

Adtraction uppdaterar utdelningspolicy

Adtraction har en stark historik av att leverera lönsamhet och positiva kassaflöden sedan 2010. Mot bakgrund bland annat av bolagets starka kassaflödesgenerering och solida balansräkning har styrelsen uppdaterat bolagets utdelningspolicy, med mål om att över tid dela ut 30-60 procent av årets justerade nettoresultat.

Adtraction har en lång historik av att betala utdelning. Utdelning har betalats de flesta år under perioden 2010-2020. I samband med börsintroduktionen ändrades utdelningspolicy, och Adtraction har inte betalat utdelning för åren 2021 och 2022. Bakgrunden var att bolaget ville satsa mer på förvärv och tillväxt. 2020 förvärvades Connects i Schweiz och 2021 Digital Advisor i Danmark. I januari 2023 annonserades ett betydande förvärv av det mycket lönsamma bolaget Adservice.

Styrelsen har nu fastställt en flexibel policy, enligt vilken bolaget kortfattat antingen förvärvar eller delar ut. Bolaget kommer även fortsatt att fokusera på tillväxt och förvärv och styrelsen anser att bolagets finansiella ställning är tillräckligt god för att både stödja tillväxt och utdelning. Om ett större förvärv genomförs så kommer utdelning sannolikt inte att betalas.

Adtractions utdelningspolicy lyder:

Bolagets mål är att över tid dela ut 30-60 procent av årets justerade nettoresultat. Vid beslut om föreslagen utdelning ska styrelsen beakta bolagets finansiella ställning, framtida investeringsbehov och förvärvsmöjligheter, samt allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden. Utdelningen kan betalas vid ett eller flera tillfällen efter årsmötet.

Med justerat nettoresultat avses nettoresultat med återlägg av förvärvade övervärden och uppskjuten skatt.

Adtractions finansiella mål kvarstår med den nya policy:

Nettoomsättningstillväxt

Årlig nettoomsättningstillväxt om över 20 procent på medellång sikt, genom en kombination av organisk tillväxt och förvärv.

Lönsamhetsmål

Uppnå en EBITA-marginal om minst 7 procent på medellång sikt. Bolaget prioriterar emellertid tillväxt framför lönsamhet.

Simon Gustafson, VD och grundare på Adtraction kommenterar:

Adtraction är ett lönsamt bolag med starka kassaflöden och en nettokassa. Vi har visat att vi kan genomföra förvärv och samtidigt bibehålla en stark finansiell ställning. Vi vill gå tillbaka till våra rötter och börja dela ut igen. Jag vill dock vara tydlig med att vi även i fortsättningen kommer att prioritera förvärv när rätt möjligheter dyker upp och att vi även framgent prioriterar tillväxt. Plattformsaffären handlar om volym och vi måste fortsätta växa för att över tid nå våra lönsamhetsmål.

Kontaktinformation

Simon Gustafson, VD, simon.gustafson@adtraction.com, +46 73 823 03 32

Adtractions Certified Adviser är Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB.

Om Adtraction

Adtraction är ledande i Norden inom digital marknadsföring via partners. Vi utvecklar och driver en plattform som kopplar samman annonsörer, som vill öka sin försäljning, med olika former av partners, exempelvis digitala magasin, influencers, bloggare, forum, mobilappar och prisjämförelsesajter, som vill skapa intäkter baserat på sitt innehåll och sina besökare.

Bolaget har lokala kontor i tolv länder i Europa, med huvudkontor i Stockholm.

Denna information är sådan information som Adtraction Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2023-08-17 18:15 CEST.

Bifogade filer

[Adtraction uppdaterar utdelningspolicy](#)