

Loved the ad 50%

Delårsrapport Q3

Juli – september 2025

Nepa AB (publ)

”Nepa återgår till lönsamhet under Q3 med en stark utveckling inom flertalet områden. Vår förnyade strategi ger resultat: ARR-försäljningen ökar, net revenue retention stabiliseras, ad hoc-verksamheten visar på återhämtning och genomförda kostnadsbesparingar realiserar. Vi har under kvartalet fortsatt att bygga en grund för hållbar och lönsam tillväxt.”

- Anders Dahl, VD

Q3 i sammandrag

- Orderingången ökade med 10,1 % jämfört med föregående år, varav orderingången för ARR med 245,7 %. Q3 blev därmed det fjärde raka kvartalet med tillväxt.
- ARR uppgick till 123,8 MSEK i slutet av kvartalet, vilket motsvarar en underliggande* årlig ökning om 3,9 % (4,7 MSEK). ARR från nya kunder var 3,0 MSEK. Rapporterad ARR minskade med 22,2 %.
- Rapporterad nettoomsättning minskade med 19,1 % (18,6 % organiskt) till 48,9 (60,4) MSEK.
- Rapporterade abonnemangsintäkter minskade med 23,4 % till 30,8 (40,2) MSEK. Ad hoc-intäkter från abonnenter minskade med 17,4 % till 8,7 (10,6) MSEK och ad hoc-intäkter från övriga kunder minskade med 8,9 % till 8,9 (9,7) MSEK.
- Justerad EBITDA-Capex uppgick till 0,4 (2,9) MSEK till en marginal om 0,8 % (4,8 %).

9 månader i sammandrag

- Orderingången ökade med 8,4 % jämfört med föregående år, varav ARR-orderar med 198,5 %.
- Rapporterad nettoomsättning minskade med 17,8 % (17,2 % organiskt) till 162,7 (198,0) MSEK.
- Rapporterade abonnemangsintäkter minskade med 17,8 % till 102,8 (125,1) MSEK. Ad hoc-intäkter från abonnenter minskade med 12,0 % till 32,7 (37,2) MSEK och ad hoc-intäkter från övriga kunder minskade med 25,2 % till 26,6 (35,6) MSEK.
- Justerad EBITDA-Capex uppgick till -11,5 (9,7) MSEK med en marginal på -7,0 % (4,9 %).

Händelser under och efter kvartalets utgång

- Inga väsentliga händelser under eller efter kvartalets slut.

Finansiell sammanfattning

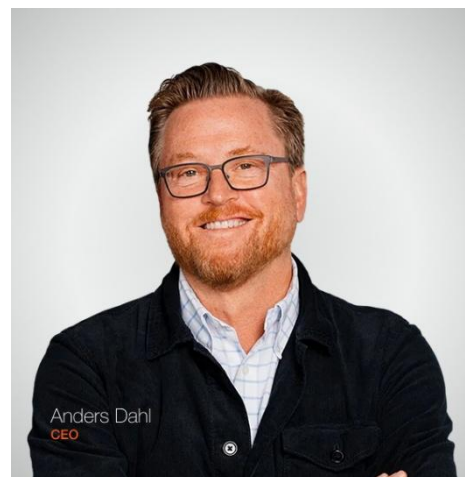
MSEK	Q3 2025	Q3 2024	Δ	9M 2025	9M 2024	Δ	R12M	2024	Δ
Orderingång (ARR)	1,4	0,4	245,7 %	16,5	5,5	198,5 %	23,6	12,6	87,0 %
ARR	123,8	159,3	-22,2 %	123,8	159,3	-22,2 %	123,8	161,6	-23,4 %
Nettoomsättning	48,9	60,4	-19,1 %	162,7	198,0	-17,8 %	233,2	268,5	-13,2 %
varav abonnemangsintäkter	30,8	40,2	-23,4 %	102,8	125,1	-17,8 %	144,2	166,5	-13,4 %
Bruttomarginal	74,2 %	73,7 %	0,5	74,4 %	75,3 %	-0,9	74,3 %	75,0 %	-0,7
Justerad EBITDA-Capex	0,4	2,9	-2,5	-11,5	9,7	-21,2	-9,6	11,6	-21,2
Justerad EBITDA-Capex, marginal	0,8 %	4,8 %	-4,0	-7,0 %	4,9 %	-12,0	-4,1 %	4,3 %	-8,4
Resultat efter skatt	-5,3	-2,2	-3,2	-36,2	-1,5	-34,7	-36,5	-1,7	-34,7
Vinstmarginal	-10,9 %	-3,6 %	-7,3	-22,3 %	-0,7 %	-21,5	-15,6 %	-0,6 %	-15,0
Periodens kassaflöde	-2,6	4,9	-7,5	-18,4	-8,5	-9,9	-7,2	2,7	-9,9
Nettokassa	12,4	29,8	-17,4	12,4	29,8	-17,4	12,4	41,1	-28,7
Resultat per aktie (kr)	-0,68	-0,28	-0,40	-4,61	-0,19	-4,42	-4,64	-0,22	-4,42
Genomsnittligt antal aktier	7 863 186	7 863 186	0,0 %	7 863 186	7 863 186	0,0 %	7 863 186	7 863 186	0,0 %

*De underliggande tillväxttalen nedan exkluderar effekten av utfasade avtal och tidigare kommunicerad extraordinärt kundbortfall som inföll under slutet av 2024 och början på 2025.

Tillväxtsiffror	Q3	Q3	YTD	YTD
	Rapporterad	Underliggande	Rapporterad	Underliggande
Abonnemangsintäkter	-23,4 %	3,6 %	-17,8 %	-3,6 %
Ad hoc-intäkter från abonnenter	-17,4 %	-11,8 %	-12,0 %	-8,2 %
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	-8,9 %	-8,9 %	-25,2 %	-25,2 %
Nettoomsättning	-19,1 %	-0,8 %	-17,8 %	-9,0 %
ARR	-22,2 %	3,9 %	-23,4 %	1,9 %

VD har ordet

Nepa hade en stark utveckling och återgick till lönsamhet under det säsongsmissigt svagare tredje kvartalet. Orderingsgången ökade med 10,1 % jämfört med föregående år, vilket är det fjärde kvartalet i rad med ordertillväxt. Detta belyser vår förnyade strategi och engagemanget från våra medarbetare. Även om tillväxttakten under de första nio månaderna var lägre än vi förväntade oss i början på året, är vi fast beslutna att leverera hållbart, långsiktigt värde. De underliggande trenderna ser lovande ut: växande ARR-försäljning, stabiliserad net revenue retention och en återhämtning i ad hoc-affären. Tillsammans med vår återgång till lönsamhet bekräftar det strategin. Fortsatta investeringar i medarbetare, teknik, processer och marknadspositionering kommer stärka bolaget ytterligare, och Nepa står nu väl positionerat för att driva fortsatt lönsam tillväxt.



Under Q3 minskade nettoomsättningen organiskt med 18,6 %, främst på grund av utfasade lågmarginalskontrakt och tidigare aviserad extraordinärt kundbortfall. Den underliggande verksamheten visar däremot en positiv utveckling. Justerat för dessa tidigare kontrakt ökade ARR med 3,9 % under kvartalet, drivet av nyförsäljning och en stabilare net revenue retention. Vår ARR-bas är nu betydligt mer balanserad och diversifierad, med ett minskat beroende av ett fåtal större kunder. Tillväxten i orderingsgången under kvartalet speglar även ett återvunnet momentum i ad hoc-affären, vilket visar på styrkan av våra kommersiella initiativ och framtida tillväxtpotential. Även om marknaden fortsätter visa tecken på försiktighet, observerade vi tidiga indikationer på en återhämtning under Q3.

De kostnadsbesparande åtgärder som implementerades tidigare under året ger nu resultat. Kombinerat med en effektivisering av verksamheten möjliggjorde dessa initiativ att vi uppnådde en justerad EBITDA-Capex på 0,4 MSEK under Q3, vilket motsvarar en marginal på 0,8 %. Genom att anpassa organisationens storlek och fokusera våra resurser på försäljning och kundleverans skapar vi den operationella hävstång som krävs för att driva en hållbar lönsam tillväxt.

Under sommaren upplevde vi en tillfällig driftstörning som påverkade våra kundleveranssystem. Tack vare våra medarbetares engagemang, robusta beredskapsprotokoll och snabba respons hölls kundpåverkan begränsad. Hanteringen och återställningen av driftstörningen resulterade i extraordinära kostnader om 1,7 MSEK under det tredje kvartalet. Vi har implementerat ytterligare åtgärder för att förhindra att liknande situationer uppstår i framtiden.

Transformation för att möta kundbehov och bygga för framtiden

Marknaden för marknadsföringsinsikter utvecklas snabbt. Kunder behöver handlingsbara insikter som driver strategiska beslut, och insiktsprofessionens roll förändras från analytiker till betrodd rådgivare. På Nepa är vi positionerade för att möta denna efterfrågan genom vårt fokus på återkommande produkter som levererar kontinuerlig marknadsintelligens, vilket säkerställer att våra insikter är både relevanta och beslutsklara. Vi befinner oss just nu mitt i en transformation där vi aktivt adresserar flera faktorer som påverkar vår finansiella profil, för att stärka vår konkurrenskraft och skapa långsiktigt värde:

Ökat strategiskt fokus på ARR-försäljning: En hållbar ARR-tillväxt är central för vår strategi. Vårt prenumerationsupplägg skapar djupare kundrelationer genom att leverera kontinuerlig marknadsintelligens snarare än ögonblicksbilder. Det är en ständig åtkomst till insikter som möjliggör snabbare respons på marknadsförändringar. Vi är därmed investerade i våra kunders långsiktiga framgång. ARR-affären förbättrar också intjäningskvaliteten, minskar intäktsfluktuationer och ökar motståndskraften i osäkra ekonomiska förhållanden. Sedan början av 2025 har vi ökat vårt strategiska fokus på ARR-affären. Även om detta skifte minskar lönsamheten på kort sikt, bygger den på längre sikt mer förutsägbara intäktsströmmar med högre täckningsbidrag. Vi har sett ett ökat momentum för ARR-affärer och en underliggande tillväxt under året, vilket gör att vi nu introducerar orderingsgången för ARR-affärer som ett framåtblickande mått för att ge större insyn i vår utveckling.

Utfasning av lågmarginalskontrakt: Utfasningen av lågmarginalskontrakt var ett nödvändigt steg tidigare i år för att frigöra betydande tid och resurser som allokerades till att upprätthålla en hög grad av anpassning. Vi arbetar nu med ett mer enhetligt serviceerbjudande över vår kundportfölj, vilket ökar skalbarhet för framtida tillväxt. Tillväxten påverkas fortfarande negativt av dessa kontrakt, och därför kommer vi att fortsätta redovisa underliggande tillväxtsiffror till och med Q2 2026, då dessa avslutade kontrakt försvinner från jämförelsesiffrorna.

Optimering av kostnadsbasen: Under H1 slutförde vi två kostnadsbesparingsprogram i Sverige och Storbritannien, som från innevarande kvartal genererar 22 MSEK i årliga bruttobesparingar. Dessutom påbörjade vi en transformation av vår brand tracking-plattform under H1 för att förenkla vår tekniska arkitektur, automatisera dataflöden och minska behovet av projektstöd och kundanpassade konfigurationer. Detta initiativ minimerar underhållskrav och frigör fler resurser för att arbeta med mer värdeskapande uppgifter. Initiativet implementerades för att förbättra lönsamheten och driva ytterligare marginalexpansion när verksamheten skalar upp.

Techinvesteringar: För att öka skalbarheten i affärsmodellen genomför vi nu ett par strategiska techinvesteringar. Under föregående kvartal genomförde vi flera pilottester i vår nya brand tracking-plattform. Under de närmaste månaderna förbereder vi oss för en bredare lansering, vilket i sin tur kommer att frigöra resurser för ökad produktutveckling under 2026, såsom utvecklingen av vår nästa generations dashboard. Vår långsiktiga vision fokuserar på generativ AI, benchmarking, prognoser, förbättrad användarupplevelse och produktintegration. Detta gör det möjligt för oss att effektivt nå fler kunder, samtidigt som vi satsar ytterligare på utgående försäljning och produktutveckling.

Kunskapstransformation: En kritisk del av vår utveckling har varit en medveten kunskapstransformation. Vi har rekryterat erfarna medarbetare och datavetare som stärker både vårt kunderbjudande och våra tekniska utvecklingsmöjligheter. Genom att effektivisera interna processer har vi frigjort resurser för att investera i rätt kompetens. Det kommer leda till att vi kan öka kvaliteten på våra leveranser, förbättra våra marginaler genom att fokusera expertis där den skapar mest kundvärde, samt accelerera vår produktutveckling.

Framåtblick

Den transformation vi genomgår är omfattande men nödvändig. Samtidigt som vi fortsatt hanterar kortsiktiga intäktsutmaningar till följd av utfasade kontrakt och extraordinärt kundbortfall, ser de underliggande trenderna lovande ut. Momentum i ARR-försäljningen, stabiliserad net revenue retention, en återhämtning i ad hoc-affären samt en återgång till lönsamhet visar att vår strategi ger resultat. Det finns dock alltid utrymme för förbättring.

Även om vi uppnådde en positivt justerad EBITDA-Capex under det tredje kvartalet, förväntas helårsresultatet för 2025 fortsatt vara negativt på grund av de redovisade förlusterna under första halvåret. Bolaget är dock nu bättre positionerat för hållbar och lönsam tillväxt. I takt med att våra investeringar i medarbetare, teknik, processer och marknadsposition får genomslag, känner vi oss trygga i vår förmåga att ta vara på de möjligheter som uppstår på marknaden.

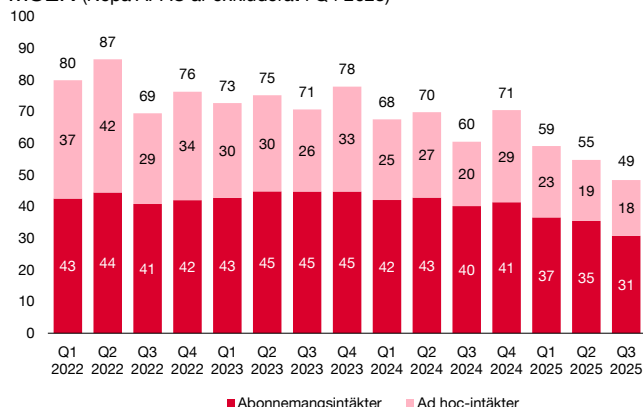
Anders Dahl

VD

Finansiell utveckling

Nettomsättning per intäktsmodell

MSEK (Nepa APAC är exkluderat i Q4 2023)



Intäkter

Rapporterad nettoomsättning (inklusive utfasade kontrakt och extraordinärt kontraktsbortfall) minskade med 19,1 % under Q3 2025, eller 18,6 % organiskt, till 48,9 (60,4) MSEK. Rapporterade abonnemangsintäkter minskade med 23,4 % till 30,8 (40,2) MSEK, vilket återspeglar de utfasade och avslutade lågmarginalkontrakten. Ad hoc-intäkter från abonnenter minskade med 17,4 % till 8,7 (10,6) MSEK, och ad hoc-intäkter från övriga kunder minskade med 8,9 % till 8,9 (9,7) MSEK. Under januari - september minskade den rapporterade nettoomsättningen med 17,8 % till 162,7 (198,0) MSEK.

Direkta kostnader och bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 74,2 % (73,7 %) i Q3. Under januari - september uppgick bruttomarginalen till 74,4 % (75,3 %). På längre sikt har bruttomarginalen utvecklats positivt för jämförbara projekt och intäktsströmmar, drivet av förbättrad projekt-lönsamhet, datakvalitet och leverantörsstrategi. Bruttomarginalen påverkas generellt sett av intäktsmixen mellan abonnemangs- och ad hoc-intäkter.

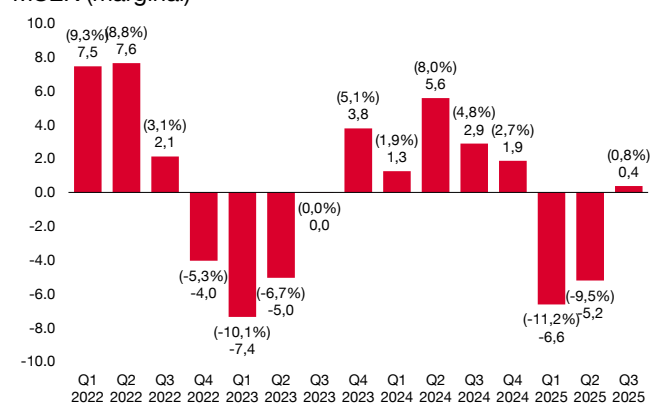
Rörelsekostnader

Personalkostnaderna uppgick till -26,4 (-32,7) MSEK i Q3. Övriga externa kostnader uppgick till -10,7 (-9,4) MSEK, inklusive jämförelsestörande poster om -1,7 (0,0) MSEK relaterade till externa konsultarvoden som uppkommit för att hantera den tillfälliga driftstörningen.

Aktiverade utvecklingsutgifter uppgick till 0,0 (0,0) MSEK i Q3 och 0,0 (2,7) MSEK under januari - september. Övriga rörelsekostnader utgörs främst

Justerad EBITDA-Capex

MSEK (marginal)



av valutaförluster på kundfordringar och leverantörsskulder, som påverkade resultatet i Q3 och januari - september negativt.

Resultat

Justerad EBITDA-Capex uppgick till 0,4 (2,9) MSEK i Q3, motsvarande en marginal på 0,8 % (4,8 %). Under januari - september uppgick justerad EBITDA-Capex till -11,5 (9,7) MSEK, motsvarande en marginal på -7,0 % (4,9 %).

Nettoresultatet i Q3 uppgick till -5,3 (-2,2) MSEK, eller -0,68 (-0,28) SEK per aktie. Under januari - september uppgick nettoresultatet till -36,2 (-1,5) MSEK, eller -4,61 (-0,19) SEK per aktie.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten i Q3 uppgick till -12,8 (5,0) MSEK, varav förändringen i rörelsekapital var -9,9 (4,3) MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -0,1 (-0,1) MSEK. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 10,2 (0,0) MSEK. Bolaget har två kreditfaciliteter om totalt 26 MSEK, varav 10,2 (0,0) MSEK hade utnyttjats per balansdagen. Kassaflödet i Q3 var -2,6 (4,9) MSEK. Likvida medel uppgick i slutet av Q3 till 22,6 (29,8) MSEK. Nettokassan i slutet av Q3 var 12,4 (29,8) MSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten under januari - september uppgick till -15,8 (3,9) MSEK, varav förändringen i rörelsekapital var 8,9 (-1,4) MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -3,2 (-2,8) MSEK. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 0,6 (-9,7) MSEK. Periodens kassaflöde var -18,4 (-8,5) MSEK.

Finansiell översikt

	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3
MSEK	2025	2025	2025	2024	2024	2024	2024	2023	2023
ARR	123,8	121,1	135,8	161,6	159,3	160,1	167,3	164,0	172,4
ARR-tillväxt (%)	-22,2	-24,4	-18,8	-1,4	-7,6	-8,2	-0,7	-4,1	2,3
Abonnemangsintäkter	30,8	35,5	36,6	41,4	40,2	42,8	42,1	44,8	44,7
Ad hoc-intäkter från abonnenter	8,7	12,2	11,8	13,3	10,6	12,7	13,9	16,6	15,3
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	8,9	7,1	10,7	15,8	9,7	14,3	11,5	16,6	10,6
Nettoomsättning	48,9	54,8	59,0	70,5	60,4	70,0	67,5	74,6	70,6
Bruttoresultat	36,3	39,8	44,9	52,2	44,5	53,8	50,7	58,9	51,9
Bruttomarginal (%)	74,2	72,7	76,1	74,0	73,7	76,9	75,1	79,0	73,6
Justerad EBITDA-Capex	0,4	-5,2	-6,6	1,9	2,9	5,6	1,3	3,8	0,0
Just. EBITDA-Capex, marginal (%)	0,8	-9,5	-11,2	2,7	4,8	8,0	1,9	5,1	0,0
Jämförelsestörande poster	1,7	5,6	2,6	0,0	0,0	0,0	1,3	5,9	1,1
Resultat efter skatt	-5,3	-16,0	-14,9	-0,6	-2,2	1,3	-0,6	-0,3	-0,7
Vinstmarginal (%)	-10,9	-29,1	-25,3	-0,9	-3,6	1,8	-0,8	-0,4	-0,9
Periodens kassaflöde	-2,6	-18,9	3,0	11,2	4,9	-18,8	5,3	-3,5	-3,3
Nettokassa	12,4	25,2	44,1	41,1	29,8	24,9	43,7	38,4	41,8
Resultat per aktie (kr)	-0,68	-2,03	-1,90	-0,08	-0,28	0,16	-0,07	-0,04	-0,08
Utdelning per aktie (kr)	0,00	0,00	0,00	1,23	0,00	0,00	0,00	1,23	0,67
Medelantal anställda (st)	196	206	211	219	220	218	242	273	281
NRR (%)	99,8	84,0	82,9	101,2	98,5	95,4	101,5	93,2	99,5
Kundbortfall (%)	0,2	3,2	7,8	0,0	0,6	0,6	0,2	6,1	1,0

Segmentrapportering

Nepas huvudsakliga produktområde Marketing Optimization inkluderar abonnemangsprodukterna Brand Tracker, Ad Tracker, och Continuous Marketing Mix Modeling, samt ad hoc-baserade rådgivningstjänster som Campaign Evaluation, Category Insight och Market Segmentation. Övrigt omfattar Nepas tracking-produkter och rådgivningstjänster inom Customer Experience, Innovation Acceleration och paneler.

MSEK	Q3 2025	Q3 2024	Δ	9M 2025	9M 2024	Δ	R12M	2024	Δ
Abonnemangsintäkter	30,8	40,2	-23,4%	102,8	125,1	-17,8%	144,2	166,5	-13,4%
Marketing Optimization	27,9	36,4	-23,4%	93,9	113,5	-17,2%	131,6	151,1	-12,9%
Övrigt	2,9	3,8	-24,1%	8,9	11,6	-23,4%	12,6	15,4	-17,7%
Ad hoc-intäkter från abonnenter	8,7	10,6	-17,4%	32,7	37,2	-12,0%	46,1	50,5	-8,8%
Marketing Optimization	6,8	9,7	-30,3%	26,3	32,2	-18,1%	38,6	44,4	-13,1%
Övrigt	2,0	0,9	122,7%	6,4	5,0	27,3%	7,5	6,1	22,5%
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	8,9	9,7	-8,9%	26,6	35,6	-25,2%	42,4	51,4	-17,5%
Marketing Optimization	7,2	7,1	0,5%	20,2	25,0	-19,1%	33,7	38,5	-12,4%
Övrigt	1,7	2,6	-34,2%	6,4	10,6	-39,4%	8,7	12,9	-32,5%
Koncernen	48,9	60,4	-19,1%	162,7	198,0	-17,8%	233,2	268,5	-13,2%
Marketing Optimization	41,8	53,2	-21,4%	140,5	170,6	-17,7%	203,9	234,1	-12,9%
Övrigt	6,6	7,3	-9,8%	21,7	27,3	-20,3%	28,8	34,3	-16,1%
Elimineringar	0,5	-0,1	-	0,5	0,1	-	0,5	0,1	-
Bruttomarginal	74,2%	73,7%	0,5	74,4%	75,3%	-0,9	74,2%	75,0%	-0,8
Marketing Optimization	71,6%	71,4%	0,2	72,5%	72,9%	-0,4	72,2%	72,8%	-0,5
Övrigt	88,6%	90,4%	-1,8	86,3%	90,0%	-3,7	87,6%	89,7%	-2,1

Nepa i sammandrag

Om bolaget

Nepa AB (publ) är ett ledande marketing intelligence-bolag som fokuserar på varumärkesutveckling och marknadsföringsoptimering. Genom att kombinera analys med den senaste teknologin, en djup branschkunskap och innovativa lösningar hjälper Nepa några av världens mest kända varumärken att växa genom insikter. Företaget mäter och analyserar kontinuerligt effekten av marknadsföringsaktiviteter och ger varumärken de insikter de behöver för att fatta välgrundade beslut i rätt tid, både på kort och lång sikt.

Med verksamhet i Norden, Storbritannien, USA och Indien, arbetar Nepa globalt och samlar in varumärkesdata i över 60 marknader världen över. Bolagets erbjudande skapar värde för marknadschefer och insiktsavdelningar hos väletablerade varumärken globalt.

Produkterbjudande

Nepas produkterbjudande omfattar brand tracking, kampanjmätning och kontinuerlig mediemixmodellering, tillsammans med rådgivningstjänster som skapar mervärde. Marketing intelligence-paketet erbjuder lösningar för globala konsumentvarumärken för att maximera kortsiktig försäljning och bygga långvariga varumärken. Detta görs genom att kombinera kontinuerliga undersökningsdata, försäljningsdata och marknadsföringsinvesteringar med avancerad analys och marknadsföringsexpertis.

Nepa skapar värde genom att omvandla komplexa data till tydliga och handlingsbara insikter. Genom automatiserade undersökningar, skräddarsydd

datainsamling, avancerad analys och intuitiva dashboards får företag ett starkt stöd för smartare affärsbeslut. Processen förstärks ytterligare av en tech-baserad varumärkesrådgivning, vilket säkerställer att kunderna får de insikter som krävs för snabba och effektiva beslut.

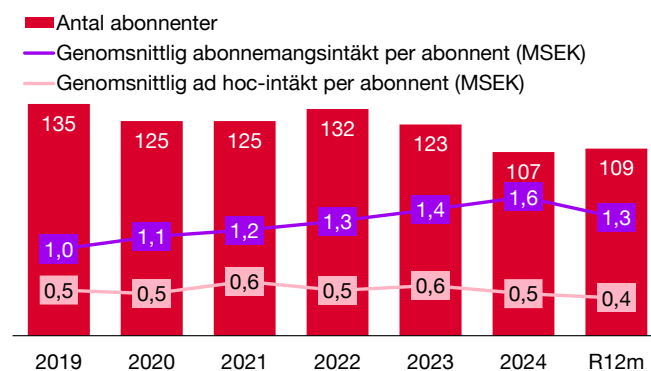
Produktutveckling är en central del av Nepas långsiktiga strategi och positionerar företaget i framkant av sin industri. Satsning på innovation säkerställer att bolaget kan tillhandahålla avancerade lösningar som möter kundernas föränderliga behov. Genom att använda den senaste teknologin och insikterna utvecklar Nepa produkter som levererar stort värde och ger mätbara resultat. Strävan efter hög kvalitet gör företaget till en ledare i branschen och sätter nya standarder för innovation och effektivitet.

Kundportfölj

Nepa upprätthåller en diversifierad kundportfölj över en mängd olika branscher, där de fem största kunderna står för cirka 27 % av koncernens nettoomsättning.

Översikt av abonnerande kunder

Antalet kunder och snittintäkt per abonnent presenteras på en rullande 12-månaders basis.



Koncernens resultaträkning

KSEK	Jul-sep 2025	Jul-sep 2024	Jan-sep 2025	Jan-sep 2024	Okt-sep R12M	Jan-dec 2024
Nettoomsättning	48 888	60 442	162 656	197 972	233 158	268 474
Aktiverat arbete för egen räkning	-	45	-	2 710	58	2 768
Övriga rörelseintäkter	291	1 516	2 179	4 580	3 472	5 874
	49 179	62 004	164 835	205 263	236 688	277 116
Direkta kostnader	-12 617	-15 916	-41 650	-48 943	-59 957	-67 250
Övriga externa kostnader	-10 688	-9 370	-36 128	-30 624	-47 457	-41 953
Personalkostnader	-26 382	-32 736	-103 980	-110 883	-143 321	-150 225
Avskrivningar	-3 447	-4 094	-10 805	-12 105	-14 747	-16 048
Övriga rörelsekostnader	-749	-1 037	-4 420	-3 669	-5 317	-4 565
Rörelseresultat	-4 704	-1 150	-32 147	-961	-34 111	-2 925
Finansiella intäkter	377	179	452	2 257	2 090	3 896
Finansiella kostnader	-800	-1 180	-3 752	-2 444	-3 787	-2 478
Resultat före skatt	-5 127	-2 150	-35 448	-1 148	-35 808	-1 507
Skatt	-208	-21	-763	-316	-675	-227
Periodens resultat	-5 335	-2 171	-36 211	-1 463	-36 482	-1 735
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-5 335	-2 171	-36 211	-1 463	-36 482	-1 735
Antal aktier vid periodens utgång	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	-0,68	-0,28	-4,61	-0,19	-4,64	-0,22

Koncernens balansräkning

KSEK	30 september 2025	30 september 2024	31 december 2024
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	31 231	45 759	41 928
Materiella anläggningstillgångar	212	303	310
Finansiella anläggningstillgångar	4 223	1 130	1 176
Summa anläggningstillgångar	35 665	47 191	43 414
Kundfordringar	25 090	30 520	50 653
Skattefordringar	7 410	8 839	5 721
Övriga fordringar	147	3 224	3 413
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	10 233	21 769	13 720
Likvida medel	22 636	29 834	41 071
Summa omsättningstillgångar	65 516	94 187	114 578
SUMMA TILLGÅNGAR	101 181	141 378	157 992
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Övrigt tillskjutet kapital	115 020	115 020	115 020
Omräkningsdifferens	2 470	1 219	252
Balanserat resultat	-88 079	-41 925	-42 196
Summa eget kapital	30 985	75 887	74 648
SKULDER			
Skuld till beställare	10 340	16 322	28 378
Leverantörsskulder	14 581	12 047	25 057
Övriga skulder	18 064	9 818	10 392
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27 211	27 304	19 517
Summa kortfristiga skulder	70 196	65 491	83 344
Summa skulder	70 196	65 491	83 344
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	101 181	141 378	157 992

Koncernens förändring i eget kapital

1 juli - 30 september		Övrigt tillskjutet	Omräknings-	Balanserat	Summa
KSEK	Aktiekapital	kapital	differens	resultat	eget kapital

2024					
Ingående balans	1 573	115 020	393	-39 753	77 232
Periodens resultat	-	-	-	-2 171	-2 171
Omräkningsdifferens	-	-	826	-	826
Utdelning	-	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	1 219	-41 925	75 887

2025					
Ingående balans	1 573	115 020	2 349	-82 744	36 198
Periodens resultat	-	-	-	-5 335	-5 335
Omräkningsdifferens	-	-	121	-	121
Utdelning	-	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	2 470	-88 079	30 985

1 januari - 30 september		Övrigt tillskjutet	Omräknings-	Balanserat	Summa
KSEK	Aktiekapital	kapital	differens	resultat	eget kapital

2024					
Ingående balans	1 573	115 020	676	-30 790	86 479
Periodens resultat	-	-	-	-1 463	-1 463
Omräkningsdifferens	-	-	543	-	543
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	1 219	-41 925	75 887

2025					
Ingående balans	1 573	115 020	252	-42 196	74 648
Periodens resultat	-	-	-	-36 211	-36 211
Omräkningsdifferens	-	-	2 219	-	2 219
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	2 470	-88 079	30 985

Koncernens kassaflödesanalys

KSEK	Jul-sep 2025	Jul-sep 2024	Jan-sep 2025	Jan-sep 2024	Okt-sep R12M	Jan-dec 2024
Den löpande verksamheten						
Resultat före skatt	-5 127	-2 150	-35 448	-1 148	-35 808	-1 507
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	3 605	5 050	13 200	12 703	16 117	15 620
Betald inkomstskatt	-1 301	-2 228	-2 452	-6 247	755	-3 041
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-2 823	671	-24 699	5 309	-18 936	11 072
Förändring av rörelsefordringar	9 316	1 647	32 316	25 824	20 044	13 552
Förändring av rörelseskulder	-19 250	2 673	-23 395	-27 223	-5 542	-9 369
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-12 757	4 991	-15 778	3 911	-4 434	15 255
Investeringsverksamheten						
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-55	-15	-55	-4	-103	-53
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-	-45	-	-2 710	-58	-2 768
Förvärv/avyttringar, finansiella anläggningstillgångar	-	-	-3 177	-68	-3 178	-70
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-55	-60	-3 232	-2 783	-3 339	-2 890
Finansieringsverksamheten						
Upptagna lån (inkl. nyttjad checkräkningskredit)	10 247	-	10 247	-	10 247	-
Utbetald utdelning	-	-	-9 672	-9 672	-9 672	-9 672
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	10 247	-	575	-9 672	575	-9 672
Periodens kassaflöde	-2 565	4 932	-18 435	-8 544	-7 198	2 693
Likvida medel vid periodens början	25 201	24 902	41 071	38 378	29 834	38 378
Likvida medel vid periodens slut	22 636	29 834	22 636	29 834	22 636	41 071

Moderbolagets resultaträkning

KSEK	Jul-sep 2025	Jul-sep 2024	Jan-sep 2025	Jan-sep 2024	Okt-sep R12M	Jan-dec 2024
Övriga rörelseintäkter	-27	13	6	299	-2	291
Totala intäkter	-27	13	6	299	-2	291
Övriga externa kostnader	-383	-436	-2 204	-1 997	-2 746	-2 539
Personalkostnader	-850	-1 025	-2 756	-2 680	-4 167	-4 091
Rörelseresultat	-1 260	-1 448	-4 954	-4 378	-6 915	-6 339
Finansiella intäkter	-86	367	226	1 729	798	2 301
Finansiella kostnader	-	-	-	-	-	-
Resultat efter finansiella poster	-1 346	-1 081	-4 728	-2 649	-6 117	-4 038
Erhållna koncernbidrag	-	-	-	-	6 027	6 027
Skatt	-	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-1 346	-1 081	-4 728	-2 649	-90	1 989

Moderbolagets balansräkning

KSEK	30 september 2025	30 september 2024	31 december 2024
TILLGÅNGAR			
Finansiella anläggningstillgångar	64 788	79 860	78 560
Summa anläggningstillgångar	64 788	79 860	78 560
Fordringar hos koncernföretag	8 550	1 728	8 291
Aktuell skattefordran	586	586	322
Övriga fordringar	21	16	89
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	51	123	77
Likvida medel	186	789	349
Summa omsättningstillgångar	9 394	3 243	9 129
SUMMA TILLGÅNGAR	74 182	83 103	87 688
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 020	115 020
Balanserat resultat	-39 425	-31 743	-31 743
Periodens resultat	-4 728	-2 649	1 989
Summa eget kapital	72 440	82 201	86 839
SKULDER			
Leverantörsskulder	812	50	372
Övriga skulder	98	80	80
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	832	772	397
Summa kortfristiga skulder	1 742	901	849
Summa skulder	1 742	901	849
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	74 182	83 103	87 688

Moderbolagets förändring i eget kapital

1 juli - 30 september
KSEK

Aktiekapital Övrigt tillskjutet kapital Omräknings-differens Summa eget kapital

2024

Ingående balans	1 573	115 020	-33 310	83 282
Periodens resultat	-	-	-1 081	-1 081
Utdelning	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	-34 392	82 201

2025

Ingående balans	1 573	115 020	-42 807	73 785
Periodens resultat	-	-	-1 346	-1 346
Utdelning	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	-44 153	72 440

1 januari - 30 september
KSEK

Aktiekapital Övrigt tillskjutet kapital Omräknings-differens Summa eget kapital

2024

Ingående balans	1 573	115 020	-22 071	94 522
Periodens resultat	-	-	-2 649	-2 649
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	-34 392	82 201

2025

Ingående balans	1 573	115 020	-29 753	86 839
Periodens resultat	-	-	-4 728	-4 728
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	-44 153	72 440

Övriga upplysningar

Redovisningsprinciper

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Koncernen består av moderbolaget Nepa AB samt nio rörelsedrivande dotterbolag, varav sju utländska. Redovisningsprinciper och värderingsprinciper överensstämmer med de som tillämpats i den senaste årsredovisningen.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Nepa är utsatt för ett antal verksamhets- och marknadsrelaterade risker som inkluderar beroende av kvalificerad personal, förmåga att hantera tillväxt och teknisk utveckling. Det makroekonomiska klimatet med räntehöjningar och inflationen samt det geopolitiska läget i omvärlden kan komma att påverka företags investeringsvilja under en kortare eller längre period.

Aktien

Nepa AB hade per den 30 september 2025 ett aktiekapital om 1 572 637,20 kr fördelat på 7 863 186 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,20 kr. Nepa AB är sedan den 26 april 2016 noterat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet NEPA. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och utdelning i bolaget.

De tio största aktieägarna

Per den 30 september, 2025	Aktier	%
Hanover Investors	1,519,181	19,3 %
Elementa Management	1,507,512	19,2 %
Ulrich Boyer med närstående	1,450,032	18,4 %
Avanza Pension	504,580	6,4 %
Olle Jakobsson	440,000	5,6 %
Aktia Nordic Micro Cap	373,312	4,7 %
Nordnet Pensionsförsäkring	138,985	1,8 %
Björn Nordenborg	134,256	1,7 %
CBLDN-OP Custody Ltd CLT	116,223	1,5 %
Anders Trygg	90,000	1,1 %
De tio största aktieägarna	6,274,081	79,8 %
Övriga aktieägare	1,589,105	20,2 %
Totalt antal aktier	7,863,186	100,0 %

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké 2024	21 februari, 2025
Årsredovisning 2024	25 april, 2025
Delårsrapport Q1 2025	9 maj, 2025
Årsstämma 2025	23 juni, 2025
Delårsrapport Q2 2025	15 augusti, 2025
Delårsrapport Q3 2025	24 oktober, 2025
Bokslutskommuniké 2025	20 februari, 2026
Årsredovisning 2025	24 april, 2026

Samtliga finansiella rapporter publiceras på nepa.com/investor-relations.

Kontaktuppgifter

Anders Dahl, CEO
+46 702 75 84 45

E-post: ir@nepa.com

Definitioner

Orderingång	Summan av årsvärdet av tecknade återkommande kundavtal (ARR) och värdet av tecknade ad hoc-avtal under perioden (Ad hoc).
Årligen återkommande intäkter (ARR)	Summan av årsvärdet av samtliga återkommande kundavtal i slutet av perioden. Avtal beräknas vara aktiva från sitt startdatum. Avtal anses vara aktiva från deras startdatum och förblir giltiga under hela den period som anges i avtalet.
Abonnemangsintäkter	Intäkter från abonnemangskontrakt.
Ad hoc-intäkter från abonnenter	Intäkter från engångsprojekt med kunder som även har ett abonnemangskontrakt.
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	Intäkter från engångsprojekt med kunder som inte har ett abonnemangskontrakt.
Bruttoresultat	Nettoomsättning minskat med direkta kostnader.
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av nettoomsättning.
Justerad EBITDA-Capex	Rörelseresultat före avskrivningar, minus investeringar i materiella och immateriella tillgångar, exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITDA-Capex, marginal	Justerad EBITDA-Capex i procent av nettoomsättning.
Jämförelsestörande poster	Kostnader av engångskaraktär under perioden.
Vinstmarginal	Resultat efter skatt i procent av nettoomsättning.
Nettokassa	Likvida medel minus räntebärande skulder vid periodens slut.
Vinst per aktie	Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.
Utdelning per aktie	Periodens utdelning dividerat med antal utestående aktier vid utdelningstillfället.
Medelantal anställda	Antal anställda omräknat till heltidstjänster och räknat som medeltal under perioden.
Net Revenue Retention (NRR)	Nettoförändringen av uppgraderingar, nedgraderingar och kundbortfall i årligen återkommande intäkter (ARR) från befintliga kunder under perioden i förhållande till utgående ARR föregående period.
Kundbortfall	Minskning av årligen återkommande intäkter (ARR) från kundbortfall under perioden i förhållande till utgående ARR föregående period.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför.

Dan Foreman
Ordförande

Ulrich Boyer
Styrelseledamot

Fredrik Lundqvist
Styrelseledamot

Eric Gustavsson
Styrelseledamot

Ashkan Senobari
Styrelseledamot

Ludvig Blomqvist
Styrelseledamot

Anders Dahl
Verkställande direktör

Stockholm den 24 oktober 2025
Styrelsen i Nepa AB (publ)