erbjuder leverans av varor

Ett antal företag erbjuder endast leveranstjänster, så som exempelvis Stuart och Shutl. Dessa aktörer kräver dock att konsumenten själv förser företaget med den produkt som ska levereras och kan därför karaktäriseras som mycket avlägsna konkurrenser till Urb-it. För dessa typer av företag är den operationella modellen uppbyggd kring välplanerade rutter som kräver att det istället är konsumenten som behöver anpassa

26) Raconteur. 2017. Future of e-commerce.

27) JLL. 2015. Destination Europe 2015 – The presence of 250 leading retailers across Europe's key retail cities.

28) eMarketers definition av den globala marknaden för detaljhandeln innefattar försäljning inom alla försäljningskanaler för den totala detaljhandeln exklusive resor, biljettförsäljning och restaurangförsäljning.

29) PostNord. 2016. E-barometern – Helårsrapport.

30) PostNord. 2015. E-barometern – Helårsrapport.

sig efter när budet kan komma, och inte när kunden vill ha sin vara överlämnad.

Sammanfattningsvis saknar Urb-its konkurrenter i stor utsträckning den tekniska integration av lagersaldonivåer som är nödvändig för att erbjuda en shoppingtjänst där kundlöfte om tillgänglighet i realtid uppfylls. Trots att ett flertal företag erbjuder snabba shoppingtjänster leder därför ofta avsaknaden av teknisk integration till en sämre kundupplevelse. Med

ett unikt koncept och en högre servicegrad än konkurrenter är Urb-it mycket väl positionerat för att erbjuda en tjänst överlägsen konkurrenters.

Konkurrenter

Nedan följer en översikt av exempel på Urb-its konkurrenter och vilket urval av tjänster dessa erbjuder.

	urb-it	Quiqup	amazonPrime	FARFETCH	stuart	shutl
Realtidsuppdatering av lagersaldo (Genom teknisk integration med butik)	●	○	●	◐	○	○
Handel från lokala butiker (Istället för decentraliserat lager)	●	●	○	◐	●	●
Överlämning på kundens villkor (Vid önskad plats och tidpunkt)	●	◐	◐	◐	◐	◐
Egen last mile (Istället för budbokningssystem)	●	●	◐	○	●	○

Gemensamt för Urb-its konkurrenter är att inget företag tillhandahåller den unika kombination av tjänster som Urb-it erbjuder. Dessa kan summeras som möjligheten för konsumenten att få varan direkt, möjligheten att handla från den lokala butiken istället för ett avlägset lager, möjligheten att få sitt köp med bara några få klick (genom en enkelt gränssnitt och en mycket snabb utcheckning), överlämning på kundens villkor (möjligheten att få varan där du är, när du vill), samt en egen "last mile" som representerar butiken hela vägen fram till kunden.

Urb-it särskiljer sig från konkurrenterna genom ett stort fokus på hög personlig service och en pålitlig infrastruktur uppbyggd kring hög teknisk integration och ett stort antal urbers. Genom detta kan Bolaget säkerställa/erbjuda en unik shoppingtjänst och att butikens varumärke vårdas genom hela köpupplevelsen.

INTRÄDESBARRIÄRER FÖR NYA AKTÖRER

Det finns ett antal typiska utmaningar som tenderar att försvåra etablering för nya aktörer på marknaden för shopping- och leveranstjänster, såsom:

Utveckling av tekniska plattformar: För att en aktör ska kunna etablera sig på den marknad där Urb-it är verksamt krävs typiskt sett högpresterande, tillförlitliga, flexibla och skalbara IT-plattformar som möjliggör utveckling av en konkurrenskraftig shoppingupplevelse. Därutöver krävs investeringar i lagerhantering med realtidsskoppling till butikernas lager för att säkerställa att korrekt vara finns tillgänglig för konsumenten och kan överlämnas till konsumenten vid önskad tidpunkt.

Hög grad av konsumentkunskap: Att erbjuda konsumenter en shoppingupplevelse på deras villkor kräver hög kännedom om detaljhandelsmarknaden och framförallt om konsumenters beteende och behov. Urb-its unika tekniska plattform, i kombination med användandet av den lokala infrastrukturen (som sammankopplar konsumenter, retailers och urbers) samt ett betydande kunnande ("know-how" eller intellektuellt kapital) hos Urb-its personal, innebär att Urb-it, enligt Bolaget, har skapat väsentliga inträdeshinder för nya aktörer på marknaden.

VERKSAMHETSBESKRIVNING

UTGÅNGSLÄGE

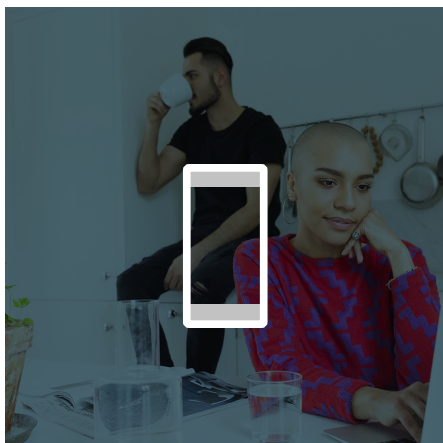
Urb-it grundades utifrån en idé om att effektivisera och förbättra shoppingupplevelsen genom att tillgängliggöra butikernas ordinarie erbjudande digitalt, möjliggöra transaktioner fullt ut i mobilen samt få varan överlämnad på tid och plats som passar kunden. Bolaget är idag ett plattformsföretag som utvecklar och erbjuder effektiva och hållbara shoppingtjänster för konsumenter och ett nytt sätt för retailers att kombinera digital och traditionell butikshandel. Bakgrunden är att detaljhandeln löpande transformeras till följd av förändrade köpbeteenden och en fortsatt digitalisering av alla vardagens beståndsdelar. Att få varor och tjänster on-demand och utan fördröjning är centralt i det nya köpbeteendet.

SHOPPING VIA URB-IT STEG FÖR STEG

Genom Urb-its app eller på anslutna retailers webbutiker gör konsumenten ett köp direkt i mobilen eller datorn från en av Bolagets anslutna handlare. Samtidigt som ordern skapas i plattformen skickas ordern till Bolagets licensierade urbers. Urbern bekräftar uppdraget, hämtar varan hos retailern samt överlämnar den till konsumenten på önskad tid och plats.

Verksamheten riktas primärt mot detaljhandeln och dess kunder i syfte att stärka handelns erbjudande och utöka servicen till konsumenterna i mobila upplägg, som kombinerar digital access och fysiskt överlämnande. Urb-its lösning kopplar samman konsumenter, retailers och urbers med hjälp av Bolagets egenutvecklade plattform. Med en modell som grundar sig i delningsekonomin, kan Urb-it erbjuda en miljövänlig, hållbar samt effektiv shoppingtjänst med mervärden för konsumenter, butiker, medarbetare, staden och samhället i stort.

Bolaget testlanserade sin shoppingtjänst i Stockholm under 2015 och hade under första kvartalet samma år 15 anslutna retailers som per den 31 mars 2017 hade ökat till 104 anslutna retailers. Hittills har Bolagets samtliga cirka 10 000 överlämningar skett på utlovad tid till konsumenten där snitttiden per överlämning inom Stockholms innerstad är 35 minuter samtidigt som den snabbaste överlämningen skett på nio minuter. Bolagets internationalisering inleddes 2015/2016 med pilot-verksamhet i Paris och gick vidare med motsvarande satsning i London hösten 2016.



Konsumenten handlar

Konsumenten gör sitt köp i appen eller via retailers webbutik och betalar till respektive retailer. Konsumenterna kan välja att få sin beställning till den plats de önskar och vid den tidpunkt som passar bäst.



Urb-it hämtar

En urber tar sig direkt till butiken och hämtar konsumentens beställning. Urbern cyklar, går eller åker kollektivt samtidigt som konsumenten kan följa resan i realtid via mobilen.



Urb-it överlämnar

Urbern lämnar produkten direkt till konsumenten, på överenskommen plats och tid - i en personlig shoppingupplevelse som är bekväm, snabb och samtidigt miljövänlig.

ÖVERGRIPANDE MÅL, VISION OCH AFFÄRSIDÉ

Övergripande mål

"Frigöra och skapa värden i shopping och handel i stora städer genom att knyta samman butiker, konsumenter och servicegivare via en unik teknisk plattform."

Vision

"Sök-, köp- och serviceupplevelser helt på konsumentens villkor, i samspel med en vital detaljhandel i levande stadsmiljöer, med goda möjligheter för unga och andra att jobba tryggt och samtidigt flexibelt på sina villkor."

Affärsidé

"Erbjuda detaljhandel och konsumenter effektiva verktyg för shopping on-demand, som ger konsumenterna enkel och effektiv tillgång till butikernas sortiment – var, när och dit de vill – med hög personlig service."

HISTORIA

Urb-it grundades våren 2014. Under hösten samma år utvecklades den första versionen av Bolagets plattform. Vid årsskiftet 2014/2015 lanserades Urb-its shoppingtjänst i Stockholm efter att den första retailern anslutit sig till Bolagets plattform. I slutet av 2015 påbörjade Urb-it utvecklingen av Bolagets Click & Get, en check-out-lösning för att förenkla hela köpprocessen för konsumenter. Click & Get var även ett första steg mot en egen marknadsplats med handel direkt i Urb-its app. Under första kvartalet 2016 lanserade Bolaget den första versionen av Click & Get. Stockholm har i hög grad utgjort Urb-its testmarknad, där system och lösningar utprovats i skarp drift.

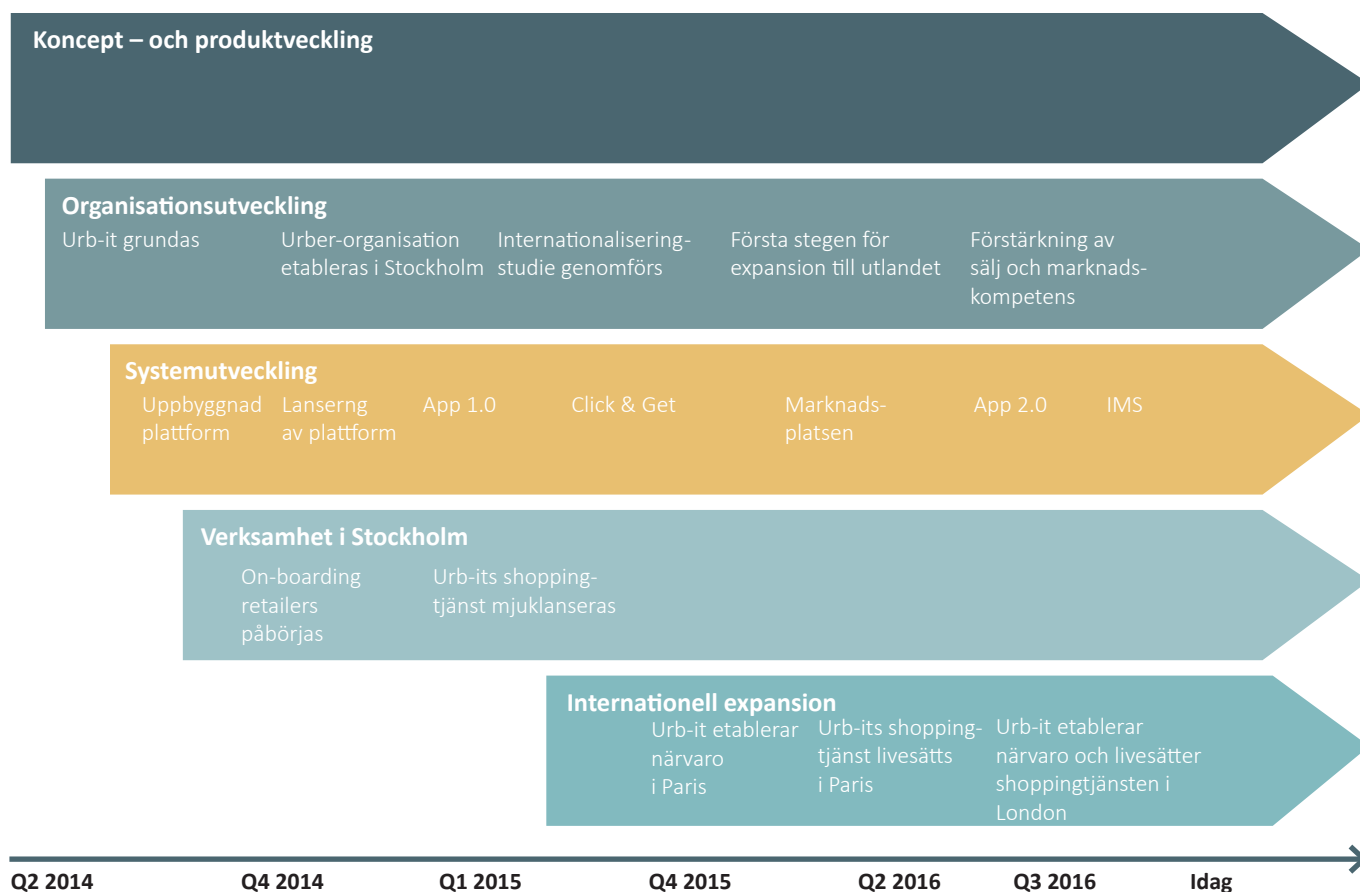
Sedan starten har Urb-it underskattat den tekniska mögenheten i detaljhandeln. Detta har inneburit betydligt större investeringar i den tekniska plattformen än planerat.

I slutet av 2015 etablerade Urb-it närvaro i Paris genom dotterbolaget Urb-it Paris SAS. Under andra kvartalet 2016 livesatte Urb-it shoppingtjänsten i Paris och genomförde pilotprojekt med utvalda retailers.

Under andra kvartalet 2016 utökade Bolaget sin geografiska närvaro i Stockholm till utvalda närförorter. Samtidigt utvecklades Urb-its egen marknadsplats som möjliggör för konsumenter att handla direkt i Urb-its app.

Under tredje kvartalet 2016 etablerade Urb-it närvaro i London genom dotterbolaget, Urb-it London Ltd, och livesatte Bolagets shoppingtjänst tillsammans med utvalda retailers. Under 2016 utvecklade och slutförde Bolaget utvecklingen av lagersaldotjänsten Inventory Management Systems (IMS).

Urb-its utvecklingsfaser - milstolpar



AFFÄRSMODELL OCH FINANSIELLA MÅL

Affärsmodellens grundkomponenter

Urb-its affärsmodell bygger på intjäning från anslutna detaljhandelsaktörer och konsumenter som kan sälja och köpa varor via Urb-its plattform och app/webb. För denna tjänst tar Urb-it en marknadsmässig ersättning. Åtskilliga av Urb-its kostnader är fasta, varför Bolaget, när väl kritisk massa har etablerats, har möjlighet till ökande vinster åt sina aktieägare.

Intjäningen bygger på att verkliga nyttovärden skapas både i B2B-ledet och B2C-ledet, då både detaljhandel och konsumenter kan nyttja fördelarna med kombinationen av det bästa i digital respektive fysisk handel.

Detaljhandel har många likheter i skilda länder och städer. Redan från början har allt arbete i Urb-it utförts med tanke på att Bolaget ska expandera till många urbana miljöer och främst till städer större än Stockholm.

En av de främsta nycklarna är Bolagets egenutvecklade IT-system, som sammanlagda erbjuder retailerns en ny möjlighet att möta konsumentens successivt ökande behov av snabb och effektiv shopping med hög servicenivå. Urb-its app utgör därmed en "förlängning" av den fysiska butiken, som skapar intresse för exponerade varor och varumärken, med möjlighet till snabbt avslut i den digitala miljön eller uppföljande besök i den fysiska butiken. Parallellt erbjuds Urb-its tjänster som en service på butikens egen hemsida.

Urber - butikens förlängda arm för överlämnandet

Utöver den digitala lösningen för köpprocessen utgör urber organisationen basen i Urb-its produktionsmodell. Licensierade urbers, anslutna till Urb-its plattform, genomför upphämtning, transport och överlämnande till kund "the last mile" efter att ha accepterat ett uppdrag. Hela transaktionen genomförs på Urb-its programvaruplattform, inklusive ersättningen till urbers, som får betalning i realtid efter utfört och av kunden bekräftat uppdrag. Urberns prestation betygssätts också av kunden, vilket säkerställer hög servicekvalitet och ett positivt "last impression" för den anslutna butiken. Att verka som urber ger studenter och andra möjlighet till ett flexibelt deltidsarbete, med direkt betalning efter utfört uppdrag och avdrag för sociala avgifter. Avsikten är att i möjligaste mån minska miljöbelastningen för själva transporten genom att nyttja stadens befintliga infrastrukturer.

Last impression lasts

Det brukar sägas att man aldrig får en andra chans att göra ett första intryck. Välkänt är också att i köupplevelsen är det slutliga intrycket väl så avgörande som det första. En vara är ju inte på ett meningsfullt sätt köpt förrän man har den i handen. En tråkig upplevelse vid överlämnandet eller de mycket vanliga irritationsmomenten vid köp genom e-handel (vänta på

varan, passa utlämningsställets öppettider, bära paket hem, ta hand om extra emballage etc.) riskerar att sabotera hela köupplevelsen och äventyra retailerns varumärke.

Det personliga överlämnandet av varan som sker genom urber syftar att visa respekt och hänsyn till båda parter i transaktionen; retailern har rätt att veta, och allt intresse att försäkra sig om, att varan överlämnas med samma omsorg som om transaktionen hade slutförts i butiken, och kunden har rätt att bli behandlad med största hänsyn och vänlighet. Just därför är urber den viktiga länken mellan parterna; vi talar inte om ett varubud eller en logistikanställd med pressade arbetstider – vi talar om en urber.

Nyttoskapande för detaljhandel och konsument

- För detaljhandeln innebär Urb-it-modellen en ny effektiv marknadsförings- och säljkanal som möter snabbt växande kundbehov i stora städer. Fördelen är merförsäljning, bättre nyttjande av befintliga tillgångar som butikens lager och en förhöjd servicenivå till kunderna, som snabbt och effektivt kan genomföra sina köp via Urb-its plattform, med personlig överlämning av licensierade urbers, på en plats och en tidpunkt som passar kunden. Detta möjliggör en fortsatt vital cityhandel med plats för traditionell direktkontakt med konsument, även då avslutet görs digitalt och överlämning av varan sker på plats och tid som kunden bestämmer, inte i butiken. Parallellt driver exponeringen av varor i Urb-its app trafik till den fysiska butiken.
- För konsumenten innebär Urb-its shoppingtjänst ett nytt bekvämt och lustfyllt sätt att handla från stadens butiker, oavsett om köpbeslutet bygger på tidigare besök i butik eller enbart sker via Urb-its app. Den personliga överlämningen på plats och tid – nu eller senare – som kunden själv bestämmer, innebär en förhöjd servicenivå. För konsumenten medför det nya sättet att handla också att man bidrar till den vitala stadsmiljöns överlevnad och till att miljöbelastningen minskar genom en minskning av smutsiga varutransporter. Detta till skillnad från traditionell e-handel som utarmar butikshandeln och stadskärnan och innebär låg servicenivå för kunderna, som oftast får hämta varan själv på ett utlämningsställe långt efter att varan betalats.

Prissättning

Hur varor och tjänster prissätts inom detaljhandel är en sofistikerad process. Det avgörande är att konsumenten upplever att han eller hon sammanlagt erbjuds "value for money", dvs den subjektivt upplevda nyttan överstiger den utbetalning som kunden gör. I skilda sammanhang kan detaljhandlare prissätta varor på ett så subtilt sätt att det verkliga priset och till och med kostnaden döljs för kunden. Inte minst gäller detta vid köp av

exempelvis elektronikvaror, där kunden erbjuds ett lågt pris för varan och övertygas om att köpa extra tillbehör (exempelvis en felaktigt prissatt försäkring), som medför att det samlade priset överstiger den mottagna nyttan.

Urb-its utgångspunkt är att prissättningen ska vara transparent. I all affärsverksamhet måste dock hänsyn tas till det som kallas konsumentpsykologi, dvs de faktorer som medför att en vara som prissätts till exempelvis 99 SEK för flertalet konsumenter förefaller mer än 1 SEK billigare än en vara som kostar 100 SEK. Urb-it kommer aktivt arbeta med prissättningen av tjänsten i sin marketing mix.

Urb-its inställning är att de parter som drar nytta av Bolagets tjänst – retailern och konsumenten – båda har anledning att vilja betala för tjänsten. Initialt har tjänsten prissatt så att konsumenterna betalar för överlämnandet av varan (i Stockholm 99 SEK, i Paris 9,90 EUR och i London 9,99 GBP) och retailern betalar en kommission för den sålda varan. Den betalningsmodellen har inte mött något motstånd, vilket dock inte innebär att en utveckling av betalningsmodellen mot att konsumenten betalar något mindre och retailern något mer kan innebära en säkrare väg till en större marknadsandel. Till saken hör också att en modell som fungerar på en marknad inte nödvändigtvis måste se identisk ut på en annan eller att priset på tjänsten inte ska användas för att skapa incitament för att genomföra transaktioner vid tidpunkter som båda parter är särskilt intresserade av.

- Priset till konsument har satts som en fast avgift avsedd att helt täcka kostnaden för upphämtning, transport och överlämning (dvs ersättning till urbern samt sociala avgifter). Priset varierar beroende på i vilken marknad Urb-it verkar. Idag betalar konsumenten i normalläget en avgift om 99 SEK i Stockholm, 9,90 EUR i Paris och 9,99 GBP i London, inklusive mervärdesskatt, för att få sin vara till önskad plats på önskad tid.
- Priset till retailer baseras på det totala köpbeloppet för produkten, där retailers erlägger en avgift till Urb-it i form av en fast eller rörlig kommission per överlämning. Prissättningens relevans i detta affärsled ska också ses i ljuset av de kommissioner e-handelsföretag (exempelvis Zalando) debiterar för att tillhandahålla en viss retailers sortiment. Urb-it har också intjänat från anslutningsavgifter för sin programvaruplattform till butikernas försäljningssystem och lager, dock ej i introduktionsfasen i en marknad då det gäller att bygga kritisk massa i antalet anslutna retailers, varför anslutningsavgiften är subventionerad.

Möjliga andra intäkter

Bolagets molnbaserade plattform möjliggör därutöver tillkommande potential av intäkter i form av uthyrning av Urb-its

programvara till andra företag, så kallad Software as a Service (SaaS). Intäktsströmmar kan därmed tillkomma i form av abonnemang och konsulttjänster där kunden betalar en avgift för nyttjanderätten av programvaran under en bestämd tid. Bolaget bedömer att efterfrågan på servicetjänster såsom SaaS gradvis kommer att öka vilket gör att denna intäktskälla på sikt kan ge ökad andel årligen repetitiva intäkter.

I takt med att antalet genomförda transaktioner ökar bygger Urb-it successivt upp en databank, där köpbeteenden och trender kan kartläggas och analyseras på big data-nivå, dvs utan intrång i den personliga integriteten. Sådana trendanalyser representerar ett mycket stort värde för detaljhandeln och detta beräknas på sikt bli en viktig intäktskälla i Urb-it. För Urb-it-kunder som uttryckligen samtycker kan dessutom riktade erbjudanden på small data-nivå generera tillkommande intäkter.

Affärsmodellen tillämpad – vilka ekonomiska mål är möjliga att uppnå?

Det är i dagsläget föga meningsfullt att räkna på ekonomiska mål långt i framtiden. Skulle Urb-its vision om närvaro i 200 städer 2027 förverkligas bygger det på att affärsmodellen har visat sig lönsam redan i begränsad skala. Nedan visas tre scenarion för utvecklingen fram till och med 2022, med antagande om följande.

1. Worst case: Urb-it finns bara i tre städer, eftersom det tar längre tid än antaget att få marknadsacceptans.

2. Base case: Urb-it ökar antalet städer enligt följande och i varje stad nås kritisk massa efter 18 månader och därefter tillväxtvolymerna med 25 procent per år.

- a. 2018: +2
- b. 2019 + 3
- c. 2020 + 5
- d. 2021 + 8
- e. 2022 + 12 = totalt 33 städer

3. Succé case: Urb-it ökar antalet städer enligt följande och i varje stad nås kritisk massa efter 16 månader och därefter tillväxtvolymerna med 35 procent per år.

- a. 2018: +3
- b. 2019 + 4
- c. 2020 + 7
- d. 2021 + 13
- e. 2022 + 20 = 50 städer

FINANSIELLA MÅL

Varje företags finansiella mål är naturligtvis att bereda vinst till sina aktieägare. Dessa vinstmål kan uttryckas i relativa termer (avkastning på det kapital som tillskjutits eller vinstmarginal) eller i absoluta tal, dvs att före en viss tidpunkt ha en viss vinst.

Som framgår av räkneexemplen ovan blir det de finansiella målen för Urb-it något svårare att mejsla ut eftersom de till stora delar beror på takten i nyetableringar. Målet är självfallet att lyckas med varje etablering och att snabbt etablera nya enheter. Schematiskt visas fyra tänkbara utfall nedan och dessa utfall leder till skilda ekonomiska verkligheter.

	Låg takt i nyetableringar	Hög takt i nyetableringar
Låg öknings-takt i intjäning i befintliga enheter	• Möjligt, men inte önskvärt. Begränsad lönsamhet.	• Sannolikt varken möjligt eller önskvärt.
Hög öknings-takt i intjäning i befintliga enheter	• Möjligt. All expansion kan då klaras med intern genererade medel. Hög lönsamhet, men låg tillväxt.	• Möjligt och mycket önskvärt men expansionen fordrar då tillskott av mera medel i form av lån eller eget kapital. God lönsamhet och hög tillväxt.

I Worst case, där Bolaget fortsätter att driva sin verksamhet i de befintliga tre städerna, så har Bolaget som mål att agera så att intäkterna under 2022 skall överstiga 800 MSEK och den underliggande EBITDA-marginal överstiger 20 procent.¹⁾

Enligt logiken som beskrivs ovan – dvs varje nyöppnad enhet kommer initialt att gå med förlust - förutser Bolaget att en mer aggressiv expansion kommer att ha positiv påverkan på intäkterna men negativ påverkan på EBITDA jämfört med Worst case under åren fram till 2022.

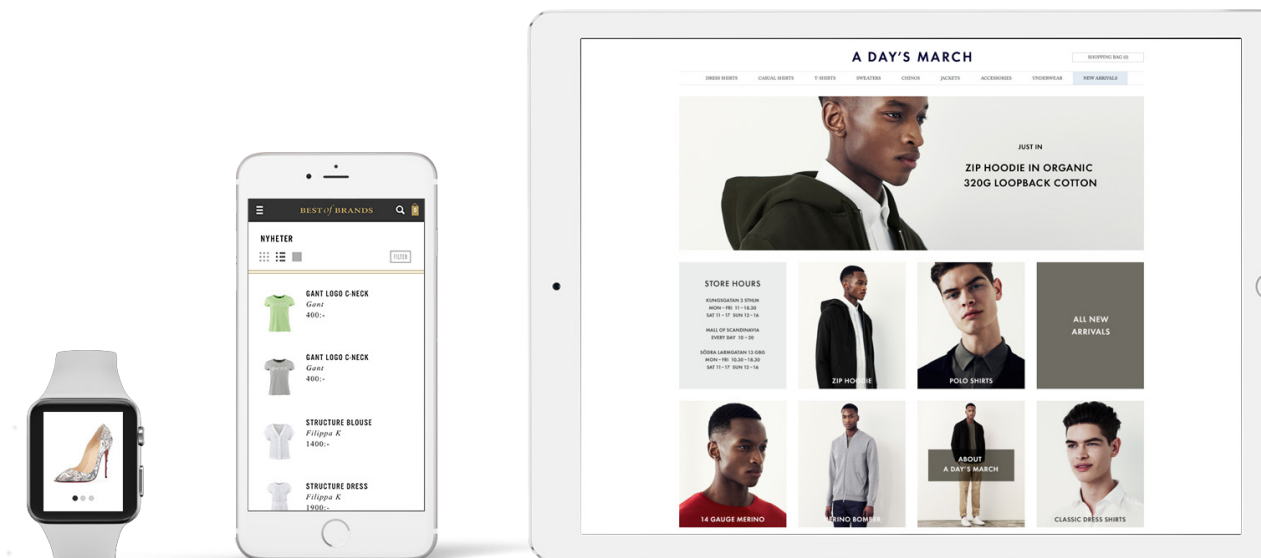
STRATEGI FÖR ATT NÅ MÅLET

Urb-its finansiella mål är att snabbt nå break-even och sedan generera vinst i de tre städer där Bolaget nu är verksamt, samt när de operativa och finansiella förutsättningarna så tillåter expandera i linje med alternativ 3 ovan.

Bolagets strategi är uttalad i följande sju punkter:

1. Skapa kritisk massa i antalet retailers och antalet varor som erbjuds på Urb-its marknadsplatser i Stockholm, Paris och London. Därefter marknadsföra marknadsplatserna mycket aktivt till konsumentmålgruppen i syfte att de tre enheterna skyndsamt ska visa positiva täckningsbidrag.
2. Prissätt erbjudandet till retailers och konsumenter efter vad marknaderna tillåter och så att tillväxt underlättas.
3. Utveckla funktionaliteter som tillför sådan nytta till retailers och konsumenter, att deras benägenheter att använda tjänsten stärks och deras betalningsvilja ökar.
4. Låt user-experience och skalbarhet vara bestämmande för utvecklingen av den tekniska plattformen. Säkerställ högsta användarvänlighet för både retailers och konsumenter när det gäller hur de olika funktionerna praktiskt ska nyttjas.
5. Bedriv verksamheten kostnadseffektivt. I ett inledningsskede kan man sällan både ha högsta hastighet i affärsutvecklingen och högsta precision i kostnadsförbrukning. Just därför är det viktigt att Urb-it nu fokuserar resursanvändningen till vad som nu skapar önskade resultat i det korta perspektivet.
6. Stärk förtroendet mellan Bolaget och dess aktieägare genom frekvent och relevant rapportering. Månatligen kommer rapportering ske av relevanta KPIs (Key Performance Indicators), så att Bolaget både skapar press/incitament i organisationen och underlättar för aktieägarna att bedöma företagets nuläge och framtid.
7. Fortsätt studierna av nya städer med antagandet att de nuvarande tre städerna visar sådan tillväxt i fakturerings- och expanderingspotential under 2018 till nya städer, främst i Storbritannien och Frankrike, både är sakligt motiverat och kan ske med balanserat risktagande.

¹⁾ För ytterligare information om Bolagets nyckeltal se avsnitten "Nykeltal" och "Nykeltalsdefinitioner".



NÄRMARE OM URB-ITS PLATTFORM

Urb-its lösning bygger på en egenutvecklad molnbaserad plattform byggd på Microsofts teknik. Plattformen sammankopplar och möjliggör en unik, on-demand service till retailers och konsumenter med realtidsanslutning till butikens lager och Urb-its egna överlämningsorganisation (urbers) som representerar retailers varumärken hela vägen till konsumenten. Genom att virtuellt koppla samman produkter och konsumenter i varje storstad uppkommer ett virtuellt "shoppingcentrum". Urb-its skalbara plattform tillsammans med en flexibel och skalbar affärsmodell möjliggör en snabb expansion av Urb-its verksamhet till nya städer.

Konsumenter

Den digitala utvecklingen har förändrat förutsättningarna för detaljhandeln. Konsumenternas köpbeslut är mer spontana och görs allt oftare i digitala kanaler via dator, mobil eller surfplatta. Konsumenter är mer uppkopplade och informerade än någonsin och söker alltmer efter on-demand tjänster som är på konsumentens villkor eftersom konsumentens tid blir alltmer värdefull. Samtidigt är konsumenter villiga



att betala för service, bekvämlighet och tidsbesparingar i en större utsträckning än tidigare och där konsumenter förväntar sig samma köppupplevelse i samtliga kanaler, fysiska såsom digitala. Vidare ställer konsumenter allt högre krav på

lättillgänglighet och hög service vilket ökar kraven på företag inom detaljhandeln.

Via Urb-its app alternativt genom retailers webbutiker kan konsumenter på ett enkelt och tillgängligt sätt handla produkter från Bolagets anslutna retailers. Produkten överlämnas därefter direkt till valfri adress vid valfri tidpunkt av urbern samtidigt som konsumenten kan följa samtliga steg i överlämningen och kommunicera med urbern hela vägen. Genom Click & Get kan konsumenten välja valfri betalningsmetod samt tid och plats för överlämning, där allt sker i en enhetlig lösning. Bolaget har utvecklat Click & Get för att för enkla för konsumenten vars köpbeteende drivs av snabba köp i mobilen. Click & Get hjälper även Bolagets anslutna retailers att bli mer mobilanpassade.

Genom Urb-its shoppingtjänst erbjuds det möjligheter för smart konsumtion där konsumenter kan handla när de vill, hur de vill i butik eller på webben, med överlämning var och när de vill. Plattformen har även en unik gåvofunktion som gör det möjligt att skicka en gåva där gåvomottagaren via Urb-its app själv väljer tid och plats för överlämnandet.

Retailers

Urb-its plattform skapar möjligheter för retailers att på ett enkelt och kostnadseffektivt sätt digitalisera sina fysiska butiker för att nå allt fler konsumenter genom nya säljkanaler. Urb-it erbjuder on-demand shopping för retailers som har fysiska butiker i större städer. Genom anslutning till Urb-it kan retailers öka sin närvaro online, stärka sitt kunderbjudande samt förbättra butikens försäljning. Mindre butiker ges möjlighet till ökad synlighet av sitt varumärke samtidigt som större butiker kan utnyttja sin stora kundbas för att nå ut med riktade erbjudanden, nya kollektioner och för att identifiera nya målgrupper. Retailers som enkelt kan ansluta sig till Urb-it återfinns inom segmenten: elektronik, hälsa & skönhet, kläder & skor, hem & trädgård, sport & fritid, blommor, smycken & accessoarer, konfektyr, leksaker & spel, konst & design samt andra varor som inte är en del av dagligvaruhandeln.

Genom Bolagets plattform kopplas flera butiker samman och skapar ett virtuellt lager. Urb-it har utvecklat ett fullt integrerat system med retailers för lagersaldo och överlämning, IMS, som hjälper retailers som saknar stöd för multilagersaldohantering. IMS hanterar produktdata och kontrollerar tillgängligheten av de produkter som återfinns via retailers webbbutiker. För att underlätta integrering av retailers ytterligare, har Bolaget även vidareutvecklat plug-ins för enklare och snabbare integration av ett flertal e-handelsplattformar.

Bolagets plattform innehåller en teknisk integration som möjliggör sammankoppling mellan retailers och Urb-its app via affiliatenätverk. Affiliatenätverk fungerar som en mellanhand som hjälper retailers att stärka erbjudandet online och öka försäljningen via nya försäljningskanaler i utbyte mot en provision på retailers försäljning. I Storbritannien är affiliate-nätverk särskilt vanligt där retailers huvudsakligen använder dem för att marknadsföra sina produkter via plattformar liknande Urb-its.

Bolaget hade per den 31 mars 2017 104 anslutna retailers, varav majoriteten av dessa återfinns i Stockholm med 74 anslutna retailers. Urb-it hade per den 31 mars 2017 21 anslutna retailers i Paris följt av 9 anslutna retailers i London. Per den 31 mars 2017 hade Urb-it anslutna retailers inom bland annat segmenten elektronik, hälsa & skönhet och kläder & skor varav retailers såsom Media Markt, J Lindeberg och Filippa K.

Urbers

Urb-it använder sig av så kallade urbers som är temporärt anställda via Frilans Finans AB för respektive överlämning. Frilans Finans AB är Bolagets partner globalt och betalar arbetsgivaravgifter och skatter samt sköter administration och försäkringar för urbers i enlighet med den lokala arbetsrätten för respektive region som Urb-it är verksamt inom.

Urb-it har idag tillgång till licensierade Urbers i Stockholm, Paris och London som består av yngre vuxna som vill ha extraarbete på sina egna villkor. Dessa önskar inte schemalagda arbetsdagar där arbetsgivaren bestämmer då de skall arbeta och de erhåller lön i slutet av månaden.

Den arbetskraft Urb-it har tillgång till kan själva i realtid meddela då de är tillgängliga för arbete och erhålla ersättning i samband med avslutat arbete. Urb-it har säkerställt att engagemanget av Urbers är i enlighet med nu gällande lagstiftning i de regioner Bolaget verkar samt att arbetsgivaravgift, motsvarande avgifter och försäkring alltid erläggs för samtliga urbers. I Sverige har bolaget varit föremål för revision av Skatteverket som lämnade Bolaget utan någon form av anmärkningar eller påpekanden.

När en vara sålts via Urb-it, går en förfrågan ut via Urb-its app till de urbers som befinner sig i närheten av den plats där varan hämtas upp. Den som bekräftar först erhåller uppdraget. Urbern hämtar sedan varan i butiken och lämnar den till

konsumenten. Under hela överlämningsprocessen informeras konsumenten via app eller SMS om status och förväntad ankomsttid. Efter att ha mottagit varan kan konsumenten betygsätta urberns insats och hela köpupplevelsen.

Urbers är oftast universitets- och gymnasiestudenter som ges möjlighet att arbeta när och hur mycket de vill med betalning direkt efter utfört uppdrag. Urb-it rekryterar, utbildar och licensierar samtliga urbers för att säkerställa att konsumenten ges högsta möjliga service. Efter genomförd licensiering erbjuder Bolaget vidareutbildning till urbers genom Urb-it akademien.

Det centrala för att bli en urber är inte endast att kunna ta sig från punkt A till B och lämna över en produkt, utan göra detta med samma servicegrad som en säljare från den bu-



tik varan kommer ifrån. För butiken är det ett extra plus att kunna överlämna produkten till konsumenten med samma precision och bemötande som i butiken och därmed säkerställa att även den höga servicegraden och den personliga överlämningen blir en del av kunderbjudandet; "last impression lasts".

Det föreligger ett stort intresse hos universitets- och gymnasiestudenter och andra målgrupper att arbeta som urbers. Detta möjliggör att Urb-it snabbt och enkelt kan utöka antalet tillgängliga urbers vid större efterfrågan. Vidare innebär det också att Bolaget har möjlighet att rekrytera urbers med stor omsorg; i genomsnitt antas endast en av åtta sökande.

Per den 31 mars 2017 var cirka 850 urbers licensierade varav 700 fanns i Stockholm följt av cirka 75 i Paris respektive London.

VILKA KUNDER VÄNDER SIG URB-IT TILL?

Den mobila trenden driver ett förändrat kundbeteende

Den digitala och tekniska utvecklingen har både förkortat och förenklat köp i mobil alltmer och driver ett helt nytt konsumentbeteende, där spontana köp nu kan göras på språng. Det oplanerade köpet som tidigare typiskt sett gjordes i butiken kan nu lika enkelt, eller enklare, göras i mobil på vägen till jobbet eller under fikarasten. Sammanfattningsvis driver den mobila trenden en utveckling av nya konsumentbeteenden, av vilka många är typiska för Urb-it-kunden.



Beskrivning av den typiska kunden

Urb-its kunder har en flerdimensionerad och heterogen profil och att generalisera "den typiska kunden" är därför inte möjligt. För att levandegöra användandet av Urb-its plattform följer istället en beskrivning av ett urval skilda exempel på kundprofiler, och illustrationer av hur typiska köpsituationer kan se ut.

Kund 1 - Den stressade storstadsbon

Den typiska storstadsbon arbetar både heltid och är ständigt uppkopplad, både till arbete och privat. Med den allt större tidsbrist som dessa levnadsmönster leder till är bekvämlighet och tidsbesparing inte längre lyxvaror – de har blivit konsumentens nya behov.

För den stressade storstadsbon är alternativet att ge sig ut på stan eller behöva hämta ut en beställd vara på ett utlämningsställe alltför tidskrävande och icke flexibelt. Hon tillsätter därför ett högt värde till möjligheten att få en vara överlämnad på en gång eller vid en bestämd tidpunkt till den plats där hon då befinner sig.

För den här kunden är behovet av tidsbesparande och bekväma tjänster så som Urb-it fortlöpande och innefattar en mängd

områden. Exempel på typiska situationer är när hon har behov av en ny blus till helgen eller en kamera till semesterresan, men har fullt upp på arbetet och när arbetsdagen är slut vill hon så snart som möjligt komma hem för att umgås med sin familj. Istället för skynda ut på stan efter arbetsdagen eller på annan ledig tid beställer hon enkelt det hon behöver i Urb-its app och får det överlämnat direkt till kontoret.

Kund 2 - Den innovationsomfamnande

Den innovationsomfamnande kunden är tidig med att testa och använda ny teknik och nya tjänster och var också en tidig brukare av andra "on-demand"-fenomen så som Uber och Airbnb. Personen är intresserad av och håller sig uppdaterad om olika trender och nya produkter, och stimuleras av direkt tillfredsställelse. Denna kund faller inom begreppet "tidiga brukare" (jämför engelskans: "early adopters"), som ofta fungerar både som opinionsbildare och trendsättare i samhället och tenderar att inspirera andra konsumenter.

Kunden hörde tidigt talas om Urb-it och tycker att detta helt nya sätt att handla väsentligt förbättrar köppplevelsen. I hans mening bör att få sin vara direkt och på sina egna villkor nu räknas till grundläggande hygienfaktorer. Denna kund behöver inte ha någon särskild vara i åtanke när han öppnar Urb-its app utan utforskar gärna utbudet såsom i ett virtuellt varuhus. Ett exempel på en köpsituation som uppstår är att kundens sökning i appen leder till ett spontant köp av någonting till hemmet. För den här kunden är Urb-its omedelbara överlämning en starkt differentierande faktor jämfört med konventionella e-handelsalternativ, då det ger samma direkta tillfredsställelse som att handla i butik.

Kund 3 - Gåvogivaren

Ett vanligt användningsområde för Urb-its tjänster är möjligheten att beställa en gåva som överlämnas direkt till en mottagare annan än den som beställer varan. Med ett stort urval av produkter som lämpar sig väl för gåvor, så som blombuketter, chokladaskar och stora födelsedagsballonger, är Urb-its gåvofunktion ett populärt val för alla typer av kunder.

I en typisk köpsituation sitter kunden på kontoret och inser på eftermiddagen att en god vän fyller år samma dag. Utan möjlighet att lämna arbetet har hon ingen praktisk möjlighet att vare sig köpa eller överlämna en födelsedagspresent i tid. Istället kan kunden enkelt beställa en present med Urb-its gåvofunktion och välja överlämning direkt till födelsedagsfiraren. Kunden kan dessutom alltid be om att få varan inslagen och skicka med en personlig hälsning.

Ovanstående situationer är alla exempel på hur Urb-it erbjuder den bekvämlighet, tidsbesparing och pålitliga service som konsumenter har behov av för att möta sina vardagliga behov. Genom en enkel och användarvänlig köpprocess, som hela vägen är på kundens villkor, tillgodoser Urb-its lösning kunders förändrade behov.

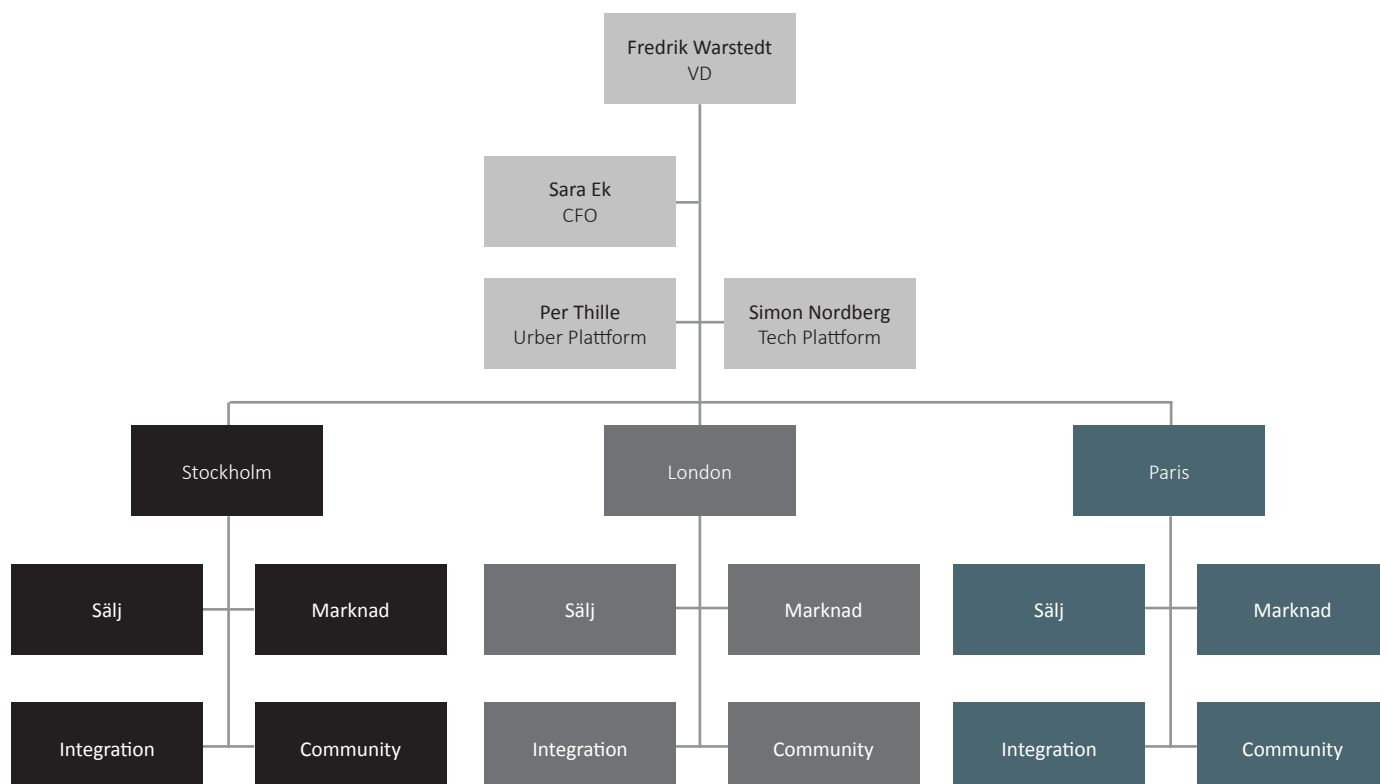
ORGANISATIONSSTRUKTUR OCH ANSTÄLLDA

Organisation

Urb-it har sitt huvudkontor i Stockholm där även majoriteten av Bolagets anställda arbetar. Bolaget har helägda dotterbolag i Paris, Urb-it Paris SAS, och London, Urb-it London Ltd, från vilken respektive regions försäljning och supporttjänster sköts.

Det finns för närvarande tre operativa enheter: Stockholm, London och Paris. Varje sådan ort har likartad organisationsstruktur.

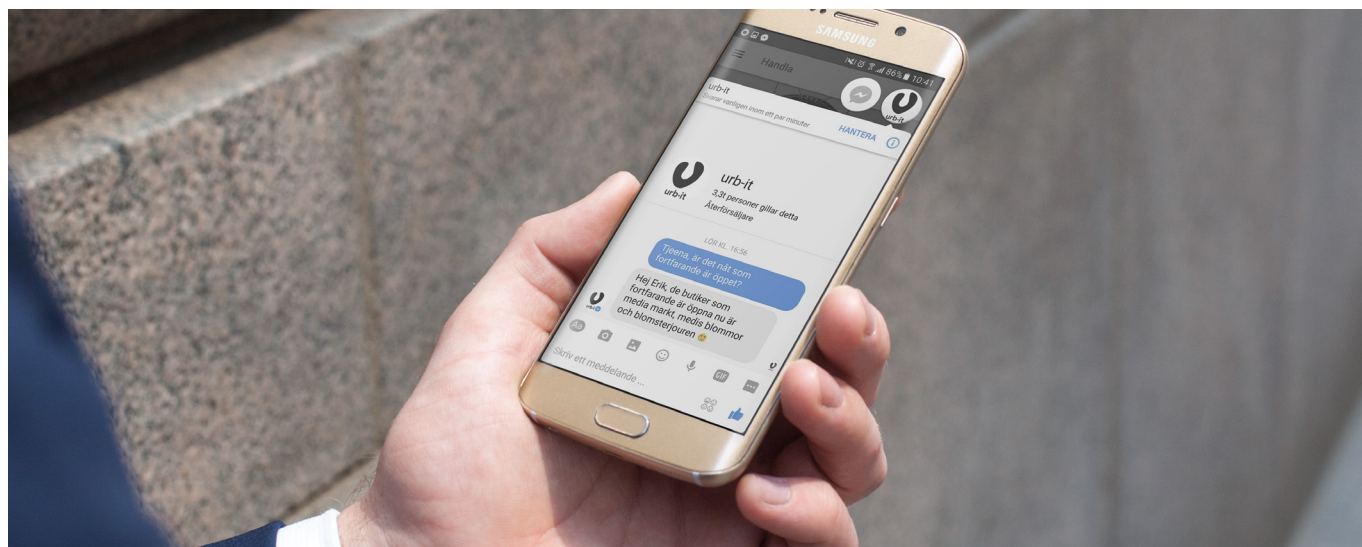
Till figuren nedan, som illustrerar Urb-its organisationsstruktur, kan följande förklaringar ges. Det finns ett huvudkontor, som i allt väsentligt hanterar frågor som redovisning och finansiering, teknikutveckling, utveckling av urber-modellen, central ledning, IR samt strategi och expansion.



Anställda

Per den 31 mars 2017 hade Urb-it totalt 49 heltidsanställda, av vilka 34 arbetade i Stockholm och 9 i Paris och 6 i London. Bo-

laget hade per samma datum även 13 konsulter som arbetade för Bolaget, framförallt inom IT, av dessa konsulter arbetade samtliga i Stockholm.





UTVALD FINANSIELL INFORMATION

Den finansiella informationen som redovisas nedan har hämtats från Urb-its reviderade koncernredovisning för räkenskapsåret som slutade 2016 med jämförelsetal för 2015, och vilken har upprättats med tillämpning av Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), om inte något annat anges. Observera att från och med räkenskapsåret 2016 redovisas i posten "Aktiverat arbete för egen räkning" även samtliga utgifter som under räkenskapsåret har lagts ned på egenproducerade anläggningstillgångar. Räkenskapsåret 2015 har omräknats i enlighet med denna princip från att tidigare ha aktiverats direkt i balansräkningen som immateriell tillgång. Informationen har även hämtats från Urb-its delårsrapport för tremånersperioden 1 januari - 31 mars 2017 (ej reviderad) med jämförelsetal för motsvarande period 2016 (ej reviderad), upprättad enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Förutom vad som uttryckligen anges häri, har ingen finansiell information i detta Prospekt reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Följande information bör läsas tillsammans med avsnittet "Kommentarer till den finansiella utvecklingen" och Urb-its reviderade koncernredovisningar.

RESULTATRÄKNING

	1 jan 2017 - 31 mar 2017 (3 månader)	1 jan 2016 - 31 mar 2016 (3 månader)	1 jan 2016 - 31 dec 2016 (12 månader)	1 jan 2015 - 31 dec 2015 (12 månader)
Belopp i SEK	Ej reviderat	Ej reviderat	Reviderat	Reviderat
Nettoomsättning	112 824	24 037	260 326	112 540
Aktiverat arbete för egen räkning	8 949 711	2 850 258	32 082 096	24 915 928
Övriga intäkter	-	4 859	20 888	229 666
Totalt	9 062 535	2 879 154	32 363 310	25 258 134
Rörelsekostnader				
Råvaror och förnödenheter	-	-12 819	-	-
Övriga externa kostnader	-19 476 611	-10 372 652	-55 102 560	-38 968 019
Personalkostnader	-8 175 272	-3 785 232	-23 023 345	-12 361 204
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 607 984	-2 618 190	-8 779 444	-3 641 653
Övriga rörelsekostnader	-25 106	-649	-	-
Rörelsekostnader totalt	-30 284 973	-16 789 542	-86 905 349	-54 970 876
Rörelseresultat	-21 222 438	-13 910 388	-54 542 039	-29 712 742
Finansiella poster				
Ränteintäkter och liknanden resultatposter	21	46	342	779
Räntekostnader och liknanden resultatposter	-816 472	-8 003	-452 655	-6 624
Finansiellt nettoresultat	-816 451	-7 957	-452 313	-5 845
Resultat efter finansiella poster	-22 038 889	-13 918 345	-54 994 352	-29 718 587
Skatt	-	-	85 937	-
Periodens resultat	-22 038 889	-13 918 345	-54 908 415	-29 718 587

BALANSRÄKNING

	31 mar 2017 (3 månader) Ej reviderat	31 mar 2016 (3 månader) Ej reviderat	31 dec 2016 (12 månader) Reviderat	31 dec 2015 (12 månader) Reviderat
Belopp i SEK				
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>				
Inventarier, verktyg och installationer	133 206	-	57 426	-
Materiella tillgångar totalt	133 206	-	57 426	-
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	60 827 671	31 395 895	54 479 043	31 363 827
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	358 910	200 000	347 935	-
Immateriella tillgångar totalt	61 186 581	31 595 895	54 826 978	31 363 827
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>				
Andra långfristiga fordringar	932 234	-	332 947	-
Anläggningstillgångar totalt	62 252 021	31 595 895	55 217 351	31 363 827
Omsättningstillgångar				
<i>Kortfristiga fordringar</i>				
Kundfordringar	380 309	29 329	124 998	47 631
Övriga kortfristiga fordringar	905 164	966 303	1 436 870	348 846
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	568 237	21 609	315 025	294 779
Kortfristiga fordringar totalt	1 853 710	1 017 241	1 876 893	691 256
<i>Kassa och bank</i>	<i>3 388 304</i>	<i>2 624 829</i>	<i>1 415 388</i>	<i>1 697 220</i>
Omsättningstillgångar totalt	5 242 014	3 642 070	3 292 281	2 388 476
TILLGÅNGAR TOTALT	67 494 035	35 237 965	58 509 632	33 752 303

BALANSRÄKNING (FORTS.)

	31 mar 2017 (3 månader) Ej reviderat	31 mar 2016 (3 månader) Ej reviderat	31 dec 2016 (12 månader) Reviderat	31 dec 2015 (12 månader) Reviderat
Belopp i SEK				
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	1 389 474	81 000	1 389 477	81 000
Pågående nyemission	145 895	6 500	-	-
Övrigt tillskjutet kapital	120 370 528	73 483 500	102 666 420	54 905 109
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	-115 024 659	-51 943 633	-92 976 977	-38 073 295
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	6 881 238	21 627 367	11 078 920	16 912 814
Summa eget kapital	6 881 238	21 627 367	11 078 920	16 912 814
Avsättningar				
Uppskjuten skatteskuld	168 837	-	168 837	-
Summa avsättningar	168 837	-	168 837	-
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	-	-	14 879	-
Konvertibelt skuldebrev	30 740 101	-	23 657 558	-
Förskott från kunder	11 205	583	11 205	-
Leverantörsskulder	24 958 008	11 949 224	18 506 752	6 654 701
Aktuella skatteskulder	-	220 734	-	-
Övriga kortfristiga skulder	1 979 844	511 152	2 510 071	9 255 883
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 754 802	928 905	2 561 410	928 905
Kortfristiga skulder totalt	60 443 960	13 610 598	47 261 875	16 839 489
EGET KAPITAL OCH SKULDER TOTALT	67 494 035	35 237 965	58 509 632	33 752 303

KASSAFLÖDESANALYS

	1 jan 2017 - 31 mar 2017 (3 månader)	1 jan 2016 - 31 mar 2016 (3 månader)	1 jan 2016 - 31 dec 2016 (12 månader)	1 jan 2015 - 31 dec 2015 (12 månader)
Belopp i SEK	Ej reviderat	Ej reviderat	Reviderat	Reviderat
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Rörelseresultat före finansiella poster	-21 222 438	-13 910 388	-54 542 039	-29 712 742
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2 607 984	2 618 190	8 784 200	3 640 158
Erhållen ränta	21	46	342	779
Erlagd ränta	-825 265	-10 105	-62 035	-5 129
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet	-19 439 698	-11 302 257	-45 819 532	-26 076 934
Ökning/minskning kundfordringar	-255 311	18 302	-77 367	-47 631
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	278 494	-344 287	-1 108 270	-1 601 985
Ökning/minskning av leverantörsskulder	6 451 256	5 294 523	11 852 051	-2 928 157
Ökning/minskning av övriga kortfristiga rörelseskulder	-336 835	-8 523 414	-5 087 223	8 876 120
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-13 302 094	-14 857 133	-40 240 341	-18 574 617
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-8 967 587	-2 850 258	-32 230 031	-24 915 928
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-75 780	-	-70 013	-
Placeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar	-599 287	-	-332 947	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9 642 654	-2 850 258	-32 632 991	-24 915 928
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	17 850 000	18 635 000	48 166 500	39 686 609
Upptagna lån	7 067 664	-	24 425 000	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	24 917 664	18 635 000	72 591 500	39 686 609
Periodens kassaflöde	1 972 916	927 609	-281 832	-3 803 936
Likvida medel vid periodens början	1 415 388	1 697 220	1 697 220	5 501 156
Likvida medel vid periodens slut	3 388 304	2 624 829	1 415 388	1 697 220

NYCKELTAL

TSEK	1 januari - 31 mars ¹⁾		1 januari – 31 december ²⁾	
	2017	2016	2016	2015
Nettoomsättning	113	24	260 ³⁾	113 ³⁾
Nettoomsättningstillväxt, procent	369	N/A	131	2 933
Rörelseresultat	-21 222	-13 910	-54 542	-29 713
Rörelsemarginal, procent	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
EBITDA	-18 614	-11 292	-45 763	-26 071
EBITDA-marginal, procent	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Periodens resultat	-22 039	-13 918	-54 994 ³⁾	-29 179 ³⁾
Vinstmarginal, procent	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Soliditet, procent	10	61	19 ³⁾	50 ³⁾
Balansomslutning	67 494	35 238	58 510 ³⁾	33 752 ³⁾
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-13 303	14 857	-40 240	-18 575
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	6 881	21 627	11 079	16 913
Medelantalet anställda under perioden	49	24	28 ³⁾	14 ³⁾

- 1) Följande mått är hämtade från Bolagets ej reviderade konsoliderade delårsrapport per och för tremånadersperioden som avslutades den 31 mars 2017, med jämförelsesiffror för tremånadersperioden som avslutades den 31 mars 2016: Nettoomsättning, Rörelseresultat, Periodens resultat, Soliditet, Balansomslutning, Kassaflöde från den löpande verksamheten, Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare och Medelantalet anställda under perioden. Alla övriga mått är hämtade från Bolaget interna rapporteringssystem.
- 2) Följande mått är hämtade från Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2015 och 2016: Nettoomsättning, Rörelseresultat, Periodens resultat, Soliditet, Balansomslutning, Kassaflöde från den löpande verksamheten, Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare och Medelantalet anställda under perioden. Alla övriga mått är hämtade från Bolagets interna rapporteringssystem.
- 3) Nettoomsättning, Periodens resultat, Soliditet, Balansomslutning och Medelantalet anställda under perioden för perioderna 1 januari – 31 december 2015 och 2016 är reviderade. Övriga nyckeltal är oreviderade.

EBITDA

Bolaget har valt att redovisa nyckeltalen EBITDA och EBITDA-marginal då dessa visar rörelsens underliggande resultat rensat från effekten av avskrivningar vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid då avskrivningar avser historiska investeringar.

TSEK	1 januari - 31 mars		1 januari – 31 december	
	2017	2016	2016	2015
Rörelseresultat	-21 222	-13 910	-54 542	-29 713
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	2 608	2 618	8 779	3 642
EBITDA	-18 614	-11 292	-45 763	-26 071
<i>EBITDA-marginal, procent</i>	<i>Neg.</i>	<i>Neg.</i>	<i>Neg.</i>	<i>Neg.</i>

Soliditet

Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet Soliditet då det visar på Bolagets fortlevnadsgrad.

TSEK	1 januari - 31 mars		1 januari – 31 december	
	2017	2016	2016	2015
Totala tillgångar	67 494	35 238	58 510	33 752
Eget kapital	6 881	21 627	11 079	16 913
Soliditet	10%	61%	19%	50%

NYCKELTALSDEFINITIONER

Nedan anges Urb-its definitioner av ett antal alternativa nyckeltal som används i Prospektet och som inte har definierats eller specificerats enligt BFNAR ("Alternativa Nyckeltal"). Urb-it bedömer att dessa Alternativa Nyckeltal används av vissa investerare, värdepappersanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått på resultatutveckling och finansiell ställning. Dessa Alternativa Nyckeltal har, om inget annat anges, inte reviderats och ska inte betraktas enskilt eller som ett alternativ till nyckeltal framtagna i enlighet med BFNAR. Dessutom bör sådana Alternativa Nyckeltal, såsom Urb-it har definierat dem, inte jämföras med andra nyckeltal med liknande namn som används av andra bolag. Detta beror på att dessa Alternativa Nyckeltal inte alltid definieras på samma sätt och andra bolag kan ha beräknat dem på ett annat sätt än Urb-it.

	Definition	Motivering
Nettoomsättningstillväxt	Procentuell förändring i nettoomsättning mellan perioderna.	Nettoomsättningstillväxten redovisas av Bolaget eftersom detta nyckeltal anses bidra till investerarens förståelse för Bolagets historiska utveckling.
Rörelsemarginal	Rörelseresultat i relation till nettoomsättning.	Bolaget anser att rörelsemarginal är ett användbart nyckeltal tillsammans med omsättningstillväxt vid övervakning av värdeskapande.
EBITDA	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet EBITDA då detta visar rörelsens underliggande resultat rensat från effekten av avskrivningar vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid då avskrivningar avser historiska investeringar.
EBITDA-marginal	EBITDA i procent av nettoomsättning.	Bolaget anser att EBITDA-marginal är ett användbart nyckeltal tillsammans med ökning nettoomsättning vid övervakning av värdeskapande.
Vinstmarginal	Periodens resultat efter skatt i relation till nettoomsättning.	Nyckeltal som visar hur mycket värde som tillfaller aktieägarna i Bolaget.
Soliditet	Eget kapital i relation till totala tillgångar.	Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet soliditet då det visar på Bolagets fortlevnadsgrad.

KOMMENTARER TILL DEN UTVALDA FINANSIELLA INFORMATIONEN

Informationen nedan skall läsas tillsammans med avsnittet "Utvald finansiell information" och Bolagets reviderade koncernredovisningar och den ej reviderade delårsrapporten för perioden 1 januari – 31 mars 2017. Bolagets reviderade koncernredovisningar och den ej reviderade delårsrapporten för perioden 1 januari – 31 mars 2017 har upprättats med tillämpning av Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

RESULTATRÄKNING

Jämförelse mellan perioden 1 januari - 31 mars 2017 och 1 januari - 31 mars 2016

Rörelsens intäkter

Bolagets nettoomsättning uppgick under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 till 113 TSEK, vilket motsvarar en ökning med 89 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då nettoomsättningen uppgick till 24 TSEK. Ökningen beror främst på en etablerad närvaro av Bolagets shoppingtjänst i London.

Övriga externa kostnader

Bolagets övriga externa kostnader ökade under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 med 9 104 TSEK till 19 477 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då övriga externa kostnader uppgick till 10 373 TSEK. Ökningen är främst hänförlig till ökade kostnader för marknadsföring, konsultkostnader och övriga kostnader.

Personalkostnader

Personalkostnader i Bolaget uppgick under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 till 8 175 TSEK, vilket motsvarar en ökning med 4 390 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då de uppgick till 3 785 TSEK. Ökningen av personalkostnader är framförallt hänförlig till Bolagets expansion av verksamheten till Paris och London.

Av- och nedskrivningar

Bolagets av- och nedskrivningar av materiella- och immateriella anläggningstillgångar uppgick under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 till 2 608 TSEK, vilket motsvarar en minskning med 10 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då de uppgick till 2 618 TSEK.

Rörelseresultat

Under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 uppgick Bolagets rörelseresultat till -21 222 TSEK vilket motsvarar en minskning om 7 312 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då rörelseresultatet uppgick till -13 910 TSEK. Minskningen beror främst på omkostnader i samband med expansion av Bolagets verksamhet till Paris och London.

Finansiella poster

Bolagets finansiella kostnader ökade under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 med 809 TSEK till 817 TSEK från 8 TSEK under perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016. Ökningen är huvudsakligen hänförlig till Bolagets ökande skulder.

Resultat före skatt

Under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 redovisade Bolaget ett resultat före skatt om -22 039 TSEK vilket motsvarar en minskning om 8 121 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då Bolaget redovisade ett resultat före skatt om -13 918 TSEK.

Skatt

Under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 och perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 redovisade Bolaget inte någon skatt.

Periodens resultat

Under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 redovisade Bolaget ett resultat för perioden om -22 039 TSEK vilket motsvarar en minskning om 8 121 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då periodens resultat uppgick till -13 918 TSEK.

Jämförelse mellan räkenskapsåren 2016 och 2015

Rörelsens intäkter

Bolagets nettoomsättning uppgick under helåret 2016 till 260 TSEK, vilket motsvarar en ökning med 147 TSEK jämfört med helåret 2015 då nettoomsättningen uppgick till 113 TSEK. Ökningen beror främst på en framgångsrik utveckling av Bolagets shoppingtjänst i Stockholm samt en etablerad närvaro i Paris och London.

Övriga externa kostnader

Bolagets övriga externa kostnader ökade under helåret 2016 med 16 135 TSEK till 55 103 TSEK jämfört med helåret 2015 då övriga externa kostnader uppgick till 38 968 TSEK. Ökningen är främst hänförlig till ökade kostnader för marknadsföring, konsultkostnader och övriga kostnader.

Personalkostnader

Personalkostnader i Bolaget uppgick under helåret 2016 till 23 023 TSEK vilket motsvarar en ökning om 10 662 TSEK jämfört med helåret 2015 då de uppgick till 12 361 TSEK. Ökningen av personalkostnader är framförallt hänförlig till Bolagets expansion av verksamheten till Paris och London. Medelantalet anställda ökade under helåret 2016 med 20 personer till 34 personer jämfört med 14 under helåret 2015.

Av- och nedskrivningar

Bolagets av- och nedskrivningar av materiella- och immateriella anläggningstillgångar uppgick under helåret 2016 till 8 779 TSEK vilket är en ökning om 5 137 TSEK från helåret 2015 då de uppgick till 3 642 TSEK. Ökningen är huvudsakligen hänförlig till Bolagets ökade investeringstakt i Bolagets tekniska plattform.

Rörelseresultat

Under helåret 2016 uppgick Bolagets rörelseresultat till -54 542 TSEK vilket motsvarar en minskning om 24 829 TSEK jämfört med helåret 2015 då rörelseresultatet uppgick till -29 713 TSEK. Minskningen beror främst på omkostnader i samband med expansion av Bolagets verksamhet till Paris och London.

Finansiella poster

Bolagets finansiella kostnader ökade under helåret 2016 med 446 TSEK till 453 TSEK från 7 TSEK under helåret 2015.

Resultat före skatt

Under helåret 2016 redovisade Bolaget ett resultat före skatt om -54 994 TSEK vilket motsvarar en minskning om 25 275 TSEK jämfört med helåret 2015 då Bolaget redovisade ett resultat före skatt om -29 719 TSEK.

Skatt

Under helåret 2016 redovisade Bolaget en skatt på periodens resultat om 86 TSEK vilket motsvarar en ökning med 86 TSEK jämfört med helåret 2015 då Bolaget redovisade en skatt på periodens resultat om 0 TSEK.

Periodens resultat

Under helåret 2016 redovisade Bolaget ett resultat för perioden om -54 908 TSEK vilket motsvarar en minskning om 25 189 TSEK jämfört med helåret 2015 då periodens resultat uppgick till -29 719 TSEK.

TILLGÅNGAR

Jämförelse mellan perioden 1 januari - 31 mars 2017 och 1 januari - 31 mars 2016

Balansposter angivna inom parenteser avser balansdatum 2016-03-31.

Totala tillgångar

Per den 31 mars 2017 uppgick Bolagets totala tillgångar till 67 494 TSEK (35 238 TSEK) varav 62 252 TSEK (31 596 TSEK) ut-

gjorde anläggningstillgångar och 5 242 TSEK (3 642 TSEK) utgjorde omsättningstillgångar.

Anläggningstillgångar

Bolagets anläggningstillgångar uppgick per den 31 mars 2017 till 62 252 TSEK (31 596 TSEK) varav 61 187 TSEK (31 596 TSEK) utgjordes av immateriella anläggningstillgångar och 133 TSEK (0 TSEK) materiella anläggningstillgångar. Ökningen beror på fortsatta investeringar i Bolagets tekniska plattform. Bolagets finansiella anläggningstillgångar uppgick per den 31 mars 2017 till 932 TSEK (0 TSEK).

Omsättningstillgångar

Bolagets omsättningstillgångar bestod per den 31 mars 2017 av kundfordringar om 380 TSEK (29 TSEK), övriga kortfristiga fordringar om 905 TSEK (966 TSEK), förutbetalda kostnader och upplupna intäkter om 568 TSEK (22 TSEK) och likvida medel om 3 388 TSEK (2 625 TSEK).

Jämförelse mellan räkenskapsåren 2016 och 2015

Balansposter angivna inom parenteser avser balansdatum 2015-12-31.

Totala tillgångar

Per den 31 december 2016 uppgick Bolagets totala tillgångar till 58 510 TSEK (33 752 TSEK) varav 55 217 TSEK (31 364 TSEK) utgjorde anläggningstillgångar och 3 292 TSEK (2 389 TSEK) utgjorde omsättningstillgångar.

Anläggningstillgångar

Bolagets anläggningstillgångar uppgick per den 31 december 2016 till 55 217 TSEK (31 364 TSEK) varav 54 827 TSEK (31 364 TSEK) utgjordes av immateriella anläggningstillgångar och 57 TSEK (0 TSEK) materiella anläggningstillgångar. Ökningen beror på fortsatta investeringar i Bolagets tekniska plattform. Bolagets finansiella anläggningstillgångar uppgick per den 31 december 2016 till 333 TSEK (0 TSEK).

Omsättningstillgångar

Bolagets omsättningstillgångar bestod per den 31 december 2016 av kundfordringar om 125 TSEK (48 TSEK), övriga kortfristiga fordringar om 1 437 TSEK (349 TSEK), förutbetalda kostnader och upplupna intäkter om 315 TSEK (295 TSEK) och likvida medel om 1 415 TSEK (1 697 TSEK).

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Jämförelse mellan perioden 1 januari - 31 mars 2017 och 1 januari - 31 mars 2016

Balansposter angivna inom parenteser avser balansdatum 2016-03-31.

Eget kapital

Eget kapital uppgick per den 31 mars 2017 till 6 881 TSEK (21 627 TSEK) motsvarande en minskning om 14 746 TSEK.

Totala skulder

Bolagets totala skulder uppgick per den 31 mars 2017 till 60 444 TSEK (13 611 TSEK) varav 0 TSEK (0 TSEK) var långfristiga skulder, 60 275 (13 611 TSEK) var kortfristiga skulder och 169 TSEK (0 TSEK) var uppskjuten skatteskuld.

Kortfristiga skulder

De kortfristiga skulderna bestod per den 31 mars 2017 till huvudsak av 30 740 TSEK (0 TSEK) konvertibelt skuldebrev, 24 958 TSEK (11 949 TSEK) leverantörsskulder, 1 980 TSEK (511 TSEK) övriga kortfristiga skulder och 2 755 TSEK (929 TSEK) upplupna kostnader och förutbetalda intäkter. Ökningen beror främst på ökning i leverantörsskulder och upptaget konvertibelt skuldebrev.

Jämförelse mellan räkenskapsåren 2016 och 2015

Balansposter angivna inom parenteser avser balansdatum 2015-12-31.

Eget kapital

Eget kapital uppgick per den 31 december 2016 till 11 079 TSEK (16 913 TSEK) motsvarande en minskning om 5 834 TSEK vilken är hänförlig till periodens resultat ökat med emissioner.

Totala skulder

Bolagets totala skulder uppgick per den 31 december 2016 till 47 431 TSEK (16 840 TSEK) varav 0 TSEK (0 TSEK) var långfristiga skulder, 47 262 TSEK (16 840 TSEK) var kortfristiga skulder och 169 TSEK (0 TSEK) var uppskjuten skatteskuld.

Kortfristiga skulder

De kortfristiga skulderna bestod per den 31 december 2016 till huvudsak av 23 658 TSEK (0 TSEK) konvertibelt skuldebrev, 18 507 TSEK (6 655 TSEK) leverantörsskulder, 2 510 TSEK (9 256 TSEK) övriga kortfristiga skulder och 2 561 TSEK (929 TSEK) upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.

KASSAFLÖDE

Jämförelse mellan perioden 1 januari - 31 mars 2017 och 1 januari - 31 mars 2016

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 till -13 303 TSEK, vilket motsvarar en ökning om 1 555 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -14 858 TSEK. Ökningen beror på en ökning av leverantörsskulder, delvis minskad av ökade kostnader.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 till -9 643 TSEK, motsvarande en minskning med 6 793 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då kassaflödet från investerings-

verksamheten uppgick till -2 850 TSEK.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 uppgick Bolagets kassaflöde från finansieringsverksamheten till 24 918 TSEK motsvarande en ökning med 6 283 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 18 635 TSEK. Ökningen beror främst på upptagande av lån om 7 068 TSEK.

Jämförelse mellan räkenskapsåren 2016 och 2015

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under helåret 2016 till -40 240 TSEK, vilket motsvarar en minskning om 21 665 TSEK jämfört med samma period föregående år då kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -18 575 TSEK.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under året 2016 till -32 633 TSEK, motsvarande en minskning med 7 717 TSEK jämfört med samma period 2015 då kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -24 916 TSEK. Minskningen beror huvudsakligen på Bolagets ökade investeringstakt i utvecklingen av Bolagets tekniska plattform.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Under helåret 2016 uppgick Bolagets kassaflöde från finansieringsverksamheten till 72 592 TSEK motsvarande en ökning med 32 905 TSEK jämfört med helåret 2015 då kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 39 687 TSEK. Ökningen beror främst på de nyemissioner som Bolaget genomförde under 2016.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER PERIODEN 1 JANUARI 2015 - 31 MARS 2017

Under 2015 lanserades Urb-its shoppingtjänst i Stockholm och Bolaget etablerade en närvaro i Paris genom dotterbolaget Urb-it Paris SAS.

Under 2016 lanserades Urb-its egen check-out-lösning, Click & Get, samt Bolagets egen marknadsplats genom direkt handel i Urb-its app. Därutöver slutförde Bolaget utvecklingen av lagersaldotjänsten Inventory Management Systems (IMS) och etablerade en närvaro i London genom dotterbolaget Urb-it London Ltd.

Bolaget har under första kvartalet 2017 genomfört en kvittning av lån om cirka 17,9 MSEK från huvudägaren Lage Jonason mot nyemitterade aktier i syfte att stärka det egna kapitalet. Ytterligare information om kvittningen återfinns i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information".

KAPITALISERING, SKULDSÄTTNING OCH ANNAN FINANSIELL INFORMATION

Tabellerna i detta avsnitt redovisar Bolagets kapitalstruktur och skuldsättning på koncernnivå per den 31 mars 2017. Se avsnitt "Aktiekapital och ägarförhållanden" för ytterligare information angående Bolagets aktiekapital och aktier. Tabellerna i detta avsnitt inkluderar endast räntebärande skulder och bör läsas tillsammans med avsnittet "Kommentarer till den utvalda finansiella informationen".

KAPITALSTRUKTUR

I tabellen nedan sammanfattas Urb-its kapitalstruktur per den 31 mars 2017. Tabellen inkluderar endast räntebärande skulder. Bolagets eget kapital uppgick till 6 881 TSEK, varav Bolagets aktiekapital uppgick till 1 389 TSEK.

TSEK	31 mars 2017
Kortfristiga räntebärande skulder	
Mot borgen	-
Mot säkerhet	-
Utan borgen eller säkerheter	30 740
Summa kortfristiga räntebärande skulder	30 740
 Långfristiga räntebärande skulder	
Mot borgen	-
Mot säkerhet	-
Utan borgen eller säkerheter	-
Summa långfristiga räntebärande skulder	-
 Eget kapital	
Aktiekapital	1 389
Pågående nyemission	146
Övrigt tillskjutet kapital	120 371
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	-115 025
Summa eget kapital	6 881

NETTOSKULDSÄTTNING

Nedanstående tabell presenterar Urb-its nettoskuldsättning per 31 mars 2017. Tabellen omfattar endast räntebärande skulder. Bolaget har ingen indirekt skuldsättning eller eventalförpliktelser.

TSEK	31 mars 2017
(A) Kassa	3 388
(B) Andra likvida medel	-
(C) Lätt realiserbara värdepapper	-
(D) Likviditet (A) + (B) + (C)	3 388
(E) Kortfristiga finansiella fordringar	-
 (F) Kortfristiga räntebärande bankkulder	-
(G) Kortfristiga del av långfristiga räntebärande skulder	-
(H) Andra kortfristiga räntebärande skulder	30 740
(I) Kortfristiga räntebärande skulder (F) + (G) + (H)	30 740
 (J) Netto kortfristig räntebärande skuldsättning (I) - (E) - (D)	27 352
(K) Långfristiga räntebärande banklån	-
(L) Emitterade räntebärande obligationer	-
(M) Andra långfristiga räntebärande skulder	-
(N) Långfristig räntebärande skuldsättning (K) + (L) + (M)	-
(O) Nettoskuldsättning (J) + (N)	27 352

RÖRELSEKAPITALUTTALANDE

Urb-its styrelse bedömer att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för Bolagets aktuella behov under den kommande tolv månadersperioden. Bolagets befintliga rörelsekapital bedöms räcka till och med juli 2017. Kreditram för bryggglånefinansiering från Erik Penser Bank AB om högst 15 MSEK har upptagits efter delårsrapporten 2017 för att säkerställa Bolagets rörelsekapitalbehov fram till Erbjudandet. Bolaget bedömer att underskottet i rörelsekapital för den kommande tolv månadersperioden uppgår till cirka 65 MSEK. För att tillföra rörelsekapital genomför Bolaget föreliggande emission som en del av Erbjudandet vilken förväntas tillföra Bolaget 110 MSEK före emissionskostnader om Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas och cirka 127 MSEK före emissionskostnader om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.

Av de 110 MSEK före emissionskostnader som förväntas tillföras Bolaget utgår 37 MSEK genom kvittning av lån och konvertibler till befintliga aktieägare, högst 15 MSEK genom återbetalning av bryggglånefinansiering till Erik Penser Bank AB samt cirka 7 MSEK i emissionskostnader. För att återstoden skall uppgå till minst 65 MSEK har Bolagets huvudägare, Lage Jonason, beviljat Bolaget en kreditutfästelse på maximalt 25 MSEK, tillgänglig från februari 2018, för att trygga verksamheten under kommande tolv månadersperiod. Bolagets styrelse bedömer att föreliggande emission, tillsammans med ovan nämnda kreditutfästelse, är tillräcklig för att trygga verksamheten under kommande tolv månadersperiod. Skulle Erbjudandet inte kunna genomföras eller tecknas i erforderlig utsträckning eller om kassaflödet inte utvecklas i enlighet med Urb-its styrelse bedömningar, kan Bolaget överväga ytterligare kapitalanskaffningar. Dessa skulle kunna utgöras av exempelvis nyemission eller lån alternativt annat tillskott från Bolagets ägare. Om Bolaget misslyckas med att erhålla sådan finansiering kan Urb-it komma att tvingas avveckla eller omstrukturera hela eller delar av sin verksamhet.

KAPITALRESURSER

Investeringar

Urb-it investerar löpande i utveckling av Bolagets tekniska plattform. Investeringarna i materiella anläggningstillgångar är begränsade och består främst av inventarier. Investeringarna i immateriella anläggningstillgångar består av aktiverade kostnader för utveckling av Urb-its tekniska plattform. Bolagets investeringar uppgick under perioden 1 januari 2017 - 31 mars 2017 till 8 961 TSEK vilket motsvarar en ökning med 6 111 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 mars 2016 då de uppgick till 2 850 TSEK. Under helåret 2016 uppgick Bolagets investeringar till 32 557 TSEK vilket motsvarar en ökning med 7 641 TSEK jämfört med helåret 2015 då investeringarna uppgick till 24 916 TSEK. Samtliga investeringar som gjorts under de senaste två åren har finansierats via nyemissioner.

Immateriella anläggningstillgångar

Urb-its immateriella anläggningstillgångar består främst av balanserade utgifter för utvecklingsarbeten. Per den 31 mars 2017 uppgick de immateriella anläggningstillgångarna till 61 187 TSEK (31 596 TSEK). Samtliga immateriella anläggningsstillgångar skrivs av på 5 år. Nedskrivningsbehovet på dessa

tillgångar prövas vid indikationer på att det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet.

Materiella anläggningstillgångar

Urb-its materiella anläggningstillgångar består av inventarier, verktyg och installationer. Per den 31 mars 2017 uppgick materiella anläggningstillgångar till 133 TSEK (0 TSEK). Urb-it har inga tillgångar som är leasade eller som det finns inteckningar för.

Finansiella anläggningstillgångar

Bolagets finansiella anläggningstillgångar består av andra långfristiga fordringar. De finansiella anläggningstillgångarna uppgick per den 31 mars 2017 till 932 TSEK (0 TSEK).

Pågående och framtida investeringar

Urb-its pågående och framtida investeringar innefattar främst vidareutveckling av Bolagets tekniska plattform. Dessa investeringar uppgick under första kvartalet 2017 till 9 MSEK och bedöms uppgå till totalt cirka 12 MSEK för helåret 2017. Därefter bedömer Bolaget att investeringar i Bolagets tekniska plattform kommer uppgå till cirka 10 MSEK årligen. Investeringar i Bolagets tekniska plattform skall finansieras via emissionslikviden.

VÄSENTLIGA TENDENSER

Utöver vad som anges i avsnittet "Riskfaktorer" och "Marknadsöversikt" känner Bolaget inte till några tendenser, osäkerhetsfaktorer, potentiella skulder eller andra krav, åtaganden eller händelser som skulle komma att ha en väsentlig inverkan på Bolagets affärsverksamhet. Bolaget känner inte heller till några offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska eller andra åtgärder som, direkt eller indirekt, väsentligt påverkar eller skulle kunna påverka Bolagets verksamhet.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER DEN 31 MARS 2017

Efter balansdagen den 31 mars 2017 har årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 beslutat om en uppdelning av aktier, varvid varje aktie delades upp i 11 333, vilket ökade antalet aktier i Bolaget till 12 522 965 aktier. Vidare beslutade årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 att anta en ny styrelse där Lage Jonason (ordförande) omvaldes och Andrea Rosengren, Fredrik Warstedt och Anna Wikner valdes till nya ledamöter. Årsstämman beslutade även att anta en ny bolagsordning som bland annat innebär att Bolaget byter bolagskategori till publikt bolag samt att Bolaget byter namn från Urb-it & Associates AB till Urb-it AB (publ). Efter balansdagen den 31 mars 2017 har styrelsen utsett Fredrik Warstedt till ny VD för Bolaget. Bolaget har efter balansdagen den 31 mars 2017 upptagit en kreditram för bryggglånefinansiering från Erik Penser Bank AB om högst 15 MSEK för att säkerställa Bolagets rörelsekapitalbehov fram till Erbjudandet. Därtill har Lage Jonason lämnat ett lån om 5 MSEK samt en kreditutfästelse om maximalt 25 MSEK till Bolaget. Ytterligare information om lånet och kreditutfästelsen återfinns i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information". Förutom ovanstående har inga andra händelser inträffat sedan den senast offentliggjorda finansiella informationen per den 31 mars 2017.

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR

STYRELSE

Urb-its styrelse består av fyra ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordföranden, utan suppleanter, vilka valts för tiden intill slutet av årsstämman 2018. Tabellen nedan visar ledamöterna i styrelsen, när de först valdes in i styrelsen och om de är oberoende i förhållande till Bolaget och/eller Bolagets större aktieägare.

Namn	Befattning	Ledamot sedan	Oberoende i förhållande till	
			Bolaget och bolagsledningen	Bolagets större aktieägare
Lage Jonason	Styrelseordförande	2014	Ja	Nej
Andrea Rosengren	Styrelseledamot	2017	Ja	Ja
Fredrik Warstedt	Styrelseledamot	2017	Nej	Ja
Anna Wikner	Styrelseledamot	2017	Ja	Ja



Lage Jonason

Född 1951. Styrelseordförande sedan 2014.

Utbildning: Jur. kand samt civilekonom-examen från Lunds Universitet.

Övriga nuvarande

befattningar: Styrelseordförande för INSPI AB. Styrelseledamot för Culot AB, QQM Fund Management AB, Invisio Communications AB, Lage Jonason AB, Aktiebolaget G C Lapidem och Aktiebolaget I.V. Numen Adest. Verkställande direktör för Lage Jonason AB.

Tidigare befattningar

(senaste fem åren): Inga.

Aktieäggande i Bolaget:

Lage Jonason innehar, genom bolag och privat, 6 063 155 aktier i Bolaget.



Fredrik Warstedt

Född 1989. Styrelseledamot och verkställande direktör sedan 2017.

Utbildning: Kandidatexamen i ekonomi från Handelshögskolan i Stockholm.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelsesuppleant för Mats Warstedt AB.

Tidigare befattningar (senaste fem

åren): Inga.

Aktieäggande i Bolaget: Fredrik Warstedt innehar inga aktier i Bolaget.



Anna Wikner

Född 1984. Styrelseledamot sedan 2017.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelsesuppleant för Mr Underhill Pints AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Inga.

Aktieäggande i Bolaget: Anna Wikner innehar 11 333 aktier i Bolaget.



Andrea Rosengren

Född 1980. Styrelseledamot sedan 2017.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i Medieteknik från Kungliga Tekniska högskolan.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för And I AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Inga.

Aktieäggande i Bolaget: Andrea Rosengren innehar inga aktier i Bolaget.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE



Fredrik Warstedt

Född 1989. Styrelseledamot och verkställande direktör sedan 2017.
Se ovan under "Styrelse".



Sara Ek

Född 1984. CFO sedan 2017.

Utbildning: Masterexamen i industriell ekonomi samt masterexamen i fastighet och finans från Kungliga Tekniska högskolan.

Övriga nuvarande befattningar: Inga.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Ansvarig för Strategi/Expansion för Urb-it. Managementkonsult Bearing-Point.

Aktieäggande i Bolaget: Sara Ek innehar inga aktier men innehar 5 teckningsoptioner i Bolaget.¹⁾



Per Thille

Född 1975. Chef för Urber Plattform sedan 2014.

Utbildning: Magisterexamen i företags ekonomi från Stockholms universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Inga.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Business Manager för Jetpak Stockholm AB.

Aktieäggande i Bolaget: Per Thille innehar inga aktier men innehar 7 teckningsoptioner i Bolaget.¹⁾



Simon Nordberg

Född 1980. CTO sedan 2017.²⁾

Utbildning: Magisterexamen i datavetenskap från Umeå universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för och delägare i Brightn AB. Styrelseledamot för Hackerman AB och Jämtlandshubben AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Inga.

Aktieäggande i Bolaget: Simon Nordberg innehar inga aktier i Bolaget.

1) För ytterligare information se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden- Konvertibler, teckningsoptioner etc.".

2) Simon Nordberg arbetar som konsult för Bolaget genom Brightn AB.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR AVSEENDE STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ingen av ovanstående styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har något familjeband till annan styrelseledamot eller ledande befattningshavare. Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot Bolagets samt deras privata intressen och/eller andra åtaganden.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren dömts i bedrägerirelaterat mål. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har varit inblandad i någon konkurs, konkursförvaltning eller likvidation under de senaste fem åren. Ingen av Bolagets styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren varit föremål för anklagelser eller sanktioner av i lag eller förordning bemyndigade myndigheter eller förbjudits av domstol att ingå som medlem av en emittents förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Det har, såvitt styrelsen känner till, inte förekommit särskilda överenskommelser med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter, enligt vilka styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har tillsatts.

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets huvudkontor på adress Vattugatan 17, 111 52 Stockholm.

REVISOR

Bolagets revisor är sedan 2014 Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB, som på årsstämman den 12 maj 2017 omvaldes för perioden intill slutet av årsstämman 2018. Claes Sjödin (född 1974) är huvudansvarig revisor. Claes Sjödin är auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för auktoriserade revisorer). Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB:s kontorsadress är Torsgatan 21, 113 21 Stockholm. Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB har varit revisor under hela den period som den historiska finansiella informationen i detta Prospekt omfattar.

BOLAGSSTYRNING

BOLAGSSTYRNING I ALLMÄNHET

Före noteringen på Nasdaq First North grundades bolagsstyrelsen i Urb-it på svensk lagstiftning, främst aktiebolagslagen. När Bolaget är noterat på Nasdaq First North kommer Bolaget även att följa Nasdaq First Norths regelverk för emittenter. Då Bolaget ansöker om upptagande till handel på Nasdaq First North som är en oreglerad handelsplats finns det inget krav på Bolaget att följa svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Bolaget har av denna anledning valt att, i vart fall inledningsvis, inte tillämpa Koden.

BOLAGSSTÄMMA

Årsstämman, eller i förekommande fall, den extra bolagsstämman, är Urb-its högsta beslutande organ. Det är vid årsstämman eller den extra bolagsstämman som aktieägarna utövar sin rätt att besluta i Bolagets angelägenheter. Det är stämman som utser styrelsens ledamöter, väljer revisor, fastställer Bolagets och Koncernens resultaträkning och balansräkning, beslutar i frågan om ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter, beslutar om dispositioner beträffande Bolagets resultat och beslutar i ett antal andra frågor.

Kallelse till stämma sker genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska Bolaget genom annonsering i Svenska Dagbladet upplysa om att kallelse har skett. Vid årsstämman den 12 maj 2017 fattades beslut om sedvanliga ärenden såsom fastställande av antalet styrelseledamöter, val av styrelse och revisor, fastställande av arvode till styrelsen och revisor samt dispositioner avseende Bolagets resultat. Därutöver beslutades om ny bolagsordning, uppdelning av aktier, nyemission samt bemyndigande för styrelsen att besluta om emissioner av aktier, konvertibler eller teckningsoptioner.

STYRELSEN

Styrelsen är högst beslutande organ efter bolagsstämman. Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för Bolagets organisation och för förvaltningen av Bolagets angelägenheter. Styrelsens arbete leds av styrelsens ordförande och styrelsen är beslutför när mer än hälften av ledamöterna är närvarande. Vidare faller det under styrelsens ansvar att fortlöpande bedöma Bolagets och Koncernens ekonomiska situation, vilket görs genom att tillse att Bolagets organisation är utformad så att bokföring, medelsförvaltning och ekonomiska förhållanden i övrigt kontrolleras på ett tillförligt sätt.

Urb-its styrelse ska enligt bolagsordningen bestå av lägst tre och högst tio ledamöter med högst två suppleanter. Styrelseledamöterna väljs varje år på årsstämman för tiden fram till slutet av nästa årsstämma. Bolagets styrelse består idag av fyra ledamöter: Lage Jonason (ordförande), Andrea Rosengren,

Fredrik Warstedt och Anna Wikner. Bolagets styrelse presenteras mer detaljerat ovan i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

VALBEREDNING

Styrelsen avser att verka för att nästa årsstämma beslutar om instruktioner för valberedningen.

UTSKOTT

Styrelsen har gjort bedömningen att det mot bakgrund av verksamhetens omfattning och Bolagets storlek i dagsläget inte är motiverat att inrätta särskilda kommittéer avseende revisions- och ersättningsfrågor utan att dessa frågor behandlas inom styrelsen.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Urb-its verkställande direktör, Fredrik Warstedt, är ansvarig inför styrelsen och handhar den löpande förvaltningen av Bolaget. Utöver den verkställande direktören består den svenska ledningsgruppen av tre personer: Sara Ek, CFO, Simon Nordberg, CTO och Per Thille, chef för Urber Plattform.

Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare presenteras mer detaljerat ovan i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

INTERN KONTROLL

Styrelsens ansvar för intern kontroll regleras i aktiebolagslagen och årsredovisningslagen, vilken innehåller krav på årlig extern informationsgivning i bolagsstyrningsrapporten avseende hur den interna kontrollen av den finansiella rapporteringen är organiserad. Styrelsen och verkställande direktören har det övergripande ansvaret för den interna kontrollen avseende den finansiella rapporteringen.

REVISION

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning, koncernredovisning och räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Enligt Urb-its bolagsordning ska lägst en och högst två revisorer med eller utan revisorsuppleanter utses av bolagsstämman. Nuvarande revisor är det registrerade revisionsbolaget Öhrlings PricewaterhouseCooper AB, med auktoriserade revisorn Claes Sjödin som ansvarig revisor.

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ersättning till styrelseledamöter

Arvode och annan ersättning till Urb-its styrelseledamöter, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På årsstämman den 12 maj 2017 beslutades att arvode ska utgå till styrelsens ledamöter, inklusive ordförande, med totalt 400 000 SEK, vilket innebär 100 000 SEK vardera till Lage Jonason, Andrea Rosengren, Fredrik Warstedt och Anna Wikner. Under 2016 utgick ingen ersättning till styrelseledamöterna. Bolagets styrelseledamöter har inte rätt till några förmåner efter det att de avgått som medlemmar i styrelsen. Det finns inga avsatta eller

upplupna kostnader avseende tidigare styrelseledamöter eller revisorer som avträtt sin tjänst.

Ersättning till verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare

Tabellen nedan visar arvoden till den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare inklusive tidigare verkställande direktör och ledande befattningshavare för räkenskapsåret 2016. Ersättning till medlemmar av ledningsgruppen utgörs av grundlön och pensionskostnader. Ledningsgruppen består för närvarande av fyra medlemmar.

SEK

Namn	Grundlön	Pensionskostnader	Summa
Fredrik Warstedt ¹⁾	-	-	-
Sara Ek	720 000	94 039	814 039
Per Thille	759 500	127 840	887 340
Simon Nordberg ²⁾	-	-	-
Neville James ³⁾	229 363	94 020	323 383
Senaid Hasic ⁴⁾	540 000	21 242	561 242
Mats Forsberg ⁵⁾	1 080 000	-	1 080 000
Adam Rosenholm ⁶⁾	555 000	90 000	645 000
Summa	3 883 863	427 141	4 311 004

1) Fredrik Warstedt påbörjade sin anställning i Bolaget under 2017, vilket gör att ingen ersättning utgick under 2016.

2) Simon Nordberg påbörjade sitt konsultuppdrag i Bolaget under 2017, vilket gör att ingen ersättning utgick under 2016.

3) Neville James, ledande befattningshavare under 2016, påbörjade sin anställning i Bolaget under december 2016, vilket gör att Neville James inte erhållit ersättning för samtliga månader under 2016.

4) Senaid Hasic, ledande befattningshavare under 2016.

5) Mats Forsberg, verkställande direktör under 2016.

6) Adam Rosenholm, ledande befattningshavare under 2016, påbörjade sin anställning i Bolaget under maj 2016, vilket gör att Adam Rosenholm inte erhållit ersättning för samtliga månader under 2016.

Mellan Bolaget och VD gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex (6) månader. För övriga i ledningsgruppen gäller uppsägningstider enligt Lagen (1982:80) om anställningsskydd. Varken VD eller de övriga i ledningsgruppen har rätt till avgångsvederlag. Det finns avsatta och upplupna kostnader avseende tidigare ledande befattningshavare som avträtt sin tjänst i Bolaget. Dessa avsatta och upplupna kostnader uppgår till totalt

553 094 SEK och löper från maj 2017 med slutbetalning i juli 2017. Utöver vad som anges ovan finns det inga avsatta eller upplupna kostnader avseende tidigare verkställande direktör eller ledande befattningshavare som avträtt sin tjänst.

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

AKTIER OCH AKTIEKAPITAL

Enligt Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 800 000 SEK och inte överstiga 3 200 000 SEK, och antalet aktier får inte understiga 9 000 000 och inte överstiga 36 000 000. Per dagen för Prospektet uppgår aktiekapitalet i Bolaget till 1 535 368,43 SEK fördelat på totalt 12 522 965 aktier. Varje aktie har ett kvotvärde på cirka 0,12 SEK. Aktierna i Bolaget är av samma aktieslag och är utfärdade i enlighet med svensk rätt och är denominerade i svenska kronor (SEK). Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara.

Emissionen kommer, vid full anslutning, medföra att aktiekapitalet i Bolaget ökar från 1 535 368,43 SEK till 2 434 466,16 SEK och att antalet aktier ökar från 12 522 965 aktier till 19 856 299 aktier genom nyemissionen av högst 7 333 334 aktier. För befintliga aktieägare som inte deltar i nyemissionen innebär detta en utspädning om cirka 37 procent.

Fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen innebär att aktiekapitalet i Bolaget ökar med 134 864,65 SEK till 2 569 330,81 SEK och att antalet aktier ökar från 19 856 299 till 20 956 299 aktier genom nyemission av högst 1 100 000 aktier. För befintliga aktieägare som inte deltar i nyemissionen innebär detta en ackumulerad utspädning om cirka 40 procent.

VISSA RÄTTIGHETER FÖRENADE MED AKTIERNA

Aktierna i Urb-it har utgivits i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551) och de rättigheter som är förenade med aktier som är emitterade av Bolaget, inklusive de rättigheter som följs av bolagsordningen, kan endast ändras i enlighet med de förfaranden som anges i denna lag.

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehas före emissionen. Det finns dock inga bestämmelser i Urb-its bolagsordning som begränsar möjligheten att, i enlighet med bestämmelserna i aktiebolagslagen, emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämman och utbetalning ombesörjs av Euroclear. Rätt till utdelning tillkommer den som är registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda

aktieboken på den avstämningsdag för utdelning som beslutas av bolagsstämman. Utdelning utbetalas normalt som ett kontant belopp per aktie genom Euroclears försorg. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Bolaget tillämpar inte några restriktioner eller särskilda förfaranden vad avser kontant utdelning till aktieägare bosatta utanför Sverige. Med undantag för eventuella begränsningar som följer av bank- och clearingsystem sker utbetalning på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterettsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normalt svensk kupongskatt.

UTDELNINGSPOLICY

Urb-it har hitintills inte lämnat någon utdelning till Bolagets aktieägare. Urb-it är ett tillväxtbolag och Bolagets kassaflöde ska under de kommande åren användas för att finansiera fortsatt utveckling och expansion varför någon utdelning inte förväntas lämnas.

CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVARING

Aktierna i Urb-it är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0009921034.

ÖVRIGT

Bolagets aktier är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende Bolagets aktier under innevarande eller föregående räkenskapsår.

BEMYNDIGANDE

Vid årsstämman den 12 maj 2017 beslutade stämman att bemyndiga styrelsen att, vid ett eller flera tillfällen, under tiden fram till nästkommande årsstämma, med eller utan företrädesrätt för aktieägarna, besluta om nyemission av aktier, teckningsoptioner eller konvertibler. Antalet aktier, teckningsoptioner eller konvertibler som ska kunna ges ut med stöd av bemyndigandet ska inte vara begränsat på annat sätt än vad som följer av vid var tid gällande bolagsordnings gränser för aktiekapital och antal aktier. Betalning ska kunna ske kontant, genom apport, genom kvittning eller eljest förenas med villkor.

AKTIEÄGARAVTAL

Såvitt Bolaget känner till existerar inga aktieägaravtal eller liknande överenskommelser mellan aktieägarna i Bolaget som syftar till att skapa ett gemensamt inflytande över Bolaget, eller som kan resultera i en förändring i kontrollen över Bolaget.

AKTIEKAPITALET UTVECKLING

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan bildandet 2014, samt de förändringar i antalet aktier och aktiekapitalet som kommer att genomföras i samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antal aktier	Antal aktier efter transaktionen	Aktiekapital	
				Förändring	Totalt
2014-01-28		-	500	-	50 000,00
2014-08-06	Nyemission	56	556	5 600,00	55 600,00
2014-11-05	Nyemission	36	592	3 600,00	59 200,00
2014-11-05	Nyemission	26	618	2 600,00	61 800,00
2015-03-04	Nyemission	62	680	6 200,00	68 000,00
2015-04-01	Nyemission	22	702	2 200,00	70 200,00
2015-06-16	Nyemission	34	736	3 400,00	81 000,00
2015-06-16	Nyemission	74	810	7 400,00	77 600,00
2016-01-14	Nyemission	65	875	6 500,00	87 500,00
2016-04-21	Nyemission	25	900	2 500,00	90 000,00
2016-06-10	Fondemission	-	900	1 225 000,00	1 315 000,00
2016-06-10 ¹⁾	Nyemission	50	950	5 000,00	1 320 000,00
2016-10-27 ²⁾	Nyemission	50	1 000	69 473,69	1 389 473,69
2017-05-20 ³⁾	Kvittningsemission	105	1 105	145 894,74	1 535 368,43
2017-05-20	Uppdelning 11 333:1	12 521 860	12 522 965	0,00	1 535 368,43
2017-07-14 ⁴⁾	Nyemission	7 333 334	19 856 299	899 097,74	2 434 466,16
2017-07-14 ⁵⁾	Nyemission	1 100 000	20 956 299	134 864,65	2 569 330,81

1) Nyemission av 50 aktier till en teckningskurs om 395 000 SEK, vilket motsvarar en emissionslikvid om cirka 20 MSEK. Justerat för uppdelning av aktier (11 333:1) uppgår antalet aktier till 566 650 och teckningskursen till 34,85 SEK. Aktierna tecknades av såväl befintliga som externa investerare.

2) Nyemission av 50 aktier till en teckningskurs om 425 000 SEK, vilket motsvarar en emissionslikvid om cirka 21 MSEK. Justerat för uppdelning av aktier (11 333:1) uppgår antalet aktier till 566 650 och teckningskursen till 37,50 SEK. Aktierna tecknades av såväl befintliga som externa investerare.

3) Kvittningsemission av 105 aktier till en teckningskurs om 170 000 SEK, vilket motsvarar en emissionslikvid om cirka 18 MSEK. Justerat för uppdelning av aktier (11 333:1) uppgår antalet aktier till 1 189 965 och teckningskursen till 15 SEK. Aktierna tecknades av befintlig investerare.

4) Årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 beslutade om nyemission av maximalt 7 333 334 aktier i samband med Erbjudandet enligt Prospektet. Aktiekapitalets förändring har angivits som om samtliga dessa aktier emitteras. Datumet för när denna nyemission registreras är endast en uppskattning.

5) Årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 beslutade om nyemission av ytterligare maximalt 1 100 000 aktier i enlighet med Övertilldelningsoptionen. Datumet för när denna nyemission registreras är endast en uppskattning och kommer att vara beroende huruvida Övertilldelningsoptionen utnyttjas eller inte.

KONVERTIBLER, TECKNINGSOPTIONER, ETC.

Bolaget har sedan tidigare erbjudit teckningsoptioner till nuvarande och tidigare styrelseledamöter, ledande befattningshavare och övriga anställda. Utöver vad som anges nedan under "Incitamentsprogram" kommer det vid noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North inte att finnas några ytterligare utestående teckningsoptioner, konvertibler⁶⁾ eller andra aktierelaterade finansiella instrument i Bolaget.

INCITAMENTSPROGRAM

Bolaget har för närvarande två aktiebaserade incitamentsprogram i enlighet med vad som framgår nedan under avsnittet "Utestående teckningsoptioner".

Utestående teckningsoptioner

Bolagsstämman i Urb-it beslutade den 3 mars 2015 att emitte-

ra 17 teckningsoptioner i Bolaget vilka berättigar till nyteckning av totalt 254 478 aktier.⁷⁾ Teckningsoptionerna tecknades av Per Thille (7 teckningsoptioner) samt två tidigare anställda i Bolaget (5 respektive 5 teckningsoptioner). Den 10 oktober 2015 återköpte Bolaget 5 respektive 5 teckningsoptioner tillhörande de två tidigare anställda i samband med att de avslutat sina anställningar i Bolaget, vilket gör att 7 teckningsoptioner är utestående som berättigar till nyteckning av totalt 104 785 aktier.⁷⁾

Vidare beslutade bolagsstämman i Urb-it den 16 april 2015 att emittera 10 teckningsoptioner i Bolaget vilka berättigar till nyteckning av totalt 149 693 aktier.⁷⁾ Teckningsoptionerna tecknades av Sara Ek (5 teckningsoptioner) samt Martin Mellberg (5 teckningsoptioner). Den 12 april 2016 förvärvade Elie Lythreatis de 5 teckningsoptioner som Martin Mellberg innehaft.

6) Det finns utestående konvertibler om totalt 30 MSEK. Konvertibellånen utfärdades den 11 november 2016 och löper med ränta om 7,5 procent årligen och förföll till betalning den 10 maj 2017 med rätt att konvertera direkt. Konvertibelinnehavarna har, som en del av Erbjudandet, ingått förbindelse om att konvertera utfärdade konvertibler om 30,9 MSEK inklusive ränta till aktier till samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet. Ytterligare information om konvertibelinnehavarnas förbindelser återfinns i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information".

7) Justerat för uppdelning av aktier (11 333:1) och omräkning i samband med emissioner.

Ovanstående teckningsoptioner kan nyttjas från och med den 15 februari 2018 till och med den 15 mars 2018 och har vid nyttjande en teckningskurs per aktie om 9,69 SEK kronor per aktie.⁷⁾ Vid utnyttjande av samtliga 17 utestående teckningsoptioner, som berättigar till nyteckning av totalt 254 478 aktier, kommer aktiekapitalet i Urb-it att öka med högst 31 200,08 SEK

och ge en maximal utspädning om cirka 2 procent före Erbjudandet och en maximal utspädning om cirka 1,1 procent vid full teckning i Erbjudandet och fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen.⁷⁾ Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emissioner etc.

ÄGARSTRUKTUR

Per dagen för Prospektet har Bolaget 28 aktieägare. Bolaget har endast ett aktieslag och varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman, och varje aktieägare är berättigad att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Nedanstående tabell beskriver Urb-its ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande. Det finns, såvitt styrelsen i Bolaget känner till, inget direkt eller indirekt ägande eller kontroll av Bolaget, per dagen för Prospektets avgivande.

Aktieägare	Ägande före Erbjudandet		Efter Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas) ³⁾		Efter Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo) ³⁾	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
Lage Jonason ¹⁾	6 063 155	48,4	7 990 777	40,2	7 990 777	38,1
Swedbank Robur Fonder AB	-	-	1 666 667	8,4	1 666 667	8,0
Erik Mitteregger förvaltnings AB	1 076 635	8,6	1 215 805	6,1	1 215 805	5,8
Gerald Engström	963 305	7,7	1 138 789	5,7	1 138 789	5,4
Zenith Venture Capital AB	702 646	5,6	1 035 979	5,2	1 035 979	4,9
BearingPoint Holding B.V.	668 647	5,3	668 647	3,4	668 647	3,2
Mats Forsberg	657 314	5,2	657 314	3,3	657 314	3,1
Palmstierna Invest AB	441 987	3,5	441 987	2,2	441 987	2,1
AC Happii AB	283 325	2,3	283 325	1,4	283 325	1,4
Anna Wikner ²⁾	11 333	0,1	11 333	0,1	11 333	0,1
Övriga befintliga aktieägare	1 654 618	13,3	1 885 941	9,6	1 885 941	9,0
Summa	12 522 965	100,0	16 996 564	85,6	16 996 564	81,1
Nya aktieägare	-	-	2 859 735	14,4	3 959 735	18,9
Summa	12 522 965	100,0	19 856 299	100,0	20 956 299	100,0

1) Styrelseledamoten Lage Jonason äger 5 870 494 aktier privat och 192 661 aktier via bolaget Lage Jonason AB före Erbjudandet.

2) Styrelseledamoten Anna Wikner äger 11 333 aktier privat före Erbjudandet.

3) Ägarstruktur efter Erbjudandet innefattar teckningsåtaganden samt kvittning av lån och konvertibler. Vidare beskrivs ägarstruktur efter Erbjudandet under antagandet om att Erbjudandet fulltecknas och inkluderar således ej emissionsgarantier. Ytterligare information om teckningsåtaganden, kvittning av lån och konvertibler samt emissionsgarantier återfinns i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information".

ÅTAGANDE ATT AVSTÅ FRÅN ATT SÄLJA AKTIER

Befintliga aktieägare, styrelsen och ledande befattningshavare har genom avtal förbundit sig gentemot Mangold Fondkommission att inte, direkt eller indirekt, avyttra sina respektive aktieinnehav i Bolaget inkluderat de aktier som förvärvas i Erbjudandet under viss tid efter att handeln på Nasdaq First North inletts ("Lock up-perioden"). Lock up-perioden för befintliga aktieägare, aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare kommer vara 360 dagar. Efter utgången av Lock up-perioden kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien. Mangold Fondkommission kan även komma att medge undantag från ingångna lock up åtaganden vid exempelvis händelse av ett publik bud

lämnas på Bolaget alternativt att aktier utlånas till Mangold för att leverera aktier i samband med Erbjudandet. Medgivande av undantag från ingångna lock up åtagande avgörs från fall till fall och kan vara av såväl personlig som affärsmässig karaktär. Sammantaget omfattas 12 500 299 aktier av lock-up, vilket utgör 99,8 procent av samtliga aktier före Erbjudandet och 63 procent av aktierna efter Erbjudandet.

CERTIFIED ADVISER

Bolagets Certified Adviser är Mangold Fondkommission. Avtalet med Mangold är löpande med sex månaders ömsesidig uppsägningstid. Mangold Fondkommission äger inga aktier i Bolaget per datumet för Prospektets utgivande.

7) Justerat för uppdelning av aktier (11 333:1) och omräkning i samband med emissioner.

BOLAGSORDNING

BOLAGSORDNING FÖR URB-IT AB (PUBL)

Org. nr 556959-9755

Antagen på årsstämma den 12 maj 2017

1 § Firma

Bolagets firma är Urb-it AB (publ).

2 § Bifirma

Bolagets bifirma är Urb-it Click & Get för den del av Bolagets verksamhet som avser kommersiella erbjudanden mot konsument.

3 § Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Stockholm.

4 § Verksamhet

Bolaget ska utveckla och driva hållbara servicelösningar för det urbana samhället. Verksamheten riktas primärt mot detaljhandeln och dess kunder i syfte att stärka handelns erbjudande och utöva servicen till konsumenterna i mobila upplägg, främst med avseende på digital access och fysiskt överlämnande - Click & Get. Bolaget ska även äga, förvärva och förvalta fast och lös egendom såsom patent, varumärken, licenser och andra rättigheter. Bolagets verksamhetsbeskrivning ska ges en vidsträckt tolkning.

5 § Aktiekapital

Aktiekapitalet utgör lägst 800 000 kronor och högst 3 200 000 kronor.

6 § Aktieantal

Antalet aktier i Bolaget ska vara lägst 9 000 000 och högst 36 000 000.

7 § Avstämningsbolag

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

8 § Styrelse

Styrelsen består av 3-10 ledamöter med högst 2 suppleanter. Den väljes årligen på årsstämma för tiden intill dess nästa årsstämma har hållits.

9 § Revisorer

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

10 § Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska Bolaget genom annonsering i Svenska Dagbladet upplysa om att kallelse har skett.

11 § Deltagande på bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma ska dels vara upptagen som aktieägare i sådan utskrift eller annan framställning av hela aktieboken som avses i 7 kap. 28 § tredje stycket aktiebolagslagen (2005:551), avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels anmäla detta till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Aktieägaren får vid bolagsstämman medföra biträden (högst två), dock endast om aktieägaren anmält detta enligt föregående stycke.

12 § Bolagsstämma

Årsstämma hålles årligen inom sex 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 antalet styrelseledamöter och, i förekommande fall, antalet revisorer och revisorssuppleanter;
- 9) Fastställande av styrelse- och eventuella revisorsarvoden;
- 10) Val av styrelse och, i förekommande fall, revisorer samt eventuella revisorssuppleanter;
- 11) Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

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

13 § Räkenskapsår

Räkenskapsår är 0101-1231.

LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION

ALLMÄN BOLAGS- OCH KONCERNINFORMATION

Urb-it AB, org. nr. 556959-9755, med bifirman Urb-it Click & Get, registrerades vid Bolagsverket den 28 januari 2014 och nuvarande firma registrerades den 9 september 2014. Bolagets associationsform är aktiebolag och regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolaget är publikt. Styrelsen har sitt säte i Stockholm. Urb-it AB är moderbolag i en koncern som, förutom moderbolaget, består av de två helägda dotterbolagen Urb-it London LTD med säte i London, Storbritannien, samt Urb-it Paris SAS med säte i Paris, Frankrike.

VÄSENTLIGA AVTAL

Leverantörsavtal

Avtal Star Republic AB

Bolaget ingick den 5 oktober 2015 ett ramavtal med Star Republic AB, enligt vilket Bolaget löpande avropar mjukvaru- och konsulttjänster. Avtalet gäller tills vidare. Av avtalet framgår vidare att Bolaget erhåller äganderätten till resultatet av Star Republic AB:s utförda arbete. Bolaget kommer framöver inte avropa tjänster enligt avtalet i samma utsträckning utan fortsätta utvecklingsarbetet avseende IT-plattformen med egna resurser.

Avtal Mobiento AB

Bolaget ingick den 1 januari 2017 avtal med Mobiento AB, enligt vilket Mobiento AB tillhandahåller Bolaget med IT-tjänster avseende utveckling och design av Bolagets IT-plattform. Avtalet löper till och med den 30 juni 2017.

Avtal med Fouredge AB

Bolaget ingick den 13 juni 2016 avtal med Fouredge AB avseende drift, underhåll och support av Bolagets IT-plattform. Avtalet gäller tills vidare med en ömsesidig uppsägningstid om tre månader.

Avtal med Frilans Finans Sverige AB

Bolaget ingick den 20 oktober 2014 avtal med Frilans Finans Sverige AB, "FFS". Enligt avtalet tillhandahåller FFS en fakturaadministrationstjänst genom vilken personer, s.k. urbers, kan registrera uppdrag för utställande av faktura. FFS anställer urbers genom en allmän visstidsanställning begränsad till det registrerade uppdragets utförande. Urbers får betalt av FFS omgående efter genomfört uppdrag. FFS fakturerar därefter Bolaget månadsvis för utförda uppdrag.

Avtalet gäller tillsvidare med en ömsesidig uppsägningstid om tre månader. Av avtalet följer att FFS åtar sig att hålla Bolaget skadeslöst för det fall att en urber riktar anspråk mot Bolaget på grund av omständighet hänförlig till anställningsförhållandet. FFS har tecknat en liv- och olycksfallsförsäkring som gäller för urbers då de utför uppdrag åt Bolaget. Enligt ett tilläggsavtal till avtalet har Bolaget åtagit sig att kompensera FFS för självrisk

vid ianspråktagande av försäkringen med högst 8 000 kronor.

Kundavtal

Bolaget har vid Prospektets färdigställande 104 kundavtal med olika butiker, "Retailers". Avtalen avser "Urb-it leveranser" av varor köpta i webbutik levererade från fysisk butik, där Retailern till Bolaget erlägger dels en fast avgift för tjänsten, dels en rörlig avgift baserad på omsättningen på varje leverans. Leveransen utförs av en urber anställd för uppdraget av FFS. Avtalen med Retailers ingås genom standardavtal med vissa individuella anpassningar, där de flesta avtalen löper på tolv månader med tre månaders uppsägningstid till slutet av varje avtalsperiod.

Retailers erbjuder tjänsten genom integration i Retailers egna webbutik, genom Bolagets app, eller genom en kombination av dessa. Lagersaldo, priser och produktinformation ska hanteras via Bolagets lager- och saldossystem, "Urb-it ims", som dock ännu inte är fullständigt implementerat hos samtliga Retailers. Slutkunden betalar för varorna genom betalningstjänsten, "Click & Get". Click & Get tillhandahålls genom ett samarbete med Stripe Payments UK Ltd., "Stripe". Retailern ingår ett separat avtal med Stripe för att använda betalningstjänsten, men Bolaget åtar sig gentemot butikerna att driva tjänsten Click & Get.

RÄTTSLIGA FÖRFARANDE

Bolaget har inte varit inblandat i några tvister inför domstol, skiljenämnd, myndighet eller liknande, och inga pågående ärenden förväntas leda till sådan tvist. Det har inte meddelats några domar, skiljedomar eller myndighetsavgöranden mot eller till förmån för Bolaget. Bolaget har inte ingått några förlikningar av tvister under de senaste tre åren och det har inte riktats, eller förväntas riktas, några anspråk eller krav mot Bolaget. Bolaget har inte heller framställt krav mot någon annan under de senaste tre åren.

TILLSTÅND

Bolagets verksamhet är inte tillståndspliktig. Bolaget har heller inte beviljats några bidrag eller stöd för sin verksamhet. Det har inte utfärdats några förelägganden i anslutning till verksamheten. Bolaget bryter inte mot lag och det har inte vidtagits några särskilda åtgärder gentemot myndigheter. Det pågår inte några undersökningar eller disciplinära åtgärder mot Bolaget.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Bolaget har fem registrerade gemenskapsvarumärken (varav fyra figurmärken och ett ordmärke) samt ett registrerat svenskt ordmärke. Vidare gav Bolaget den 1 juli 2016 in två patentsökningar till Patent- och registreringsverket avseende en metod och system för köp av produkter och omgående leverans av dessa genom "communitysourced personal". Ansökning-

arna är ännu inte offentliga. Uppfinningarna för vilka patent-
en söks har genom avtal överlåtits vederlagsfritt till Bolaget
från Bror Anders Månsson, Ann-Cathrine Liska, Mats Forsberg
och Fredrik Lemmel. Bolaget är registrerad innehavare av 27
domännamn, vilka är direkt relaterade till Bolagets verksam-
het.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Nedan redogörs för transaktioner med närstående parter som
förekommit under de tre senaste räkenskapsåren och hittills
under 2017 fram till dagen för offentliggörandet av Prospektet.

- Lage Jonason, styrelseordförande och Bolagets största
aktieägare, har i juni 2017 lämnat en kreditutfästelse till
Bolaget. Beloppet uppgår till maximalt 25 000 000 kro-
nor och löper med en årlig ränta om 3 procent från den
1 februari 2018 till den 1 februari 2019 utan amortering.
- Lage Jonason, styrelseordförande och Bolagets största ak-
tieägare, har i maj 2017 lämnat ett lån till Bolaget. Belop-
pet uppgår till 5 000 000 kronor och löper med en årlig
ränta om 3 procent. Lånet löper tillsvidare med möjlighet
till återbetalning efter den 31 augusti 2018.
- I mars 2017 beslutade Bolagets styrelse, med stöd av be-
myndigande, om kvittningsemission om högst 105 aktier,
innebärande en ökning av aktiekapitalet med högst 145
894,737450 kronor, med rätt till teckning för Bolagets
styrelseordförande och största aktieägare, Lage Jonason,
och med rätt och skyldighet för Lage Jonason att betala för
de nya aktierna genom kvittning av en fordran om 17 850
000 kronor. Lage Jonason tecknade 105 aktier och erlade
betalning enligt villkoren för emissionsbeslutet.
- Lage Jonason, styrelseordförande och Bolagets största
aktieägare, har sedan i maj 2016 personligen gått i bor-
gen (proprieborgen) för Bolagets förpliktelser enligt avtal
med en leverantör av konsulttjänster. Borgensförbin-
delsen var ursprungligen begränsad till ett belopp om
4 000 000 kronor men höjdes i februari 2017 till 6 000
000 kronor. Lage Jonason erhåller inte någon ersättning
från Bolaget med anledning av borgensförbindelsen.
- Lage Jonason, styrelseordförande och Bolagets största ak-
tieägare, har i april 2017 personligen gått i borgen (pro-
prieborgen) för Bolagets förpliktelser enligt avtal med en
leverantör av konsulttjänster. Borgensförbindelsen är be-
gränsad till ett belopp om 8 000 000 kronor. Lage Jonason
erhåller inte någon ersättning från Bolaget med anledning
av borgensförbindelsen.
- Bolaget ingick i mars 2015 ett konsultavtal med Bearing-
Point KB, ett kommanditibolag i vilket Patrick Palmgren
(styrelseledamot i Bolaget vid tidpunkten) är bolagsman.

Enligt avtalet skulle BearingPoint KB leverera IT-konsulttjän-
ster till Bolaget och därigenom erhålla ersättning om sam-
manlagt ca 14,3 miljoner kronor. Ersättningen skulle enligt
avtalet erläggas i två omgångar; dels genom en till Bearing-
Point KB inledande riktad emission av aktier i Bolaget, dels
genom kontant betalning eller ytterligare en riktad emission
av aktier i Bolaget när samtliga avtalade tjänster levererats.

I april 2015 beslutade bolagsstämman i Bolaget om en
till BearingPoint KB riktad kvittningsemission av 34 ak-
tier till en teckningskurs om 210 000 kronor. I maj 2015
inträdde Patrick Palmgren som styrelseledamot i Bo-
laget. Bolaget och BearingPoint KB kom därefter i janu-
ari 2016 överens om att slutligt reglera parternas samt-
liga mellanhavanden med anledning av avtalet. Enligt
överenskommelsen skulle Bolaget till BearingPoint KB
betala ett belopp om 7 160 000 kronor för erhållna kon-
sulttjänster under tiden fram till den 31 december 2015.

Betalning skulle i första hand erläggas genom en
kvittningsemission av 25 aktier i Bolaget till en teckning-
skurs om 286 400 kronor och, om bolagsstämman i Bo-
laget inte beslutat om sådan nyemission senast den 1 juni
2016, i andra hand genom kontant betalning. I mars 2016
beslutade bolagsstämman i Bolaget om kvittningsemission
till nyss nämnda villkor. Emissionen har registrerats hos
Bolagsverket och BearingPoint KB levererar inte längre
konsulttjänster under avtalet.

- Bolaget ingick i juli 2016 ett licensavtal med Bearing-
Point KB, ett kommanditibolag i vilket Patrick Palmgren
(styrelseledamot i Bolaget vid tidpunkten) är bolagsman.
BearingPoint KB har utvecklat en plugin för att integrera
Bolagets tjänst i affärssystemet Hybris. Enligt avtalet skall
detta plugin tillhandahållas kostnadsfritt om BearingPoint
KB genomför installationen av plugin. För det fall annan
part genomför installationen ska Bolaget till BearingPoint
KB utge en licensavgift om 1 000 EUR så som en engångs-
kostnad.
- Bolaget ingick i september 2015 ett konsultavtal med Lem-
mel Ventures AB, ett bolag i vilket Fredrik Lemmel (chefs-
jurist hos Bolaget) är ensam aktieägare. Lemmel Ventures
AB är moderbolag till det helägda dotterbolaget Bombay
Holding Sweden AB, ett bolag som i sin tur är aktieägare
i Bolaget. Enligt avtalet ska Lemmel Ventures AB till Bo-
laget tillhandahålla resursen Fredrik Lemmel för arbete
med bolagsjuridik, expansion, IT, uppstart av verksamhet
i andra länder samt management support mot en månat-
lig ersättning om 75 000 kronor exklusive mervärdesskatt.
Avtalet gäller tillsvidare och löper på tolv månader med tre
månaders uppsägningstid till slutet av varje avtalsperiod.
- I juni 2016 förvärvade Bolaget från bl.a. Mats Fors-
berg (styrelseledamot i Bolaget vid tidpunkten och ak-

tieägare i Bolaget) och Fredrik Lemmel (aktieägare och chefsjurist hos Bolaget) samtliga rättigheter till två uppfinningar avseende metod och system för betalning av produkt (se ovan angående Immateriella rättigheter). Varken Mats Forsberg eller Fredrik Lemmel erhöll någon ersättning från Bolaget med anledning av överlåtelseerna.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Mangold Fondkommission komma att genomföra transaktioner som stabiliserar eller bibehåller aktiernas kurs på nivåer som annars kanske inte skulle råda på marknaden. Stabiliseringsåtgärder kommer inte att genomföras till högre pris än det som erbjuds i Erbjudandet. Sådan stabilisering syftar till att stödja marknadspriset på aktierna och kan komma att vidtas under en period från och med första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North till och med 30 kalenderdagar därefter. Som ett resultat av

sådan stabilisering kan börs- eller marknadspriset på Bolagets aktier vara högre än det annars skulle vara på marknaden.

Det finns inte någon garanti för att stabiliseringslikande åtgärder kommer att genomföras och de kan avbrytas när som helst under den aktuella stabiliseringsperioden. Inom en vecka efter stabiliseringsperioden avslutas kommer Mangold Fondkommission att tillkännage huruvida stabiliseringsåtgärder har vidtagits, det eller de datum då stabiliseringsåtgärder vidtogs, det datum då den sista stabiliseringsåtgärden vidtogs och varje datum som stabilisering pågick samt inom vilket prisintervall stabiliseringsåtgärder vidtogs.

TECKNINGSÅTAGANDEN, EMISSIONSGARANTIER OCH KVITTNING AV LÄMNADE LÅN OCH KONVERTIBLER

Namn	Kvittning av lån (i SEK)	Kvittning av konvertibler (i SEK)	Teckningsåtagande (i SEK)	Emissionsgarantier (i SEK)	Antal aktier	Andel av Erbjudandet givet fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen (i %) ¹⁾	Andel av totalt antal aktier i Bolaget efter Erbjudandet givet fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen (i %) ¹⁾
Lage Jonason ²⁾	6,2 MSEK	22,7 MSEK		14,5 MSEK	2 894 288	34,3	13,8
Gerald Engström ³⁾		2,6 MSEK		10 MSEK	842 151	10,0	4,0
Zenith Venture Capital AB			5 MSEK		333 333	4,0	1,6
Erik Mitteregger förvaltnings AB ⁴⁾		2,1 MSEK		2,5 MSEK	305 837	3,6	1,5
Ålands Ömsesidiga Försäkringsbolag		2,2 MSEK			144 487	1,7	0,7
Lars Irstad		0,7 MSEK			43 294	0,5	0,2
Bo Killander		0,3 MSEK			22 922	0,3	0,1
Catarina Granryd		0,3 MSEK			20 620	0,2	0,1
Summa befintliga aktieägare	6,2 MSEK	30,9 MSEK	5 MSEK	27 MSEK	4 606 932	54,6	22,0
Swedbank Robur Fonder AB			25 MSEK		1 666 667	19,8	8,0
Graffe Holding AB			3 MSEK		200 000	2,4	1,0
Invus Investment AB			3 MSEK		200 000	2,4	1,0
Rimondo Capital AB			3 MSEK		200 000	2,4	1,0
Handel & IndustriAktiebolaget Universal			2 MSEK		133 333	1,6	0,6
Mangold Fondkommission AB ⁵⁾				1,7 MSEK	113 068	1,3	0,5
Magnus Vahlquist			1,2 MSEK		80 000	0,9	0,4
Örgryte Industri Aktiebolag			1 MSEK		66 667	0,8	0,3
Richard Thunér			1 MSEK		66 667	0,8	0,3
Summa externa investerare			39,2 MSEK	1,7 MSEK	2 726 402	32,4	13,1
Totalt	6,2 MSEK	30,9 MSEK	44,2 MSEK	28,7 MSEK	7 333 334	87,0	35,1

1) Baserat på full teckning i Erbjudandet och fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen.

2) Lage Jonason adress är: Henrik Palmes allé 23, 182 69 Djursholm, Sverige.

3) Gerald Engström adress är: Färna Herrgård 9, 739 70 Skinnskatteberg, Sverige.

4) Erik Mitteregger förvaltnings AB adress är: Disavägen 5, 182 63 Djursholm, Sverige.

5) Mangold Fondkommission AB adress är: Engelbrektsplan 2, 114 34 Stockholm, Sverige.

Urb-it har erhållit teckningsåtaganden avseende nyemissionen från externa investerare och befintliga ägare. Swedbank Robur Fonder AB, Graffe Holding AB, Zenith Venture Capital AB, Invus Investment AB, Rimondo Capital AB, Handel & IndustriAktiebolaget Universal, Magnus Vahlquist, Örgryte Industri Aktiebolag och Richard Thunér har åtagit sig att, under förutsättning att vissa villkor uppfylls och till samma pris som övriga investerare, förvärva aktier i Erbjudandet för 44,2 MSEK. Därtill har Urb-it, genom garantiavtal som slöts i maj och juni 2017, erhållit emissionsgarantier om cirka 28,7 MSEK från Lage Jonason, Gerald Engström, Erik Mitteregger förvaltnings AB och Mangold Fondkommission. För lämnade teckningsåtaganden och emissionsgarantier utgår ingen ersättning. Dessa teckningsåtaganden och emissionsgarantierna är undertecknade, men inte säkerställda från bank eller annan extern part.

Därtill har befintlig ägare åtagit sig att kvitta tidigare lämnade lån om 6,2 MSEK inklusive ränta till samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet. I samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North kommer befintliga ägare att konvertera utfärdade konvertibler om 30,9 MSEK inklusive ränta till samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet. Ovanstående tabell sammanfattar teckningsåtaganden och emissionsgarantier från externa investerare samt befintliga aktieägare.

Teckningsåtagandena, emissionsgarantierna och kvittning av lån och konvertibler motsvarar sammanlagt cirka 37 procent av det totala antalet aktier i Bolaget omedelbart efter Erbjudandets genomförande, eller totalt cirka 35 procent av det totala antalet aktier i Bolaget omedelbart efter Erbjudandets genomförande givet antagandet om fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen.

Teckningsåtagandena, emissionsgarantierna och kvittning av lån och konvertibler omfattar därmed 100 procent av Erbjudandet, eller 87 procent av Erbjudandet givet antagandet om fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen.

RÅDGIVARES INTRESSEN

Mangold Fondkommission är finansiell rådgivare och Advokatfirman Westermarck Anjou AB är legal rådgivare till Bolaget i anledning av Erbjudandet och har biträtt Bolaget vid upprättandet av detta Prospekt. Mangold Fondkommission agerar emissionsinstitut avseende Erbjudandet och har i juni 2017 ingått garantiavtal för emissionsgaranti om cirka 1,7 MSEK. Mangold Fondkommission och Westermarck Anjou AB erhåller

en på förhand avtalad ersättning för utförda tjänster i samband med Erbjudandet. Utöver vad som anges ovan har Mangold Fondkommission och Westermarck Anjou AB inga ekonomiska eller andra intressen i Erbjudandet. Det bedöms inte föreligga några intressekonflikter mellan rådgivarna.

HANDLINGAR INFÖRLIVADE GENOM HÄNVISNING

Årsstämman i Bolaget den 12 maj 2017 beslutade om en namändring från Urb-it & Associates AB till Urb-it AB (publ). Bolagets finansiella rapporter för räkenskapsåret 2016 och 2015 samt delårsrapporten för perioden 1 januari - 31 mars 2017 med jämförelsetal för motsvarande period 2016 utgör en del av Prospektet och ska läsas som en del därav. Dessa finansiella rapporter återfinns i Bolagets årsredovisning för räkenskapsåret 2016 och 2015 samt delårsrapporten för perioden 1 januari - 31 mars 2017 med jämförelsetal för motsvarande period 2016 och är upprättade enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), där hänvisningar görs enligt följande:

- Årsredovisningen 2015 (reviderat): Bolagets resultaträkning (sidan 4), Bolagets balansräkning (sidorna 5-6), förvaltningsberättelse (sidan 2), noter (sidorna 9-11) och revisionsberättelse (sidan 12).
- Årsredovisningen 2016 (reviderat): Bolagets resultaträkning (sidan 5), Bolagets balansräkning (sidorna 6-7), kassaflödesanalys (sidan 9), förvaltningsberättelse (sidan 2), noter (sidorna 15-24) och revisionsberättelse (sidan 25-26).
- Delårsrapport för perioden 1 januari - 31 mars 2017 med jämförelsetal för motsvarande period 2016 (ej reviderat): Bolagets resultaträkning (sidan 8), Bolagets balansräkning (sidorna 9-10) och kassaflödesanalys (sidan 11).

Ovanstående införlivade handlingar genom hänvisning finns tillgängliga på Bolagets webbplats www.urb-it.com.

HANDLINGAR SOM HÅLLS TILLGÄNGLIGA FÖR-INSPEKTION

Bolagets (i) bolagsordning, (ii) Bolagets och dess dotterbolags historiska finansiella information för den period som omfattas av Prospektet samt (iii) Prospektet hålls tillgängliga för inspektion under kontorstid på Urb-its huvudkontor på Vattugatan 17, 111 52 Stockholm och på Bolagets webbplats www.urb-it.com.

SKATTEKONSEKVENSER I SVERIGE

Nedan sammanfattas vissa skattefrågor och dess konsekvenser som aktualiseras för fysiska personer och aktiebolag som, om inte annat anges, är obegränsat skatteskyldiga i Sverige med anledning av innehav och handel med aktier i Bolaget efter upptagande till handel på Nasdaq First North. Sammanfattningen baseras på att aktierna i Bolaget skatterettsligt anses marknadsnoterade, vilket är fallet om handel i aktierna på Nasdaq First North sker i tillräckligt stor omfattning. Vidare så är sammanfattningen baserad på vid tidpunkten för offentliggörande av Prospektet gällande lagstiftning och är avsedd endast som generell information avseende aktierna i Bolaget från och med det att aktierna har upptagits till handel på Nasdaq First North.

Sammanfattningen behandlar inte:

- situationer när aktier innehas som lagertillgång i näringsverksamhet;
- situationer när aktier innehas av kommandit- eller handelsbolag;
- situationer när aktier innehas via en kapitalförsäkring eller ett investeringssparkonto (ISK);
- de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då investeraren innehar aktier som anses vara näringsbetingade;
- de särskilda regler som i vissa fall kan bli tillämpliga på aktier i bolag som är eller har varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana aktier;
- utländska företag som bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige; eller
- utländska företag som har varit svenska företag.

Särskilda skatteregler gäller vidare för vissa företagskategorier, exempelvis investmentföretag och investeringsfonder samt för personer som är begränsat skatteskyldiga i Sverige. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes specifika situation. Varje aktieägare bör rådfråga oberoende skatterådgivare om de skattekonsekvenser som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska skatteregler, bestämmelser i dubbelbeskattningsavtal och andra regler som kan äga tillämplighet.

BESKATTNING I SVERIGE VID AVYTTRING AV AKTIER FYSISKA PERSONER

När marknadsnoterade aktier säljs eller på annat sätt avyttras kan en skattepliktig kapitalvinst eller en avdragsgill kapitalförlust uppstå. För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för samtliga

aktier av samma slag och sort läggs samman och beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får, som ett alternativ, schablonmetoden användas. Enligt schablonmetoden bestäms anskaffningsvärdet till 20 procent av nettoförsäljningsersättningen.

Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier får dras av fullt ut mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma beskattningsår dels avseende aktier, dels avseende marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder). Av kapitalförlust som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjlighet medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och med 21 procent av det återstående underskottet. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

BESKATTNING AV UTDELNING

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas utdelning på marknadsnoterade aktier i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. För fysiska personer innehålls normalt preliminär skatt avseende utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

AKTIEBOLAG

För aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och skattepliktiga utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet. Skattesatsen i inkomstslaget näringsverksamhet är 22 procent. Kapitalvinst och kapitalförlust beräknas på samma sätt som för privatpersoner (se beskrivning ovan under "Fysiska personer").

Avdrag för avdragsgill kapitalförlust på aktier medges endast mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. Kapitalförlust på aktier som inte

har kunnat utnyttjas ett visst beskattningsår, får sparas (hos det aktiebolag som haft förlusten) och dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, får den dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier hos ett annat företag i samma koncern, om det föreligger koncernbidragsrätt mellan företagen och båda företagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklarationstidpunkt (eller som skulle ha haft det om inte något av företagens bokföringsskyldighet upphör). Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer, exempelvis investeringsfonder och investmentföretag.

AKTIEÄGARE SOM ÄR BEGRÄNSAT SKATTESKYLDIGA I SVERIGE

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Detsamma gäller vid utbetalning från ett svenskt aktiebolag i samband med bland annat inlösen av aktier och återköp av egna aktier genom ett förvärvserbjudande som har riktats till samtliga aktieägare eller samtliga ägare till aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent. Kupongskattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom dubbelbes-

kattningsavtal. Flertalet av Sveriges dubbelbeskattningsavtal möjliggör nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade föreligger. I Sverige verkställer normalt Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt. I de fall 30 procent kupongskatt innehållits vid utbetalning till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats eller för mycket kupongskatt annars innehållits, kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige – och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige – kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan bli föremål för beskattning av såväl kapitalvinster som utdelningar i sin hemviststat.

Enligt en särskild regel är dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av aktier i Bolaget, om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen sker eller under de föregående tio kalenderåren har varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom dubbelbeskattningsavtal.

ORDLISTA

Ord/fras	Definition
Affiliatenätverk	Företag som agerar mellanhand till andra företag för att synas och öka sin försäljning via nya försäljningskanaler.
Gig economy	Även kallad "freelance economy" som är en arbetsmarknad där tidsbegränsade anställningar är dominerande.
Last mile	Sista steget i konsumentens köpprocess som innefattar leverans av produkt till kund.
Omnikanal	En affärsmodell med flera försäljningskanaler, såsom fysisk och digital handel, som företag erbjuder för att öka kundupplevelsen.
On-demand	Vara eller tjänst som är tillgängligt när som helst när någon vill eller behöver det.
Plug-in applikationer	En programvarukomponent som lägger till en specifik funktion för ett befintligt datorprogram.
Retailer	Företag som, via fysisk butik eller webbutik, säljer varor till konsumenten.
SaaS, Software as a Service	En typ av molntjänst som tillhandahåller programvara över internet och där applikationerna tillhandahålls i "molnet".

ADRESSER

BOLAGET

Urb-it AB (publ)

Vattugatan 17
111 52 Stockholm

FINANSIELL RÅDGIVARE & CERTIFIED ADVISER

Mangold Fondkommission AB

Engelbrektsplan 2
Box 55691
102 15 Stockholm

LEGAL RÅDGIVARE

Advokatfirman Westermarck Anjou AB

Sergels torg 12
Box 16030
103 21 Stockholm

REVISOR

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Torsgatan 21
113 21 Stockholm

CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVALTARE

Euroclear Sweden AB

Klarabergsviadukten 63
Box 191
101 23 Stockholm



urb·it



www.urb-it.com