

Delårsrapport

januari–september 2024

albert
GROUP.

Kvartalet i korthet

1 juli–30 september

- Den fakturerade försäljningen under kvartalet uppgick till 44 803 (40 457) TSEK, vilket är en förbättring mot föregående år med 11 %.
- Nettoomsättningen uppgick till 41 949 (44 004) TSEK, vilket motsvarar en minskning med 5 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA uppgick till -8 373 (-2 969) TSEK.
- EBITA uppgick till -12 277 (-6 884) TSEK.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -34 886 (-20 034) TSEK.
- Periodens resultat uppgick till -29 370 (-17 832) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -1,17 (-0,71) SEK, före och efter utspädning.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -3 220 (-10 020) TSEK.
- Kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 59 384 (94 465) TSEK.

1 januari–30 september

- Den fakturerade försäljningen under perioden uppgick till 148 716 (151 375) TSEK, vilket är en minskning mot föregående år med 2 %.
- Nettoomsättningen uppgick till 133 051 (133 874) TSEK, vilket motsvarar en minskning med 1 % jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA uppgick till -22 292 (-13 163) TSEK.
- EBITA uppgick till -33 546 (-24 005) TSEK. Jämförelsestörande poster påverkade EBITA med -2 889 TSEK.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -81 102 (-62 546) TSEK.
- Periodens resultat uppgick till -73 058 (-56 299) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -2,91 (-2,24) SEK, före och efter utspädning.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -14 075 (-12 790) TSEK.
- Kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 59 384 (94 465) TSEK.

Väsentliga händelser under tredje kvartalet 2024

- Albert Junior lanserades i Rumänien efter ett framgångsrikt pilotprojekt under våren.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Albert tillkännagav att man har fattat ett strategiskt beslut att omstrukturera och minska resursallokeringen till dotterbolaget Kids MBA, som en del av företagets pågående arbete med att förbättra lönsamheten i koncernen.

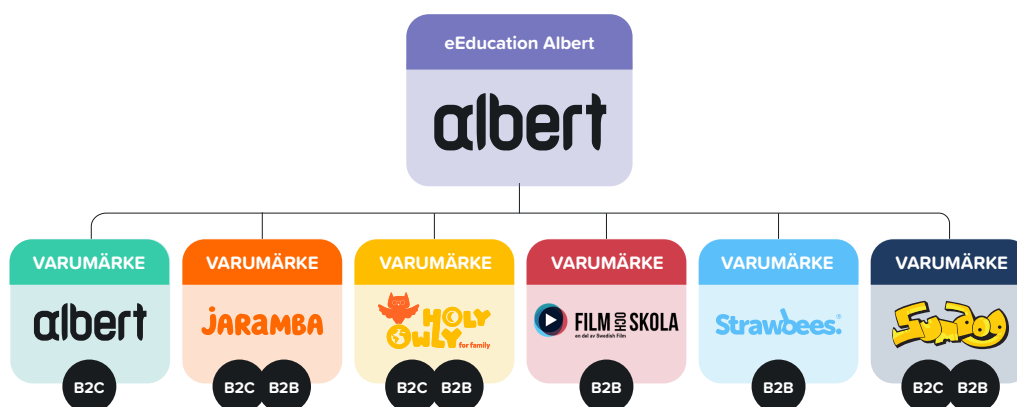
Det här är Albert Group

Albert-gruppen utvecklar och säljer edtech-produkter för skolor och konsumenter. Bolaget grundades 2015 med målet att demokratisera utbildning och ge varje barn möjligheten att nå sin fulla potential. Bolaget gör lärande engagerande och individanpassad genom en produktportfölj av utbildningsappar, utbildningsfilmer och fysiska läroprodukter. I portföljen ingår varumärkena Albert Junior, Albert Teen, Jaramba, Holy Owly, Film & Skola, Strawbees och Sumdog.

Konsumentprodukterna tillhandahålls genom appar mot en fast års- eller månadsavgift, vilka tillgängliggörs på Apple App Store och Google Play. Skolprodukterna säljs genom direktförsäljning mot fast årsavgift eller engångsbelopp. Bolaget är huvudsakligen verksamt i Norden, Storbritannien och USA, men är även

aktivt på flera marknader i Europa och Asien. Baserat på Bolagets egna undersökningar är Bolaget en ledande aktör inom B2C-segmentet i Norden avseende digitala utbildningstjänster med djupgående utlärningsinnehåll. Sedan Bolaget grundades har Albert hjälpt miljontals barn världen över med lärande.

Företaget har cirka 96 anställda som tillsammans utgör en innovativ grupp med varierande bakgrunder och ett gemensamt mål: att hjälpa fler barn att utveckla sina färdigheter på ett sätt som passar dem. Företaget har sitt huvudkontor i Göteborg, Sverige, samt lokala organisationer i Storbritannien och Frankrike.



Nyckeltal i fokus

Tusentals SEK	2024	2023	2024	2023	2023
	jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Nettoomsättning	41 949	44 004	133 051	133 874	177 893
Procentuell förändring mot jämförelseperiod	-5%	37%	-1%	69%	75%
EBITDA	-8 373	-2 969	-22 292	-13 163	-6 251
Procentuell förändring mot jämförelseperiod	-182%	85%	-69%	74%	109%
EBITDA MARGINAL (%)	-20%	-7%	-17%	-10%	-4%
EBITA	-12 277	-6 884	-33 546	-24 005	-25 096
Periodens resultat före skatt	-34 886	-20 034	-81 102	-62 546	-85 157
Procentuell förändring mot jämförelseperiod	74%	29%	30%	14%	17%
Periodens resultat efter skatt	-29 370	-17 832	-73 058	-56 299	-79 897
Resultat per aktie (SEK)*	-1.17	-0.71	-2.91	-2.24	-3.18
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 220	-10 020	-14 075	-12 790	-17 880
Periodens kassaflöde	-5 616	-12 480	-21 688	-11 036	-22 217

* Före och efter utspädning då beloppet är negativt.

Kommentar från vår VD

Försäljningstillväxt och omallokering av resurser till välpresterande områden



Det tredje kvartalet är en viktig period som innefattar sommarlov, förberedelser inför en ny termin och starten på ett nytt skolår. Jag är glad att kunna rapportera att vår försäljning slog samma kvartal föregående år med 11 %. Eftersom denna ökning utgör periodiserade intäkter har den ännu inte reflekterats i våra redovisade intäkter i resultaträkningen. Samtidigt har högre marknadsföringskostnader redan belastat vårt resultat, vilket lett till en tillfällig nedgång i lönsamheten. Allt detta är helt i linje med vår plan mot lönsamhet.

Redan i början av sommaren såg vi fina indikationer för vår B2C-försäljning då vår sommarkampanj presterade starkt. När vi summerade kampanjen i september var det vår bästa kampanj på över 18 månader med höga volymer, låga kundanskaffningskostnader, högt snittpris och stabil initial churn. Försäljningen, i form av icke-periodiserade intäkter, var 10 % högre än samma period föregående år och drevs främst av Albert Junior som växte med 12 %.

Även inom B2B har tredje kvartalet varit starkt försäljningsmässigt. Back-to-school-perioden är viktig inom B2B då det handlar om att både förnya befintliga årsabonnemang och vinna nya. Därför är det glädjande att försäljningen, i form av icke-periodiserade intäkter, var 11 % högre jämfört med 2023. Vår matteprodukt Sumdog är den som främst bidragit till försäljningsökningen genom att växa med 17 %.

Rent finansiellt så periodiseras dock intäkterna från årsabonnemangen vilket innebär att den starka utvecklingen i försäljningen inte återspeglas i resultatet för det tredje kvartalet. De periodiserade intäkterna blev 42 miljoner SEK, vilket är 5 % lägre än jämförelseperioden. Detta påverkar resultatet negativt i perioden.

Rent operativt har det hänt mycket under kvartalet. Inom B2B omstrukturerade vi vår Customer Success-organisation vilket var en av anledningarna till den ökade andelen av förnyade årsabonnemang inom Sumdog. Vi har ökat investeringarna inom marknadsföring och försäljning för att dra nytta av det positiva momentum vi ser i Storbritannien och USA. Vi har haft vår första roadshow för B2B-säljsynergier i Storbritannien, där vi sålt in Strawbees till våra lojala Sumdog-kunder i Skottland. Detta var ett väldigt resurseffektivt säljinitiativ och vi har redan vunnit vår första kommun. Vårt samarbete med skoldistributören YPO för att sälja Sumdog som en del av YPOs "Learning box"-paket på den engelska marknaden har lanserats. Lanseringen blev något försenad, men nu kan skolor köpa våra produkter.

Inom B2C har vi haft en framgångsrik lansering av Albert Junior i Rumänien. Lanseringen startade starkt och

kundanskaffningsvolymerna har varit på nivå med våra Tier 3-marknader (Storbritannien och Polen) och inte långt efter Tier 2-marknader (Norge och Danmark). Vi kommer i slutet av hösten avsluta den första kampanjen och därefter få en bättre förståelse för livstidsvärdet på dessa kunder. Tack vare resultatet hittills har vi beslutat att fortsätta marknadsexpansionen av Albert Junior och avser att lansera på ett antal nya marknader under 2025. Även inom B2C har vi börjat öka på marknadsföringsinvesteringarna då kundanskaffningen varit gynnsam.

Som ett led i vårt pågående lönsamhetsprogram genomfördes under sommaren en strategisk genomlysning av samtliga verksamheter i koncernen och ett beslut fattades att genomföra en omstrukturering av verksamheten i Frankrike, vilken ligger i dotterbolaget Kids MBA SAS. De åtgärder som vidtogs innebar en omstrukturering för att minska personalkostnader och en minskning av marknadsföringskostnaderna. De beslutade åtgärderna kommer inte innebära några signifikanta effekter på bolagets EBITDA under 2024. Däremot förväntas det påverka helåret 2025 genom en minskning av nettointäkterna om ca 5 miljoner SEK och en minskning av personal- och externa kostnader om ca 13 miljoner SEK, vilka tillsammans förväntas förbättra EBITDA med ca 8 miljoner SEK. Kassaflödet i Albert-gruppen kommer att påverkas positivt av åtgärderna.

För att summera det tredje kvartalet finansiellt så har den fakturerade försäljningen ökat men ännu inte återspeglats i de periodiserade intäkterna som har minskat jämfört med föregående år. Även kostnaderna har varit något högre än normalt på grund av ökad marknadsföring inom B2C och B2B samt lanseringen i Rumänien. Samtidigt har vi vidtagit kostnadsåtgärder på andra håll med syftet att flytta resurser till de områden som presterar bäst. En del av de nämnda effekterna förväntas fortsätta året ut, men under 2025 ska den nya lägre kostnadsnivån slagit igenom helt och de periodiserade intäkterna ge full effekt, vilket tillsammans ska ta oss till positiv EBITDA. Detta är helt enligt den lönsamhetsplan vi nu exekverar på.

Avslutningsvis vill jag rikta ett stort tack till alla våra fantastiska medarbetare, kunder och partners. Ett stort tack också till alla våra aktieägare för ert stöd. Jag ser fram emot vår fortsatta resa mot lönsamhet och lönsam tillväxt, samtidigt som vi hjälper barn runt världen över att nå sin fulla potential genom att göra lärande roligt och individanpassad.

Bästa hälsningar,
Jonas Mårtensson, VD

Omsättningsöversikt

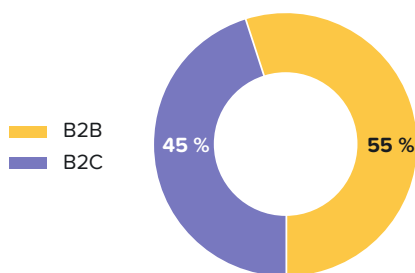
Alberts nettoomsättning uppgick till 41 949 (44 044) TSEK under det tredje kvartalet, vilket motsvarar en minskning med 5%.

Organisk och förvärvad omsättning

Inga förvärv har genomförts som påverkar det tredje kvartalet 2024 eller motsvarande jämförelseperiod. Detta innebär att all försäljning är organisk.

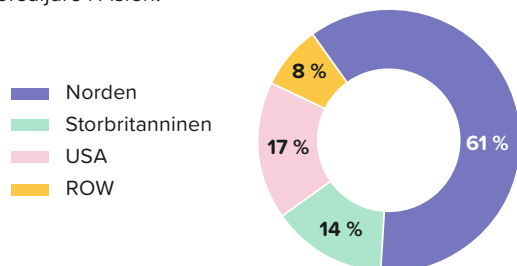
Målgrupp

Omsättningen till skolor, skolgrupper och utbildningssektorn (B2B) uppgick till 55 % (56 %), omsättningen till familjer (B2C) stod för 45 % (44 %). I tredje kvartalet ökade andelen B2C-omsättning något drivet av stark försäljning under sommarmånaderna.



Marknader

Omsättningen i Norden stod för 61 % (61 %), i Storbritannien 14 % (14 %) och i USA 17 % (14 %). Tillsammans uppgick dessa marknader till 92 % (89 %) av den totala omsättningen, vilket reflekterar bolagets strategiska fokus på dessa tre marknader. Omsättningen inom resten av världen var 8 % (11 %) och består av B2C-produkter inom Europa och B2B-omsättning genom återförsäljare i Asien.

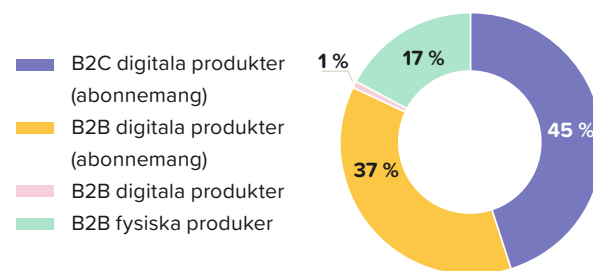


Affärsmodell

Vår omsättning under tredje kvartalet har följt det normala säsongsmönstret och alla våra tre huvudaffärsmodeller har utvecklats bättre jämfört mot föregående år.

- B2C-omsättning av digitala produkter genom abonnemang stod för 45 % (44 %).
- B2B-omsättning av digitala produkter genom abonnemang bidrog med 37 % (38 %).
- B2B-omsättning av fysiska produkter som inte säljs genom abonnemang stod för 17 % (15 %).

Vi har däremot haft mindre fokus på B2B-omsättningen av digitala produkter som inte säljs genom abonnemang och denna andel minskade till 1 % (3 %).



Årliga intäkter från abonnemang och icke-abonnemang

Nettoomsättningen under tredje kvartalet var 41 949 TSEK. Givet den stora andelen av återkommande och stabila intäkter ger detta en indikation på den årliga omsättningen.

Årligen återkommande intäkter (ARR) från B2B-abonnemang uppgick till 64 648 (63 248) TSEK, vilket motsvarar en ökning om 2 % jämfört med föregående år. Anledningen är det ökade fokuset på B2B och tillväxt för Sumdog-produkten.

ARR från B2C-abonnemang uppgick till 75 755 (73 775) TSEK vilket motsvarar en ökning om 3 % jämfört med föregående år. Ökningen kommer från en stark B2C-omsättning under tredje kvartalet.

Intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang var under de senaste fyra kvartalen var 36 876 (23 175) TSEK. Cirka hälften av ökningen kommer från förvärven av den här typen av verksamheter under Q1 2023 och hälften av organisk tillväxt, där en stor del är det starka momentumet i Strawbees-försäljningen där flera existerande kunder har gjort stora återköp för att fylla på sina lager och expandera Strawbees till fler skolor och klasser.

Sammantaget blir ARR från abonnemang och de fyra senaste kvartalens intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang 177 279 TSEK (160 234).

Not 8 beskriver fler detaljer kring intäktsuppdelningen (s.20).

Finansiell översikt

juli - september

Nettoomsättning & resultat

Den fakturerade försäljningen under kvartalet uppgick till 44 803 (40 457) TSEK, vilket är en förbättring mot föregående år med 11 %. Ökningen är hänförlig till både B2B och B2C och kommer främst från Sumdog och Albert. En del av försäljningen periodiseras då det avser framtida intäkter kopplat till avtal och abonnemang som löper över tid, vilket innebär att det påverkar resultatet i form av nettoomsättning under kommande perioder.

Nettoomsättning under kvartalet uppgick till 41 949 (44 004) TSEK, vilket är en minskning med 5 %.

B2B-segmentet inom koncernen stod för 55 % (56 %) av den totala nettoomsättningen under kvartalet.

Bruttomarginalen var 79 % (80 %). Förändringen beror på en mindre ökning av royaltykostnaderna som är hänförligt till B2B-segment.

De operativa kostnaderna uppgick till -52 250 (-50 218) TSEK, en ökning med 4 % jämfört med föregående år. Förändringen är en nettosumma av både ökade och minskade kostnader. Direkta försäljningskostnader har ökat, vilket främst är en följd av den högre fakturerade försäljningen under kvartalet. Exempelvis har distributionskostnader till Apple och Google samt avgifter för betalningshantering bidragit till kostnadsökningen.

Marknadsföringskostnaderna har också stigit, då vi har intensifierat våra satsningar inom B2C-segmentet till följd av gynnsamma kundanskaffningskostnader. Dessa investeringar har dels bidragit till den starka fakturerade försäljningen under kvartalet och förväntas även ge positiva effekter på intäkterna framöver. Samtidigt har kostnader för personal och konsulter minskat till följd av den omstrukturering som genomfördes i början av året, vars effekt nu har fått fullt genomslag. Denna kostnadsreduktion är varaktig och ytterligare minskningar förväntas när effekterna av omstruktureringen i den franska verksamheten realiserar under 2025.

EBITDA för tredje kvartalet uppgick till -8 373 (-2 969) TSEK, vilket innebär en försämring med 5 404 TSEK jämfört med samma kvartal föregående år. Försämringen förklaras av lägre nettoomsättning, som minskat med 2 055 TSEK, samt högre operativa kostnader enligt ovan.

Under kvartalet uppgick avskrivningarna av förvärvade immateriella tillgångar till 22 484 (13 667) TSEK. I dessa ingår även nedskrivning av förvärvade tillgångar för Kids MBA SAS på 10 320 SEK. Periodens resultat uppgick till -29 370 (-17 832) TSEK.

Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -1,17 (-0,71) SEK.

Rörelsekapital

Per den 30 september uppgick rörelsekapitalet till -43 622 (-34 912) TSEK. Rörelsekapitalet har även under kvartalet ökat på grund av att kortfristiga skulder ökat mer jämfört med omsättningstillgångarna enligt:

- Minskade fordringar i främst Swedish Film hänförligt till tidigare periodisering av kostnader som nu återförts och kostnadsförts under kvartalet.
- Minskade kundfordringar i främst Strawbees då man fått betalt för förfallna kundfakturor hänförliga till föregående kvartal samt inbetalningar av äldre kundfordringar som har förfallit.
- Ökade leverantörsskulder i främst Albert.

Sammanfattningsvis har därmed rörelsekapitalet minskat med 8 710 TSEK till -43 622 TSEK främst på grund av ökade kortfristiga skulder.

Kvartalets kassaflöde

Periodens totala kassaflöde uppgick till -5 616 TSEK, vilket är en förbättring jämfört med -12 480 TSEK samma period föregående år. Förändringen från rörelsekapitalet bidrar till ett bättre kassaflöde.

Under tredje kvartalet 2024 var kassaflödet från den löpande verksamheten, före förändringar i rörelsekapital, -7 419 (-0.1) TSEK, vilket motsvarar en försämring med -7 418 TSEK jämfört med tredje kvartalet föregående år.

Det minskade kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet, förklaras huvudsakligen av ett lägre resultat jämfört med föregående år.

Den positiva kassaflödeseffekten från förändringar i rörelsekapitalet är totalt 4 199 TSEK. Kassaflödet efter förändringar i rörelsekapitalet under kvartalet uppgick till -3 220 TSEK (-10 020) TSEK. Denna positiva effekt kommer främst från forskottsfakturering i Sumdog och Albert då skulderna ökar vilket har en positiv effekt på kassaflödet.

Kassaflödet från investeringar var under kvartalet -1 895 (-1 957) TSEK. Något bättre jämfört föregående år och det beror på något lägre investeringar i egen produktutveckling.

Kassaflödet från finansieringsaktiviteterna var -501 (-504) TSEK och består främst av amortering av skulder.

Bolagets kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 59 384 (94 465) TSEK. Företagets mål att nå positiv EBITDA och kassaflöde med befintlig kassa kvarstår och hittills går exekveringen enligt plan.

Fokus ligger på att säkerställa bra och förbättrade processer för kassaflödet och för att säkerställa att vi får in betalningar i tid samt optimera utbetalningar.

Forts. Finansiell översikt

januari - september

Nettoomsättning & resultat

Den fakturerade försäljningen under perioden uppgick till 148 716 (151 375) TSEK, vilket är en minskning mot föregående år med -2 %. B2B har dock ökat med 2 % under perioden medan B2C har minskat med -7 %. En del av denna försäljningen periodiseras då det avser framtida intäkter kopplat till avtal och abonnemang som löper över tid, vilket innebär att det påverkar resultatet i form av nettoomsättning under kommande perioder.

Nettoomsättning under perioden januari - september uppgick till 133 051 (133 874) TSEK, vilket är en minskning med 1%. Nettoomsättningen har minskat med -823 TSEK med föregående år, och de totala intäkterna har minskat något på grund av lägre intäkter från aktiverade egenutvecklade immateriella tillgångar. Nettoomsättningen är i linje med samma period föregående år, vilket överensstämmer med företagets strategi.

B2B-segmentet har ökat ytterligare i volym inom koncernen och stod för 58 % (54 %) av den totala nettoomsättningen under perioden, vilket också är i linje med företagets strategi.

Bruttomarginalen uppgick till 78 % (78 %).

De operativa kostnaderna uppgick till -166 078 (-158 290) TSEK under perioden, vilket motsvarar en ökning med 5 % jämfört med föregående år. Förändringen är ett nettoresultat av både ökade och minskade kostnader under januari till september. Marknadsföringskostnaderna har ökat, särskilt under det tredje kvartalet, då gynnsamma kundanskaffningskostnader inom B2C-segmentet motiverade en utökad marknadsföringssatsning. Dessa investeringar har delvis bidragit till den starka fakturerade försäljningen under det sista kvartalet av perioden och förväntas också påverka framtida intäkter positivt.

Samtidigt har kostnader för personal och konsulter minskat som en effekt av den omstrukturering som initierades i början av året och fått fullt genomslag i slutet av Q3. Denna kostnadsreduktion är varaktig och ytterligare minskningar förväntas när effekterna av omstruktureringen i den franska verksamheten realiseras under 2025.

EBITDA för perioden uppgick till -22 292 (-13 163) TSEK, en försämring med -9 129 TSEK jämfört med samma period föregående år. Försämringen beror huvudsakligen på högre marknadsföringskostnader enligt ovan. Nettoomsättningen minskade med 824 TSEK jämfört med föregående år.

Rörelsekapital

Per den 30 september uppgick rörelsekapitalet till -43 622 (-34 912) TSEK. Förändringen av bolagets rörelsekapital jämfört med samma period föregående år beror främst på högre rörelseskulder:

- Royaltyskulder i Swedish Film är högre.
- Förskottsfakturering i Albert har ökat skulden i samband med fakturering av årsabonnemang.
- Leverantörsskulder har ökat något i Albert.

Sammanfattningsvis har därmed rörelsekapitalet ökat med -8 710 TSEK till -43 622 TSEK.

Periodens kassaflöde

Kassaflödet under perioden uppgick till -21 688 (-11 036) TSEK, vilket är en försämring med -10 652 TSEK jämfört föregående år. Det sämre kassaflödet förklaras främst av ett försämrat resultat. Vidare förklaras skillnaden med att kassaflödet under motsvarande period 2023 var extraordinärt bra till följd av det kapitaltillskott som genomfördes i samband med att bolaget genomförde tre förvärv.

Under perioden januari till september 2024 var kassaflödet från den löpande verksamheten, -21 030 (-8 364) TSEK, före förändringar i rörelsekapital. Vilket motsvarar en försämring med -12 666 TSEK jämfört med samma period föregående år, och förklaras främst av det försämrade resultatet före finansiella poster.

Kassaflödet från den löpande verksamheten efter rörelsekapitalet uppgick under perioden till -14 075 (-12 790) TSEK. Det är en försämring på totalt -1 285 TSEK jämfört samma period föregående år.

Kassaflödet från förändringar i rörelsekapitalet bidrog positivt med 6 955 TSEK under perioden januari till september. Denna ökning beror främst på högre kortfristiga skulder, inklusive ökade periodiseringar inom B2C-segmentet, samt en viss ökning av leverantörsskulder.

Kassaflödet från investeringar var under perioden -5 282 (-56 685) TSEK. Differensen jämfört perioden föregående år beror främst på att det under 2023 genomfördes tre förvärv, men även av lägre aktivering av egenutvecklade immateriella tillgångar under perioden 2024.

Kassaflödet från finansieringsaktiviteter var -2 331 (58 439) TSEK och består främst av amortering av skuld. Förändringen jämfört med föregående år beror på den nyemission kopplat till förvärv som genomfördes 2023.

Bolagets kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 59 384 (94 465) TSEK. Företagets mål att nå positiv EBITDA och kassaflöde med befintlig kassa kvarstår och hittills går exekveringen enligt plan.

Fokus ligger fortsatt på att säkerställa bra och förbättrade processer för kassaflödet och för att säkerställa att vi får in betalningar i tid samt optimera utbetalningar.

Övrig information

Investeringar

Under kvartalet investerade Albert-gruppen 1 895 (1 957) TSEK i egenupparbetade immateriella tillgångar, vilket innefattade utvecklingen av nya produkter och lanseringen av nya funktioner i befintliga produkter. Investeringen inkluderade kapitalisering av utvecklingskostnader såsom personal-kostnader för anställda inom produkt- och teknikutveckling samt inköp av konsulter.

Finansiering

Albert-gruppen har utestående skulder till kreditinstitut om totalt 7 053 (10 391) TSEK. Soliditeten ligger på 56 % (63 %) per den 30 september 2024, och nettoskulden uppgick till -52 331 (-84 074) TSEK.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Albert-gruppen arbetar kontinuerligt och systematiskt med att identifiera, utvärdera och hantera övergripande risker samt olika system och processer. På detta sätt kan bolaget ha en hög utvecklingstakt och samtidigt ha vetskap om både möjligheter och risker.

De mest väsentliga strategiska och operativa riskerna som berör Alberts verksamhet och bransch finns utförligt beskrivna i förvaltningsberättelsen i årsredovisningen för 2023 sidorna 25–27. De rapporterade riskerna, såsom de beskrivs i årsredovisningen 2023, bedöms i allt väsentligt vara oförändrade.

Transaktioner med närstående

Köp av marknadsförings- och ledningskonsulttjänster genomfördes under räkenskapsåret från Schibsted 300 TSEK och mr Grytterhielm AB 500 TSEK, inklusive koncernbolag som anses vara närstående parter på grund av styrelserepresentation och ägande. Kostnader för kvartalet uppgick till Schibsted 100 TSEK. Transaktionerna är en del av eEducation Albert AB:s normala verksamhet och genomfördes på marknadsmässiga villkor.

Innehåll

Summering finansiella rapporter

- 10 Koncernens resultaträkning
- 11 Koncernens balansräkning
- 13 Koncernens rapport över förändringar i eget kapital
- 14 Koncernens kassaflödesanalys
- 15 Moderbolagets resultaträkning
- 16 Moderbolagets balansräkning

Noter

- 18 **Not 1** Redovisningsprinciper
- 18 **Not 2** Uppskattningar och bedömningar
- 19 **Not 3** Immateriella och materiella
- 19 **Not 4** Eget kapital
- 19 **Not 5** Aktierelaterade ersättningar
- 20 **Not 6** Ställda säkerheter
- 20 **Not 7** Händelser efter delårsperiodens utgång
- 20 **Not 8** Intäktsfördelning



KONCERNEN

Resultaträkning

TSEK	Not	2024	2023	2024	2023	2023
		jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Nettoomsättning	8	41 949	44 004	133 051	133 874	177 893
Aktiverat arbete för egen räkning	3	1 896	1 957	5 282	11 254	14 034
Övriga rörelseintäkter		32	1 289	5 453	-	17 585
		43 877	47 250	143 786	145 127	209 512
Rörelsens kostnader						
Råvaror och förnödenheter		-1 472	-1 270	-4 551	-2 742	-4 805
Övriga externa kostnader		-31 061	-24 821	-90 465	-81 181	-104 880
Personalkostnader		-18 953	-24 127	-70 717	-73 984	-100 021
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	3	-26 352	-17 582	-59 438	-50 503	-80 499
Övriga rörelsekostnader		-764	-	-345	-383	-6 776
Rörelseresultat		-34 725	-20 551	-81 730	-63 666	-86 750
Resultat från finansiella poster						
Ränteintäkter och andra liknande resultatposter		-56	597	984	1 513	2 212
Räntekostnader och liknande resultatposter		-105	-80	-356	-393	-619
Resultat efter finansiella poster		-34 886	-20 034	-81 102	-62 546	-85 157
Skatt på periodens resultat		5 516	2 202	8 044	6 247	5 260
Periodens resultat		-29 370	-17 832	-73 058	-56 299	-79 897
Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång		25 128 917	25 128 917	25 128 917	25 128 917	25 128 917
Genomsnittligt antal utestående aktier		25 128 917	25 128 917	25 128 917	24 661 605	24 235 604

KONCERNEN

Balansräkning

TSEK	Not	30 sep 2024	30 sep 2023	31 dec 2023
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	3	48 051	82 873	74 256
Goodwill	6	78 045	83 577	97 402
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	3,6	26 911	74 819	35 256
		153 007	241 268	206 913
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer		311	503	468
		311	503	468
Finansiella anläggningstillgångar				
Andra långfristiga fordringar		424	424	421
		424	424	421
Summa anläggningstillgångar		153 742	242 195	207 802
Omsättningstillgångar				
Varulager		4 115	3 418	3 556
Kundfordringar		14 322	17 574	15 441
Övriga fordringar		5 301	7 300	3 573
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		10 159	7 877	4 673
		33 897	36 169	27 243
Kassa och bank				
Likvida medel		59 384	94 465	80 482
		59 384	94 465	80 482
Summa omsättningstillgångar		93 281	130 635	107 725
SUMMA TILLGÅNGAR		247 024	372 830	315 529

FORTSÄTTNING >>

KONCERNEN

Forts. Balansräkning

TSEK	30 sep 2024	30 sep 2023	31 dec 2023
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital	1 256	1 256	1 256
Övrigt tillskjutet kapital	520 838	520 838	520 838
Balanserat resultat inkl. periodens resultat	-383 710	-287 692	-311 676
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	138 384	234 402	210 418
Summa eget kapital	138 384	234 402	210 418
<i>Avsättningar</i>			
Uppskjuten skatteskuld	9 899	26 370	17 944
Övriga avsättningar	311	13 846	311
	10 210	40 216	18 255
<i>Långfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	7 053	10 391	9 271
	7 053	10 391	9 271
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	6 455	5 560	5 366
Checkräkningskredit	2 409	1 000	2 522
Aktuell skatteskuld	1 362	1 758	1 727
Övriga skulder	10 087	13 980	8 687
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	71 064	65 522	59 283
	91 377	87 820	77 585
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	247 024	372 830	315 529

KONCERNEN

Förändringar i eget kapital

TSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 2023-01-01	886	472 129	-233 637	239 378
Periodens resultat	-	-	-56 299	-56 299
<i>Förändringar direkt mot eget kapital</i>				
Omräkningsdifferens	-	-	1 837	1 837
Kvalificerade personaloptioner	-	-	407	407
	0	0	2 247	2 247
<i>Transaktioner med ägare</i>				
Registrerad nyemission	205	-205	-	-
Emissionskostnader	-	-3 500	-	-3 500
Apportemission	165	52 414	-	52 579
	370	48 709	-	49 079
Utgående eget kapital 2023-09-30	1 256	520 838	-287 692	234 402

TSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 2024-01-01	1 256	520 838	-311 676	210 418
Periodens resultat	-	-	-73 058	-73 058
<i>Förändringar direkt mot eget kapital</i>				
Omräkningsdifferens	-	-	282	282
Kvalificerade personaloptioner	-	-	742	742
	-	-	1 024	1 024
Utgående eget kapital 2024-09-30	1 256	520 838	-383 710	138 384

Antalet aktier per balansdagen uppgår till 25 128 917 st.

KONCERNEN

Kassaflödesanalys

TSEK	2024	2023	2024	2023	2023
	jul–sep	jul–sep	jan–sep	jan–sep	jan–dec
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
Resultatet före finansiella poster	-34 725	-20 551	-81 730	-63 666	-86 750
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflödet:					
Av- och nedskrivningar	26 352	17 582	59 438	50 503	80 499
Förändringar i avsättningar	-	-	-	-	-13 002
Optioner	281	222	742	407	772
Kursvinster/förluster	582	2 128	243	1 757	-165
Erhållen ränta	268	597	999	1 513	2 212
Erlagd ränta	-105	-80	-356	-313	-619
Betald skatt	-72	51	-366	1 435	2 128
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-7 419	- 51	-21 030	-8 364	-14 925
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet					
Ökning/minskning av varulager	-1 989	138	-559	-3 418	3 494
Ökning/minskning av fordringar	-1 742	-6 720	-5 343	-9 717	3 091
Ökning/minskning av kortfristiga skulder	7 930	-3 387	12 857	8 709	-9 540
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 220	-10 020	-14 075	-12 790	-17 880
Investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterbolag	-	-	-	-45 431	-45 431
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	-204
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 895	-1 957	-5 282	-11 254	-15 752
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 895	-1 957	-5 282	-56 685	-61 387
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	-	70 100	70 100
Emissionskostnader	-	-	-	-3 500	-3 500
Nettoförändring checkräkning	452	-	-113	-	124
Amortering av skuld	-953	-504	-2 218	-8 161	-9 674
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-501	-504	-2 331	58 439	57 050
Periodens Kassaflöde	-5 616	-12 480	-21 688	-11 036	-22 217
Likvida medel vid årets ingång	65 284	106 110	80 482	104 144	104 144
Kursdifferens i likvida medel	-284	835	590	1 357	-1 445
Likvida medel vid periodens utgång	59 384	94 465	59 384	94 465	80 482

MODERBOLAGET

Resultaträkning

TSEK	Not	2024	2023	2024	2023	2023
		jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Nettoomsättning	8	14 697	15 092	43 211	48 226	62 118
Aktiverat arbete för egen räkning	3	1 767	1 600	4 898	10 200	12 700
Övriga rörelseintäkter		3 020	1 019	15 649	2 532	3 303
		19 484	17 711	63 758	73 883	78 121
Rörelsens kostnader						
Övriga externa kostnader		-19 652	-14 031	-55 048	-45 239	-55 893
Personalkostnader		-6 557	-8 042	-27 689	-26 436	-37 220
Avskrivning/nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-3 154	-2 906	-9 041	-8 165	-11 279
Övriga rörelsekostnader		-4	-219	-33	-3 111	-4 959
Rörelseresultat		-9 883	-7 487	-28 053	-21 993	-31 230
Resultat från finansiella poster						
Ränteintäkter och andra liknande resultatposter		-107	419	413	1 195	1 565
Räntekostnader och liknande resultatposter		-1	-73	-11	-138	-190
Nedskrivningar av långfristiga fordringar		-21 286	-	-21 286	-	-
Nedskrivningar av andelar		-7 695	-	-7 695	-	-46 815
Resultat efter finansiella poster		-38 972	-7 142	-56 632	-20 936	-76 670
Skatt på periodens resultat		-	-	-	-	2 941
Periodens resultat		-38 972	-7 142	-56 632	-20 936	-73 729

MODERBOLAGET

Balansräkning

TSEK	Not	30 sep 2024	30 sep 2023	31 dec 2023
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	3	14 525	19 154	18 571
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	3	290	419	387
		14 815	19 573	18 958
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer		-	-	-
		-	-	-
Finansiella anläggningstillgångar				
Andelar i koncernföretag		180 587	240 099	188 282
Andra långfristiga fordringar		257	257	257
		180 844	240 356	188 539
Summa anläggningstillgångar		195 659	259 929	207 497
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar		4 683	6 642	5 929
Fordringar till koncernföretag		6 341	15 768	14 889
Skattefordringar		18	-	-
Övriga fordringar		3	412	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		3 415	1 395	874
		14 460	24 217	21 692
Kassa och bank				
Likvida medel		4 736	40 310	29 888
		4 736	40 310	29 888
Summa omsättningstillgångar		19 196	64 526	51 579
SUMMA TILLGÅNGAR		214 855	324 456	259 076

FORTSÄTTNING >>

MODERBOLAGET

Forts. Balansräkning

TSEK	Not	30 sep 2024	30 sep 2023	31 dec 2023
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
<i>Eget kapital</i>				
<i>Bundet eget kapital</i>				
Aktiekapital		1 256	1 256	1 256
Pågående nyemission		-	-	-
Fond för utvecklingsutgifter		14 525	19 153	18 571
		15 781	20 409	19 827
<i>Fritt eget kapital</i>				
Överkursfond		520 838	520 838	520 838
Balanserat resultat		-300 321	-232 323	-231 381
Periodens resultat		-56 632	-20 939	-73 729
		163 885	267 576	215 728
Summa eget kapital		179 666	287 986	235 555
<i>Avsättningar</i>				
Övriga avsättningar		311	13 846	311
		311	13 846	311
<i>Kortfristiga skulder</i>				
Leverantörsskulder		5 356	2 339	2 652
Skulder till koncernföretag		15 527	7 634	-
Aktuell skatteskuld		-	337	377
Övriga skulder		3 746	3 774	2 675
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		10 249	8 540	7 423
		34 878	20 285	23 208
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		214 855	324 456	259 076

Noter

Not 1. Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (1995:1554) och redovisningsprinciperna som framgår av BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Samma redovisningsprinciper och beräkningsgrunder har tillämpats som i den senaste årsredovisningen. Samtliga belopp är, om inte annat anges, avrundade till närmaste tusental.

Den justerade bruttomarginalen är beräknad som en andel av nettoomsättningen efter avdrag för direkta försäljningskostnader. Bolagets direkta försäljningskostnader avser varukostnader, plattformsvgifter, royalty, licenser och avgift för betalhantering.

För 2024 inkluderas eEducation Albert AB (publ), eEducation Albert Invest AB, Ampd AB, Sumdog Ltd, ARPU Management AB, Strawbees AB samt Kids SAS MBA i koncernredovisningen.

Not 2. Uppskattningar och bedömningar

Att upprätta delårsrapporter kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciper och de rapporterade beloppen för tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Det faktiska utfallet kan skilja sig från dessa uppskattningar och bedömningar. Förutom det som beskrivs nedan är de viktigaste bedömningarna och källorna till osäkerhet i uppskattningarna desamma som i den senaste årsredovisningen.

Eftersom verksamheten historiskt sett har fokuserat på tillväxt, rapporteras ett negativt skattepliktigt resultat. Detta har resulterat i skattemässiga underskottsavdrag i bolaget Med hänsyn till osäkerheten om framtiden har företagsledningen beslutat att inte redovisa dessa som uppskjuten skattefordran. Per den 30 september 2024 hade Albert totalt skattemässiga underskottsavdrag på 309 MSEK.

Den 20 januari 2023 förvärvade eEducation Albert samtliga aktier i Kids MBA SAS. Det finns en överenskommen tilläggsköpeskillning som ska betalas efter årsstämman 2025 om organisk tillväxt i konsoliderade årliga nettoomsättningen för alla företag i koncernen per den 31 januari 2023 uppgår till totalt 70 % mellan räkenskapsåren 2022–2024. Företagets bedömning är att tilläggsköpeskillningen inte kommer att betalas. Ingen avsättning för tilläggsköpeskillningen har bokförts.

Som en följd av den kommunicerade omstruktureringen i Kids MB SAS har bolaget under kvartalet skrivit ner övervärden i koncernen på 10 320 TSEK, ej kassaflödespåverkande. I moderbolaget, eEducation Albert AB, har andelarna från förvärvet av Kids MBA skrivits ned med motsvarande 7 695 TSEK, vilket motsvarar 100 % av andelarna i dotterbolaget. Dessutom har mellanhavanden mellan moderbolaget och dotterbolaget skrivits ned med 21 286 TSEK.

Den 31 januari 2023 förvärvade eEducation Albert samtliga aktier i Strawbees AB. Det finns en överenskommen tilläggsköpeskillning som ska betalas efter årsstämman 2025 om organisk tillväxt i konsoliderade årliga nettoomsättningen för alla företag i koncernen per den 31 januari 2023 uppgår till totalt 50 % mellan räkenskapsåren 2022–2024. Företagets bedömning är att tilläggsköpeskillningen inte kommer att betalas. Ingen avsättning för tilläggsköpeskillningen har bokförts.

Dessa uppskattningar är föremål för osäkerhet och kan omprövas i framtiden baserat på förändringar i de faktorer och förhållanden som påverkar utvecklingen av nettoförsäljningen i koncernen.

Not 3. Immateriella och materiella

Förvärv och avyttringar

Albert och Strawbees har under kvartalet aktiverat arbete för egen räkning avseende balanserade utgifter för utvecklingsarbeten. Dessa utvecklingsarbeten avser utveckling av bolagens produkter såsom Strawbees Classroom, Albert Junior, Albert Teen samt Jaramba. Totalt uppgick dessa investeringar per tredje kvartalet 2024 till 1 896 (1 957) TSEK. Under kvartalet har nedskrivningar gjorts av förvärvade immateriella tillgångar för Kids MBA SAS på 10 320 TSEK.

Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella tillgångar

TSEK	2024	2023	2024	2023
	jul–sep	jul–sep	jan–sep	jan–sep
Egenutvecklade immateriella tillgångar	-3 841	-3 840	-11 055	-10 605
Förvärvade immateriella tillgångar	-16 457	-8 299	-28 731	-24 115
Goodwill	-5 959	-5 336	-19 356	-15 449
Licenser	-32	-32	-97	-97
Inventarier, verktyg och installationer	-63	-75	-199	-237
Totalt	-26 352	-17 582	-59 438	-50 503

Not 4. Eget kapital

Per den 30 September 2024 omfattade det registrerade aktiekapitalet 25 128 917 stamaktier (25 128 917) med ett kvotvärde om 0,05 (0,05) kr.

Not 5. Aktierelaterade ersättningar

Per utgången av 30 september 2024 har bolaget tre kvalificerade personaloptionsprogram bestående av högst 1 994 966 optionsrätter berättigande till maximalt 2 230 298 aktier, varvid aktiekapitalet kan öka med högst 102 624 SEK. Bolaget har ingått avtal med respektive deltagare för samtliga optioner, varvid vid påkallande av utnyttjande av deltagaren ska styrelsen i Bolaget kalla till bolagsstämma där beslut om emission av motsvarande mängd aktier ska behandlas.

De första kvalificerade personaloptionerna intjänas under en period om tre år från dagen för tilldelning och kan därefter av optionsinnehavare utnyttjas för teckning av aktier senast ett år därefter. Sista möjliga påkallandedatum inträffar under 2024. Lösenpriset för varje aktie som omfattas av de kvalificerade personaloptionerna uppgår till 10,27 SEK.

De andra kvalificerade personaloptionerna intjänas under en period om tre och ett halvt år (3,5) år från dagen för tilldelning och kan därefter av optionsinnehavare utnyttjas för teckning av aktier senast 2 månader därefter. Sista möjliga på kallandedatum inträffar under 2025. Lösenpriset för varje aktie som omfattas av de kvalificerade personaloptionerna uppgår till 59,11 SEK.

De tredje kvalificerade personaloptionerna intjänas under en period om tre år (3) år från dagen för tilldelning och kan därefter av optionsinnehavare utnyttjas för teckning av aktier senast 2 månader därefter. Sista möjliga påkallandedatum inträffar under 2026. Lösenpriset för varje aktie som omfattas av de kvalificerade personaloptionerna uppgår till 13,74 SEK.

Maximal utspädning av aktivt kvalificerat personaloptionsprogram uppgår till 7,5 %

Not 6. Ställda säkerheter

Bolaget har inga ställda säkerheter föreligger per 30 september 2024.

Not 7. Händelser efter delårsperiodens utgång

Övriga händelser efter periodens slut:

- Albert tillkännagav har man har fattat ett strategiskt beslut att omstrukturera och minska resursallokeringen till dotterbolaget Kids MBA, som en del av företagets pågående arbete med att förbättra lönsamheten i koncernen.

Not 8. Intäktsfördelning

Alberts VD, som högste verkställande beslutsfattare, följer upp och analyserar resultat och finansiell ställning för bolaget som helhet samt per affärsområde. Företagets verksamhetssegment är därför fördelade som följer:

- B2C - Försäljning till hushåll
- B2B - Försäljning till skolor/annan verksamhet

TSEK	2024	2023	2024	2023	2023
	jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Målgrupp					
B2B	22 970	24 752	55 454	61 124	98 821
B2C	18 979	19 253	77 597	72 750	79 036
Summa	41 949	44 004	133 051	133 874	177 893

Marknader

Försäljningen sker huvudsakligen i Norden, Storbritannien och USA. Förutom dessa marknader, har bolaget försäljning i resten av Europa och resten av världen.

TSEK	2024	2023	2024	2023	2023
	jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Marknader					
Norden	25 535	26 728	77 069	82 604	110 956
Storbritannien	5 933	6 164	20 952	21 344	29 605
USA	7 149	6 342	23 337	17 913	22 125
Resten av Världen	3 332	4 770	11 693	12 013	15 207
Summa	41 949	44 004	133 051	133 874	177 893

FORTSÄTTNING >>

Affärsmodell

Albert-gruppen har fyra affärsmodeller:

- **B2C-försäljning av digitala produkter genom abonnemang:** Samtliga B2C-produkter är appar som säljs genom abonnemang där kunderna betalar en återkommande avgift varje månad eller år.
- **B2B-försäljning av digitala produkter genom abonnemang:** B2B-produkter som Sumdog och Film & Skola är rena digitala app- eller webbprodukter som säljs genom abonnemang som förlängs efter ett till fem år beroende på kontrakt, och kunderna betalar i förskott.
- **B2B-försäljningen av digitala produkter som inte säljs genom abonnemang:** Några digital B2B-produkter (exempelvis filmer) säljs

eller hyrs ut för engångsanvändning, ofta kopplat till specifika event. Det är vanligtvis återkommande försäljning till samma kunder.

- **B2B-försäljningen av fysiska produkter som inte säljs genom abonnemang:** Fysiska B2B-produkter som Strawbees och filmer på DVD och blueray säljs eller hyrs ut för engångsbetalningar. En stor del av denna försäljning är återkommande till existerande kunder, exempelvis Strawbees-kunder som behöver fylla på material eller organisationer som hyr filmer regelbundet.

TSEK	2024	2023	2024	2023	2023
	jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Affärsmodell					
B2C digitala produkter abonnemang	18 988	19 253	55 454	61 125	79 069
B2B digitala produkter abonnemang	15 358	16 893	48 178	49 575	68 192
B2B digitala produkter ej abonnemang	532	1 383	4 702	5 845	9 129
B2B fysiska produkter ej abonnemang	7 071	6 476	24 717	17 330	21 503
Summa	41 949	44 004	133 051	133 874	177 893

Nyckeltal – Definitioner

Finansiella Nyckeltal	Definition	Motivering för användare
Nettoomsättning, LTM	Avser nettoomsättningen för de senaste 12 månaderna. Är samma som Recognise revenue och inkluderar periodiserade samt icke periodiserade intäkter för perioden.	Tydliggör Bolagets nettoomsättning för de senaste 12 månaderna
Fakturerad Försäljning	Avser fakturerad ej periodiserad försäljning.	Tydliggöra den totala försäljningen och en uppfattning om framtida intäkter.
Nettoomsättningstillväxt	Förändring i nettoomsättningen jämfört med samma period föregående år	Tydliggör Bolagets tillväxt i nettoomsättning jämfört med samma period föregående år
Organisk nettoomsättningstillväxt	Organisk tillväxt avser försäljningstillväxt från befintlig verksamhet justerad för effekter från förvärv och avyttringar	Mäta Bolagets tillväxt i nettoomsättning jämfört med samma period föregående år exklusive eventuella förvärv under perioderna, detta för ökad jämförelse över tid
Justerat bruttoresultat	Nettoomsättning med avdrag för direkta försäljningskostnader vilket är definierade som varukostnader, plattformsavgifter, royalty, licenser och avgift för betalhantering	Tydliggöra Bolagets bidrag som skall täcka fasta- och rörliga kostnader i verksamheten
Justerad bruttomarginal	Justerat bruttoresultat som en del av nettoomsättning	Mäta hur stor del av Bolagets nettoomsättning som blir kvar för att täcka fasta- och rörliga kostnader
EBITDA	Rörelseresultat före finansiella poster, skatter, avskrivningar och nedskrivningar	Mäta resultatet från den löpande verksamheten oberoende av materiella och immateriella tillgångars av- och nedskrivningar
Justerad EBITA	Resultat före räntor, skatt samt av- och nedskrivningar av förvärvsrelaterade tillgångar	Mäta resultatet från den löpande verksamheten oberoende av av- och nedskrivning av förvärvsrelaterade tillgångar
Justerad EBITA-marginal	Justerad EBITA som en del av nettoomsättning	Tydliggöra Bolagets lönsamhet genererat av den löpande verksamheten. Underlättar jämförelsen av lönsamhet mellan olika bolag och branscher
EBIT-marginal	EBIT som en del av nettoomsättning	Visar hur stor andel av omsättning som blir kvar efter rörelsens samtliga kostnader och som kan disponeras till andra ändamål

FORTSÄTTNING. >>

Forts. Nyckeltal – Definitioner

Finansiella Nyckeltal	Definition	Motivering för användare
Nettokassa (-) /skuld (+)	Räntebärande skulder minus räntebärande fordringar och likvida medel	Visar bolagets totala skuldsättning
Rörelsekapital	Omsättningstillgångar exklusive likvida medel minskat med leverantörsskulder och upplupna kostnader samt förutbetalda intäkter	Tydliggör hur mycket kapital som behövs för att finansiera den löpande verksamheten
Soliditet	Eget kapital som del av totala tillgångar	Tydliggör Bolagets kapitalstruktur och därav bolagets finansiella styrka
Resultat per aktie före utspädning	Periodens resultat efter skatt hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier under perioden	Tydliggör aktieägarnas resultat per aktie före utspädning
Resultat per aktie efter utspädning	Periodens resultat efter skatt hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier justerat för effekterna av alla potentiella stamaktier som ger upphov till utspädningseffekt under perioden	Tydliggör aktieägarnas resultat per aktie efter utspädning
Årligen återkommande intäkter (ARR)	Årliga återkommande intäkter i MSEK. Innebär förväntade årliga intäkter baserat på lojaliteten hos befintlig kundbas. ARR från B2C-månatliga abonnemang beräknas som ARPPU multiplicerat med antalet betalande prenumeranter för innevarande månad multiplicerat med 12. ARR från B2C-årsabonnemang beräknas genom periodisering av årsintäkten över kommande 12 månaderna där ARPPU (omräknat till per månad) multiplicerat antalet betalande prenumeranter för olika köptillfälleskohorter för den innevarande månaden multiplicerat med 12. ARR från B2B beräknas utifrån måntaglig återkommande intäkter (MRR). MRR fastställs månadsvis genom att periodisera historiska licensförsäljningar över licensperioden. För varje kvartal beräknas ett genomsnitt av MRR baserat på de månader som ingår i perioden. Detta genomsnittliga MRR multipliceras sedan med 12 för att få fram Årligen återkommande intäkter (ARR).	Tydliggör Bolagets återkommande intäkter på årsbasis
ARPU	Average Revenue Per User = genomsnittlig intäkt per användare. Priset en kund betalar exklusive moms.	Tydliggöra vilka intäkter bolaget har för varje prenumerant varje månad

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som bolaget står inför.

Underskrifter av rapporten

Göteborg, 21 november 2024

Björn Bengtsson
Ordförande

Richard Sandenskog
Styrelseledamot

Peter Grytterhielm
Styrelseledamot

Carl Kinell
Styrelseledamot

Andrea Carr
Styrelseledamot

Jonas Mårtensson
Verkställande direktör

Finansiell Kalender

Delårsrapport Q3 2024 jul–sep 22 nov

Bokslutskommuniké, Q4 2024 28 feb 2025

Kontakt

För ytterligare information, kontakta:

VD, Jonas Mårtensson

+46 72-970 70 84

jonas@hejalbert.se

Denna information är sådan information som eEducation Albert är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning.

Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 november 2024 kl. 07.30.

Granskning

Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer