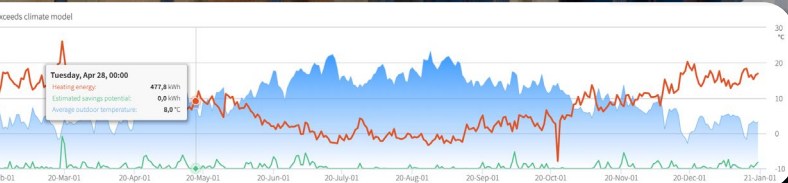
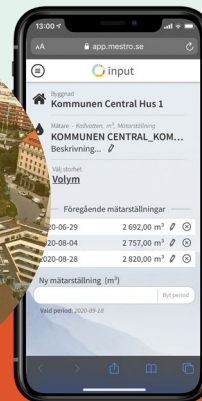
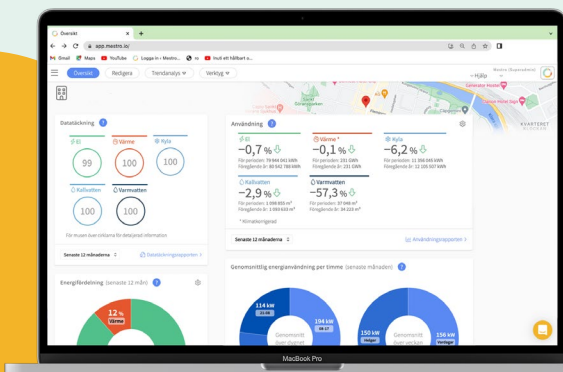


MESTRO BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2022

Kvartalsrapport Q4 samt Helår | Januari-December 2022



Sammanfattning

Fjärde kvartalet 1 oktober – 31 december 2022

- **Nettoomsättningen** uppgick till 8 558 (5 770) tkr, en ökning med 48 (7) procent.
- **Rörelseresultatet** uppgick till -4 191 (-3 117) tkr.
- **EBITDA** uppgick till -3 050 (-1 912) tkr.
- **Kvartalets resultat** efter skatt uppgick till -4 207 (-3 154) tkr och resultat per aktie uppgick till -0,47 (-0,42) kronor.
- **Likvida medel** uppgick per 31 december 2022 till 16 008 (34 146) tkr.
- **Contracted annual recurring revenue (CARR)** uppgick till 29 178 tkr per 31 december 2022, en ökning med 59 procent sedan 31 december 2021.
- **Churn**, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under fjärde kvartalet till 51 (0) tkr vilket motsvarar en churn rate på 0,3 (0) procent.
- **Nyför säljningen** under kvartalet uppgick till 5 604 (2 975) tkr, en ökning med 88 (89) procent jämfört med samma period föregående år.

Helår 1 januari – 31 december 2022

- **Nettoomsättningen** uppgick till 27 143 (20 103) tkr, en ökning med 35 (6) procent.
- **Rörelseresultatet** uppgick till -17 610 (-8 562) tkr.
- **EBITDA** uppgick till -13 744 (-5 687) tkr.
- **Periodens resultat** efter skatt uppgick till -17 725 (-8 661) tkr och resultat per aktie uppgick till -1,99 (-1,24) kronor.
- **Likvida medel** uppgick per 31 december 2022 till 16 008 (34 146) tkr.
- **Contracted annual recurring revenue (CARR)** uppgick till 29 178 tkr per 31 december 2022, en ökning med 59 procent sedan 31 december 2021.
- **Churn**, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under perioden till 386 (130) tkr vilket motsvarar en churn rate på 2,1 (0,9) procent.
- **Nyför säljningen** under perioden uppgick till 17 058 (7 675) tkr, en ökning med 122 (45) procent jämfört med samma period föregående år.

Viktiga händelser under och efter fjärde kvartalet

- Den 25 oktober meddelade Bolaget att man ingått ett partnerskap med LUMA Energy. Syftet med partnerskapet är att förenkla uppföljningen av producerad solcell för Mestros kunder.
- Den 31 oktober lades Heimstaden Germany GmbH till i Heimstaden-koncernens ramavtal och blev då Mestros första tyska kund. Kontraktsvärdet för det tyska beståndet beräknas uppgå till cirka 2 600 tkr, varav en abonnemangsinntäkt om cirka 1 700 tkr per år.
- Den 1 november meddelade Bolaget att Kristoffer Paldeak, som tidigare var Head of Marketing & Communications, får utökat ansvar. Kristoffer Paldeak tillträdde rollen som Chief Marketing Officer & Head of Investor Relations den 2 januari 2023 och ingår sedan dess även i Mestros ledningsgrupp.
- Den 14 november meddelades att valberedningen inför årsstämman 2023 blivit utsedd.
- I december ingick Mestro ett partnerskap med det finska bolaget nolla_E för att erbjuda Mestros kunder AI-driven energioptimering av fastigheter. Samarbetet är syftat till att bredda bolagets erbjudande.
- Den 19 december tecknades ett kundavtal med Catena AB. Kontraktsvärdet beräknas uppgå till cirka 700 TSEK, varav en årlig abonnemangsinntäkt om cirka 520 TSEK per år.
- I februari tecknades nytt kundavtal med Neobo Fastigheter AB ("Neobo"). Årliga abonnemangsinntäkter för kontraktet beräknas uppgå till cirka 850 TSEK. Fastigheterna i Neobos bestånd har tidigare ägts av Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB som är kund till Mestro. Detta innebär att fastigheterna i fråga idag är uppkopplade till Mestros tjänster och att Neobo kan börja ta del av samt använda Mestros produkter omedelbart.

Sammanfattning (forts)

Resultatutveckling i sammandrag

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 21.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
Nettoomsättning	8 558	5 770	27 143	20 103
Nettoomsättningstillväxt, %	48%	7%	35%	6%
Rörelseresultat	-4 192	-3 117	-17 610	-8 562
EBITDA	-3 051	-1 912	-13 744	-5 687
EBITDA-marginal, %	-36%	-33%	-51%	-28%
Periodens resultat	-4 208	-3 154	-17 725	-8 661
Kassa och bank	16 008	34 146	16 008	34 146
Kassaflöde från löpande verksamhet	-1 449	-1 871	-11 571	-5 738
Andel repetitiva intäkter	67%	79%	79%	82%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	29 178	18 356	29 178	18 356
Tillväxt CARR, %	59%	21%	59%	21%
Churn	51	-	386	130
Churn rate, %	0,3%	-	2,1%	0,9%
Nyförsljning	5 604	2 975	17 058	7 675
Tillväxt nyförsljning, %	88%	89%	122%	45%



Kristin Berg
VD på Mestro

VD har ordet

- Fortsatt stark tillväxt med siktet inställt på lönsamhet

Under 2022 fortsatte Mestro att visa styrka. För helåret 2022 ökade vår CARR (kontrakterade återkommande intäkter från vår abonnemangsmodell) med 59% till 29 178 tkr, nyförsäljningen med 122% till 17 058 tkr samt omsättningen med 35% till 27 143 tkr.

Inför noteringen i slutet av 2021 kommunicerade vi det långsiktiga målet om en årlig försäljningstillväxt på 30-50% till och med verksamhetsåret 2025. Lite mer än ett år senare har mycket förändrats; invasionen av Ukraina, kraftigt höjda elpriser och räntor samt en stundande lågkonjunktur är några av de faktorer som idag präglar ett oroligt marknadsklimat. Att i det klimatet kunna visa på ett starkt utfall känns väldigt betryggande.

Med bibehållen stark tillväxt har vi nu siktet inställt på lönsamhet. Under årets två sista kvartal har vi dragit ner på externa kostnader samt gjort en generell kostnadsöversyn. Vi ser även att vårt arbete med att skala och effektivisera organisationens insatser nu börjar ge avkastning. Under det fjärde kvartalet uppgick det totala kassaflödet till -2 199 tkr, vilket är en klar förbättring jämfört med kvartalet innan (Q3) då det uppgick till -8 336 tkr.

I skenet av en fortsatt stark tillväxt i kombination med stabiliserade kostnader ser vi med tillförsikt på 2023. Som tidigare kommunicerats är vår förväntan att vi någon gång under 2023 kommer att börja generera ett positivt kassaflöde på månadsbasis. Vår likviditet är god och vi ser inget behov av att inhämta mer kapital för att driva den löpande verksamheten.

Förtroenden skapar kraftig tillväxt

Under 2022 uppgick nyförsäljningen totalt till 17 058 tkr, vilket innebär en ökning om 122% gentemot föregående år. Enbart i det fjärde kvartalet uppgick försäljningen till 5 604 tkr, vilket motsvarar en ökning med 88% jämfört med Q4 2021. Den starka ökningen kommer från att Mestro växt med ett antal strategiska kunder. Bl.a. har Heimstaden valt att addera sina respektive landsorganisationer för Tyskland och Finland till Mestros portfölj. Vi finns nu på fem marknader tillsammans och ser mycket fram emot att fördjupa samarbetet än mer med Heimstaden.

Dessutom såg vi under 2022 flera offentliga kunder som i upphandling valt Mestros tjänster, bl.a. Malmö Stad samt Lunds Kommuns Fastighets AB. Utöver detta har flera av Mestros befintliga kunder valt att utöka användandet av Bolagets tjänster i de fall de har gått samman med andra fastighetsbolag, vilka tidigare använt andra lösningar. Detta tyder på en stark lojalitet bland våra kunder och en tydlig preferens för Mestros produkter när kunden ställs inför valet att behålla andra leverantörer i sitt adderade bestånd eller implementera våra tjänster genom hela sin portfölj. En trend som visar på ett gott renommé och ett konkurrenskraftigt produkt erbjudande.

Av nyförsäljningen på drygt 17 058 tkr har de årliga abonnemangen ökat Mestros kontrakterade abonnemangsintäkter, CARR, med 10 821 tkr, vilket motsvarar en ökning om 59% sedan 2021. CARR:en uppgick vid utgången av 2022 till 29 178 tkr.

Mestro har en väldigt hög kundnöjdhet och vår churn (förlorade kunder) under 2022 uppgick till 386 tkr, vilket motsvarar en churn rate på 2,1%, vilket är ett väldigt lågt tal bland SaaS-bolag.



Vår låga churn visar att våra kunder sätter stort värde på både vår produkt och leverans vilket vi är stolta över.

Historiskt sett, och även under 2022, är Q4 omsättningsmässigt ett starkt kvartal för Mestro. Vi ser att omsättningen per kvartal fortsätter att öka och landade i Q4 2022 på 8 558 tkr, vilket är en ökning om 48% jämfört med Q4 2021. Helåret landade på 27 143 tkr - en ökning med 35% jämfört med 2021. Vi har stora pågående implementeringsprojekt och till följd av dessa har vi vid årsskiftet ostartade abonnemangsinträder på cirka 2 840 tkr. Dessa löpande pågående projekt förklarar det faktum att omsättningstillväxten inte är på samma nivå som CARR-tillväxten.

Totalt kassaflöde under 2022 uppgick till -18 138 tkr och kassan landar därmed på 16 008 tkr per 31 december 2022. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -11 572 tkr. Under 2021 uppgick kassaflödet till totalt 26 911 tkr och var positivt till följd av emissionen som gjordes i december. Kassaflödet från den löpande verksamheten 2021 uppgick till -5 738 tkr. Det ökade negativa kassaflödet under 2022 är en effekt av planerade tillväxstsatsningar. Kostnaderna har ökat väsentligt både till följd av ökad personalstyrka och det faktum att Bolaget anlitar externa konsulter för såväl produktutveckling som säljfrämjande åtgärder, åtgärder som vi också har sett ge resultat. Utöver detta har Bolaget numera børsrelaterade kostnader och ökade kostnader till följd av fler kunder - exempelvis för dataimport och molnutrymme.

Under årets två sista kvartal har vi dragit ner på konsulttimmar samt gjort en generell kostnadsöversyn. Under det fjärde kvartalet kan vi därmed se en stabilisering i det totala kassaflödet. Totalt kassaflöde under fjärde kvartalet uppgick till -2 199 tkr, vilket kan jämföras med kvartalet innan (Q3) som landade på ett kassaflöde om -8 336 tkr. Per årsskiftet förelåg 918 tkr i förfallna kundfordringar, vilka har betalats in under januari och februari 2023. Per 31 december 2022 amorterades även sista delen av det ena externa lånet, varför amorteringarna kommer att minska under 2023.

Mestros kassaflöde är relativt oregelbundet vilket beror på inbetalningarna - kunder har olika abonnemangsstart och detta påverkar kassaflödet. Inför 2023 ser vi däremot att utbetalningar i form av personalkostnader, externa kostnader och amorteringar kommer att stabiliseras jämfört med 2022. Som tidigare kommunicerats är vår förväntan att vi någon gång under 2023 kommer att börja generera ett positivt kassaflöde på månadsbasis. Vår likviditet är god och vi ser inget behov av att inhämta mer kapital för att driva den löpande verksamheten.

Resultatet för 2022 uppgick till -17 725 tkr vilket är en försämring med 9 064 tkr jämfört med 2021, varav 2 523 tkr avser skillnader i aktiverat arbete för egen räkning. EBITDA uppgick till -13 744 tkr. Som nämnts ovan är försämringen mot föregående år förväntad baserat på de satsningar som gjorts för verksamhetens tillväxt på sikt. I takt med att kassaflödet förbättras så kommer även resultatet komma ikapp, även om det går något långsammare till följd av den fördröjning som uppstår tills dess att intäkter kan börja redovisas.

Ett nyårslofte om att plattformar som vår behövs för att lyckas
Nytt år brukar komma med ett nyårslofte för många. Men för den globala klimat- och hållbarhetsdebatten står målen kvar. Vi känner till de globala målen och vi känner till Parisavtalet.

Vad som blir än mer intressant är att nytt år också innebär ett år närmare 2030 - året som många fastighetsbolag har sagt att de ska uppfylla sina klimat- och hållbarhetsmål.

Att klockan tickar är de flesta medvetna om, men dessutom kommer det nya året med ett antal uppdateringar inom de regulatoriska kraven som driver på fastighetsbolagens hållbarhetsarbete. Under 2022 introducerades EU:s Taxonomi för hållbara investeringar - ett ramverk som kom att prägla många webinarier och events i branschen både innan och efter dess publicering. Och med 2023 kommer då än mer direktiv från EU. För när kraven introducerades under 2022 presenterades de under termen "eligibility", dvs. frågan om ditt bolag skulle omfattas av de presenterade kraven. Den 1 januari i år blev detta ännu tydligare när kraven hårdnade och termen "alignment" adderades, som syftar till att beskriva hur väl i linje ditt bolag ligger med de ställda kraven.

Vi ser alltså att allt fler faktorer i vår omvärld pekar mot en och samma sak; dvs. "du kan inte förbättra det du inte mäter". För ska fastighetsägare kunna jämföra sig - mot de regulatoriska kraven, med sina branschkollegor - så behöver de kunna presentera ett nuläge. I absoluta tal. Och det är just där som Mestro kommer in i bilden. Kraven på att tillgängliggöra data ökar lavinartat. För både certifieringar och gröna lån krävs det att du kan visa din hållbarhetsdata, svart på vitt.

I slutet av året kommunicerade vi vår nya kund Catena och kunde i samma pressmeddelande berätta att Mestro implementerat en ny automatiserad och effektiv uppsättning av fastigheter. Denna metod öppnar upp för att nya och befintliga kunder snabbare och smidigare kommer att få sin fastighetsinformation i Mestro Portal och således en effektiv start på sin resa tillsammans med oss. Att vi har möjligheten att ta fram denna typ av nya lösningar ser jag som ett resultat av att Mestro under sina 18 år byggt upp gedigen erfarenhet av att hantera komplexa dataströmmar och integrationer mot olika system samt skapat relationer med viktiga nyckelspelare.

Och det är just där jag vill stänga den här boken för nu. Mestro är mycket väl positionerat i en samtid som gapar efter lösningar. Allt fler väljer Mestro och vi - vi väljer att se ljus på framtiden. 2023 kommer bli ett spännande år!



Bästa hälsningar,
Kristin Berg

Kort om Mestro

AFFÄRSIDÉ

Mestro hjälper företag att synliggöra, ta kontroll över och minska sin energianvändning och sina utsläpp. Med hjälp av Bolagets produktsvit kan kunderna automatiskt samla in, analysera och visualisera energidata i realtid, vilket bidrar till välgrundat beslutsfattande avseende energianvändningen i fastighetsbestånd. Produkterna är molnbaserade och designade för att vara användarvänliga så att fler – oavsett verksamhet, typ av fastighet eller roll inom företaget – kan nyttja dem och bidra till minskad energianvändning.

MESTROS VISION

Visionen är att bli den gyllene standarden som förändrar mänskighetens klimatavtryck.

MESTROS MISSION

Missionen är att vara kärnan i ekosystemet för energianalys som synliggör hur kundernas beslut påverkar deras energianvändning. Mestro bearbetar automatiskt stora mängder komplex data till lätthanterliga och visuellt tilltalande beslutsunderlag. Beslutsunderlaget hjälper sedan kunderna att fatta välinformerade beslut som bidrar till ett bättre klimat och en mer kostnads- och energieffektiv framtid.

AFFÄRSMODELL

Mestro samlar in 1,1 miljoner energivärden varje dygn och har sedan bolagets start 2005 byggt upp en databas med väldigt stora datamängder. Med hjälp av artificiell intelligens och maskininläring struktureras och analyseras datan automatiskt för att därefter i realtid presenteras genom lättförståeliga rapporter till Mestros kunder. Genom att ytterligare utnyttja den datamängd som Bolaget samlat in, kan Mestro tillhandahålla bättre analyser och prediktiva algoritmer. Detta tillsammans med vidare produktutveckling gör att Mestro i en framtid har möjlighet att möjliggöra en helt automatiserad energioptimering av hela fastighetsbestånd. För fastighetsägarna skulle detta innebära att deras fastigheter hela tiden optimeras av en algoritm som löpande tar hänsyn till en stor mängd parametrar som historik, väderprognoser, jämförbara fastigheter, etc.

Mestro erbjuder en modulariserad SaaS-tjänst som anpassas efter kundens specifika behov. Bolaget erbjuder moduler inom kostnadskontroll, analys och hållbarhetsrapportering. Inom tjänsten kan även rapporter skapas för de certifieringssystem kunden använder för sina fastigheter, exempelvis BREEAM, LEED och GRESB.

Heimstaden är en av Mestros större kunder och under H1'22 adderade de sina landsorganisationer för Tyskland samt Finland till Mestros bestånd.

Affärsmodellen inbegriper intäkter från abonnemang, uppställning/implementering samt tillhörande tjänster. Intäkterna består främst av de årliga abonnemangen kopplade till Mestros plattform (SaaS-intäkter). Abonnemangen löper vanligtvis på tolv månader och faktureras i förskott och står generellt sett för drygt 80 procent av nettoomsättningen. Övriga tjänsteintäkter innefattar bland annat konsult- och utbildningstjänster som normalt sett tillhandahålls på löpande räkning. I dagsläget står inte övriga tjänsteintäkter för en väsentlig del av nettoomsättningen. Tillväxten av tjänsteintäkter växer generellt sett proportionerligt med abonnemangsintäkterna. Bolaget bedömer att det finns en möjlighet att med begränsad insats kunna utöka tjänsteintäkterna, utan att minska fokus på abonnemangsintäkterna.

Mestros typkund innehar ett abonnemang för tillgång till Mestros mjukvaruplattform samt för inhämtning av mätdata. Prismodellen baseras främst på både antal mätare och antal fastigheter eller antal kvadratmeter – beroende på hur kundens fastighetsbestånd ser ut. Många kunder abonnerar även på en eller flera av de rapporter som Mestro erbjuder och priset på dessa styrs främst av antalet rapporter, men är ibland även beroende av antalet fastigheter.

Direktförsäljning är den främsta försäljningskanalen för Mestros produkter. Mestro bearbetar potentiella kunder genom annonsering i digitala kanaler, pressmedverkan samt arrangerande av events. En betydande del sker också genom rekommendationer från befintliga kunder. När befintliga kunder utökar sitt fastighetsbestånd och/eller efterfrågar nya produkter växer Mestro dessutom tillsammans med kunden.

MARKNADER

Bolagets huvudsakliga verksamhet bedrivs i Sverige. Utöver verksamheten i Sverige har bolaget kunder i Norge, Danmark, Finland, Polen, Nederländerna och Tyskland. Bolaget skall fortsätta växa i dessa länder såväl som till andra geografiska marknader, primärt i Europa.



Kort om Mestro (forts)

STRATEGI

Mestro är redan idag en av de ledande aktörerna inom energimätning, -uppföljning och -optimering i Norden. Bolagets strategi ska förstärka den rollen på både befintliga och nya marknader.

Organisk tillväxt

Mestros huvudsakliga tillväxtstrategi är organisk tillväxt. Denna förväntas ske genom investeringar i följande områden:

Geografisk expansion

Mestro avser att öka sin närvaro på befintliga marknader och även expandera till nya i Europa. Med insyn och erfarenhet kring hur kraven på energiuppföljning och rapportering ökat på nordiska fastighetsägare ser bolaget potential att erbjuda sina tjänster på andra marknader som kommer möta liknande krav.

Öka försäljningen mot befintliga kunder

Genom en tät dialog mellan bolagets Customer Experience-team och kunderna har Mestro växt både med nya produkter och genom utökning av fastighetsbestånd. Mestro bedömer att bolagets starka kundrelationer kommer fortsätta skapa tillväxt; både genom nya produkt erbjudanden samt geografisk expansion tillsammans med kunderna.

Tillgodose ökade och nya behov drivna av lagstiftning

Rapporteringsstandarder inom fastighetsbranschen som BREEAM, LEED och GRESB är under stark frammarsch. Tillsammans med ny lagstiftning såsom EU:s taxonomi för hållbara investeringar, innebär detta nya och förändrade kundbehov. Mestro utvecklar kontinuerligt sitt produktutbud, så att det tillgodoser både nuvarande och potentiellt nya kund-

behov som uppstår som en följd av utökad lagstiftning och rapportering.

Kapitalisera på insamlad data

Mestro samlar in miljontals energivärden varje dag. Den insamlade datan kan användas till att skapa strukturerade produkter, som rapporten Mestro Summit där bolaget analyserar hur fastighetsdrift utvecklas över tid, och under kriser såsom Covid-19.

Fortsatt utveckling av plattformen och nya produkter

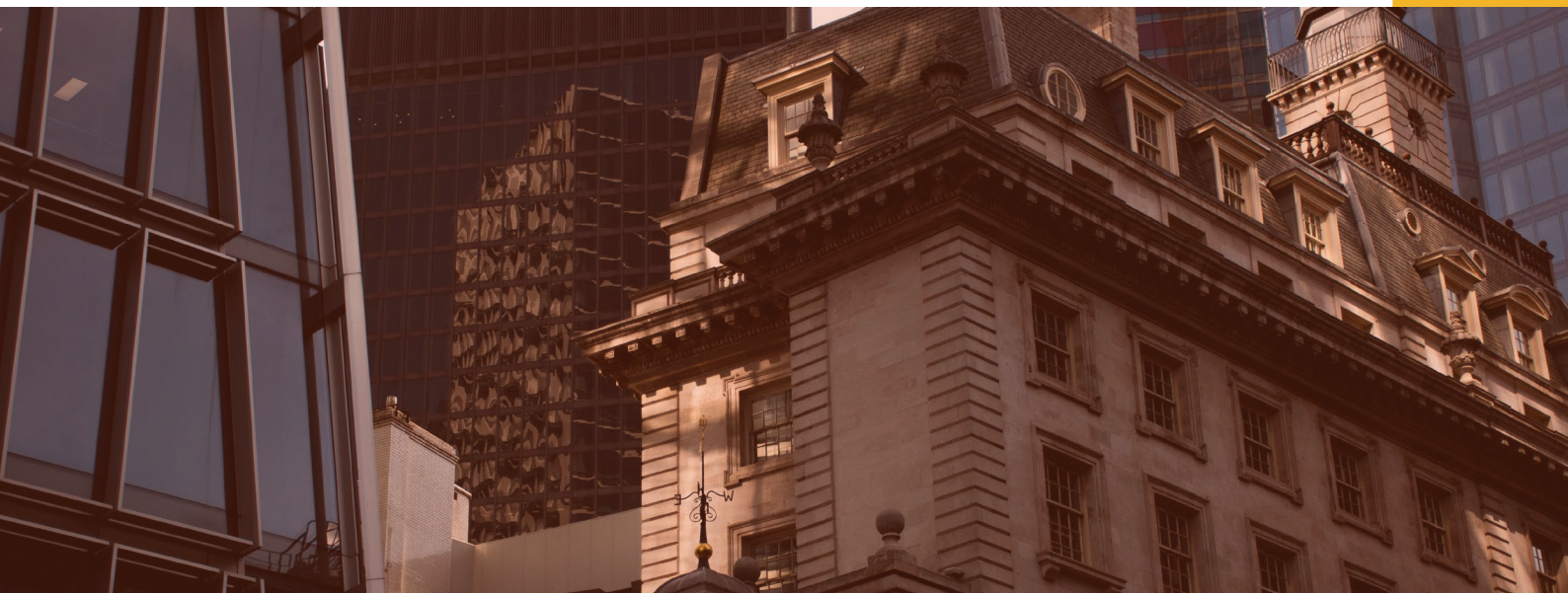
Mestro har kontinuerligt investerat i utvecklingen av plattformen och framtagandet av nya produkter utifrån kundernas behov. Bolaget tillhandahåller idag rapporter som använder artificiell intelligens och maskininlärning. Dessa algoritmer kommer de närmsta åren att vidareutvecklas till att bli än mer avancerade, vilket bedöms öka kundvärdet ytterligare.

Breddning av kunderbidande genom externa aktörer

Mestro agerar på en marknad där det finns en stor mängd kompletterande produkter och tjänster. Bolaget har inte möjlighet att utveckla samtliga dessa i egen regi, utan har för avsikt att sluta strategiska samarbeten i syfte att erbjuda en bredare produktportfölj.

Förvärv

Mestros bedömning är att marknaden är fragmenterad och att det finns möjlighet till strategiska förvärv. Ett potentiellt förvärv utvärderas vad gäller möjligheterna att stärka produkt erbjudandet, utöka kompetensen och resurser i Bolaget, växa på befintliga och nya marknader samt att bredda kundbasen för att möjliggöra korsförsäljning.



Förvaltning och finansiell översikt

Jämförelser inom parentes motsvarar föregående år om inget annat anges. Belopp i löpande text redovisas i tusentals kronor, tkr, om inte annat anges. Gjorda avrundningar kan i vissa fall medföra att delbelopp inte summerar till totaler.

BOLAGSINFORMATION

Mestro AB ("Bolaget", "Mestro") är ett svenskt aktiebolag bildat 2005 och lyder under Aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets organisationsnummer är 556679-4649 och har sitt säte i Stockholm, Sverige. Bolagets stamaktie är sedan 15 december 2021 noterad på Nasdaq First North Growth Market.

BOLAGSSTRUKTUR

Mestro AB är moderbolag i en koncern med två helägda dotterbolag, ett i Norge och ett i Danmark. Under rapportperioden har verksamheterna i Norge och Danmark varit vilande och deras enda syfte i dagsläget är att möjliggöra för Mestro att hämta energidata för norska respektive danska fastigheter.

Då dotterbolagen är vilande verksamheter upprättas ingen koncernredovisning. Bolaget har heller inget krav, med hänvisning till undantagsreglerna i årsredovisningslagen 7 kap 3§, på att upprätta koncernredovisning.

VIKTIGA HÄNDELSER UNDER RAPPORTPERIODEN

Mestro ingår partnerskap med LUMA Energy

Den 25 oktober meddelade bolaget att man ingått ett partnerskap med LUMA Energy. Syftet med partnerskapet är att förenkla uppföljningen av producerad solel för Mestros kunder.

Mestro går in i Tyskland med Heimstaden

Den 31 oktober tecknades avtal med Heimstaden Germany GmbH ("Heimstaden Tyskland") för leverans av Bolagets produktvit inom energiuppföljning. Heimstaden Tyskland blir Mestros första tyska kund. Kontraktsvärdet för det tyska beståndet beräknas uppgå till cirka 2 600 tkr, varav en abonnemangsinntäkt om cirka 1 700 tkr per år.

Kristoffer Paldeak ny Chief Marketing Officer & Head of Investor Relations

Den 1 november meddelade Bolaget att Kristoffer Paldeak, som tidigare var Head of Marketing & Communications får utökat ansvar i rollen som Chief Marketing Officer & Head of Investor Relations. Kristoffer Paldeak tillträdde nya rollen den 2 januari 2023 och ingår nu även i Mestros ledningsgrupp.

Valberedning årsstämma 2023

Den 14 november meddelades att valberedningen inför årsstämman 2023 blivit utsedd.

Partnerskap med finska bolaget nolla_E

I december ingick Mestro ett partnerskap med det finska bolaget nolla_E för att erbjuda Mestros kunder AI-driven energioptimering av fastigheter. Samarbetet syftar till att ytterligare bredda bolagets erbjudande.

Nytt kundavtal med Catena

Den 19 december tecknades ett kundavtal med Catena AB. Kontraktsvärdet beräknas uppgå till cirka 700 TSEK, varav en årlig abonnemangsinntäkt om cirka 520 TSEK per år.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

Nytt kundavtal med Neobo

I februari tecknades nytt kundavtal med Neobo Fastigheter AB ("Neobo"). Årliga abonnemangsinntäkter för kontraktet beräknas uppgå till cirka 850 TSEK. Fastigheterna i Neobos bestånd har tidigare ägts av Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB som är kund till Mestro. Detta innebär att fastigheterna i fråga idag är uppkopplade till Mestros tjänster och att Neobo kan börja ta del av samt använda Mestros produkter omedelbart.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING

Fjärde kvartalet

Nettoomsättningen uppgick under fjärde kvartalet 2022 (2021) ("kvartalet") till 8 558 (5 770) tkr, vilket motsvarar en ökning om 48 (7) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under kvartalet till 45 (1 082) tkr och avser internt utvecklingsarbete. Aktiveringarna fortsätter under 2022 att ligga på relativt låga nivåer jämfört med tidigare år. Bolagets utvecklingsavdelning har i större utsträckning arbetat med implementeringar av bland annat de stora kommunala kunder vi fått under 2022 samt effektiviseringar och automatiseringar av framtida implementeringar. En stor andel av utvecklingsarbetet av Bolagets mjukvara har under 2022, under ledning av Bolagets personal, även utförts av externa konsulter och ingår därför inte i aktiverat arbete för egen räkning. Dessa externa projekt har varit avgränsade och temporära och förväntas inte förekomma i samma utsträckning under 2023.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -2 561 (-2 413) tkr, vilket är en ökning om 6 procent. Generellt sett har ökningen varit avsevärt högre per kvartal under 2022 jämfört med 2021. Bland annat till följd av kostnader för större datautrymme, börsrelaterade kostnader samt kostnader som uppstår till följd av allt fler kunder och en större organisation. Fjärde kvartalet 2021 var däremot ett ovanligt högt kvartal för 2021 då det bland annat förekom kostnader avseende konsulter samt kostnader hänförliga till juridiska tjänster. Dessa kostnader förekommer inte i samma grad under Q4 2022, varför ökningen mellan 2022 och 2021 enbart hamnar på 6 procent.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING (FORTS.)

Fjärde kvartalet (forts.)

Personalkostnaderna står för 66 (61) procent av totala rörelsekostnader och är därmed den enskilt största kostnaden för Mestro. Personalkostnaderna uppgår till -8 448 (-6 065) tkr och har därmed ökat med 39 procent jämfört med samma period föregående år, främst till följd av fler antal anställda. Personalkostnaderna är under fjärde kvartalet även högre än under exempelvis tredje kvartalet 2022. Detta beror bland annat på riktade utbildningsinsatser och andra personalförändringar för anställda samt att semesterlöneskulden i perioden har ökat med cirka 510 tkr. Antal anställda vid periodens utgång var 40 (33) stycken. Nya anställningar var en del av de satsningar som var planerade inför 2022 med grunden i den emission som gjordes i samband med börsnoteringen, varför ökningen är förväntad.

Avskrivningar uppgår till -1 141 (-1 205) tkr och är en minskning med 5 procent mellan åren. Anledningen till minskningen är att Bolaget under 2022 balanserat en lägre andel utgifter för utvecklingsarbeten än 2021.

Räntekostnader hänförliga till externa lån uppgick till -29 (-37) tkr. Ränteintäkter på Bolagets bankkontoinnehav uppgick till 13 (0) tkr under kvartalet.

Periodens resultat uppgick till -4 207 (-3 154) tkr. Det negativa resultatet är en effekt av Bolagets sedan tidigare planerade satsningar på ökad tillväxt, vilket påverkat investeringarna i personal, system m.m.

Helåret 2022

Nettoomsättningen uppgick under 2022 (2021) till 27 143 (20 103) tkr, vilket motsvarar en ökning om 35 (6) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under delåret till 1 277 (3 605) tkr och avser internt utförd utveckling. För anledning till minskningen mellan åren se rubriken *Fjärde kvartalet* på föregående sida.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -11 008 (-7 267) tkr, vilket innebär en ökning om 51 procent jämfört med föregående år. Ökningen förklaras bland annat av ökade konsultkostnader, ökat datautrymme och nya börsrelaterade kostnader. Dessa ökade kostnader var planerade inför 2022 som en del av Bolagets expansionsarbete.

Personalkostnaderna uppgår till -29 829 (-21 263) tkr och har ökat med 40 procent jämfört med samma period föregående år. Utöver fler antal anställda har personalsatsningar gjorts under i större grad under 2022, som exempelvis riktade utbildningar och konferenser samt events. Det har även förekommit vissa rekryteringskostnader under 2022.

Avskrivningar uppgår till -3 866 (-2 875) tkr och den relativt kraftiga ökningen beror på att avskrivningstiden är kortare på nya projekt än vad de varit på historiskt balanserade utvecklingskostnader. Detta beror på de olika projektens karaktär.

Finansiella poster uppgick till -115 (-99) tkr och består främst av räntekostnader för externa lån. Under andra kvartalet 2021 togs nya lån upp och räntekostnaderna 2022 avser ett helt år medan kostnaderna 2021 avser sista halvåret 2021, vilket förklarar skillnaden mellan åren. I finansiella poster ingår även en ränteintäkt om 13 (0) tkr hänförlig till bolagets bankkontoinnehav.

Periodens resultat uppgick till -17 725 (-8 661) tkr. Som nämnts på föregående sida förklaras det negativa resultatet av stora kostnadsökningar, vilket är i linje med Bolagets sedan tidigare planerade expansionsåtgärder.

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Bolaget balanserar utgifter för utvecklingsarbeten och under 2022 (2021) har totalt 4 779 (4 773) tkr investerats i nya och befintliga applikationer och plattformar. Förändringen mellan åren är obefintlig, men fördelningen mellan intern och extern utveckling är annorlunda, där Bolaget under 2022 i hög grad har använt externa konsulter för större projekt.

Kundfordringar uppgår till 6 225 (7 444) tkr. Kundfordringarna är ofta höga vid årsskiftet då detta är en extra stor faktureringsmånad.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter uppgår per 31 december 2022 (2021) till 17 009 (14 999) tkr, varav 14 668 (13 442) kr avser förutbetalda abonnemangintäkter. De ökade förutbetalda intäkterna är ett resultat av den ökade försäljningen och en högre faktureringsgrad. Övriga upplupna kostnader avser främst semesterlöner och sociala avgifter.

KOMMENTARER TILL FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 16 008 (34 146) tkr.

Räntebärande skulder uppgick till 1 446 (3 014) tkr. Under 2022 har totalt 1 568 (297) tkr amorterats på externa lån. Nya lån togs upp under juni 2021 och amortering på ett av de nya lånen påbörjades i januari 2022. I december 2022 amorterades ett av lånen till fullo.

Delårsrapporten har upprättats med antagandet om fortsatt drift med beaktande av Bolagets nuvarande verksamhet, planerade aktiviteter de kommande tolv månaderna, bedömd nivå på intäkter och kostnader samt befintliga likvida. Det är därmed styrelsens bedömning att Bolaget kan finansiera den planerade verksamheten de kommande tolv månaderna.

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE

Fjärde kvartalet

Den löpande verksamheten uppvisar under fjärde kvartalet 2022 (2021) ett fortsatt negativt kassaflöde om -1 449 (-1 871) tkr. Per årsskiftet förelåg 918 tkr i förfallna kundfordringar, vilka hade haft en positiv kassaflödeseffekt om de betalats in i tid. Dessa har betalats in under januari och februari 2023.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna och uppgår till -278 (-1 393) tkr. Minskningen hänför sig till att kvartalets utvecklingsinvesteringar är lägre i jämförelse med föregående år.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -431 (35 370) tkr och avser amorteringar på externa banklån. Utfallet föregående år förklaras av den emission som utfördes i december 2021. Amorteringen av lån under 2021 uppgick till -56 tkr.

Under det fjärde kvartalet kan vi se en stabilisering i det totala kassaflödet. Totalt kassaflöde under fjärde kvartalet uppgick till -2 199 tkr, vilket kan jämföras med tredje kvartalet 2022 som landade på ett kassaflöde om -8 336 tkr.

Helåret 2022

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under helåret 2022 (2021) till -11 572 (-5 738) tkr. Det negativa kassaflödet är en effekt av Bolagets ökade kostnader under året, där stora kostnader för bland annat konsulter togs främst under det första halvåret 2022. De ökade kostnaderna är däremot, som nämnts tidigare, en del av de planerade tillväxtingsatsningarna under 2022, varför utfallet är förväntat.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i utvecklingsarbeten och uppgår till -4 998 (-4 919) tkr.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -1 568 (37 568) tkr. För 2022 avser detta enbart amorteringar på externa banklån. Nya banklån om 2 440 tkr togs upp i juni 2021 och amorteringen under samma år uppgick till -297 tkr. Övriga poster 2021 avser inbetalningar från 2021 års nyemission.

Totalt kassaflöde under året uppgick till -18 138 (26 911) tkr.

KOMMENTARER TILL VÄSENTLIGA NYCKELTAL

Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under kvartalet till 8 558 (5 770) tkr, vilket motsvarar en ökning om 48 (7) procent. Under helåret uppgick nettoomsättningen till totalt 27 143 (20 103) tkr, vilket är en ökning om 35 (6) procent. Ökningarna ligger i linje jämfört med de långsiktiga mål som Mestro satte upp i samband med noteringen. Sakta men säkert har omsättningen börjat att öka som effekt av den kraftiga försäljningstillväxten under slutet av 2021 och under 2022. Det föreligger fortfarande en viss eftersläpning i omsättningen - se kommentarer nedan kring skillnad mellan tillväxt i CARR och omsättning.

Repetitiva intäkter i form av abonnemang ligger på 67 (79) procent i fjärde kvartalet och 79 (82) under helåret. Kvartalets lite lägre fördelning på abonnemangsintäkter förklaras av att flera stora engångsintäkter fakturerats i slutet av året. Även under helåret står abonnemangsintäkter för en något lägre andel än tidigare år och även detta förklaras främst av att det i slutet av 2022 har fakturerats uppsättningskostnader på stora implementeringsprojekt som färdigställts.

Nyför säljning

Nyför säljningen under fjärde kvartalet uppgick till 5 604 (2 975) tkr och en ökning med 88 (89) procent jämfört med föregående år. Totalt under helåret 2022 hade Bolaget en nyför säljning om 17 058 tkr, vilket är en ökning med 122% jämfört med föregående år. Mestro har vunnit flera stora affärer under 2022 som exempelvis Malmö Stad och Lunds Kommuns Fastighets AB, ramavtal med Heimstaden, Keystone, Capman och Prologis. Vi ser tillväxten som ett resultat av dels organisatoriska satsningar men också att Mestros tjänster är rätt positionerade i relation till rådande makrotrender.

Contracted annual recurring revenue (CARR) och churn

CARR:en uppgick per 31 december 2022 (2021) till 29 178 (18 356) tkr, vilket är en tillväxt om 59 procent under den senaste året.

Total churn under 2022 (2021) uppgick till 386 (130) tkr och ackumulerad churn rate till 2,1 (0,9) procent. Anledningarna till uppsagda kontrakt har främst varit kostnadsbesparingar samt förändrade ägar- och rapporteringsstrukturer hos kunden.

Skillnad mellan CARR och redovisad omsättning

Som vi nämnt tidigare kvartal, så har vi under senaste 12 månaderna tecknat ett antal större kontrakt, som innebär stora implementeringsprojekt. På grund av detta så sker en viss fördröjning, så lång som upp till ett år, mellan signerat kontrakt och faktisk abonnemangsstart. Detta leder till att det är en skillnad i Bolagets CARR-tillväxt och omsättningstillväxt. Mestro har idag pågående projekt där värdet på ostartade årliga abonnemangsintäkter uppgår till cirka 2 840 tkr.



ÖVRIGT

Rysslands invasion av Ukraina

I februari 2022 inledde Ryssland en militär invasion av Ukraina. Mestro har ingen verksamhet i varken Ukraina eller Ryssland. Bolaget har heller inga leverantörer eller kunder i dessa länder. Mestro har inte kunnat se att den allmänna konjunkturnedgången till följd av kriget har påverkat verksamheten hittills.

Säsongsvariationer

Mestro har noterat säsongsvariationer vad gäller vissa nyckeltal.

Nyför säljningen har en viss säsongsvariation till följd av det faktum att det tredje kvartalet domineras av semestermånader. Det innebär att det är svårt att få till avslut med både nya och befintliga kunder. Det tredje kvartalet brukar därmed vara ihopkopplat med en generellt lägre nyför säljning.

Mestros kunder har olika abonnemangsstart, vilket innebär att fakturering och därmed även kassaflödet från inbetalningar tenderar att variera över året. Normalt sett innebär första och fjärde kvartalet oftast större inbetalningar än andra kvartal. Detta då några av Mestros större kunder har abonnemangsstart under dessa kvartal. Kassaflödet påverkas också av nyför säljningen och då främst inbetalningar av implementationer - som normalt sett faktureras i samband med signering av ett nytt avtal. Detta innebär att kassaflödet från inbetalningar under tredje kvartalet tenderar att vara lägre än i andra kvartal.

Ellen Z. Westerlund blir Chief Business Officer

Den 2 januari 2022 fick Ellen, tidigare Chief Operating Officer, en ny roll som Chief Business Officer. Denna förändring sker då Bolaget valt att ytterligare fokusera på att skapa en produktutveckling i framkant, knyta sig an ny värdeskapande partnerbolag och en exceptionell kundresa. Allt för att möta kunders behov i både Sverige och Europa

Mestro in i Tyskland tillsammans med Heimstaden under Q3 2022. Under slutet av året adderades även Heimstaden Finland till Mestros bestånd. Detta innebär att Mestro nu erbjuder sina tjänster till 5 av Heimstadens 10 marknader.

AKTIEÄGARSTRUKTUR

Antalet aktier registrerade i Mestros aktiebok vid offentliggörandet av denna rapport uppgick till totalt 8 887 333 stycken med ett kvotvärde om 0,1 kronor per aktie. Bolagets stamaktie är noterad på Nasdaq First North Growth Market och handlas under kortnamnet MESTRO med ISIN-kod SE0017071020.

Tio största (kända) ägarna per 31 december 2022 och därefter kända förändringar:

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel aktier och röster, %
RP Ventures AB	1 429 140	16,1%
Aktiebolaget Företagsledare Rego	1 200 000	13,5%
Magnus Astner	895 000	10,1%
Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB	894 740	10,1%
Anders Palmgren, privat och via bolag	313 435	3,5%
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	311 498	3,5%
Johan Stern	200 000	2,3%
Stefan Åberg	183 880	2,1%
Beijer Ventures AB	157 907	1,8%
STEMAR Consulting Aktiebolag	140 080	1,6%
Övriga aktieägare	3 161 653	35,6%
TOTALT	8 887 333	100,0%

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Styrelsen avser att inte föreslå någon utdelning.



Från vänster: Tobias Malm, CCO / Jenny Björk, CFO / Kristoffer Paldeak, CMO / Kristin Berg, CEO / Magnus Astner, CTO / Ellen Zetterberg Westerlund, CBO

Resultaträkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	Not	2022-10-01 2022-12-31	2021-10-01 2021-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	2	8 558	5 770	27 143	20 103
Aktiverat arbete för egen räkning		45	1 082	1 277	3 605
Övriga rörelseintäkter		38	54	60	58
		8 641	6 906	28 480	23 766
Rörelsens kostnader					
Dataimport		-677	-339	-1 359	-894
Övriga externa kostnader	3	-2 561	-2 413	-11 008	-7 267
Personalkostnader		-8 448	-6 065	-29 829	-21 263
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1 141	-1 205	-3 866	-2 875
Övriga rörelsekostnader		-4	-1	-28	-29
		-12 832	-10 023	-46 090	-32 328
RÖRELSERESULTAT		-4 192	-3 117	-17 610	-8 562
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		13	-	13	-
Räntekostnader och liknande resultatposter		-29	-37	-128	-99
		-16	-37	-115	-99
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-4 207	-3 154	-17 725	-8 661
RESULTAT FÖRE SKATT		-4 207	-3 154	-17 725	-8 661
PERIODENS RESULTAT		-4 207	-3 154	-17 725	-8 661
Resultat per aktie		-0,47	-0,42	-1,99	-1,24
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		-0,39	-0,04	-1,52	-0,81

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-12-31	2021-12-31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	15 990	15 077
	15 990	15 077
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		-
Andelar i koncernföretag	201	147
Fordringar hos koncernföretag	410	245
	611	391
Summa anläggningstillgångar	16 601	15 469
Omsättningstillgångar		
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	6 226	7 444
Övriga fordringar	65	65
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 618	1 110
	7 908	8 619
Kassa och bank	16 008	34 146
Summa omsättningstillgångar	23 917	42 765
SUMMA TILLGÅNGAR	40 518	58 234

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-12-31	2021-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
<i>Bundet eget kapital</i>		
Aktiekapital	889	889
Fond för utvecklingsutgifter	11 991	11 078
	12 880	11 967
<i>Fritt eget kapital</i>		
Överkursfond	68 646	68 646
Balanserad vinst eller förlust	-44 738	-35 165
Periodens resultat	-17 725	-8 661
	6 182	24 819
Summa eget kapital	19 062	36 787
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	911	1 446
Summa långfristiga skulder	911	1 446
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	535	1 568
Leverantörsskulder	1 179	1 493
Aktuella skatteskulder	188	287
Övriga skulder	1 634	1 654
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	17 009	14 999
Summa kortfristiga skulder	20 545	20 001
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	40 518	58 234

Förändringar i eget kapital

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	23 269	5 030	36 787	10 541
Nyemission december 2021:				
Ökning aktiekapital		211		211
Ökning överkursfond		39 790		39 790
Emissionskostnader		-5 094		-5 094
Periodens resultat	-4 207	-3 154	-17 725	-8 661
Eget kapital vid periodens utgång	19 062	36 787	19 062	36 787

Kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-3 066	-1 949	-13 859	-5 786
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	1 617	78	2 287	48
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 449	-1 871	-11 572	-5 738
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-278	-1 393	-4 779	-4 773
Investeringar i dotterbolag	-	-	-54	-
Lämnade lån till dotterbolag	-40	-84	-165	-146
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-318	-1 477	-4 998	-4 919
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	40 000	-	40 000
Emissionskostnader	-	-4 574	-	-4 574
Upptagna lån	-	-	-	2 440
Amortering av lån	-431	-56	-1 568	-297
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-431	35 370	-1 568	37 568
Ökning/minskning av likvida medel	-2 199	32 022	-18 138	26 911
Likvida medel vid periodens början	18 207	2 125	34 146	7 234
Likvida medel vid periodens slut	16 008	34 146	16 008	34 146

Nyckeltal

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 21.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2022-10-01 2022-12-31	2021-10-01 2021-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
RESULTAT				
Nettomsättning	8 558	5 770	27 143	20 103
Nettomsättningsstillväxt, %	48%	7%	35%	6%
Repetitiva intäkter	5 765	4 533	21 374	16 582
Andel repetitiva intäkter, %	67%	79%	79%	82%
Rörelseresultat	-4 191	-3 117	-17 610	-8 562
EBITDA	-3 050	-1 912	-13 744	-5 687
EBITDA-marginal, %	-36%	-33%	-51%	-28%
Periodens resultat	-4 207	-3 154	-17 725	-8 661
FINANSIELL STÄLLNING				
Kassa och bank	16 008	34 146	16 008	34 146
Balansomslutning	40 518	58 234	40 518	58 234
Nettoskuld	-14 562	3 014	-14 562	-31 132
Soliditet (%)	47%	153%	47%	63%
Kassaflöde från löpande verksamhet	-1 449	-1 871	-11 572	-5 738
FÖRSÄLJNING OCH KONTRAKTERADE INTÄKTER				
Contracted annual recurring revenue (CARR), per bokslutsdagen	29 178	18 356	29 178	18 356
Tillväxt CARR, %	59%	21%	59%	21%
Churn	51	-	386	130
Churn rate, %	0,3%	-	2,1%	0,9%
Nyför säljning	5 604	2 975	17 058	7 675
Tillväxt nyför säljning, %	88%	89%	122%	45%
AKTIER				
Antal utestående aktier	8 887 333	8 887 333	8 887 333	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (före utspädning)	8 887 333	7 483 823	8 887 333	6 957 508
Genomsnittligt antal aktier (efter utspädning)*	9 487 173	8 083 663	9 487 173	7 557 348
NYCKELTAL PER AKTIE				
Resultat per aktie (före och efter utspädning), kronor**	-0,47	-0,42	-1,99	-1,24
ANSTÄLLDA				
Medelantal anställda	40	34	42	38
Antal anställda vid periodens slut	40	33	40	33

*Utspädningen avser utestående teckningsoptioner med rätt till 599 840 stycken stamaktier.

**Resultat per aktie efter utspädning anges inte då resultatet är negativt.

Kvartalsöversikt

Nedan presenteras ett urval av finansiella nyckeltal per kvartal. Nyckeltalen har valts ut baserat på vilka som är mest väsentliga för Mestros verksamhet i dagsläget och över tid.

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 21.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2022	2022	2022	2022	2021	2021	2021	2021
	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1
Nettoomsättning	8 558	6 803	6 249	5 532	5 770	5 222	4 748	5 532
Nettoomsättningsstillväxt, %	48%	30%	32%	27%	7%	18%	-3%	27%
Rörelseresultat	-4 191	-3 433	-5 766	-4 220	-3 117	-240	-2 922	-4 220
EBITDA	-3 050	-2 379	-4 876	-3 438	-1 912	358	-2 366	-3 438
Periodens resultat	-4 208	-3 463	-5 800	-4 255	-3 154	-282	-2 932	-4 255
Kassa och bank	16 007	18 207	26 542	31 793	34 146	2 125	5 379	4 345
Kassaflöde från löpande verksamhet	-1 449	-7 195	-3 311	383	-1 871	-2 036	-177	383
Andel repetitiva intäkter	67%	84%	84%	83%	79%	78%	87%	83%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	29 178	25 878	24 859	21 077	18 356	17 850	17 623	16 930
Tillväxt CARR, %	45%	45%	41%	24%	21%	24%	21%	12%
Churn	51	51	284	-	-	-	-	130
Churn rate, %	0,3%	0,3%	1,5%	0%	0%	0%	0%	0,9%
Nyförsljning	5 604	2 212	5 545	3 696	2 975	1 898	1 621	3 696
Tillväxt nyförsljning, %	88%	17%	242%	213%	89%	83%	5%	213%

Noter

Not 1 Redovisningsprinciper

Delårsrapporten är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Redovisningsprinciperna överensstämmer med de beskrivna i årsredovisningen 2021.

Not 2 Intäkter

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
I nettoomsättningen ingår:				
Abonnemangsintäkter	5 765	4 533	21 374	16 582
Uppsättning och implementering	2 614	704	5 013	2 459
Tjänsteintäkter	171	427	616	829
Övrigt	8	106	139	233
Totalt	8 558	5 770	27 143	20 103
Varav repetitiva intäkter	5 765	4 533	21 374	16 582
Varav repetitiva intäkter, %	67%	79%	79%	82%

Not 3 Transaktioner med närstående

Moderbolaget och dess dotterbolag bedöms ha en närstående relation. Som närstående definieras även styrelseledamöter, ledande befattningshavare och deras nära familjemedlemmar. Med ledande befattningshavare avses personer som tillsammans med verkställande direktören utgör ledningsgruppen.

Inköp och försäljning inom koncernen

Det förekommer inga inköp eller försäljningar inom koncernen och därmed heller inga internvinster. Däremot har Moderbolaget bistått dotterbolagen med finansiering för betalning av eventuella rörelsekostnader som dotterbolagen har.

Styrelsearvoden

Under helåret 2022 (2021) har det utgått totalt 675 (184) tkr i styrelsearvoden, varav 169 (184) tkr avser fjärde kvartalet.

Köp av tjänster

Styrelseledamöter bistår regelbundet Bolaget med tjänster via konsultavtal. Tjänsterna köps på normala kommersiella villkor och på armlängds avstånd. Under 2022 och 2021 har nedan styrelseledamöter bistått Bolaget med konsulttjänster, samtliga via bolag (belopp exklusive moms). Konsulttjänsterna avser bland annat børsrelaterad rådgivning samt ledningsrådgivning, men också operativ säljledning.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
Rikard Östberg, ordförande	135	188	913	455
Johan Bäcke, ledamot	28	147	353	444
Johan Stakeberg, ledamot	-	149	480	443
Anders Palmgren, ledamot	-	-	18	-
Totalt	163	484	1 764	1 342



Denna delårsrapport har inte granskats av Bolagets revisor.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet, ställning och resultat.

Stockholm den 15 februari 2023

Kristin Berg
VD

Rikard Östberg
Styrelseordförande

Johan Bäcke

Alexandra Kulldorff

Anders Palmgren

Mia Batljan

Johan Stakeberg

FINANSIELL KALENDER

Årsredovisning 2022	4 april 2023
Delårsrapport Q1 2023	11 maj 2023
Årsstämma 2023	25 maj 2023
Delårsrapport Q2 2023	17 augusti 2023
Delårsrapport Q3 2023	16 november 2023
Bokslutskommuniké 2023	15 februari 2024

Samtliga rapporter publiceras på Mestros hemsida:
<https://mestro.com/sv/investerare/investera/finansiella-rapporter/>

KONTAKTINFORMATION

För ytterligare information,
vänligen kontakta:

ir@mestro.se

MESTRO AB

Org.nr: 556679-4649

Post- och besöksadress: Kungsgatan 10,
111 43 Stockholm

08-30 25 00 // mestro.se

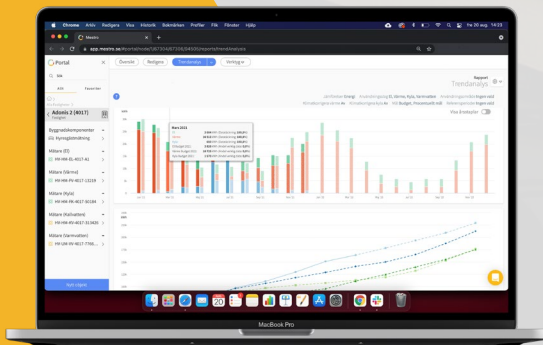
Mestros Investor Relations-team



Jenny Björk,
CFO

Kristoffer Paldeak,
CMO

Kristin Berg,
CEO



OM MESTRO

Framtidens fastighetsförvaltning ställer allt högre krav på hållbara fastigheter, vilket även avspeglas i kontinuerligt ökande regulatoriska krav. Mestro är ett SaaS-bolag som utvecklar och säljer ett molnbaserat system som automatiskt samlar in, analyserar och visualiserar kundernas energidata i realtid. Några av Nordens största fastighetsägare, exempelvis SBB, Nyfosa, Balder, Diös och AMF, använder Mestro för att ta kontroll över sin energianvändning, sina kostnader och minska sitt klimatavtryck.

Nyckeltalsdefinitioner och ordlista

NYCKELTALSDEFINITIONER

Antal aktier, totalt antal utestående (st)
Antal utestående aktier vid periodens slut.

Antal aktier, vägt genomsnitt (st)
Vägt antal utestående aktier under perioden.

Balansomslutning
Företagets samlade tillgångar.

Churn
Förlorade kundkontrakt. Mäts inom Mestro i summan av förlorade årliga kontrakterade intäkter (CARR) till följd av uppsägningar under en viss period.

Churn rate (%)
Andelen churn i relation till Bolagets totala CARR vid räkenskapsårets ingång. Nyckeltalet visar Bolagets förmåga att behålla kunder över en längre period. Nyckeltalet används för att underlätta branschjämförelser.

Contracted annual recurring revenue (CARR)
Kontrakterade årliga repetitiva intäkter. Nyckeltalet indikerar repetitiva intäkter under de kommande 12 månaderna baserat på kontrakterade intäkter från befintliga och nya kunder vid periodens utgång samt intäktsförändringar till följd av kända kontraktsmässiga rättigheter och skyldigheter. Nyckeltalet används för att underlätta branschjämförelser.

EBITDA
Rörelseresultat exklusive avskrivningar och nedskrivningar. Syftet med nyckeltalet är att bedöma Bolagets operationella aktiviteter.

EBITDA-marginal
EBITDA i procent av nettoomsättningen. EBITDA-marginal används för att ställa EBITDA i relation till omsättningen och på så vis mäta operationell lönsamhet.

Genomsnittligt antal aktier efter utspädning
Antal utestående aktier vid periodens slut med tillägg för aktier som tillkommer om samtliga potentiella aktier, som ger upphov till utspädning, konverteras till aktier.

Medelantal anställda
Avser anställda de senaste 12 månaderna i förhållande till normal årsarbetstid. Nyckeltalet används för att visa hur Bolagets process för att rekrytera och utveckla personal utvecklas över tid.

Nettoomsättning
Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

Nettoomsättningstillväxt (%)
Procentuell ökning av nettoomsättning i förhållande till motsvarande period föregående år. Nyckeltalet viktigt för ett

Bolag i en tillväxtbransch.

Nyför säljning
Totala kontraktsvärdet på nykundsförsäljning och merförsäljning till befintliga kunder under en viss period. Inkluderar totala årliga abonnemangsinntäkter och engångsinntäkter som uppsättning och implementering. Används för att över tid mäta Bolagets prestationer vad gäller nykunds- och merförsäljning till befintliga kunder.

Repetitiva intäkter
Årligen återkommande intäkter och del av nettoomsättningen. Innefattar abonnemangsinntäkter. Uppdelning av nettoomsättning framgår i Not 2 Intäkter.

Resultat efter avskrivningar
Resultat efter avskrivningar men före finansiella intäkter och kostnader.

Resultat per aktie
Resultat efter skatt, dividerat med genomsnittligt antal aktier för perioden. Används för att belysa ägarnas andel av Bolagets resultat per aktie.

Resultat per aktie efter utspädning anges enbart om resultatet är positivt samt om utspädningen väsentligen minskar resultatet per aktie.

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

Tillväxt CARR (%)
Procentuell ökning av CARR i förhållande till motsvarande period föregående år. Nyckeltalet är relevant för att visa tillväxten av CARR och hur denna förändras mellan perioder och utvecklas över tid.

Tillväxt nyför säljning (%)
Procentuell ökning av nyför säljning i förhållande till motsvarande period föregående år.

ORDLISTA

Abonnemangsinntäkter
Återkommande intäkter för Bolagets molnbaserade system. I tjänsten för abonnemanget inkluderas normalt sett support, underhåll och drift samt även vissa löpande rapporter.

Repetitiva intäkter
Årligen återkommande intäkter.

SaaS
Står för Software-as-a-Service. Avser mjukvara som tjänst och är ett sätt att leverera applikationer till användare via en molnbaserad tjänst.