

BIMObject AB
Årsredovisning

2015

INNOVATION

SPEED

bimobject[®]

Innehåll

Inledning

- 3 Vår affärsidé
- 4 VD har ordet

Om företaget

- 8 Händelser under året
- 10 Här finns vi
- 12 Möt våra medarbetare
- 18 Kundcase
- 24 Användarcase
- 26 Styrelse och ledningsgrupp

Finansiell rapport

- 31 Förvaltningsberättelse
- 36 Koncernens resultaträkning
- 37 Koncernens balansräkning
- 38 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser
- 39 Koncernens kassaflödesanalys
- 40 Moderföretagets resultaträkning
- 41 Moderföretagets balansräkning
- 42 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser
- 43 Moderföretagets kassaflödesanalys
- 44 Redovisningsprinciper
- 48 Noter
- 55 Underskrifter
- 56 Revisionsberättelse
- 57 Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

BIMobject AB är, med sitt molnbaserade content management system för BIM-objekt, en "game changer" för byggindustrin världen över.

BIMobject är ett innovativt teknologiföretag som ligger i framkant vad gäller digitaliseringen av byggprodukter och material. Detta genom att tillgängliggöra produktinformation som kan omvandlas till kunskap tidigt i BIM-processen. Det gör det möjligt att industrialisera byggindustrin och ha stort inflytande över design, produktval, konstruktion, svinn, energi, kostnader, kvalitet och logistik.

Våra unika lösningar för tillverkare av byggnads- och interiörprodukter erbjuder utveckling, hosting, underhåll, administration och publicering av digitala kopior av tillverkarens produkter – BIM-objekt. Webbtjänsterna för digital marknad- och pre-sales som BIM-object Cloud erbjuder, kanaliseras och integreras via appar till CAD/BIM-applikationer för att skapa direkta affärsrelationer och kommunikation världen över.

BIM-objekten integreras i informationsmodellen genom hela processen och beskriver byggnaden och dess delar i detalj, därmed ökar chanserna för att bli föreskriven för de produkter som finns tillgängliga i BIMobject Cloud.

Årsstämma

Årsstämman hålls onsdagen den 14 juni 2016 kl 10:00 i bolagets lokaler; Stora Varvsgatan 6 A, 211 19 i Malmö. Välkommen!

Ett år av innovationer och framåtanda

Det har varit ett händelserikt 2015 för BIMobject. Under årets sista kvartal ökade koncernens nettoomsättning med 136 % jämfört med samma period föregående år, vilket enligt min mening ger en god indikation om att vi är på rätt väg. Samtidigt har plattformens stadigt växande popularitet gett en ökning av antalet nedladdningar med 145 % under 2015. Även tillströmningen av nya användare är fortsatt stark och vi har nu fler än 180 000 professionella arkitekter, ingenjörer, designers och konstruktörer som användare av vår molntjänst. Tillsammans har ovanstående aktörer laddat ned mer än fem miljoner digitala produkter i anslutning till över 22 miljoner produktvisningar. I Europa börjar vi kunna hävda att vi är den ledande aktören inom molnlösningar för BIM-objekt på AEC-marknaden (architecture, engineering and construction) oavsett vad eller vem man jämför med.

Under året har vi startat dotterbolag i Spanien och USA samt nyligen även i Polen. Vi ser den polska marknaden som ett strategiskt och geografiskt fäste för försäljning, produktion av BIM-objekt samt forskning och utveckling av nya molnlösningar och tjänster. Polen är även ett viktigt nav för tillverkning av material och produkter inom byggindustrin, vilket skapar goda möjligheter till fördjupad närvaro på den östeuropeiska marknaden. Den polska marknaden har snabbt blivit central för möbel- och byggproduktstillverkning och vi har upplevt en ökad efterfrågan därifrån som vi nu adresserar.

På den tekniska sidan har flera nya molntjänster och innovationer lanserats under året. De mest banbrytande lösningarna ser vi inom molnlösningar för att snabbare utveckla nya BIM-objekt. Vi lanserade hela vår utvecklingsplattform med ett unikt skriptspråk, BIMscript®. Det är både en teknik och en lösning som ska attrahera tusentals utvecklare världen över att utveckla BIM-objekt för oss och våra kunder, helt integrerat i vår miljö. Lösningen är den första i världen som kan importera CAD-geometri från produktionsmodeller (mekanik-CAD) och tas om hand till förädling och skapande av parametriska, intelligenta BIM-objekt. BIM-objekten skapas i vår server direkt från BIMscriptet och genererar automatiskt riktiga BIM-objekt för Revit, ArchiCAD, AutoCAD, 3D Studio, IFC och SketchUp. Jämfört med traditionella metoder når vi därmed stora produktförbättringar och får en väldefinierad process som vi kan skala upp för industriell produktion. I dagsläget närmar vi oss mer än 100 ackrediterade utvecklare av BIMscript-teknologin och ett par stora tillverkare, bl.a spanska ACTIU, har licensierat tekniken och skapar numera sina produkter själva. Lösningen är helt kopplad mot vår server och kan skalas upp med nya filformat samtidigt som den blir en unik lösning som bara vi kan erbjuda tillverkare som själva vill utveckla sina digitala objekt.

Under 2015 signerades avtal med ett antal aktörer, däribland ramavtal med Schneider Electric och Jeld-Wen Northern Europe, samarbetsavtal med Thomas Enterprise Solutions i New York och Svensk Byggtjänst i Stockholm samt ett digitalt samarbete med byggjätten Peab. Härutöver har vi även tecknat ett betydelsefullt avtal med Nemetschek Vectorworks där vi nu stöder deras filformat och där en BIMobject-App kommer att utvecklas och integreras i deras system. Nemetschek Vectorworks har även investerat i att skapa och ladda upp ett 20-tal tillverkares produkter i Vectorworks format. BIM-programmet Vectorworks är mycket populärt med cirka 500 000 användare över hela världen. Detta är ett viktigt bidrag i vår ambition att bli världens största molnlösning. Utöver detta har vi även ingått samarbete med IBM, vilket kommer att fokusera på att skapa en mer fulländad molnlösning för tillverkarens ►



Stefan Larsson, Verkställande direktör



"Vi närmar oss mer än 100 ackrediterade utvecklare av BIMscript-teknologin"

produktinformation. Målet med samarbetet är att tillsammans bygga ett ekosystem av molnbaserade lösningar och på så sätt skapa förutsättningar för ett obrutet informationsflöde, från produktinformation till BIM-objekt för hela byggnadens livscykel.

Vi lanserade under hösten en ny molnbaserad app, BIMobject® Mosquito Wall Systems, med syftet att automatisera och påskynda utvecklingen av konstruktionslösningar för väggar. Den nya molnlösningen gör det möjligt för oss att skapa och underhålla både byggmaterial och systemväggar direkt på BIMobject® Cloud, vilket kompletterar konstruktionslösningar. Med Mosquito Wall Systems kan man snabbt skapa en fullständig katalog för konstruktionslösningar för tillverkare av byggmaterial. Detta ger tillverkare möjlighet till automatisering och produktion av kompletta kataloger av lösningar som sedan snabbt kan distribueras till hela vår community. Denna lösning har även en integrationsmöjlighet tillsammans med IBM, eftersom denna kan skapa BIM-objekt från enbart information.

2015 är nu avslutat och vi har inlett även det nya året starkt. I början av 2016 rekryterade vi Doug Bevill till företaget som ny VD för BIMobjects amerikanska verksamhetsgren. Doug är en erfaren aktör med stark närvaro i branschen. Det amerikanska huvudkontoret har samtidigt flyttats till St. Louis, Missouri. Flytten är en del av nästa fas i den amerikanska marknadsstrategin med syftet att komma närmare tillverkare inom byggindustrin. I början av maj tillträdde dessutom David Jellings sin tjänst som Managing Director för verksamheten i Storbritannien. Jellings är en erkänd expert inom BIM-området med ett stort kontaktnät och en mycket god kommunikationsförmåga – något som är mycket betydelsefullt för BIMobject.

Under våren meddelades att det österrikiska företaget Cree, som är specialister på att konstruera hybrider av trävirkesbyggnader och som förutspråkar innovativa strategier för att kunna tillhandahålla mer naturliga konstruktionsmetoder, valt BIMobjects plattform Hercules för att administrera sitt innehåll för digital konstruktion globalt. I Tyskland erhöll vi under våren vår största webbserviceorder hittills omfattande 105 000 Euro från ett tyskt bolag som utvecklar, tillverkar och marknadsför byggmaterial.

För att fortsätta höja produktionseffektiviteten och kvaliteten har vi stängt ned dotterbolaget för utveckling av Revit-innehåll i Indien och flyttat all verksamhet till dotterbolaget i Gliwice, Polen. I Gliwice har vi ett urval av ingenjörer, arkitekter och 3D-modellerare som passar bättre med våra nya innovationer såsom BIMobject Mosquito och BIMscript & LENA.

Vi har även tagit ett viktigt steg mot en snabb etablering på den kinesiska marknaden genom att ha ingått ett joint venture-avtal med ett dotterbolag till Beijing Jianyi Investment Development Group (Jianyì).

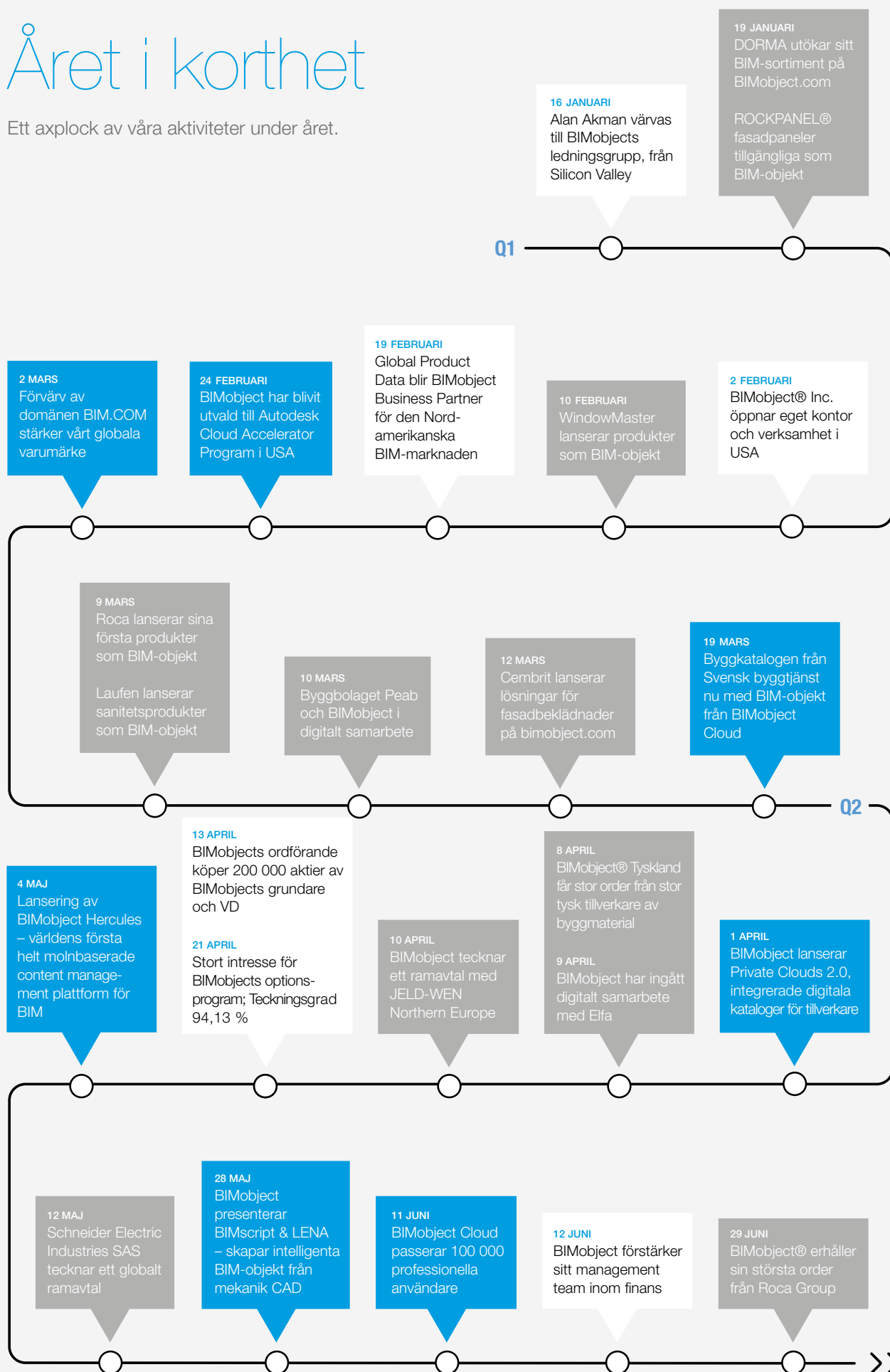
Vårt varumärke är starkt och vår aktiva och aggressiva marknadsföring tillsammans med olika varumärkeshöjande aktiviteter gör att vi är välkända inom vår marknad. Mycket handlar om vår passion och drivkraft, att förstå vad användarna vill ha samt att serva tillverkare med bra och lättanvända lösningar som hjälper dem i deras dagliga arbete och genererar mer affärer genom det föreskrivande ledet. Genom BIMobject® Cloud får arkitekter, ingenjörer, designers och konstruktörer tillgång till högkvalitativa BIM-objekt från licensierade tillverkare. Fler än 9 000 produktfamiljer med över 35 000 nedladdningsbara BIM-objekt som representerar mer än 3,8 miljoner artiklar och mer än 450 ledande varumärken finns just nu tillgängliga på BIMobject® Cloud.

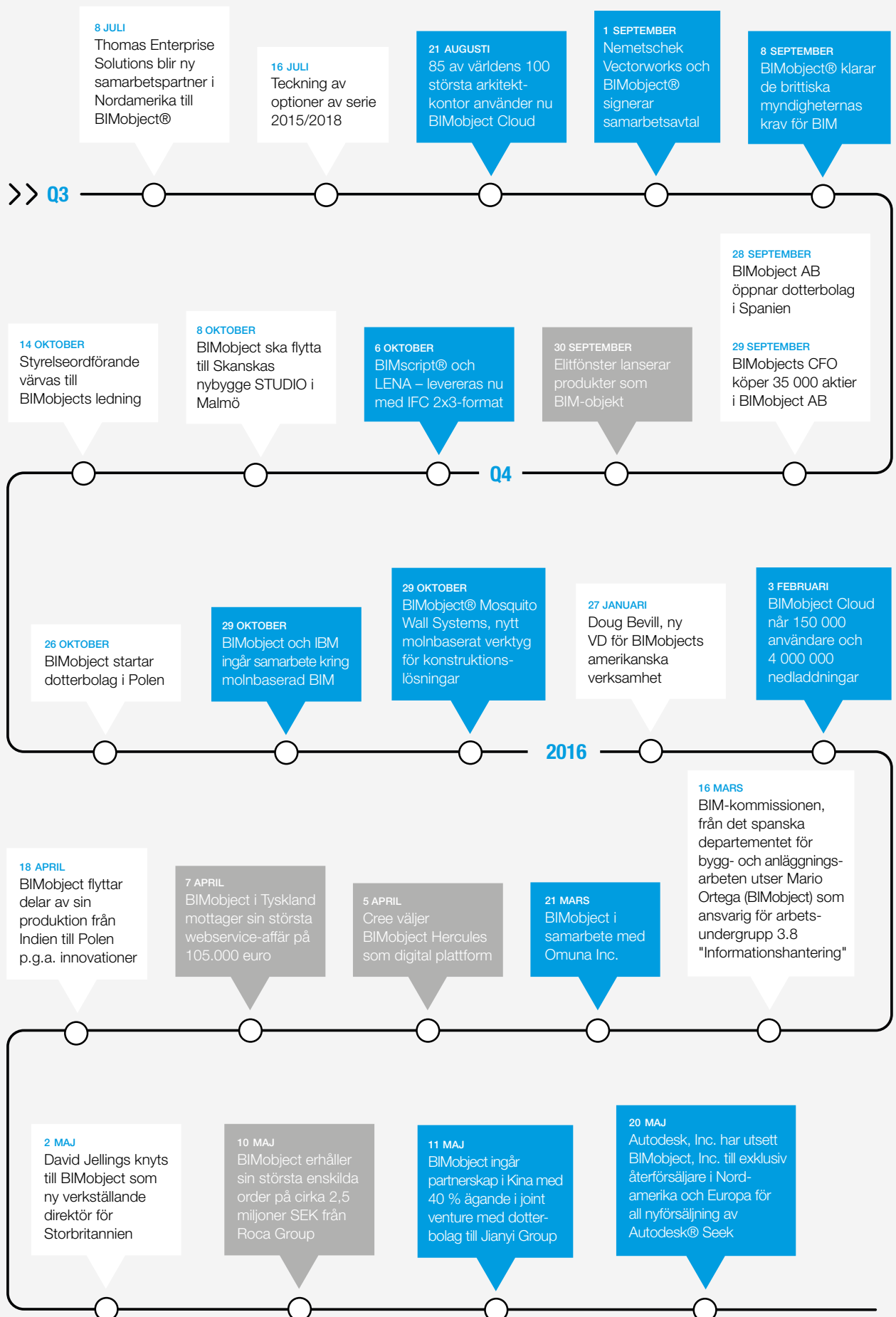


Stefan Larsson
Verkställande direktör

Året i korthet

Ett axplock av våra aktiviteter under året.





Huvudkontor

BIMobject AB
Malmö, Sverige

Dotterbolag

BIMobject Deutschland GmbH
München, Tyskland

BIMobject UK Ltd
Newbury, England

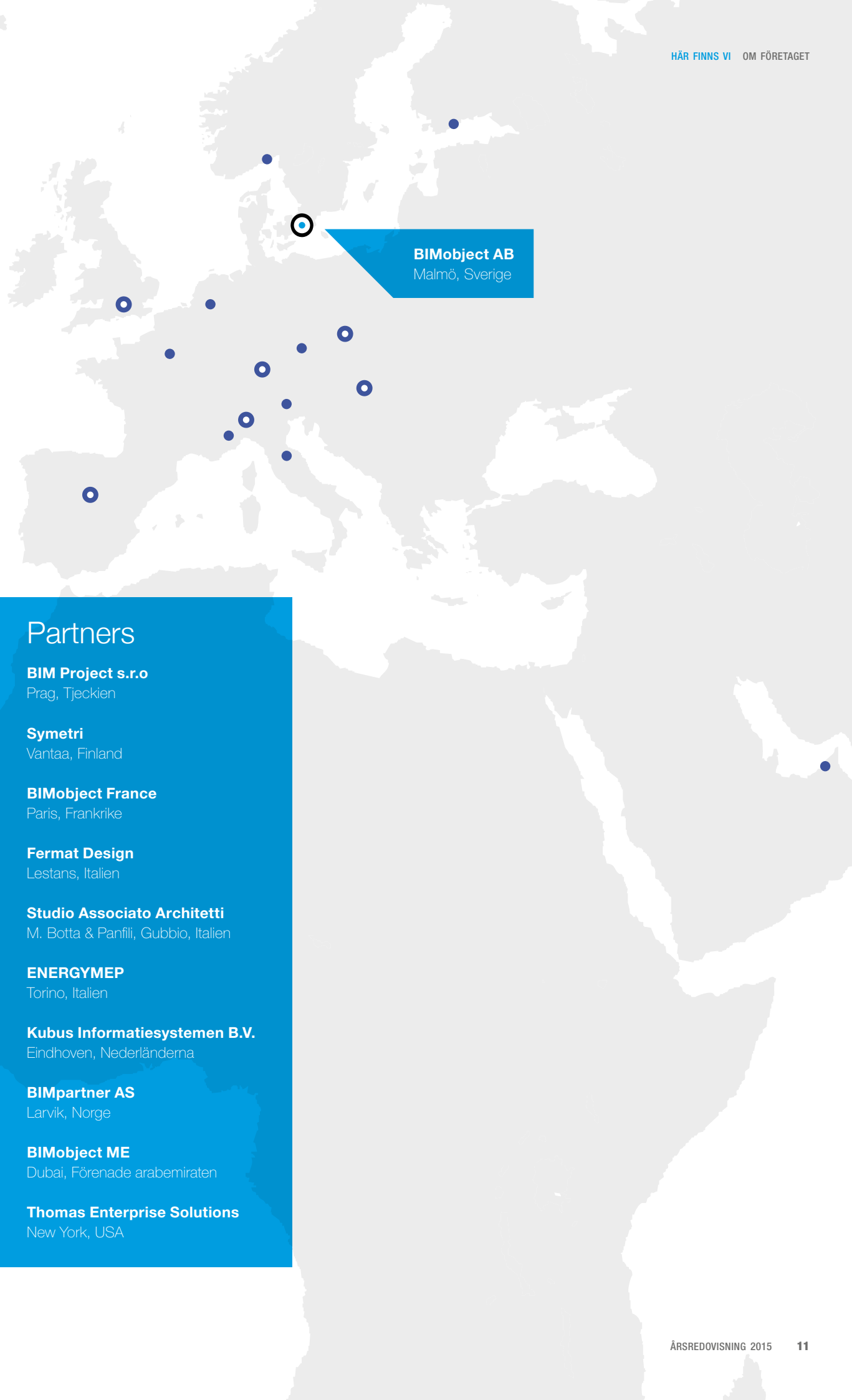
BIMobject Hungary Kft
Budapest, Ungern

BIMobject Italy
Milano, Italien

BIMobject Inc. USA
St. Louis, USA

BIMobject Spain S.L.
Madrid, Spanien

BIMobject Poland sp. z o.o.
Gliwice, Polen



BIMobject AB
Malmö, Sverige

Partners

BIM Project s.r.o

Prag, Tjeckien

Symetri

Vantaa, Finland

BIMobject France

Paris, Frankrike

Fermat Design

Lestans, Italien

Studio Associato Architetti

M. Botta & Panfili, Gubbio, Italien

ENERGYMEP

Torino, Italien

Kubus Informatiesystemen B.V.

Eindhoven, Nederländerna

BIMpartner AS

Larvik, Norge

BIMobject ME

Dubai, Förenade arabemiraten

Thomas Enterprise Solutions

New York, USA



Natalie Nilsson, PR- & marknadschef

Tillverkare måste synas direkt i kundens digitala arbetsmiljö

Natalie Nilsson är BIMobjects PR- och marknadschef och har arbetat på bolaget i två och ett halvt år. Under hennes tid på arbetsplatsen har företaget vuxit från tjugotalet anställda till fler än det dubbla.

Hur är BIMobject som arbetsplats?

Jag drivs av utmaningar och vill utmana mina kollegor med innovativa idéer varje dag. Därför är BIMobject en perfekt arbetsplats för mig. Vi har högt i tak, beslutsprocesserna är korta och alla uppslag är välkomna. BIMobject AB är en framgångssaga där alla kämpar mot samma mål, och jag tror att det är just denna glöd och entusiasm som är receptet till vår stadiga framgång.

Hur kan byggbranschen bli mer samtida?

Idag lever vi i en digital värld där byggindustrin befinner sig på efterkälken. Min utmaning är att låta det digitala tänket genomsyra en alldeles för konservativ byggbransch och att hjälpa tillverkare med deras synlighet. BIMobject är ju vad Facebook är för sociala nätverk, Spotify för musik och iTunes för iPhone-appar.

Du talar dig varm för inbound marketing, vad innebär det?

Det är ett sätt att marknadsföra som upplevs som attraherande istället för störande, så att du skapar värde för mottagaren. Det gäller att synas där kunderna finns! Exponera din närvaro på starka sociala portaler som blir till fungerande infrastruktur för kommunikation. Se till att vara tillgänglig i grupper och olika forum och erbjud din målgrupp vad de söker och lite till.

BIMobject erbjuder världens enda helt integrerade inbound marketing lösning för byggindustrin, med en komplett molnbaserad infrastruktur. Med BIMobject Apps för ArchiCAD, Revit, AutoCAD och SketchUp, kopplar vi samman tillverkarens BIM-objekt med BIM-användare. Genom att tillverkarna finns på BIMobject Cloud är de också synliga i användarnas digitala arbetsmiljö, det vill säga integrerat i ritprogrammen. Det är den rätta kommunikationsvägen för framtiden!

Är traditionella kommunikationsvägar helt passé?

Ingen gillar att bli störd av reklam eller annonser, och idag finns det helt andra kanaler. Det gäller att finnas där kunderna finns och förstå vad de gillar. Man kan lägga hela sin marknadsföringsbudget på att betala för dyra annonser för att bli sedd. Problemet med detta är att det fungerar allt sämre som marknadsföringsmetod. Man köper helt enkelt inte uppmärksamheten från målgruppen utan man hyr den för den korta stund som annonsen eller reklamkampanjen är igång. Reklam är temporärt, när du slutar betala "hyran" så slutar du att få uppmärksamhet.

Genom att använda sig av digitala kopior skapar du något som användarna verkligen vill ha och behöver. Du sparar både tid och pengar för användaren och personen får möjligheten att arbeta med objekt som finns på riktigt. Det handlar om att attrahera istället för att störa.

Mer innehåll & fler tillverkare – det lockar nya användare

Ben O'Donnell har arbetat med BIMobject AB ända sedan starten. Efter sin arkitektutbildning i hemlandet Australien, flyttade han till Sverige år 1998 och mötte Stefan Larsson, som då var VD på Lasercad AB.

Stefan anställde mig två veckor efter att jag hade flyttat till Sverige. Jag började arbeta på Tillberg Design som konsulterande arkitekt. Sedan arbetade jag med IKEAs BIM-implementation mellan 2009 och 2011. När jag mötte Stefan igen 2011 blev jag direkt såld på hans idéer och sen dess har vi alla på BIMobject skrivit historia tillsammans.

Hur kommer det sig att så många proffsanvändare ansluter sig varje månad?

Vi lanserar nytt innehåll och nya tillverkare hela tiden, och det är förstås en fördel för alla användare när antalet objekt på BIMobject Cloud ständigt fortsätter att växa. Vi ligger högst upp i alla sökningar på Google och alla stora varumärken vet att det handlar om brand awareness från början till slut.

Hur hittar användare BIM-objekt om de inte går via BIMobject Cloud?

Organiska sökningar i Google är också en väg för att söka information utan att gå via BIMobject Cloud, men samtidigt så är BIMobject Cloud något av en självklar väg för användare i byggsektorn. Vår plattform är helt gratis för användare, man bara laddar ned vad man behöver, helt kostnadsfritt. Man kan även installera vår app så får man en verktygsplatt på nolltid. Detta innebär att användaren inte behöver lämna sitt BIM-program för att hitta tillverkarspecifika BIM-objekt utan kan hitta allt som behövs inne i programmet. Med våra över 180.000 användare är vi den snabbast växande plattformen i hela världen.

Vad har BIMobject som konkurrenterna saknar?

Vi är globala och stödjer 22 olika språk, medan vårt content management system är helt unikt med versionshantering, regionsystem och hantering av mängder med olika klassifikationer. Vårt system är byggt på den allra senaste tekniken, är otroligt lättanvänt och har lyckats attrahera de stora vägledande varumärkena i vår industri. Vårt system har också ett helhetstänk som de andra saknar, vi stöder hela tillverkarens process med molnlösningar för utveckling, uppdateringar, underhåll och integration in i BIM-systemen. Sedan har vi ju även en helt unik säljstödslösning med BIManalytics® Pro som ger tillverkarens säljkår verktyg för att kvalificera leads och kontakta kunder som visat intresse för deras produkter.

Vad finns det för överraskningar på gång?

Det händer otroligt mycket just nu när vi vidareutvecklar våra tekniska plattformar med bland annat molnbaserade utvecklingsverktyg för vägg-, tak- och golvlösningar. Vi drivs av innovation och att lösa verkliga kundproblem, så det kommer många nya banbrytande lösningar framöver, mer än så kan jag inte säga...



Ben O'Donnell, Styrelseledamot & CTO



Emil Augustsson, Digital Content Manager

Tillsammans förflyttar vi tekniken framåt i ett rasande tempo

Emil Augustsson arbetar som Digital Content Manager och produktansvarig för BIMscript® & LENA. Han har varit anställd vid BIMobjects Malmökontor sedan januari 2015. Efter utbildning till byggingenjör vid LTH Helsingborg har han tagit del av BIMobjects snabba tillväxt.

Hur snabbar BIMscript® & LENA på utvecklandet av BIM-objekt?

BIMscript är ett öppet och gratis skriptspråk som tillsammans med publiceringsverktyget BIMobject® LENA erbjuder en smidig övergång från mekanisk CAD till intelligenta BIM-objekt i molnbaserade miljöer som kan användas i BIM-program och i byggprocesser. LENA fungerar som plug-in för Rhino 5, och med mekanisk CAD-data som råmaterial för att programmera geometrier skapar man automatiskt parametriska och intelligenta BIM-objekt. Fördelen är att du skapar äkta filformat för 7 olika programvaror på en och samma gång, det innebär en stor tidsbesparing. LENA är samtidigt direkt kopplad till BIMobject® Cloud, vilket ger ett industriellt arbetsflöde när nya BIM-objekt ska publiceras.

Hur påverkar de här programverktögen byggindustrin?

De här verktygen revolutionerar utvecklingen av BIM-objekt, nu kan alla tillverkare både utveckla och lansera BIM-objekt på ett snabbare, lättare och billigare sätt för sina produkter. Fördelen är också att de kan göra det med egen personal in-house, vem som helst kan bli BIM-utvecklare idag. Tidigare har det varit något av en flaskhals i BIM-objekt produktionen att det har funnit så pass få externa konsulter för BIM-utveckling.

Vilka fler fördelar finns det för tillverkare inom byggbranschen?

Jag vill nog säga att det blir roligare nu. Tidigare har BIM-objekten, framförallt i Revit, sett rätt tråkiga ut med en rätt simpel block-geometri. Nu blir de mer detaljerade och man kan få till riktigt fina objekt till snygga presentationer och renderingar utöver att få rätt information. Hela BIM-objektutvecklingen är innehållsdriven; ju intressantare innehåll, desto mer intressanta digitala objekt!

Finns det några liknande programutvecklingsverktyg på marknaden?

Det finns några mindre aktörer som skapar statiska objekt, men de är inte tillräckligt bra. För att skapa parametriska objekt krävs våra verktyg, och det är just därför vi har utvecklat dem.

Vilken är din och BIMobjects långsiktiga plan för BIMscript® & LENA?

Vi får fler och fler användare och det gör det allt viktigare att våra kunder på tillverknings-sidan kan tillverka och skapa sina BIM-objekt själva eller via externa konsulter. Du ska inte behöva andra tekniklösningar än de här för att kunna skapa BIM-objekt. Vår vision är att alla användare ska kunna både använda och skapa BIM-objekt. Vi organiserar Webinars och Hackathons för att ständigt expandera användarbasen.

En ny lansering är på gång, kan du avslöja något så här på förhand?

Vi arbetar på att få in alla kopplingar för elledningar, eluttag, avlopp med mera, så att man kan planera in dessa i Rhino i det allra första skedet. Utöver det så jobbar vi med att introducera steglösa transformationer vilket kommer utöka området där vi kan använda BIMscript dramatiskt.

Fokus att nå ut till hela världen och bli mer internationella

Swedese är ett av Sveriges ledande designföretag sedan grundandet år 1945. Idag har familjeföretaget fler än hundralet anställda och omsatte 2014 hela 165 miljoner kronor. Fåtöljen Lamino, som skapades av Yngve Ekström, en av Swedeses grundare, är en av Sveriges främsta möbelfavoriter.

I samband med valet av Monica Förster som konstnärlig rådgivare och en helt ny hemsida, lanserades Swedese även på BIMObject Cloud. Exportchefen Anders Säterö Jansson, som har lång erfarenhet av svensk möbelindustri, var minst sagt förvånad över det positiva gensvaret.

”Är det här normalt?” frågade jag BIMObjects personal. Det här är ju långt över våra förväntningar! Vi lanserade hela vårt sortiment digitalt nu i samband med Milanomässan, allt från hem till contract och hospitality. Vi har två produkter som toppar, dels Brasiliabordet av Claesson Koivisto Rune som nu blivit extremt populärt när vi placerat det i en ny kontext, tidigare sågs det lite för stort och för dyrt. Samma sak med Laminett, Laminos lillebror, som flera användare fått upp ögonen för, som om den hade lanserats för första gången nu. Nu pratar vi inte pris utan konceptlösningar!

Vad var skälet till att ni publicerade 70 produktgrupper på BIMObject Cloud för Revit, ArchiCAD, SketchUp och DWG?

All offentlig upphandling i Storbritannien kräver från och med i år att vi tillhandahåller Revit-filer. Och det är ju perfekt att det finns ett framåtblickande företag i Malmö som gör det möjligt för oss att samla alla våra produkter i en molntjänst med global räckvidd. BIMObject har en kanonlösning i den här gemensamma plattformen, och vi kan enkelt se alla nedladdningar som sker.

Hur fungerar det i praktiken och hur tar ni tag i alla nya kontakter?

Användare kan söka på funktion, material eller på en unik designer utan att behöva gå omvägen via vår hemsida. Om en arkitekt i München laddar ned någon av våra möbler, eller hela produktkatalogen, så kan vi enkelt och snyggt härleda alla nedladdningar. Det gör att vi på Swedese lätt kan dela med oss av denna information till agenter, återförsäljare och övrig personal. Sedan gäller det att hantera kontakten på ett lämpligt sätt utan att gå på direkt efter varje nedladdning.

Marknadsför ni era objekt på någon annan plattform än BIMObject Cloud?

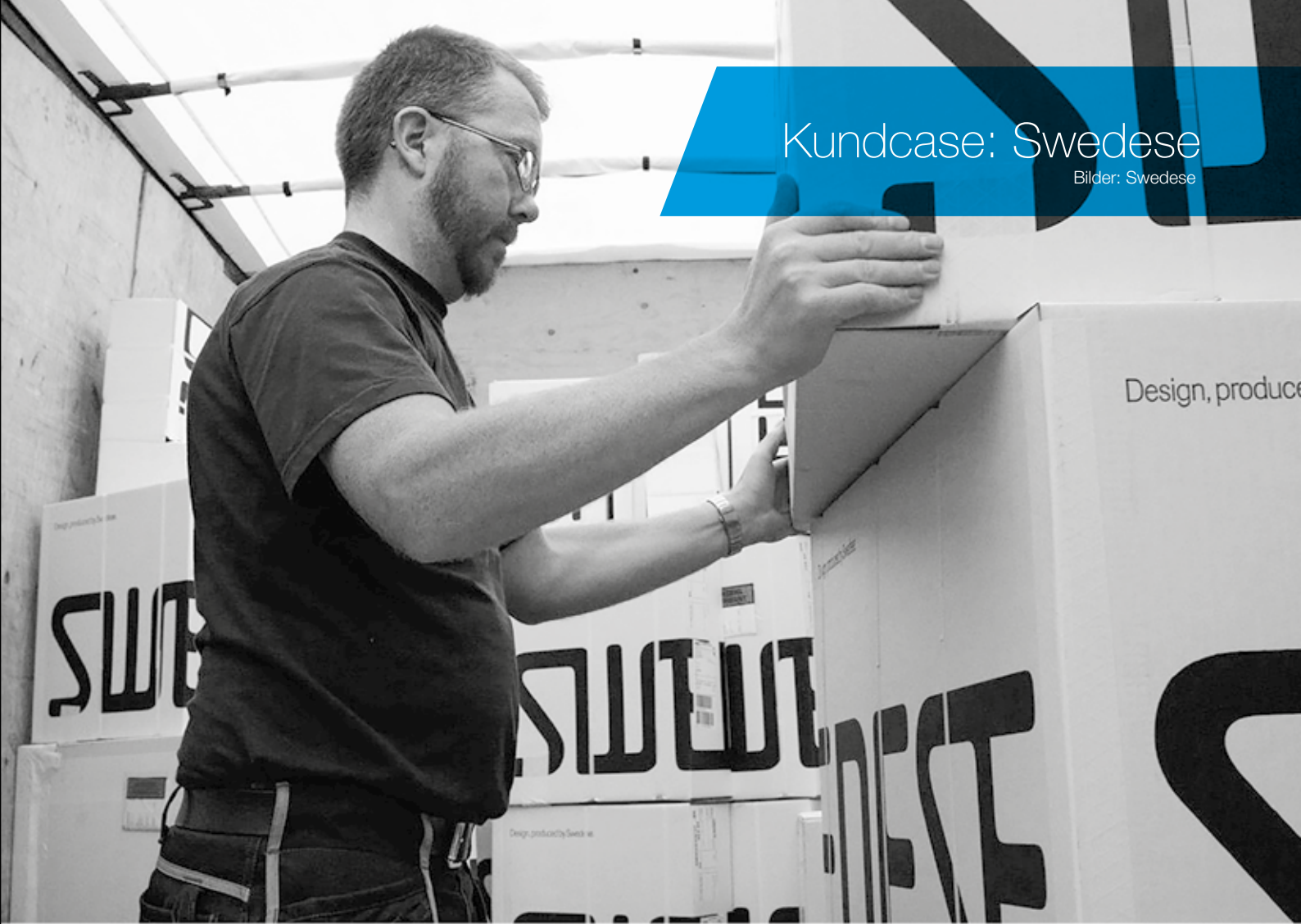
Vi har lanserat en helt ny hemsida varifrån det är naturligt att gå vidare till BIMObject Cloud. En annan väg är vårt samarbete med den schweiziska nätplattformen Architonic där arkitekter söker produkter och formgivare. Vi arbetar också med sociala medier, pressmeddelanden via Mynewsdesk, och så annonserar vi förstås i press och ger ut eget broschyrmaterial. Vi deltar i möbelmässor som il Salone i Milano, Stockholm Furniture Fair och i Londons olika designevent.

Vad är fördelen med lansera era produkter digitalt?

Det är en självklarhet när vi vill nå ut till hela världen och bli mer internationella. Vi kan erbjuda användarna all nödvändig information redan i den tidiga projekteringsfasen, och det ger oss en klar konkurrensfördel. BIM-objekten gör också att vi hela tiden kan lägga upp ny information samtidigt som alla våra objekt är ständigt uppdaterade.

Kundcase: Swedese

Bilder: Swedese



Kundcase: Hilti

Bilder: Hilti



Hilti utvecklar programvara & service genom BIM

Hilti erbjuder produkter, system och tjänster för bygg- och anläggningsindustri världen om. Idag räknar familjeföretaget fler än 20 000 anställda i 120 länder. Hilti började sitt samarbete med BIMobject AB redan för 5 år sedan, idag är BIM-implementering en viktig del i företagets produkt- och kommunikationsstrategi. Nils Krönert från Hilti berättar mer:

För drygt ett decennium sedan var Hilti framförallt ett hårdvaruföretag, vi var mest kända för våra verktyg. Idag är mjukvaruutveckling och service en viktig del i vårt produktutbud. Verktygstillverkning har alltid utgjort en stor del av vår verksamhet, en annan som inte är lika känd är våra installationssystem med fokus på infästning och förankring. Mjukvaruutvecklingen startade för flera år sedan med inte minst kalkylprogram. Med tiden har det blivit allt viktigare att kunna integrera våra program med kundernas olika programvaror.

Varför har ni valt BIM framför andra lösningar?

Vi har valt att inte ha unika lösningar för varje land eller region, utan har istället satsat på BIMobjects plattform som gör att vi som globalt företag syns på hela den internationella marknaden. Vi vill dessutom lära känna våra kunder och genom BIMobject Cloud får vi all information om vilka som använder våra produkter.

Hilti arbetar med allt från mätsystem och borrarverktyg till brandskydd och hela installationssystem. Hur har ni anpassat er organisation digitalt?

Inköpsprocessen har förändrats över åren, tidigare sålde vi ofta direkt till de som använde våra verktyg och system, nu ligger inköpsbesluten på en annan nivå hos våra kunder. Nu har vi ett bredare anslag, vi har inte enbart säljpersonal involverad utan också tekniska experter för att kunna integrera våra lösningar även digitalt i olika system.

Vilka fördelar har BIM gett er som tillverkare?

Vi når en större marknad och vi når världen runt. Vårt samarbete med BIMobject har också integrerats i vår forskning och produktutveckling där vi kan sätta fokus på vad som ska utvecklas och hur det ska användas. Det ger en klar fördel jämfört med andra plattformar.

Har ni fått en närmare relation till era användare?

Det är svårt att säga, men vi har ett effektivt verktyg för att nå våra kunder. De har dessutom lättare att nå oss, och vi har fått en stor användardatabas som också gör det enklare att utveckla vår försäljning.

Vilka planer har ni för framtiden?

BIM spelar en viktig roll i hur vi utvecklar både programvara och service och jag tror att det på sikt kommer att förändra hur vi når ut till och hur vi interagerar med våra kunder. Tack vare den här plattformen så får vi bättre direktkontakt med våra kunder vilket också påverkar vår produktutveckling.

Cree har valt BIMobject Cloud som digital plattform

Cree GmbH utmanar byggbranschen med ett prefabricerat modulärt uppbyggt träbyggnadssystem som passar perfekt tillsammans med BIMobjects plattform Hercules. De tog nyligen hem ett av årets Red Herring som ett av 100 mest lovande europeiska start-ups. Vi ställde några frågor till Volker Weissenberger från Cree.

Cree skapades inom Rhomberg Group för sex år sedan i Österrikes smått legendariska träarkitekturregion Vorarlberg, och från första början med målsättningen att bygga kretsloppsanpassat med en helt digitalt integrerad byggnadsprocess.

Vad är fördelarna jämfört med traditionella byggmetoder?

Våra byggnader har endast halva vikten jämfört med hus byggda i betong, vilket betyder enklare grundläggning och snabbare uppförande. Byggtransporterna reduceras, vi bygger snabbare, är mindre bullriga och renare. Trätekniken ger oss en betydligt bättre precision med en noggrannhet på en knapp millimeter. Vi arbetar med prefabricerade träkonstruktioner och hybridbjälklag som levereras direkt till byggarbetsplatsen, och vi kan bygga ett våningsplan per dag, vädertätat och så gott som helt färdigt.

Två år efter att familjen Rhomberg skapade Cree med en investering på cirka 50 miljoner euro uppfördes det åtta våningar höga Lifecycle Tower i Dornbirn år 2012. Hur klarade ni av alla utmaningar?

Tidigare fick man endast bygga fyra våningar höga trähus i Österrike, vi har tillsammans med myndigheterna anpassat vår teknik och samtidigt utvecklat regelverket. Vi satsar nu på att exportera vår teknik världen över. Våra hybridbjälklag, som består av limträkonstruktion och betong, bygger 80 istället för 300 millimeter, är uppbyggda för att ta hänsyn till brandbestämmelser, akustik, värme och kylning. Vi klarar idag att bygga hela 30 våningar högt, och vår första byggnad har haft 16 000 arkitekter, designers och andra teknikintresserade besökare sedan den invigdes.

Hur fastnade ni för BIMobject Hercules?

Jag började arbeta på Cree nu i januari och såg genast behovet av en digital plattform för konstruktion och marknadsföring. Eftersom våra underleverantörer kan integrera sina installationer redan i prefab-skedet, innebar också det ett behov av ett fullt ut integrerat system. BIMobject visade sig vara en perfekt samarbetspartner med Hercules som det ultimata redskapet. Både Alexander Montell och Stefan Larsson besökte oss på plats och gav oss möjligheten att skapa ett Private Cloud exklusivt för Cree.

Stefan hävdar att Cree är en frisk fläkt i en konservativ byggnadsindustri och att ert samarbete är en perfect match. Vad tror du om Crees framtid?

Även Österrike är rätt konservativt när det gäller byggande, jag ser enorma möjligheter i att arbeta i andra länder. Jag har just återvänt från en resa i Sydostasien, och i Kina kommer man år 2020 kräva att 30 procent av allt som byggs är prefabricerat och förinstallerat. Vi har nu både en teknik och en plattform för att erbjuda detta. Vi hade däremot aldrig haft råd att ta fram en så pass avancerad digital plattform på egen hand, samarbetet med BIMobject gör det enkelt att bjuda in arkitekter från olika länder som hos oss kan hitta så gott som färdiga recept för att rita byggnader.

Hur känns det att vinna utmärkelsen Red Herring?

Det är ett fantastiskt erkännande för vårt företag och ger oss ännu större chans att hitta strategiska samarbetspartners. Vi har sett ett stort intresse världen över och i BIMobjects unika molntjänster har vi ett perfekt verktyg för en digitalisering av vår byggt teknik.

Kundcase: Cree GmbH

Bilder: Cree GmbH



Användarcase: Tengbom

Bilder: Tengbom



Jerker Kryander på Tengbom arbetar med BIMobject Cloud

Tengbom är med 110 år på nacken ett av Nordens äldsta och största arkitektkontor. Under senare år har företaget vuxit och idag räknar man med cirka 550 medarbetare i Sverige och i Finland. Kontoret rankades i februari som det 4:e mest innovativa arkitektkontoret i världen av Fast Company.

BIM-objekt är en integrerad del i företagets arbete inte minst inom projektering av alla typer av byggnader och inredningar. Jerker Kryander, byggnadsingenjör sedan år 1999, har bara goda ord att säga om BIM, inte minst med tanke på sitt senaste projekt med 234 lägenheter för JM i Göteborgs nya stadsdel Södra centrum.

Hur arbetar ni digitalt?

Jag arbetar mest i Revit om jag själv får välja, och då arbetar vi alltid med BIMobject. Det främsta skälet är att vi på det viset kan producera mycket information som vi använder i framförallt entreprenörsleden. Jämfört med traditionell projektering, där det mest handlar om att få fram ritningar på papper, så ger det digitala arbetssättet bättre lösningar estetiskt, ekonomiskt och inte minst energimässigt.

Har ni börjat med parametrisk design när det gäller utformning av mer komplexa byggnader, och i vilka led använder ni BIM på Tengbom?

Vi har börjat experimentera med parametrisk design, men än så länge jobbar vi inte med storskaliga projekt som man kan se av exempelvis Frank Gehry. Däremot kan man effektivisera inmatning och upprepningar vilket kan innebära tidsvinster i vår projekteringsprocess. Vi utnyttjar och utvecklar även själva BIM-objekt till externa programvaror som kan kommunicera till entreprenörer och också användas i förvaltning.

Det har hänt en hel del inom digital ritteknik under de nästan två decennier du har arbetat som byggnadsingenjör. Hur har Tengboms arbete förändrats?

Jag uppskattar att BIM-objekt genererar så pass mycket mer information vilket gör det lättare att kommunicera på alla nivåer. Idag kan vi presentera våra modeller på läsplattor och vi har olika digitala lösningar som hjälper entreprenörer att till exempel göra mängdberäkningar. Men det finns mycket kvar att göra. I Göteborg har vi en grupp som är specialiserad på storkök, där finns det alltför få BIM-objekt tillgängliga idag, mest diskmaskiner och kokgrytor, där efterlyser vi att fler leverantörer levererar BIM-material. Det är visserligen ett smalt område, men väldigt intressant, vi har en hel studio som bara sitter och ritat kök.

Ni producerar även egna BIM-objekt inom Tengbom, ni är därmed inte endast användare utan direkt involverade i utvecklingen av digitala lösningar.

Det kan röra sig om egna dörrfamiljer, som exempelvis för Södra centrum där vi har tagit fram prefablösningar för väggkombinationer med skjutdörrar. Vi har även skapat objekt åt inredningsföretag och deras återförsäljare så att de kan laddas ned av inredningsarkitekter.



Styrelse & ledningsgrupp

Sven Holmgren - Styrelseordförande

Sven Holmgren tog sin juristexamen (LLM) vid Lunds universitet 1989. Efter två års tingstjänstgöring arbetade han under åtta år som advokat och affärsjurist på Advokatfirman Lindahl. Sedan 1998 har han varit verksam inom olika positioner i Volitogruppen. Volito AB är ett medelstort svenskt investmentbolag med inriktning inom fastigheter, luftfart, structured finance och industri. Holmgren har sedan 1998 verkat som Senior Vice President först för Indigo Aviation och sedan för Volito Aviation (noterat på NASDAQ 1998) samt har innehaft rollen som verkställande direktör och koncernchef för Volito AB (moderföretaget i gruppen) i åtta år. Utöver sin långa karriär inom juridiken och olika chefsbefattningar har Holmgren även varit aktiv som styrelseledamot i ett stort antal företag, främst relaterade till Volitogruppen. Holmgren har omfattande erfarenhet och en entreprenörssyn på utvecklingsbara möjligheter.

Stefan Larsson - Styrelseledamot & VD

Stefan Larsson, grundare och initiativtagare av BIMobject, har över 25 års internationell erfarenhet inom CAD/BIM samt erfarenhet från försäljning, affärsutveckling och marknadsföring från olika ledande befattningar både nationellt och internationellt. Stefan började sin karriär som entreprenör och innovatör redan 21 år gammal i Lund. Detta var starten för Lasercad AB som var pionjären inom 3D CAD, digitala produktkataloger och multimedia inom design och arkitektur. Efter åtta år såldes Lasercad till Computerland och ingick senare i Andante-gruppen. Stefan fortsatte som VD fem år till och bolaget byggdes upp till Skandinavien ledande totalleverantör av mjukvara och tjänster inom CAD och 3D. Under samma period var Stefan med och skapade eventbolaget 3Dfestivalen och spelföretaget Malamute, allt inom ramen för Andante-gruppen. Efter 13 år i ledande befattning i Skandinavien var det dags för en internationell karriär och Stefan blev global marknadschef för IT startup GDL Technology, följt av försäljningschef för Norden och Baltikum för ledande BIM-mjukvaruföretaget Graphisoft. På Graphisoft gjorde Stefan karriär och de sista fyra åren avslutades som global försäljningsdirektör med ansvar för mer än 70 återförsäljare över hela världen i närmare 90 länder. Under denna period utvecklades flera säljverktyg och säljutbildningar, ett koncept som senare utmynnade i skapandet av boken "Procedural Selling – The ultimate guide to strategic and tactical sales".



Stefan Larsson



Ben O'Donnell

Ben O'Donnell - Styrelseledamot & CTO

Ben O'Donnell tog sin arkitektexamen vid Queensland University of Technology i Australien. Han började sin karriär som arkitekt på företaget Mark Zelinski Architects. År 1998-2001 arbetade O'Donnell som CAD-/BIM-expert på Lasercad AB samt Tillberg Design och blev senare delägare i Lasercad AB. Ben O'Donnell har lång erfarenhet av CAD och har arbetat med mjukvara inom CAD, BIM och 3D-visualisering från både Autodesk och Graphisoft. O'Donnell är specialiserad på BIM och BIM-objekt samt arbetade som konsult och specialist med mjukvaran ArchiCAD hos Graphisoft Sweden.



Johannes Reischböck

Johannes Reischböck - Styrelseledamot & COO

Johannes Reischböck, med civilingenjörsexamen från Münchens tekniska universitet, har startat upp BIMobjects tyska verksamhet med München som bas. Reischböck har mer än 30 års erfarenhet inom byggbranschen, varav 20 år inom CAD- och BIM-sektorn och har lång erfarenhet av att bygga upp verksamheter. Han har byggt upp marknaderna i de tyskspråkiga länderna i Europa för Graphisoft, en av de ledande leverantörerna av BIM-/CAD-programvara. Tidigare har Reischböck arbetat som Vice President of sales hos Graphisoft och ledde en säljstyrka över hela världen i nästan fem år. Under dessa år har han kunnat leverera en betydande årlig tillväxt, tillsammans med sitt globala säljteam. Reischböck har även ett gediget nätverk i BIM-sammanhang och i byggbranschen. Han är medlem i flera branschorganisationer och kommittéer, såsom exempelvis styrelsen för tyska buildingSMART och BVBS.



Philippe Butty

Philippe Butty - Styrelseledamot

Philippe Butty har varit VD för Abvent Switzerland sedan 1988 och styrelsemedlem i Abvent France sedan 1995. Butty har även varit internationell försäljningschef sedan 2001 för Abvent i Paris och är styrelseordförande för www.objectsonline.com. Före 1988 arbetade han för flera olika internationella företag inom frakt, oljeplattform-installation och återförsäkring.



Christian Rasmusson

Christian Rasmusson - Styrelseledamot

Christian Rasmusson är medlem i Sveriges Advokatsamfund sedan 1994 och bedriver sedan 2012 advokatverksamhet i den helägda advokatbyrån Öresund Advokat AB med huvudsaklig inriktning på svensk och internationell affärsjuridik. Tidigare arbetade Rasmusson för MAQS advokatbyrå. I stor utsträckning är Christian Rasmusson verksam inom bygg- och fastighetssektorn men biträder klienter även inom handel, tillverkning och annan affärsverksamhet. Han har även deltagit i ett flertal affärstransaktioner omfattande såväl överlåtelser som kapitalanskaffning. Rasmusson har ett flertal uppdrag som styrelseledamot och styrelseordförande.



Michael Thydell

Michael Thydell - Styrelseledamot

Michael är arkitekt och en välkänd BIM-strateg. Han är även en framstående expert i Sverige inom Revit och BIM med bakgrund från arkitektskolan på KTH i Stockholm och datateknikutbildning på KTH. Han har utvecklat avancerade CAD/BIM-lösningar och metoder för industrin sedan 1993. Michael arbetar nu som BIM-strateg på Sweco AB som är det 15:e största arkitektkontoret i världen. På Sweco ansvarar han för arkitektdelens införande och kompetensutveckling inom BIM. Tidigare har han bland annat varit Stockholmschef på AEC AB, tekniskt ansvarig för Autodesk Revit på CADQ AB och delägare i konsultbolaget ArcSquare AB.

Finansiell rapport

- 31 Förvaltningsberättelse
- 36 Koncernens resultaträkning
- 37 Koncernens balansräkning
- 38 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser
- 39 Koncernens kassaflödesanalys
- 40 Moderföretagets resultaträkning
- 41 Moderföretagets balansräkning
- 42 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser
- 43 Moderföretagets kassaflödesanalys
- 44 Redovisningsprinciper
- 48 Noter
- 55 Underskrifter
- 56 Revisionsberättelse
- 57 Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar



Stefan Hansson, CFO

Förvaltningsberättelse

Om rapporten

Denna årsredovisning avser räkenskapsåret 2015 för koncernen BIMobject AB.

Kort om verksamheten

BIMobject AB är ett globalt teknikföretag som utvecklar molnlösningar och tjänster inom bygginformationsmodellering (BIM), där digitalisering av produkter står i centrum. BIMobject AB är ett publikt bolag på Nasdaq First North Stockholm och belönat med Red Herring 100 Global award.

Vi är idag Europas snabbast växande företag inom digitalisering av produkter och produktinformation med över 5 miljoner nedladdningar av BIM-objekt på vår produktportal. Vi utvecklar unika molnlösningar som idag används av mer än 180 000 professionella användare över hela världen.

BIMobject är ett företag som skapar en internetbaserad plattform med ett nytt sätt att arbeta digitalt med marknadsföring, försäljning samt skapa nya kommunikationsvägar mellan tillverkare och föreskrivande led som arkitekter, byggföretag, designers och ingenjörer i byggbranschen.

BIMobject AB har under året drivit dotterbolag med verksamhet i Indien, Tyskland, Ungern, Italien och England. Under perioden har bolag startats i USA, Spanien och Polen.

BIMobject AB, Org. nr. 556856-7696 har säte i Malmö.

Tabell på utvecklingen av företagets verksamhet:

Ekonomisk översikt	Koncernen		Moderföretaget				
	2015	2014	2015	2014	2013	2012/2013*	2011/2012*
Nettoomsättning	17 902	9 123	10 880	7 681	2 877	1 929	312
Resultat efter finansiella poster	-33 997	-17 544	-34 419	-16 933	-7 128	-2 273	-2 262
Balansomslutning	63 366	38 936	60 690	38 342	22 038	3 154	771
Soliditet %	82	85	86	88	87	71	63
Medelantal anställda	48	36	16	12	9	5	3
Kassalikviditet %	531	629	647	776	732	271	241

Definitioner: se not 17

*Bolaget hade tidigare brutet räkenskapsår

Omsättning 17 902 TSEK

Koncernens nettoomsättning för verksamhetsåret 2015 uppgick till 17 902 (9 123) TSEK, en ökning med 96%. Eftersom vissa tjänster faktureras i förskott (huvudsakligen prenumerationer) har dessa periodiserats med 1 540 (1 401) TSEK, vilket innebär att totala faktureringen under året uppgick till 19 482 (10 524) TSEK.

Moderbolagets nettoomsättning för verksamhetsåret 2015 uppgick till 10 880 (7 681) TSEK, vilket innebär en ökning med 42 % jämfört med motsvarande period 2014.

Resultat -34 212 TSEK

Koncernens resultat för 2015 uppgick till -34 212 (-17 568) TSEK. Styrelsen prioriterar hög tillväxt av användare samt hög omsättningstillväxt i enlighet med beslutad strategi, vilket får till följd att kostnaderna är höga i förhållande till omsättningen. Detta förhållande väntas fortgå ytterligare en tid eftersom detta är en förutsättning för att snabbt etablera sig på marknaden.

Koncernens resultat per aktie för räkenskapsåret 2015 uppgick till -1,67 (-1,18) SEK. Koncernens resultat per aktie efter utspädning (se Teckningsoptioner, sid 33) blev densamma.

Kassaflöde

Kassaflödet uppgick till 18 114 TSEK för helåret 2015, vilket förklaras av att emissioner om 52 947 gett ett positivt kassaflöde, medan löpande verksamhet och investeringsverksamhet belastade kassaflödet med -31 987 TSEK respektive -2 846 TSEK.

Framtida utveckling

BIMObject fortsätter att satsa på marknadsföring, försäljning och produktutveckling under de kommande åren, för att långsiktigt bygga upp, stärka och säkerställa positionen som leverantör av marknadsföringsverktyg för byggnads- och möbelindustrin.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

- BIMobject startar kontor i San Fransisco, USA
- BIMobject signerar ramavtal med bl a Schneider Electric Industries
- Domänen bim.com förvärvas av BIMobject
- Nyttjande av teckningsoptioner av serie TO 1 från BIMobjects listningsemission tillför ca 53,4 MSEK till bolaget före emissionskostnader.
- BIMobject AB tecknar ett ramavtal med JELD-WEN Northern Europe
- Lansering av BIMobject® Hercules – världens första helt molnbaserade content management plattform för BIM
- BIMobject® presenterar BIMscript® och LENA, som skapar intelligenta BIM-objekt från mekanik CAD
- BIMobject AB öppnar dotterbolag i Spanien
- Styrelseordförande värvas till BIMobjects ledning
- BIMobject® AB startar dotterbolag i Polen

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

- Doug Bevill, ny VD för BIMobjects amerikanska verksamhet
- BIMobject® Cloud når 150 000 användare och 4 000 000 nedladdningar
- BIMobject® flyttar delar av sin produktion från Indien till Polen p.g.a. innovationer
- BIMobject ingår partnerskap i Kina med 40 % ägande i - joint venture med dotterbolag till Jianyi Group

Teckningsoptioner

Vid årsstämma i BIMobject AB den 16 juni 2015 beslutades om en riktad emission av teckningsoptioner med rätt till teckning av nya aktier i Bolaget. Det finns 522 500 teckningsoptioner av serie 2015/2018 utestående, vilka berättigar till teckning av lika många nya aktier i Bolaget. Optionerna är utställda till Bolagets anställda och nyckelpersoner. Teckningsoptionerna av serie 2015/2018 emitterades till 1,468 SEK per option, motsvarande ett beräknat marknadsvärde för teckningsoptionerna (optionspremie) med tillämpning av Black & Scholes-modellen per 17 juni 2015.

Nyttjandeperioden för teckningsoptioner av serie 2015/2018 löper från den 10 augusti 2018 till och med den 31 augusti 2018. Vid fullt nyttjande av utestående teckningsoptioner av serie 2015/2018 ökar BIMobjects aktiekapital med 22 990 SEK. Fullständiga villkor för teckningsoptioner av serie 2015/2018 finns att tillgå på Bolagets hemsida <https://bimobject.com>.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Ett antal riskfaktorer kan ha en negativ inverkan på BIMObjects verksamhet och bransch. Det är därför av stor vikt att beakta relevanta risker vid sidan av bolagets tillväxtmöjligheter. BIMObjects kontakter med kunder och affärspartners är relativt nyetablerade och dess framtidsutsikter kan vara svåra att utvärdera. Marknadsetableringar kan försenas och därigenom medföra intäktsbortfall. Bolagets tjänster är relativt nya för aktörer på marknaden vilket innebär att det kan ta tid att få kundernas acceptans och få ett genomslag på marknaden. BIMObject kan komma att behöva anskaffa ytterligare kapital framöver. Det finns risk att bolaget inte kan anskaffa ytterligare kapital, uppnå partnerskap eller annan medfinansiering.

En förlust av en eller flera nyckelpersoner, medarbetare och konsulter kan medföra negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet och resultat. En omfattande satsning från en konkurrent kan komma att medföra risker i form av försämrade försäljningsmöjligheter. En lågkonjunktur för bolagets kunder i byggbranschen kan negativt påverka BIMObjects framtida intäkter och resurser för att investera samt bolagets konkurrenskraft och förmåga att behålla anställda. Koncernen har en valutaomräkningsrisk avseende omräkning av utländska dotterbolag. Förändrade valutakurser kan för moderbolaget medföra en valutarisk avseende inköp och försäljning som sker i utländsk valuta. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte bedömas utan att en samlad utvärdering av bolagets verksamhet tillsammans med en allmän omvärldsbedömning har gjorts.

Aktien

BIMObjects aktie är listad på NASDAQ First North Stockholm under tickern "BIM". Det totala antalet aktier 2014-12-31 var 16 806 180 och antalet aktier vid årets slut (2015-12-31) var 21 889 344. Det totala antalet aktier för motsvarande period föregående år (2014) var 14 563 280 respektive 16 806 180. Det genomsnittliga antalet aktier under 2015 var 20 618 553. Det genomsnittliga antalet aktier under 2014 var 14 937 097.

Totala antalet aktier per 2014-12-31 uppgick till 16 806 180 och det totala aktiekapitalet uppgick till 739 741,92 SEK. Kvotvärdet var 0,044 SEK per aktie.

Tabell över utvecklingen av aktiekapitalet:

BIMObject AB har gjort en nyemission under verksamhetsåret;

År	Händelse	Kvotvärde	Ökning Antal aktier	Ökning aktiekapital	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital
2015	Emission (aktier)	0,044	5 083 164	223 659,22	21 889 344	963 131,14

Största aktieägare per 31 december 2015

Nedanstående tabell visar BIMobjects ägarförteckning med ägare över 10 procent av andelen röster och kapital vid periodens utgång.

Namn	Antal aktier	Antel av röster och kapital
Procedural Labs AB	4 428 250	20,2 %
Clever Together AB	2 242 900	10,2 %
Övriga (ca 870 aktieägare)	15 218 194	69,6 %
Totalt	21 889 344	100,00 %

*Procedural Labs AB ägs till 100 % av styrelseledamot och VD Stefan Larsson.
Clever Together AB ägs till 100 % av Hexagon AB.*

Förslag till disposition beträffande vinst

Styrelsen föreslår att till förfogande stående medel:

Balanserat resultat	85 627 635
Årets resultat	-34 418 466
Totalt	51 209 169
Balanseras i ny räkning	51 209 169
Summa	51 209 169

Vad beträffar företagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer.

Malmö 2016-05-24

Styrelsen, BIMobject AB

Vid frågor kontakta VD Stefan Larsson
040-685 29 00

Koncernens resultaträkning (TSEK)

Rörelsens intäkter	Not	Jan-Dec 2015	Jan-Dec, 2014
Nettoomsättning	1,2	17 902	9 123
Övriga rörelseintäkter		367	205
S:a Rörelseintäkter m.m.		18 268	9 328
Rörelsens kostnader			
Produktionskostnader		-3 729	-1 295
Bruttovinst		14 539	8 033
Övriga externa kostnader	3	-20 469	-9 162
Personalkostnader	4	-24 721	-15 826
Avskrivningar		-965	-376
Övriga rörelsekostnader		-1 614	-316
Rörelseresultat efter avskrivningar		-33 230	-17 647
Finansiella intäkter och kostnader			
Resultat från värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	5	-367	90
Ränteintäkter och liknande resultatposter	6	0	139
Räntekostnader och liknande resultatposter	7	-400	-126
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader		-33 997	-17 544
Resultat före skatt		-33 997	-17 544
Skatt	8	-215	-24
Årets resultat		-34 212	-17 568

Koncernens balansräkning (TSEK)

TILLGÅNGAR	Not	2015-12-31	2014-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	9	315	519
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	10	1 800	46
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	11	788	458
Finansiella anläggningstillgångar			
Andra långfristiga fordringar		32	14
Uppskjuten skattefordran		–	28
S:a Anläggningstillgångar		2 935	1 065
Omsättningstillgångar			
Fordringar			
Kundfordringar		7 548	3 655
Övriga kortfristiga fordringar		618	261
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		834	639
Kortfristiga placeringar		41 721	22 088
Kassa och bank		9 710	11 228
S:a Omsättningstillgångar		60 431	37 871
S:A TILLGÅNGAR		63 366	38 936

Koncernens balansräkning forts. (TSEK)

EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER

	Not	2015-12-31	2014-12-31
Eget kapital	15		
Aktiekapital		963	739
Övrigt tillskjutet kapital		109 674	56 935
Reserver		–	13
Balanserat resultat inklusive årets resultat		-59 009	-24 772
S:a Eget kapital		51 628	32 915
Avsättningar		358	122
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder		126	9
Leverantörsskulder		1 936	1 028
Skatteskulder		844	144
Övriga skulder		1 331	1 058
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		7 143	3 660
S:a Kortfristiga skulder		11 380	5 899
S:A EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		63 366	38 936

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser (TSEK)

	2015/12/31	2014/12/31
Ställda säkerheter	Inga	Inga
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga

Koncernens kassaflödesanalys (TSEK)

	Jan-Dec, 2015	Jan-Dec, 2014
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-33 997	-17 544
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 178	498
Betald skatt	-192	122
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-33 011	-16 924
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>		
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar	-4 433	-2 506
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder	5 457	2 811
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-31 987	-16 619
Investeringsverksamheten		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2 226	-58
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-620	-449
Finansiella anläggningstillgångar	-	-14
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 846	-521
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	52 947	31 400
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	52 947	31 400
Periodens kassaflöde	18 114	14 260
Likvida medel vid periodens början	33 316	19 056
Likvida medel vid periodens slut	51 430	33 316
Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalys		
Betalda räntor och erhållen utdelning		
Erhållen ränta	0	138
Erlagd ränta	-3	-127
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		
Av- och nedskrivningar av tillgångar	964	376
Avsättningar	224	122
Orealiserade kursdifferenser	-10	-
Summa	1 178	498

Moderföretagets resultaträkning (TSEK)

	Not	Jan-Dec, 2015	Jan-Dec, 2014
Rörelsens intäkter			
Omsättning	1,2	10 880	7 681
Övriga rörelseintäkter		205	85
S:a Rörelseintäkter m.m.		11 085	7 766
Rörelsens kostnader			
Produktionskostnader		-6 373	-3 841
Bruttovinst		4 712	3 925
Övriga externa kostnader	3	-24 655	-10 594
Personalkostnader	4	-12 878	-10 114
Avskrivningar		-719	-271
Övriga rörelsekostnader		-210	-40
Rörelseresultat efter avskrivningar		-33 750	-17 094
Finansiella intäkter och kostnader			
Resultat från övriga värdepapper och fordringar	5	-367	88
Ränteintäkter och liknande resultatposter	6	31	157
Räntekostnader och liknande resultatposter	7	-333	-84
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader		-34 419	-16 933
Resultat före skatt		-34 419	-16 933
Årets resultat		-34 419	-16 933

Moderföretagets balansräkning (TSEK)

TILLGÅNGAR	Not	2015-12-31	2014-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	9	309	510
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	10	1 688	27
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	11	252	193
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	12	875	344
Fordringar på koncernföretag	13	2 415	815
S:a Anläggningstillgångar		5 539	1 889
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		3 974	2 503
Fordringar hos koncernföretag		1 532	592
Övriga fordringar		195	55
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		764	497
Kortfristiga placeringar		41 721	22 088
Kassa och bank		6 965	10 718
S:a Omsättningstillgångar		55 151	36 453
S:A TILLGÅNGAR		60 690	38 342

Moderföretagets balansräkning forts. (TSEK)

EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER

	Not	2015-12-31	2014-12-31
Eget kapital	15		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		963	739
Fritt eget kapital			
Överkursfond		114 224	61 501
Balanserad vinst eller förlust		-28 596	-11 664
Årets resultat		-34 418	-16 932
S:a fritt eget kapital		51 210	32 905
S:a Eget kapital		52 173	33 644
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		1 418	746
Leverantörsskulder till koncernbolag		602	238
Skatteskulder		71	24
Övriga skulder		472	320
Skuld till beställare	16	803	–
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		5 151	3 370
S:a Kortfristiga skulder		8 517	4 698
S:A EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		60 690	38 342

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser (TSEK)

	2015/12/31	2014/12/31
Ställda säkerheter	Inga	Inga
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga

Moderföretagets kassaflödesanalys (TSEK)

	Not	Jan-Dec, 2015	Jan-Dec, 2014
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		-34 419	-16 933
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		1 156	271
Betald skatt		47	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-33 216	-16 662
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>			
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar		-4 997	-1 665
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder		3 821	1 836
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-34 392	-16 491
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-2 088	-25
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-150	-145
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar		-437	-919
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-2 675	-1 089
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		52 946	31 401
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		52 946	31 401
Periodens kassaflöde		15 879	13 821
Likvida medel vid periodens början		32 806	18 985
Likvida medel vid periodens slut	14	48 685	32 806
Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalys			
Betalda räntor och erhållen utdelning			
Erhållen ränta		31	56
Erlagd ränta		1	-2
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet			
Av- och nedskrivningar av tillgångar		1 156	271

Redovisningsprinciper

Not

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och för andra året också enligt Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Moderföretaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen.

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Immateriella tillgångar

Utgifter för forskning och utveckling

Vid redovisning av utgifter för utveckling tillämpas aktiveringsmodellen. Det innebär att utgifter som uppkommit under utvecklingsfasen redovisas som tillgång när samtliga nedanstående förutsättningar är uppfyllda:

- Det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas.
- Avsikten är att färdigställa den immateriella anläggningstillgången och att använda eller sälja den.
- Förutsättningar finns för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- Det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar.
- Det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- De utgifter som är hänförliga till den immateriella anläggningstillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Övriga immateriella anläggningstillgångar

Övriga immateriella anläggningstillgångar som förvärvats är redovisade till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Utgifter för internt genererad varumärken redovisas i resultaträkningen som kostnad när de uppkommer.

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

	Nyttjandeperiod
Internt upparbetade immateriella tillgångar	
Balanserade utgifter för utveckling och liknande arbeten	5 år
Förvärvade immateriella tillgångar	
Koncessioner, patent och liknande rättigheter	5 år

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod eftersom det återspeglar den förväntade förbrukningen av tillgångens framtida ekonomiska fördelar. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

	Nyttjandeperiod
Inventarier, verktyg och installationer	5 år

Leasing

Alla leasingavtal har klassificerats som operationella leasingavtal. Ett operationellt leasingavtal är ett leasingavtal som inte är ett finansiellt leasingavtal.

Operationella leasingavtal

Leasingavgifterna enligt operationella leasingavtal, inklusive förhöjd förstagångshyra men exklusive utgifter för tjänster som försäkring och underhåll, redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Utländsk valuta

Poster i utländsk valuta

Monetära poster i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs. Icke-monetära poster räknas inte om utan redovisas till kursen vid anskaffningstillfället.

Valutakursdifferenser som uppkommer vid reglering eller omräkning av monetära poster redovisas i resultaträkningen det räkenskapsår de uppkommer.

Omräkning av utlandsverksamheter

Tillgångar och skulder, inklusive goodwill och andra koncernmässiga över- och undervärden, räknas om till redovisningsvalutan till balansdagskurs. Intäkter och kostnader räknas om till avista kursen per varje dag för affärshändelserna om inte en kurs som utgör en approximation av den faktiska kursen används (t.ex. genomsnittlig kurs). Valutakursdifferenser som uppkommer vid omräkningen redovisas direkt mot eget kapital.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder redovisas i enlighet med kapitel 11 (Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet) i BFNAR 2012:1.

Redovisning i och borttagande från balansräkningen

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när företaget blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när den avtalsenliga rätten till kassaflödet från tillgången har upphört eller reglerats. Detsamma gäller när de risker och fördelar som är förknippade med innehavet i allt väsentligt överförs till annan part och företaget inte längre har kontroll över den finansiella tillgången. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när den avtalade förpliktelsen fullgjorts eller upphört.

Värdering av finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar värderas vid första redovisningstillfället till anskaffningsvärde, inklusive eventuella transaktionsutgifter som är direkt hänförliga till förvärvet av tillgången.

Finansiella omsättningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen.

Kundfordringar och övriga fordringar som utgör omsättningstillgångar värderas individuellt till det belopp som beräknas inflyta.

Finansiella anläggningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar och med tillägg för eventuella uppskrivningar.

Värdering av finansiella skulder

Moderföretaget och koncernen har inga långfristiga finansiella skulder. Kortfristiga skulder redovisas till anskaffningsvärde.

Ersättningar till anställda

Ersättningar till anställda efter avslutad anställning

Klassificering

Planer för ersättningar efter avslutad anställning klassificeras som antingen avgiftsbestämda eller förmånsbestämda.

Vid avgiftsbestämda planer betalas fastställda avgifter till ett annat företag, normalt ett försäkringsföretag, och har inte längre någon förpliktelse till den anställde när avgiften är betald. Storleken på den anställdes ersättningar efter avslutad anställning är beroende av de avgifter som har betalats och den kapitalavkastning som avgifterna ger.

Vid förmånsbestämda planer har företaget en förpliktelse att lämna de överenskomna ersättningarna till nuvarande och tidigare anställda. Företaget bär i allt väsentligt dels risken att ersättningarna kommer att bli högre än förväntat (aktuariell risk), dels risken att avkastningen på tillgångarna avviker från förväntningarna (investeringsrisk). Investeringsrisk föreligger även om tillgångarna är överförda till ett annat företag.

Avgiftsbestämda planer

Avgifterna för avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad. Obetalda avgifter redovisas som skuld.

Förmånsbestämda planer

Företag har valt att tillämpa de förenklingsregler som finns i BFNAR 2012:1.

Planer för vilka pensionspremier betalas redovisas som avgiftsbestämda vilket innebär att avgifterna kostnadsförs i resultaträkningen.

Pensionsförpliktelser i koncernens utländska dotterföretag redovisas på samma sätt som i det utländska dotterföretaget.

Skatt

Skatt på årets resultat i resultaträkningen består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats. Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser.

Uppskjutna skattefordringar har värderats till högst det belopp som sannolikt kommer att återvinnas baserat på innevarande och framtida skattepliktiga resultat. Värderingen omprövas varje balansdag.

I koncernbalansräkningen delas obeskattade reserver upp på uppskjuten skatt och eget kapital.

Avsättningar

En avsättning redovisas i balansräkningen när företaget har en legal eller informell förpliktelse till följd av en inträffad händelse och det är sannolikt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera förpliktelsen och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Vid första redovisningstillfället värderas avsättningar till den bästa uppskattningen av det belopp som kommer att krävas för att reglera förpliktelsen på balansdagen. Avsättningarna omprövas varje balansdag.

Intäkter

Det inflöde av ekonomiska fördelar som företaget erhållit eller kommer att erhålla för egen räkning redovisas som intäkt. Intäkter värderas till verkliga värdet av det som erhållits eller kommer att erhållas, med avdrag för rabatter. Intäkterna består av dels ersättning för produktion av objekt dels web service för tillgång till olika verktyg på hemsidan.

Av BIMobjects två huvudsakliga intäktsområden, projekt samt web-services, faktureras web-services i förskott som en prenumerationstjänst. Det fakturerade beloppet periodiseras över avtalets längd och behandlas som en förutbetalad intäkt. Av projektintäkter erhålls 50 % vid projektstart. Även denna del av intäkterna hanteras som en förutbetalad intäkt.

Tjänsteuppdrag och entreprenaduppdrag – fast pris

Uppdragsinkomster och uppdragsutgifter för uppdrag till fast pris redovisas som intäkt och kostnad när arbetet är väsentligen fullgjort (färdigställandemetoden).

Ränta

Intäkt redovisas när de ekonomiska fördelarna som är förknippade med transaktionen sannolikt kommer att tillfalla företaget samt när inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Produktionskostnader

Termen "Produktionskostnader" i resultaträkningarna motsvarar Råvaror och förnödenheter samt Handelsvaror och används här för att tydligare spegla verksamhetens art; digital produktion och motsvarar kostnader för produktion av kundernas objekt.

Koncernredovisning: Dotterföretag

Dotterföretag är företag i vilka moderföretaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 % av röstetalet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Bestämmande inflytande innebär en rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Redovisningen av rörelseförvärv bygger på enhetssynen. Det innebär att förvärvsanalysen upprättas per den tidpunkt då förvärvaren får bestämmande inflytande. Från och med denna tidpunkt ses förvärvaren och den förvärvade enheten som en redovisningsenhet. Tillämpningen av enhetssynen innebär vidare att alla tillgångar (inklusive goodwill) och skulder samt intäkter och kostnader medräknas i sin helhet även för delägda dotterföretag.

Anskaffningsvärdet för dotterföretag beräknas till summan av verkligt värde vid förvärvstidpunkten för erlagda tillgångar med tillägg av uppkomna och övertagna skulder samt emitterade eget kapitalinstrument, utgifter som är direkt hänförliga till rörelseförvärvet samt eventuell tilläggsköpeskillning. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet, med några undantag, vid förvärvstidpunkten av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder samt minoritetsintresse. Minoritetsintresse värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. Från och med förvärvstidpunkten inkluderas i koncernredovisningen det förvärvade företagens intäkter och kostnader, identifierbara tillgångar och skulder liksom eventuell uppkommen goodwill eller negativ goodwill.

Noter (TSEK)

Not 1 – Förutbetalda intäkter

Av BIMobjects två huvudsakliga intäktsområden, projekt samt web-services, faktureras web-services i förskott som en prenumerationstjänst. Det fakturerade beloppet periodiseras över avtalets längd och behandlas som en förutbetald intäkt. Av projektintäkter erhålls 50 % vid projektstart. Även denna del av intäkterna hanteras som en förutbetald intäkt.

Intäkter	Moderföretaget 2015-12-31	Moderföretaget 2014-12-31	Koncernen 2015-12-31	Koncernen 2014-12-31
Fakturering	12 395	8 818	19 482	10 524
Förutbetalda intäkter	-1 516	-1 136	-1 580	-1 401
Summa omsättning	10 880	7 681	17 902	9 123

Noter (TSEK)

Not 2 – Försäljning inom koncernen

Av moderföretagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 42,6 % av inköpen och 1,2 % av försäljningen andra företag inom hela den företagsgrupp som företaget tillhör.

Not 3 – Leasingavtal där företaget är leasetagare**Koncern**

<i>Framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal</i>	2015-12-31	2014-12-31
Inom ett år	3 302	1 460
Mellan ett och fem år	7 761	858
Senare än fem år	–	–
Totalt	11 063	2 318

Koncern

	2015	2014
Räkenskapsårets kostnadsförda leasingavgifter	3 018	1 569

Den största delen av leasingavgifterna utgörs av hyresavtal gällande kontor i olika länder.

Moderföretaget

<i>Framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal</i>	2015-12-31	2014-12-31
Inom ett år	1 696	649
Mellan ett och fem år	5 331	379
Senare än fem år	–	–
Totalt	7 027	1 028

Moderföretaget

	2015	2014
Räkenskapsårets kostnadsförda leasingavgifter	1 251	1 075

Hyresavtal utgör största delen av leasingavgifterna. Företaget har fem förmånsbilar och leasar delar av möblemanget på kontoret i Malmö.

Not 4 – Anställda och personalkostnader

	Moderföretaget 2015-01-01- 2015-12-31	Moderföretaget 2014-05-01- 2014-12-31	Koncernen 2015-01-01- 2015-12-31	Koncernen 2014-01-01- 2014-12-31
Medelantalet anställda				
Män	12	9	37	30
Kvinnor	4	3	11	6
Totalt	16	12	48	36

Samtliga anställda vid moderbolaget är bosatta i Sverige.

Noter (TSEK)

Not 4 Forts. Anställda och personalkostnader

Medelantalet anställda i koncernen 2016

	Sverige	Tyskland	UK	Ungern	Italien	Indien	USA	Polen	Spanien	Total
Män	12	2	2	12	1	5	1	1	1	37
Kvinnor	4	2	0	3	2	0	0	0	0	11
Totalt	16	4	2	15	3	5	1	1	1	48

VD, Styrelseordförande och styrelsemedlemmar består av 7 män, inga kvinnor.

	Moderföretaget 2015-01-01- 2015-12-31	Moderföretaget 2014-05-01- 2014-12-31	Koncernen 2015-01-01- 2015-12-31	Koncernen 2014-01-01- 2014-12-31
Löner, andra ersättningar och sociala kostnader				
VD		1 200	5 108	2 934
Styrelseordförande		89	194	89
Styrelsemedlemmar		55	160	56
Anställda		7 939	15 598	9 419
Summa	9 283	7 380	21 060	12 498
Sociala kostnader		3 461	5 269	3 122
(varav pensionskostnader)		(739)	(982)	(618)

Ersättning till verkställande direktör utgörs av grundlön om 1 200 TSEK samt pension om 240 TSEK. Ersättningsnivån beslutas av styrelsen. Ingen rörlig ersättning har utgått till VD under räkenskapsåret. Med verkställande direktören har träffats avtal, vid eventuell uppsägning från arbetstagarens sida, om uppsägningstid på sex månader. Sker uppsägning från arbetsgivarens sida utgår utöver uppsägningslön ett avgångsvederlag på 24 månadslöner.

Transaktioner med närstående och ersättning till ledande befattningshavare

Stefan Larsson ersätts för sin position som verkställande direktör 1 440 TSEK (420) per år varav 240 TSEK (0) utgör pensionskostnader. Sven Holmgren ersätts för sin position som styrelseordförande i BIMObject med två basbelopp per verksamhetsår samt för sin anställning med 1 200 TSEK. Michael Thydell ersätts med ett basbelopp per år för sin position som styrelseledamot.

Not 5 – Resultat från övriga värdepapper och fordringar

	Moderföretaget 2015-01-01- 2015-12-31	Moderföretaget 2014-05-01- 2014-12-31	Koncernen 2015-01-01- 2015-12-31	Koncernen 2014-01-01- 2014-12-31
Försäljning av räntefonder	70	88	70	90
Nedskrivning av räntefonder	-437	–	-437	–
Summa	-367	88	-367	90

Not 6 – Ränteintäkter och liknande intäkter

	Moderföretaget 2015-01-01- 2015-12-31	Moderföretaget 2014-05-01- 2014-12-31	Koncernen 2015-01-01- 2015-12-31	Koncernen 2014-01-01- 2014-12-31
Ränteintäkter, koncernföretag	31	18	–	–
Ränteintäkter, övriga	0	39	0	39
Valutadifferens	–	100	–	100
Summa	31	157	–	139

Noter (TSEK)

Not 7 – Räntekostnader och liknande kostnader

	Moderföretaget 2015-01-01- 2015-12-31	Moderföretaget 2014-05-01- 2014-12-31	Koncernen 2015-01-01- 2015-12-31	Koncernen 2014-01-01- 2014-12-31
Räntekostnader, övriga	-3	-2	-3	-44
Valutadifferens	-330	-82	-397	-82
Summa	-333	-84	-400	-126

Not 8 – Skatt

Skatt på årets resultat

2015

2014

Koncernen

Aktuell skattekostnad	-187	-22
Uppskjuten skatt	-28	-2
Summa	-215	-24

Avstämning av effektiv skatt

2015

2015

2014

2014

	Procent	Belopp	Procent	Belopp
Koncernen				
Resultat före skatt	–	-33 997	–	-17 544
Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget	22,0%	7 479	22,0%	3 860
Effekt av andra skattesatser för utländska dotterföretag	0,1%	49	0,1%	11
Andra icke-avdragsgilla kostnader	-0,4%	-167	-0,6%	-106
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-22,3%	-7 576	-21,3%	-3 741
Redovisad effektiv skatt	-0,6%	-215	0,1%	-24
Moderföretaget				
Resultat före skatt	–	-34 418	–	-16 933
Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget	22,0%	7 572	22,0%	3 725
Ej avdragsgilla kostnader	-0,4%	-142	-0,6%	-95
Övrigt	0,6%	198	–	–
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-22,2%	-7 628	-21,4%	-3 630
Redovisad effektiv skatt	0,0%	–	0,0%	–

Noter (TSEK)

Not 9 – Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten

	Moderföretaget 2015-01-01- 2015-12-31	Moderföretaget 2014-05-01- 2014-12-31	Koncernen 2015-01-01- 2015-12-31	Koncernen 2014-01-01- 2014-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden				
-Vid årets början	1 007	1 007	1 018	1 007
-Årets aktiveringar	0	0	0	11
Summa	1 007	1 007	1 018	1 018
Akkumulerade avskrivningar enligt plan				
-Vid årets början	-496	-295	-499	-295
-Årets avskrivning enligt plan	-201	-201	-204	-204
Summa	-697	-496	-703	-499
Redovisat värde vid årets slut	309	511	315	519

Not 10 – Koncessioner, patent, licenser, varumärken och liknande rättigheter

	Moderföretaget 2015-01-01- 2015-12-31	Moderföretaget 2014-05-01- 2014-12-31	Koncernen 2015-01-01- 2015-12-31	Koncernen 2014-01-01- 2014-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden				
-Vid årets början	45	20	67	20
-Årets aktiveringar	2 088	25	2 226	47
Summa	2 133	45	2 293	67
Akkumulerade avskrivningar enligt plan				
-Vid årets början	-18	-9	-21	-9
-Årets avskrivning enligt plan	-427	-9	-472	-12
Summa	-445	-18	-493	-21
Redovisat värde vid årets slut	1 688	27	1 800	46

Not 11 – Maskiner, inventarier, verktyg och installationer

	Moderföretaget 2015-01-01- 2015-12-31	Moderföretaget 2014-05-01- 2014-12-31	Koncernen 2015-01-01- 2015-12-31	Koncernen 2014-01-01- 2014-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden				
-Vid årets början	304	159	668	223
-Årets aktiveringar	150	145	620	445
Summa	454	304	1 288	668
Akkumulerade avskrivningar enligt plan				
-Vid årets början	-112	-51	-210	-50
-Årets avskrivning enligt plan	-91	-61	-290	-160
Summa	-203	-112	-500	-210
Redovisat värde vid årets slut	251	193	788	458

Noter (TSEK)

Not 12 – Aktier i koncernbolag: 2015-12-31

Dotterbolag	Justerat EK / Årets resultat i)	Andelar / antal i %)	Redovisat värde hos moderföretaget	
			2015-12-31	2014-12-31
BIMobject Deutschland GmbH HRB 19 77 17, München, Tyskland	-334 231	1 000 100%	– 224	– 224
BIMobject UK Ltd 88221543, Newbury, England	-444 -255	1 000 100%	– 1	– 1
BIMobject Hungary Kft 01-09-180471, Budapest, Ungern	615 326	1 000 100%	– 273	– 15
BIMobject Italy S.r.l. IT08739940966, Milano, Italien	58 -77	1 000 100%	– 93	– 93
BIMobject Private Limited U45400DL2013PTC262293, New Delhi	142 -44	10 000 95%*	– 11	– 11
BIMobject Inc. 47-2951778, San Francisco, USA	259 253	1 000 100%	– 8	– –
BIMobject Spain SL. B-87372611, Madrid, Spanien	128 103	1 000 100%	– 29	– –
BIMobject Poland sp. z o.o. Gliwice, Poland	-173 -403	10 000 100%	– 236	– –
Redovisat värde hos moderföretaget			875	344

*Resterande 5% ägs indirekt genom helägda dotterbolaget BIMobject Deutschland GmbH.

Not 13 – Fordringar hos koncernbolag

	2015-12-31	2014-12-31
Moderföretaget		
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	815	0
Tillkommande fordringar	1 526	787
Årets valutakursdifferenser	73	28
Redovisat värde vid årets slut	2 415	815

Noter (TSEK)

Not 14 – Likvida medel

Följande delkomponenter ingår i likvida medel:	2015-12-31	2014-12-31
Bankkonton, SEK	819	10 183
Valutakonton	6 446	535
Fondandelar	41 721*	22 088
Summa	48 685	32 806

*Fondandelarna är nedskrivna med -437 TSEK

Not 15 – Eget kapital: 2015-12-31

Koncernen	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Summa
Ingående balans	739	56 935	13	-24 772	32 915
Årets resultat	–	–	–	-34 212	-34 212
Förändringar direkt mot eget kapital					
Omräkningsdifferens	–	16	-13	-25	-22
Transaktioner med ägare					
Nyemission	224	52 250	–	–	52 474
Personaloption	–	473	–	–	473
Summa	224	52 723	–	–	–
Vid årets utgång	963	109 674	0	-59 009	51 628

Bundet eget kapital

Fritt eget kapital

Moderföretagets Eget kapital	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat förlust inkl. årets resultat	Summa eget kapital
Vid årets början	739	61 501	-28 598	33 642
Nyemission	224	52 250	–	52 474
Personaloption	–	473	–	473
Årets resultat	–	–	-34 418	-34 418
Vid årets slut	963	114 224	-63 014	52 172

Not 16 – Skulder till beställare: 2015-12-31

Fakturerade, ej avslutade projekt	1 546
Därav upparbetat	-743
Skuld till beställare	803

Not 17 – Nyckeltalsdefinitioner

Balansomslutning:	Totala tillgångar
Soliditet:	Totalt eget kapital / Totala tillgångar
Kassalikviditet:	Omsättningstillgångar i förhållande till kortfristiga skulder
Antalet anställda:	Genomsnittligt antal anställda under året

Malmö den 23 maj 2016

Stefan Larsson
Verkställande direktör

Sven Holmgren
Styrelseordförande

Philippe Butty
Styrelsemedlem

Johannes Reischboeck
Styrelsemedlem

Ben O'Donnell
Styrelsemedlem

Christian Rasmussen
Styrelsemedlem

Michael Thydell
Styrelsemedlem

Vår revisionsberättelse har lämnats den 23 maj 2016

David Olow
Auktoriserad revisor

Jacob Kvarnhammar
Auktoriserad revisor

Till årsstämman i BIMobject AB, org.nr 556856-7696

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för BIMobject AB för år 2015. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 31-55.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och en koncernredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen, och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och koncernredovisningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att vi följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen och koncernredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen och koncernredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Moderföretagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2015 och av dess finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar. Vi tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderföretaget och för koncernen.

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för BIMobjekt AB för år 2015.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige.

Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Vi tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Malmö den 23 maj 2016

Jacob Kvarnhammar

Auktoriserad revisor

KPMG AB

David Olow

Auktoriserad revisor

Nedladdningar

Lista på de länder som har flest nedladdningar från BIMObject Cloud.
(23 maj 2016)



Vill du veta mer?

Kontakta något av våra kontor:

BIMobject AB

Media Evolution City
Stora Varvsgatan 6A
211 19 Malmö, Sverige

Tfn: +46 40 685 29 00
Email: info@bimobject.com

BIMobject UK Ltd

Queen Anne House
35 Oxford Street
Newbury, RG14 1JG, UK

Tfn: +44 844 854 9214
Email: alan.baikie@bimobject.com

BIMobject Italy

Blend Tower
Piazza 4 Novembre, 7
20125, Milano, Italien

Tfn: +39 02 873 434 20
Email: italy@bimobject.com

BIMobject Deutschland GmbH

Radlkofenstrasse 2
81373 München, Tyskland

Tfn: +49 89 741 185-436
Email: office.muc@bimobject.com

BIMobject Hungary Kft.

Zahony utca 7.
1031 Budapest, Ungern

Tfn: +36 70 310 49 61
Email: kornel@bimobject.com

BIMobject Inc. USA

100 South 4th Street, Suite 550
St. Louis, MO 63102, USA

Tfn: +1 314 797 5083
Email: usa@bimobject.com

BIMobject Spain

Ed. MOMALOFT Pl.2 Of.3
28935 Móstoles, Madrid, Spanien

Tfn: +34 916 172 813
Email: mario.ortega@bimobject.com

BIMobject Poland sp. z.o.o

ul. Zawiszy Czarnego 5m
44-100 Gliwice, Polen

Tfn: +48 517 494 914
Email: poland@bimobject.com

BIMobject France

58 rue Saint-Lazare,
75009 Paris, Frankrike

Tfn: +33 153 01 05 03
Email: michaelle@bimobject.com



BIMobject AB
Media Evolution City
Stora Varvgatan 6 A
211 19 Malmö, Sverige

+46 40 685 29 00
info@bimobject.com

bimobject[®]