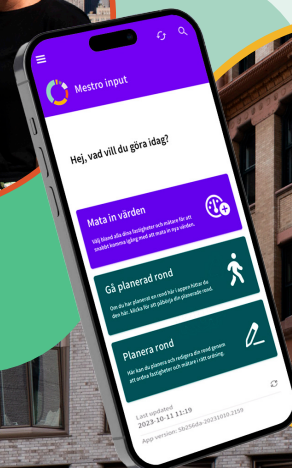
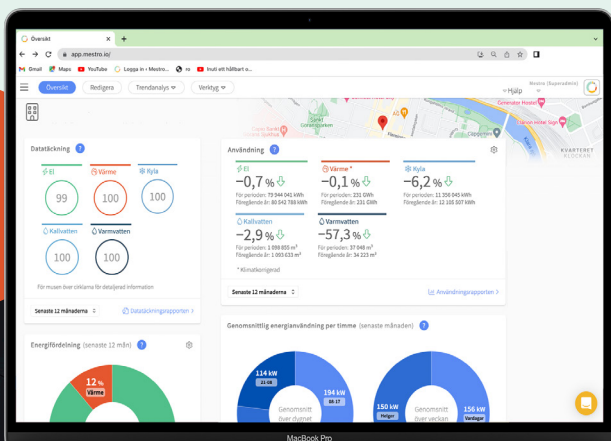


# MESTRO DELÅRSRAPPORT

Delårsrapport Q3 | Januari-September 2023



# Sammanfattning

## Tredje kvartalet 1 juli – 30 september 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 8 758 (6 803) tkr, en ökning med 29 (30) procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -2 051 (-3 433) tkr.
- EBITDA uppgick till -947 (-2 379) tkr.
- Kvartalets resultat efter skatt uppgick till -2 076 (-3 463) tkr och resultat per aktie uppgick till -0,22 (-0,39) kronor.
- Likvida medel uppgick per 30 september 2023 till 19 349 (18 207) tkr.
- Contracted annual recurring revenue (CARR) uppgick till 32 313 tkr per 30 september 2023, en ökning med 25 procent sedan samma period föregående år.
- Churn, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under andra kvartalet till 469 (51) tkr vilket motsvarar en churn rate på 1,6 (0,3) procent.
- Nyförsäljningen under kvartalet uppgick till 2 270 (2 212) tkr, en ökning med 3 (17) procent jämfört med samma period föregående år.

## Delårsperioden 1 januari – 30 september 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 24 840 (18 585) tkr, en ökning med 34 (30) procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -11 654 (-13 417) tkr.
- EBITDA uppgick till -8 302 (-10 691) tkr.
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -11 731 (-13 515) tkr och resultat per aktie uppgick till -1,30 (-1,52) kronor.
- Likvida medel uppgick per 30 september 2023 till 19 349 (18 207) tkr.
- Contracted annual recurring revenue (CARR) uppgick till 32 313 tkr per 30 september 2023, en ökning med 25 procent sedan samma period föregående år.
- Churn, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under perioden januari-september till 879 (334) tkr vilket motsvarar en churn rate på 3,0 (2,1) procent.
- Nyförsäljningen under perioden uppgick till 7 431 (11 454) tkr, en förändring med -35 (144) procent jämfört med samma period föregående år.

## Viktiga händelser under och efter tredje kvartalet

- I augusti antogs Bolaget till acceleratorprogrammet Ecosystem Exchange: PropTech. Programmet arrangeras av The Swedish Chamber of Commerce for the UK på uppdrag av den brittiska ambassaden i Stockholm och den svenska ambassaden i London. Syftet är att introducera svenska tillväxtbolag till Storbritanniens fastighetsmarknad och ge de deltagande bolagen information och kunskap för att effektivt kunna etablera sin verksamhet på den brittiska marknaden.
- Den 5 september 2023 informerade Mestro att Bolaget beslutat att genomföra en riktad emission om cirka 12 miljoner kronor före emissionskostnader. Nyemissionen gjordes till en teckningskurs om 9 kronor per aktie. Emissionen riktades till ES Aktiehandel AB, Fore C Micro AB och ett begränsat antal family offices, investeringsbolag och kvalificerade privatinvestorer. Nettolikviden avses bland annat användas till Mestros fortsatta internationella expansion samt breddat produkterbjudande som stödjer kunderna i sitt hållbarhetsarbete i takt med att nya, hårdare regulatoriska krav implementeras.
- Den 9 oktober 2023 kunde Mestro meddela att Bolaget ingått partnerskap med fastighetsförvaltningsbolaget SBC för att leverera insamling, visualisering och rapportering av energi- och hållbarhetsdata. SBC, en av Sveriges största förvaltare av BRFer, kommer att paketera Mestros data med energirådgivning och sälja tjänsten under namnet "Energikollen" till sina 4 600 bostadsrättsföreningar.
- I oktober utsågs Mestro till klimatpartner för konferensen CREtech Climate Global Leadership Summit som gick av stapeln den 23-25 oktober på Grand Hotel i Stockholm. Syftet var att samla internationella beslutsfattare för att låta de ta del av de insikter, kunskaper och erfarenheter som gör Stockholm till en stad i framkant när det gäller klimatsmarta städer.
- Den 21 november meddelade Bolaget att man börjar erbjuda strategisk hållbarhetsrådgivning. Den nya tjänsten kommer av det ökade behovet från marknaden att kartlägga samt lansera initiativ för att uppnå de regulatoriska krav som ställs på fastigheters hållbarhet från EU. Erbjudandet kommer att levereras av Bolaget i nära samarbete med välkända partnerbolag.

# Sammanfattning (forts)

## Resultatutveckling i sammandrag

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-07-01 2023-09-30	2022-07-01 2022-09-30	2023-01-01 2023-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2022-01-01 2022-12-31
Nettoomsättning	8 758	6 803	24 840	18 585	27 143
Nettoomsättningstillväxt, %	29%	30%	34%	30%	35%
Rörelseresultat	-2 051	-3 433	-11 654	-13 417	-17 610
EBITDA	-947	-2 379	-8 302	-10 691	-13 744
EBITDA-marginal, %	-11%	-35%	-33%	-58%	-51%
Periodens resultat	-2 076	-3 463	-11 731	-13 515	-17 725
Kassa och bank	19 349	18 207	19 349	18 207	16 008
Kassaflöde från löpande verksamhet	-6 122	-7 195	-6 152	-10 122	-11 572
Totalt kassaflöde	4 353	-8 335	3 342	-15 935	-18 139
Andel repetitiva intäkter	90%	84%	87%	84%	79%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	32 313	25 878	32 313	25 878	29 178
Tillväxt CARR, %	25%	45%	25%	45%	59%
Churn	469	51	879	334	386
Churn rate, %	1,6%	0,3%	3,0%	2,1%	2,1%
Nyförsljning	2 270	2 212	7 431	11 454	17 058
Tillväxt nyförsljning, %	3%	17%	-35%	144%	122%



**Kristin Berg**  
VD på Mestro

## VD har ordet

### - Fortsatt tillväxt med internationellt fokus

Nu stänger vi det tredje kvartalet och jag kan stolt meddela att Mestro fortsätter att växa trots rådande marknadsläge. Omsättningen under tredje kvartalet uppgick till 8,8 mkr, vilket är en ökning med 29 procent jämfört med samma kvartal föregående år. Omsättningen fortsätter att öka i takt med att implementationer färdigställs och ostartade abonnemang kan starta och faktureras. Under januari-september uppgick omsättningen till 24,8 mkr, vilket motsvarar en ökning om 34 procent jämfört med samma period 2022. Ostartade abonnemangsinntäkter uppgick per den 30 september till cirka 1,5 mkr. Vår finansiella ställning är god, likvida medel uppgick till 19 mkr per 30 september 2023, och vi förväntar oss att bolagets kassa räcker till dess att bolaget når lönsamhet.

Mestros resultat uppgick under tredje kvartalet till -2,1 (-3,5) mkr, vilket är en förbättring med 38 procent jämfört med samma period föregående år. Resultatet är som förväntat fortsatt negativt då vi utöver marknadssatsningar gjort strategiska satsningar med anställningar och systemstöd under året. Kostnaderna är dock lägre än vad de var under första och andra kvartalet 2023, då vi hade vissa kostnader av engångskaraktär. Resultatet under delårsperioden januari-september landar på -11,7 mkr, varav -9,6 mkr är hänförliga till första halvåret 2023. Vår bedömning är att resultatet kommer att förbättras löpande framåt baserat på att bolagets kostnads massa har stabiliserats samt att intäkterna kommer att öka i takt med att vi börjar intäktsföra sedan tidigare ostartade abonnemang samt välkomnar nya kunder.

Vi har tidigare meddelat att Mestro förväntas visa positivt kassaflöde under 2023 på månads- eller kvartalsbasis, vilket vi uppnådde på månadsbasis under första kvartalet och på kvar-

talsbasis under andra kvartalet. Till följd av abonnemangsstrukturen och den säsongsbetonade försäljningen, är dock det tredje kvartalet vanligtvis ett kvartal med sämre kassaflöde, så även i år, där kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -6,1 (-7,2) mkr. Per 30 september uppgick kundfordringarna till 5,3 mkr och leverantörsskulderna till 1,4 mkr. Av kundfordringarna förelåg 1,6 mkr som förfallna, men bedöms inte vara osäkra, vilket innebär att kassaflödet hade varit ännu bättre om alla betalningar hade kommit in i tid. För perioden januari-september 2023 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till -6,2 (-10,1) mkr. Kassaflödet förväntas fortsätta förbättras i takt med att omsättningen fortsätter att öka, parallellt med att effektivisering av processer implementeras och får effekt. Under det tredje kvartalet genomfördes en riktad nyemission som tillförde Mestro 11,2 mkr efter emissionskostnader. Med hänsyn tagen till nyemissionen uppgick det totala kassaflödet för tredje kvartalet till 4,4 mkr och för perioden januari-september till 3,3 mkr.

Bolagets kontrakterade abonnemangsinntäkter, CARR uppgick till 32,3 mkr, vilket motsvarar en ökning om 25 procent under de tolv senaste månaderna. Churn uppgick under kvartalet till knappt 0,5 mkr, vilket motsvarar 1,5 procent i churn rate, och ackumulerad churn uppgick till knappt 0,9 mkr. Under perioden januari-september uppgick churn rate därmed till 3 procent. Uppsagda avtal avser främst kunder inom retail, där Mestros kund oftast är hyresgäst i en fastighet och vanligtvis inte har organisationen på plats för fastighetsförvaltande funktioner likt energiuppföljning. Majoriteten av Mestros kunder är fastighetsägare eller förvaltare med funktioner för energiuppföljning, innebärande att kunder inom retail endast står för en mindre andel av Mestros omsättning.

Nyförsljningen under tredje kvartalet uppgick till 2,3 mkr vilket är en knapp ökning jämfört med föregående år om 2,2 mkr. Den ackumulerade nyförsljningen under perioden uppgick till 7,4 mkr att jämföras med 11,4 mkr föregående år. Den lägre försäljningen är till stor del hänförlig till att kundernas beslutsprocesser under året varit något längre än normalt på grund av den snabbt höjda räntan. Nu när räntan ser ut att ha stabiliserats, om än på högre nivåer än tidigare, förväntar vi oss att beslutsprocesserna börjar normaliseras igen under 2024.

Trots längre beslutsprocesser och ett säsongsmässigt lugnare tredje kvartal fortsätter den underliggande marknadstrenden om ett grönt och digitaliserat skifte att driva utvecklingen, där Mestros produkter fortsatt kommer att vara högst relevanta och nödvändiga för våra kunder. Som en följd av högre energipriser, införandet av EU:s Taxonomi för hållbara investeringar och andra regulatoriska direktiv blir det allt viktigare att spara energi samt mäta och redovisa hållbarhetsdata för fastighetsägare. Mestro hjälper sina kunder att öka fastighetsvärdet och minska utsläppen genom systemstöd för energi- och hållbarhetsrapportering. Vi är övertygade om att fler fastighetsägare kommer att investera i denna typ av systemstöd framöver, särskilt med tanke på den ökande efterfrågan på hållbarhetsdata för certifieringar och gröna lån.

Under tredje kvartalet har vi haft glädjen att välkomna flera kunder, bl.a. Slättö, Mileway, Genesta och Chalmers studentbostäder. Genom att vi nu analyserar och visualiserar energi- och hållbarhetsdata för dessa adderar vi också ytterligare logistikfastigheter, industrifastigheter samt bostäder. Efter rapportperiodens slut, i oktober, kunde vi också meddela att vi ingått ett nytt partnerskap med SBC, en av Sveriges största fastighetsförvaltare. SBC kommer att paketera Mestros data med energirådgivning och sälja tjänsten under namnet "Energikollen" till sina 4 600 bostadsrättsföreningar. I och med detta samarbete adderar vi alltså en ny målgrupp och ser potential i att ytterligare öka Mestros intäkter och varumärkeskänedom.

Mestros produkter är väl positionerade på marknaden – samtidigt som vi ser att privata fastighetsägare idag stöter på utmaningar i det finansiella landskapet. I och med detta har vi under hösten fokuserat än mer på att föra dialog med offentlig sektor och öka kännedomen om Mestro i fler segment. Detta gjorde vi bl.a. i slutet av augusti månad då vi släppte en rapport vid namn "Offentlig Upphandling av Energiuppföljningssystem", som syftar till att vägleda offentliga fastighetsbolag vid utformandet av en offentlig upphandling. Vi ser att denna del av marknaden har ett uppdämt behov av att få mer insyn om de tekniska lösningar som erbjuds och med denna guide har vår ambition varit att vägleda dessa i syfte att öka takten på den gröna omställningen inom den offentliga sektorn.

I början av september offentliggjorde vi att Mestro genomfört en riktad nyemission, där bl.a. ES Aktiehandel (som ägs av Erik Selin) samt 4C Micro AB valde att investera i Mestro. Nyemissionen syftar till att accelerera vår fortsatta tillväxtresa genom att expandera till nya marknader, men även tillföra resurser för att bredda vårt produkt- och tjänsteutbud. Som ett resultat av detta kunde vi under november månad, efter rapportperiodens slut, meddela att Mestro nu erbjuder rådgivningstjänster inom hållbart fastighetsägande. Breddandet av vårt erbjudande ser vi med tillförsikt har stor potential för att växa vår affär och erbjuda våra kunder fler tjänster under ett och samma tak. Jag är

stolt över att Mestro tagit detta steg och ser med förväntan på framtiden för hur vi med detta erbjudande kommer att vägleda våra kunder i djungeln av regulatoriska krav.

#### Internationellt fokus för att framtidssäkra produkten

September var en månad med internationellt fokus för Mestro, då vi deltog i den andra resan av SKYLINE-programmet (arrangerat av Svensk-Amerikanska Handelskammaren och Energimyndigheten) till New York, närvarade vid Svensk-Brittiska Handelskammarens event Ecosystem Exchange: Proptech i London och blev inbjudna till att delta i en paneldebatt om nordiskt ledarskap i Washington D.C. Evenen – som gav oss insikter och information till vårt researcharbete för fortsatt expansion – gav också ringar på vattnet då vi genom dessa resor slöt ett partnerskap med den internationella aktören CRE Tech och stod som officiell klimatpartner till deras CREtech Climate Leadership Summit som gick av stapeln i oktober i Stockholm. Deltagandet vid dessa evenemang grundar sig i Mestros höga ambitioner om att utveckla och sälja produkter som stödjer rapportering efter regulatoriska krav för fastighetsbestånd både nationellt och internationellt.

#### Klockan tickar – låt pengar länkas till hållbarhet

Vid den här rapportens publicering är det bara 74 månader kvar till 2030 - året då många fastighetsbolag har ambitiösa klimatmål att uppnå. Tiden går, minst sagt, och vi måste agera nu för att bygga för den morgondag vi vill leva i.

Mestros främsta existensberättigande som leverantör till fastighetsägarna, är att hjälpa till att uppnå dessa mål i tid samtidigt som de ska uppnå de regulatoriska krav som instiftas på nationell och internationell nivå. Idag är Mestro "Best In Class" på bl.a. datainsamling, analys och visualisering. Vi utvecklar kontinuerligt ytterligare funktioner som särskiljer oss i konkurrensen på marknaden och ger våra kunder nya värden från vår plattform. Ett exempel på detta var lanseringen av "Beräknade Primärenergital", som innebär att vår plattform räknar fram ett nytt, mer aktuellt primärenergital, baserat på fastighetens nuvarande energianvändning som finns tillgängligt i portalen. Detta ger fastighetsägare ytterligare insyn i fastighetens energiprestanda, vilket i sin tur kan höja fastighetsvärdet och premieras vid grön finansiering.

Nyligen var jag på ett event där en av Sveriges största fastighetsägare stod på scen och satte huvudet på spiken enligt min mening. Vi måste sluta se hållbarhet som ett högre syfte i samhället utan se det för vad det är; ett krav vi behöver uppfylla och en källa som kommer att premieras och vara möjlig att tjäna pengar på. För den gröna omställningen drivs av pengar och kommer också att ge pengar tillbaka. Stora fastighetsportföljer kommer att öka sitt värde när lösningarna och driften kring dessa är mer hållbar. Och dit vill vi väl alla?

Bästa hälsningar,  
Kristin Berg, VD på Mestro

# 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 mänsklighetens 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 miljarder energivärden varje dygn och har sedan bolagets start 2005 byggt upp en databas med väldigt stora datamängder. Med hjälp av artificiell intelligens och maskininlärning 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.

Affärsmodellen inbegriper intäkter från abonnemang, uppättning/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 lö-

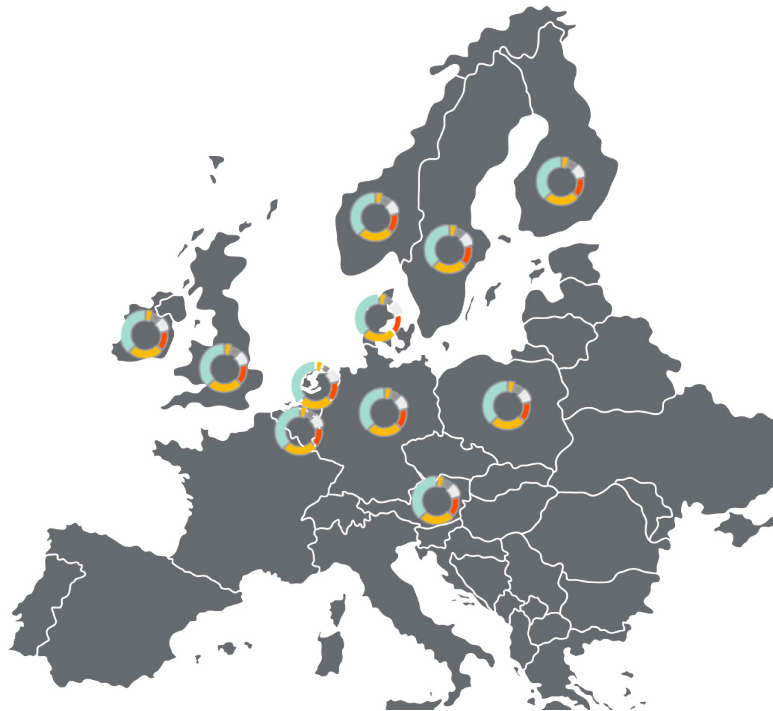
pande räkning. I dagsläget står inte övriga tjänsteintäkter för en väsentlig del av nettoomsättningen. Tillväxten av tjänsteintäkter växer generellt sett proportionerligt med abonnemangsintäkterna. Bolaget bedömer att det finns en möjlighet att med begränsad insats kunna utöka tjänsteintäkterna, utan 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, Tyskland och nu med senaste kontrakten även Storbritannien, Irland, Belgien och Österrike. 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 energiuppföljning 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 europeiska 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 "Energi i fastigheter" där bolaget analyserar hur fastighetsdrift utvecklas över tid.

### *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 (KVARTALET)

### Mestro antas till acceleratorprogram i UK

I augusti antogs Bolaget till acceleratorprogrammet Ecosystem Exchange: PropTech. Programmet arrangeras av The Swedish Chamber of Commerce for the UK på uppdrag av den brittiska ambassaden i Stockholm och den svenska ambassaden i London. Syftet är att introducera svenska tillväxtbolag till Storbritanniens fastighetsmarknad och ge de deltagande bolagen information och kunskap för att effektivt kunna etablera sin verksamhet på den brittiska marknaden.

### Riktad nyemission om 12 MSEK

Den 5 september 2023 informerade Mestro att Bolaget beslutat att genomföra en riktad emission om 1 333 333 aktier till en teckningskurs om 9 kronor per aktie. Emissionen uppgick till cirka 12 miljoner kronor före emissionskostnader. Emissionen riktades till ES Aktiehandel AB, Fore C Micro AB och ett begränsat antal family offices, investeringsbolag och kvalificerade privatinvestorare. Nettolikviden avses bland annat användas till Mestros fortsatta internationella expansion samt breddat produkt erbjudande som stödjer kunderna i sitt hållbarhetsarbete i takt med att nya, hårdare regulatoriska krav implementeras.

## VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

### Partnerskap med SBC

Den 9 oktober 2023 kunde Mestro meddela att Bolaget ingått partnerskap med fastighetsförvaltningsbolaget SBC för att leverera insamling, visualisering och rapportering av en-

ergi- och hållbarhetsdata. SBC, en av Sveriges största förvaltare av BRFer, kommer att paketera Mestros data med energirådgivning och sälja tjänsten under namnet "Energikollen" till sina 4 600 bostadsrättsföreningar.

### Mestro blir partner till CRE Tech – världskänd klimatkonferens kommer till Stockholm

I oktober utsågs Mestro till klimatpartner för konferensen CREtech Climate Global Leadership Summit som gick av stapeln den 23-25 oktober på Grand Hotel i Stockholm. CREtech är ett av världens största nätverk för innovatörer inom fastighetssektorn och har arrangerat mässor i städer som New York, London och San Diego. Organisationen valde att förlägga sin konferens CREtech Global Leadership Summit till Stockholm, för att samla internationella ledare inom hållbarhets- och fastighetssektorn och låta dem ta del av teknologin och kompetensen som gjort att Stockholm ligger i framkant när det gäller klimatsmarta städer. I samband med detta gick Mestro in som klimatpartner till konferensen, vilket gav Bolaget möjlighet till branding, att bjuda in utvalda kunder samt en programpunkt i programmet.

### Mestro lanserar strategisk hållbarhetsrådgivning

Den 21 november meddelade Bolaget att man börjar erbjuda strategisk hållbarhetsrådgivning. Den nya tjänsten kommer av det ökade behovet från marknaden att kartlägga samt lansera initiativ för att uppnå de regulatoriska krav som ställs på fastigheters hållbarhet från EU. Erbjudandet kommer att levereras av Bolaget i nära samarbete med välkända partnerbolag.

## KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING

### Tredje kvartalet

Nettoomsättningen uppgick under tredje kvartalet 2023 (2022) ("kvartalet") till 8 758 (6 803) tkr, vilket motsvarar en ökning om 29 (30) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under kvartalet till 421 (110) tkr och avser internt utvecklingsarbete. En del av utvecklingsarbetet av Bolagets mjukvara har, under ledning av Bolagets personal, även utförts av externa konsulter och ingår därför inte i aktiverat arbete för egen räkning.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -2 331 (-2 295) tkr, vilket är en ökning med 2 procent mot föregående år. De flesta kostnadsposter inom övriga externa kostnader har minskat jämfört med föregående år, förutom kostnaderna för datalagring. Datalagringskostnaderna har ökat främst till följd av att de faktureras i amerikanska USD och att den svenska kronan försvagats under året. Utöver detta har kostnaderna även ökat till följd av större lagringsutrymme som en effekt av flera kunder.

Personalkostnaderna uppgår till -7 311 (-6 693) tkr och har därmed ökat med 9 procent jämfört med samma period föregående år. Ökningen förklaras främst av fler anställda samt lönejusteringar jämfört med föregående år.





## KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING (forts.)

### Tredje kvartalet (forts.)

Avskrivningar uppgår till -1 104 (-1 054) tkr och ligger på ungefär samma nivå som föregående år. Ökningen är hänförlig till löpande aktiveringar av utvecklingsutgifter.

Räntekostnader hänförliga till externa lån uppgick till -25 (-30) tkr. Räntekostnaderna har minskat vilket förklaras av att ett banklån amorterades till fullo under fjärde kvartalet 2022.

Periodens resultat uppgick till -2 076 (-3 463) tkr. Det negativa resultatet är fortfarande förväntat baserat på de tillväxtsatsningar som gjorts under de senaste två åren. Bolaget ser samtidigt att kostnadsbasen börjar att stabilisera sig jämfört med föregående år.

### Delårsperioden januari-september

Nettoomsättningen uppgick under januari-september 2023 (2022) ("delårsperioden") till 24 840 (18 585) tkr, vilket motsvarar en ökning om 34 (30) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under delårsperioden till 723 (1 232) tkr. Under 2022 gjordes några större investeringar under speciellt första kvartalet, varför posterna skiljer sig mellan åren.

Övriga externa kostnader uppgår till -7 856 (-8 446) tkr, vilket är en minskning om 7 procent mot föregående år. Minskningen är förväntad jämfört med 2022.

Personalkostnader uppgår till -24 651 (-21 379) tkr. Se förklaring till ökningen under kommentarer till kvartalet.

Periodens avskrivningar uppgår till -3 352 (-2 726) tkr.

Resultat från finansiella poster uppgår till -77 (-99) tkr och avser främst räntekostnader, vilka till följd av amorteringar har minskat jämfört med föregående år.

Periodens resultat uppgick till -11 731 (-13 515) tkr.

## KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Bolaget balanserar utgifter för utvecklingsarbeten och under under januari-september 2023 (2022) har totalt 583 (658) tkr investerats i nya och befintliga applikationer och plattformar. Investeringarna avser såväl intern och extern utveckling.

Kundfordringar uppgår till 5 333 (6 666) tkr. Per 30 september förelåg cirka 1,6 mkr i förfallna kundfakturor. Fakturorna bedöms inte som osäkra.

Aktiekapitalet har som följd av den riktade emissionen i september ökat med 133 tkr och uppgår nu till 1 022 tkr. Överkursfonden har ökat med 11 867 tkr exklusive emissionskostnader, vilka uppgick till 760 tkr. Antal aktier efter nyemission uppgår till 10 220 666.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter uppgår per 30 september 2023 (2022) till 17 952 (15 117) tkr, varav 16 359 (13 708) kr avser förutbetalda abonnemangintäkter.

Övriga upplupna kostnader avser främst semesterlöner och sociala avgifter.

## KOMMENTARER TILL FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 19 349 (18 207) tkr.

Räntebärande skulder uppgick till 1 045 (1 877) tkr. Under januari-september har totalt 431 (401) tkr amorterats på externa lån. I december 2022 amorterades ett av lånen till fullo, vilket förklarar minskningen i amorteringar mellan åren.

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 befintlig likvida medel. Det är därmed styrelsens bedömning att Bolaget kan finansiera den planerade verksamheten de kommande tolv månaderna.

## KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE

### Tredje kvartalet

Den löpande verksamheten uppvisar under tredje kvartalet 2023 (2022) ett kassaflöde om -6 122 (-7 195) tkr.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna som uppgår till -630 (-709) tkr.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -134 (-352) tkr och avser amorteringar på externa banklån.

Periodens genomförda emission innebar en ökning av likvida medel om 12 000 tkr. Emissionskostnaderna uppgick till -760 tkr. Amorteringar på externa banklån uppgick till -134 (-431) tkr. Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgår netto till 11 106 (-431) tkr.

Totalt kassaflöde är, tack vare emissionen, positivt under tredje kvartalet och uppgår till 4 353 (-8 335) tkr.

### Delårsperioden januari-september

Den löpande verksamheten uppvisar under januari-september 2023 (2022) ett negativt kassaflöde om -6 152 (-10 122) tkr. Per 30 september förelåg cirka 1,6 mkr i förfallna kundfakturor.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna som uppgår till -1 345 (-4 680) tkr.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 10 839 (-1 137) tkr och är positivt tack vare emissionen (se förklaring ovan).

Totalt kassaflöde under perioden januari-september och uppgår till 3 342 (-15 939) tkr.

## KOMMENTARER TILL VÄSENTLIGA NYCKELTAL

### Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under januari-september till 24 840 (18 585) tkr, vilket motsvarar en ökning om 34 (30) procent. Av nettoomsättningen avser 21 622 tkr, motsvarande 87 procent av total omsättning, abonnemangsinntäkter.

### Nyför säljning

Nyför säljningen under tredje kvartalet uppgick till 2 270 (2 212) tkr, vilket innebär en ökning om 3 (17) procent jämfört med föregående år. Tredje kvartalet är och har även historiskt varit ett kvartal med lägre försäljning än övriga kvartal och årets försäljning ligger i nivå med föregående år. Under januari-september uppgick nyför säljningen till 7 431 tkr, vilket ska jämföras med 11 454 tkr föregående år. Den lägre försäljningen är till stor del hänförlig till att kundernas beslutsprocesser under året har varit något längre än normalt på grund av den snabbt höjda räntan.

### Contracted annual recurring revenue (CARR) och churn

CARR:en uppgick per 30 september till 32 313 (25 878) tkr, vilket är en tillväxt om 25 procent under de senaste 12 månaderna.

Total churn under tredje kvartalet uppgick till 469 (51) tkr och churn rate uppgick till 1,6 (0,3) procent. Churn under perioden januari-september uppgick till 879 (334) tkr, motsvarande en churn rate på 3,0 (2,1) procent. Uppsagda kontrakt fortsätter att främst avse kunder inom retail, där energianvändningen ofta följs upp av fastighetsägarna, varför retailkunder får tillgång till data via andra vägar och därför inte har det direkta behovet av Mestros produkter.

### Skillnad mellan CARR och redovisad omsättning

Som vi nämnt tidigare så kan en viss fördröjning ske, så långt 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 abonnemangsinntäkter uppgår till cirka 1 514 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 konjunkturedgången till följd av kriget har påverkat verksamheten hittills.

### Teckningsoptionsprogram

Den 28 februari 2023 löpte optionsprogram 2018:1 ut, utan att nya aktier tecknades. Optionsprogrammet omfattade 18 850 optioner och varje teckningsoption gav rätten att teckna tio (10) aktier.

Den 30 september 2023 löpte optionsprogram 2020:1 ut, utan att nya aktier tecknades. Optionsprogrammet omfattade 14 134 optioner och varje teckningsoption gav rätten att teckna tio (10) aktier.

## AKTIEÄGARSTRUKTUR

Antalet aktier registrerade i Mestros aktiebok vid offentliggörandet av denna rapport uppgick till totalt 10 220 666 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 30 september 2023 och därefter kända förändringar:

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel aktier och röster, %
RP Ventures AB	1 429 140	14,0%
Aktiebolaget Företagsledare Rego	1 200 000	11,7%
Magnus Astner	895 000	8,8%
Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB	894 740	8,8%
ES Aktiehandel AB	666 666	6,5%
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	391 437	3,8%
Anders Palmgren, privat och via bolag	325 828	3,2%
Johan Stern	200 000	2,0%
Johan Stefan Åberg	183 880	1,8%
Beijer Ventures AB	157 907	1,5%
Övriga aktieägare	3 876 068	37,9%
<b>Totalt</b>	<b>10 220 666</b>	<b>100,0%</b>

# Resultaträkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	Not	2023-07-01 2023-09-30	2022-07-01 2022-09-30	2023-01-01 2023-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2022-01-01 2022-12-31
Nettoomsättning	2	8 758	6 803	24 840	18 585	27 143
Aktiverat arbete för egen räkning		421	110	723	1 232	1 277
Övriga rörelseintäkter		4	12	55	22	60
		9 183	6 924	25 618	19 838	28 480
Rörelsens kostnader						
Dataimport		-488	-295	-1 364	-681	-1 359
Övriga externa kostnader	3	-2 331	-2 295	-7 856	-8 446	-11 008
Personalkostnader		-7 311	-6 693	-24 651	-21 379	-29 829
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1 104	-1 054	-3 352	-2 726	-3 866
Övriga rörelsekostnader		-	-20	-49	-23	-28
		-11 234	-10 357	-37 272	-33 255	-46 090
<b>RÖRELSERESULTAT</b>		<b>-2 051</b>	<b>-3 433</b>	<b>-11 654</b>	<b>-13 417</b>	<b>-17 610</b>
Resultat från finansiella poster						
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		-	-	2	-	13
Räntekostnader och liknande resultatposter		-25	-30	-79	-99	-128
		-25	-30	-77	-99	-115
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>		<b>-2 076</b>	<b>-3 463</b>	<b>-11 731</b>	<b>-13 515</b>	<b>-17 725</b>
<b>RESULTAT FÖRE SKATT</b>		<b>-2 076</b>	<b>-3 463</b>	<b>-11 731</b>	<b>-13 515</b>	<b>-17 725</b>
<b>PERIODENS RESULTAT</b>		<b>-2 076</b>	<b>-3 463</b>	<b>-11 731</b>	<b>-13 515</b>	<b>-17 725</b>
Resultat per aktie		-0,22	-0,39	-1,30	-1,52	-1,99
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		-0,22	-0,39	-1,30	-1,52	-1,99

# Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	13 888	16 851	15 990
	<b>13 888</b>	<b>16 851</b>	<b>15 990</b>
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	201	201	201
Fordringar hos koncernföretag	504	370	410
	<b>706</b>	<b>571</b>	<b>611</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>14 594</b>	<b>17 423</b>	<b>16 601</b>
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	5 333	6 666	6 226
Övriga fordringar	64	234	65
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 437	970	1 618
	<b>6 834</b>	<b>7 870</b>	<b>7 908</b>
Kassa och bank	19 349	18 207	16 008
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>26 183</b>	<b>26 077</b>	<b>23 917</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>40 778</b>	<b>43 500</b>	<b>40 518</b>

# Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	1 022	889	889
Fond för utvecklingsutgifter	9 890	12 852	11 991
	<b>10 912</b>	<b>13 740</b>	<b>12 880</b>
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	79 755	68 646	68 646
Balanserad vinst eller förlust	-60 365	-45 602	-44 738
Periodens resultat	-11 731	-13 515	-17 725
	<b>7 659</b>	<b>9 528</b>	<b>6 182</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>18 571</b>	<b>23 269</b>	<b>19 062</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	547	1 045	911
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>547</b>	<b>1 045</b>	<b>911</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	498	832	535
Leverantörsskulder	1 400	1 097	1 179
Aktuella skatteskulder	176	193	188
Övriga skulder	1 634	1 947	1 634
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	17 952	15 117	17 009
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>21 660</b>	<b>19 186</b>	<b>20 545</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>40 778</b>	<b>43 500</b>	<b>40 518</b>

## Förändringar i eget kapital

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-07-01 2023-09-30	2022-07-01 2022-09-30	2023-01-01 2023-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2022-01-01 2022-12-31
<b>Eget kapital vid periodens ingång</b>	<b>14 753</b>	<b>32 532</b>	<b>19 062</b>	<b>36 787</b>	<b>36 787</b>
Riktad emission 2023:					
- Ökning aktiekapital genom emission	133	-	133	-	-
- Ökning överkursfond genom emission	11 867	-	11 867	-	-
- Emissionskostnader	-760	-	-760	-	-
Periodens resultat	-2 076	-3 463	-11 731	-13 515	-17 725
<b>Eget kapital vid periodens utgång</b>	<b>18 571</b>	<b>23 269</b>	<b>18 571</b>	<b>23 269</b>	<b>19 062</b>

## Kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-07-01 2023-09-30	2022-07-01 2022-09-30	2023-01-01 2023-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2022-01-01 2022-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-972	-2 409	-8 379	-10 790	-13 859
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-5 150	-4 787	2 228	668	2 287
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-6 122</b>	<b>-7 195</b>	<b>-6 152</b>	<b>-10 122</b>	<b>-11 572</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>					
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-583	-658	-1 251	-3 842	-4 779
Investeringar i dotterbolag	-	-	-	-54	-54
Lämnade lån till dotterbolag	-47	-51	-94	-74	-165
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-630</b>	<b>-709</b>	<b>-1 345</b>	<b>-3 971</b>	<b>-4 998</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>					
Nyemission	12 000	-	12 000	-	-
Emissionskostnader	-760	-	-760	-	-
Amortering av lån	-134	-431	-401	-706	-1 568
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>11 106</b>	<b>-431</b>	<b>10 839</b>	<b>-706</b>	<b>-1 568</b>
<b>Ökning/minskning av likvida medel</b>	<b>4 353</b>	<b>-8 335</b>	<b>3 3432</b>	<b>-7 603</b>	<b>-18 138</b>
Likvida medel vid periodens början	14 995	26 542	16 007	34 146	34 146
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>19 349</b>	<b>18 207</b>	<b>19 349</b>	<b>26 542</b>	<b>16 008</b>

# Nyckeltal

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2023-07-01 2023-09-30	2022-07-01 2022-09-30	2023-01-01 2023-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2022-01-01 2022-12-31
<b>RESULTAT</b>					
Nettomsättning	8 758	6 803	24 840	18 585	27 143
Nettomsättningsstillväxt, %	29%	30%	34%	30%	35%
Repetitiva intäkter	7 877	5 741	21 622	15 609	21 374
Andel repetitiva intäkter, %	90%	84%	87%	84%	79%
Rörelseresultat	-2 051	-3 433	-11 654	-13 417	-17 610
EBITDA	-947	-2 379	-8 302	-10 691	-13 744
EBITDA-marginal, %	-11%	-35%	-33%	-58%	-51%
Periodens resultat	-2 076	-3 463	-11 731	-13 515	-17 725
<b>FINANSIELL STÄLLNING</b>					
Kassa och bank	19 349	18 207	19 349	18 207	16 008
Balansomslutning	40 778	43 500	40 778	43 500	40 518
Nettoskuld	-18 305	-16 330	-18 305	-16 330	-14 562
Soliditet (%)	46%	53%	46%	53%	47%
Kassaflöde från löpande verksamhet	-6 122	-7 195	-6 152	-10 122	-11 572
Totalt kassaflöde	4 353	-8 335	3 342	-15 935	-18 139
<b>FÖRSÄLJNING OCH KONTRAKTERADE INTÄKTER</b>					
Contracted annual recurring revenue (CARR), per bokslutsdagen	32 313	25 878	32 313	25 878	29 178
Tillväxt CARR, %	25%	45%	25%	45%	59%
Churn	469	51	879	334	386
Churn rate, %	1,6%	0,3%	3,0%	2,1%	2,1%
Nyförsljning	2 270	2 212	7 431	11 454	17 058
Tillväxt nyförsljning, %	3%	17%	-35%	144%	122%
<b>AKTIER</b>					
Antal utestående aktier	10 220 666	8 887 333	10 220 666	8 887 333	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (före utspädning)	9 331 777	8 887 330	9 035 481	8 887 330	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (efter utspädning)*	9 601 777	9 487 170	9 305 481	9 487 170	9 487 173
<b>NYCKELTAL PER AKTIE</b>					
Resultat per aktie (före och efter utspädning), kronor**	-0,22	-0,39	-1,30	-1,52	-1,99
<b>ANSTÄLLDA</b>					
Medelantal anställda	43	40	44	42	42
Antal anställda vid periodens slut	42	40	42	40	40

\*Utspädningen avser utestående teckningsoptioner med rätt till 270 000 stycken stamaktier. För jämförelseperioden uppgick rätten till 599 840 stycken stamaktier. Den 28 februari samt 30 september 2023 löpte optionsprogram ut, utan att nya aktier tecknades.

\*\*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 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2023	2023	2023	2022	2022	2022	2022	2021	2021
	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3
Nettoomsättning	8 758	8 475	7 607	8 558	6 803	6 249	5 532	5 770	5 222
Nettoomsättningstillväxt, %	29%	36%	38%	48%	30%	32%	27%	7%	18%
Rörelseresultat	-2 051	-5 319	-4 284	-4 191	-3 433	-5 766	-4 220	-3 117	-240
EBITDA	-947	-4 239	-3 114	-3 050	-2 379	-4 876	-3 438	-1 912	358
Periodens resultat	-2 076	-5 346	-4 309	-4 207	-3 463	-5 800	-4 255	-3 154	-282
Kassa och bank	19 349	14 995	14 334	16 008	18 207	26 542	31 793	34 146	2 125
Kassaflöde från löpande verksamhet	-6 122	1 182	-1 211	-1 449	-7 195	-3 311	383	-1 871	-2 036
Totalt kassaflöde	4 353	661	-1 672	-2 199	-8 335	-5 251	-2 353	32 022	-5 110
Andel repetitiva intäkter	90%	83%	89%	67%	84%	84%	83%	79%	78%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	32 313	32 119	31 076	29 178	25 878	24 859	21 077	18 356	17 850
Tillväxt CARR, %	25%	29%	47%	45%	45%	41%	24%	21%	24%
Churn	469	124	285	51	51	284	-	-	-
Churn rate, %	1,6%	0,4%	1,0%	0,3%	0,3%	1,5%	0%	0%	0%
Nyförsljning	2 270	2 693	2 467	5 604	2 212	5 545	3 696	2 975	1 898
Tillväxt nyförsljning, %	3%	-51%	-33%	88%	17%	242%	213%	89%	83%



# 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 2022.

## Not 2 Intäkter

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-07-01	2022-07-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-09-30	2022-09-30	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
I nettoomsättningen ingår:					
Abonnemangsentäkter	7 877	5 741	21 622	15 609	21 374
Uppsättning och implementering	597	854	2 483	2 399	5 013
Tjänsteintäkter	282	218	725	446	616
Övrigt	3	-11	11	131	139
<b>Totalt</b>	<b>8 758</b>	<b>6 803</b>	<b>24 840</b>	<b>18 585</b>	<b>27 143</b>
Varav repetitiva intäkter	7 877	5 741	21 622	15 609	21 374
Varav repetitiva intäkter, %	90%	84%	87%	84%	79%

## Not 3 Transaktioner med närstående

Moderbolaget och dess dotterbolag bedöms ha en närståenderelation. 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

Styrelsearvoden har under kvartalet respektive perioden januari-september utgått med totalt 119 (169) tkr samt 436 (507) tkr.

### Köp av tjänster

Styrelseledamöter bistår regelbundet Bolaget med tjänster via konsultavtal. Tjänsterna köps på normala kommersiella villkor och på armlängds avstånd. Under 2023 och 2022 har nedan styrelseledamöter bistått Bolaget med konsulttjänster, samtliga via bolag (belopp exklusive moms).

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-07-01	2022-07-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-09-30	2022-09-30	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
Rikard Östberg, ordförande	120	199	360	823	913
Anders Palmgren, ledamot	-	-	-	18	18
Johan Bäcke, ledamot*	-	73	10	325	353
Johan Stakeberg, ledamot*	-	-	-	480	480
<b>Totalt</b>	<b>120</b>	<b>272</b>	<b>370</b>	<b>1 646</b>	<b>1 764</b>

\*Ledamöter fram till och med årsstämman den 25 maj 2023 då båda avsade sig omval.



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 22 november 2023

Kristin Berg  
VD

Rikard Östberg  
Styrelseordförande

Alexandra Kulldorff

Anders Palmgren

Mia Batljan

## FINANSIELL KALENDER

<b>Bokslutskommuniké 2023</b>	15 februari 2024
<b>Årsredovisning 2023</b>	11 april 2024
<b>Delårsrapport Q1 2024</b>	16 maj 2024
<b>Årsstämma 2024</b>	23 maj 2024
<b>Delårsrapport Q2 2024</b>	27 augusti 2024
<b>Delårsrapport Q3 2024</b>	14 november 2024

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

### KONTAKTINFORMATION

För ytterligare information,  
vänligen kontakta:

[ir@mestro.se](mailto:ir@mestro.se)

### MESTRO AB

Org.nr: 556679-4649

Post- och besöksadress: Kungsgatan 10,  
111 43 Stockholm

08-30 25 00 // [mestro.se](https://mestro.se)

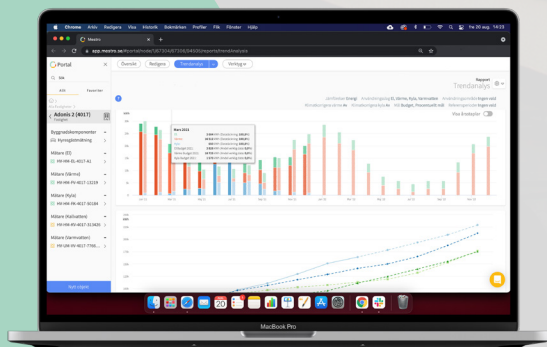
Mestros Investor Relations-team



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 abonnemangsentäkter och engångsentäkter 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 abonnemangsentäkter. 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

**Abonnemangsentäkter**  
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.