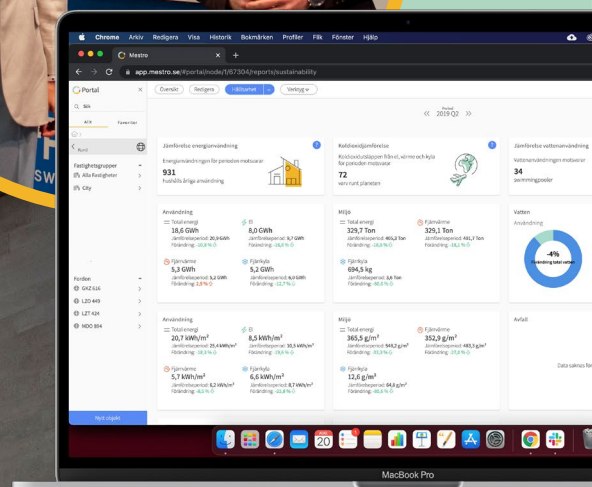
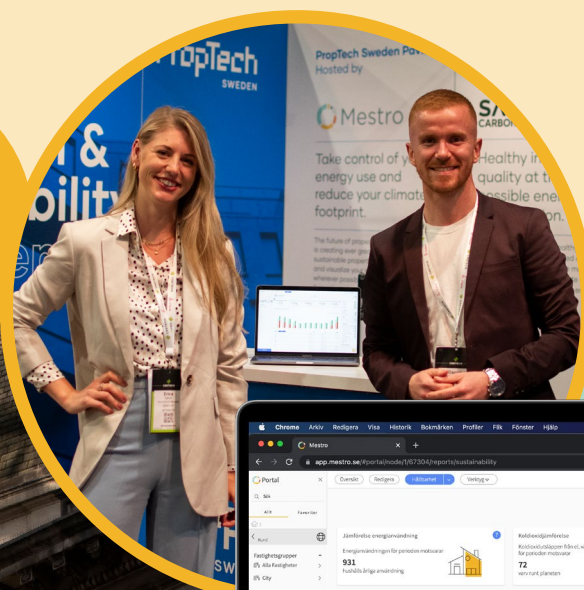


MESTRO DELÅRSRAPPORT

Kvartalsrapport Q1 | Januari-Mars 2022



Sammanfattning

Första kvartalet 1 januari – 31 mars 2022

- **Nettoomsättningen** uppgick till 5 532 (4 363) tkr, vilket är en ökning med 27 (1)%.
- **Rörelseresultatet** uppgick till -4 220 (-2 285) tkr.
- **EBITDA** uppgick till -3 438 (-1 771) tkr.
- **Kvartalets resultat** uppgick till -4 255 (-2 294) tkr och resultat per aktie uppgick till -0,48 (-0,34) kronor.
- **Likvida medel** uppgick per 31 mars 2022 till 31 793 (4 345) tkr.
- **Contracted annual recurring revenue (CARR)** uppgick till 21 077 tkr per 31 mars 2022, vilket är en ökning med 24% sedan 31 mars 2021 och en ökning med 15% sedan 31 december 2021.
- **Churn rate**, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under första kvartalet till 0 (0,9)%.
- **Nyför säljningen** under kvartalet uppgick till 3 696 (1 181) tkr, vilket är en ökning med 213 (3)% jämfört med samma period föregående år.

Viktiga händelser under kvartalet

- Under kvartalet vann Mestro upphandlingen för Malmö Stad. Kontraktsvärdet beräknas uppgå till cirka 5,8 MSEK över 6 år, varav 3,5 MSEK är abonnemangsintäkter. Beskedet från Malmö Stad visar att Mestro har rätt produkt för de stora kommunala fastighetsägarna och innebär en stor tillväxtpotential i ett marknadssegment som Mestro tidigare inte fokuserat på.
- Mestro tecknade i februari ett ramavtal med Heimstaden Group. Intentionen med ramavtalet är att förenkla leverans av Bolagets produktsvit till samtliga av koncernens marknader. I dagsläget nyttjas Mestros tjänster i tre av Heimstadens tio europeiska landsorganisationer.
- Mestro fortsätter att växa i Danmark. Utöver Heimstaden Danmark som anslöt sig till Mestro i januari, tecknade Mestro under kvartalet även avtal med Keystone och ett ramavtal med CapMan. Keystone förvaltar primärt bostadsfastigheter i flera av Danmarks större städer åt namnkunniga bolag inom den danska fastighetssfären och avtalet innebär en årlig abonnemangsintäkt om ca 210 TSEK. Under mars tecknade Mestro även ett ramavtal med Capman Real Estate Oy. Ramavtalet innebär att Mestros produkter implementeras på den svenska, danska och norska marknaden. De årliga abonnemangsintäkterna för CapMans bestånd beräknas uppgå till cirka 210 tkr i Danmark och möjliggör totalt 300 tkr vid implementation i Sverige och Norge.

Viktiga händelser efter periodens utgång

- Styrelsen utsåg i april 2022 Kristin Berg till VD som tillträder tjänsten den 1 augusti 2022. Gustav Stenbeck kommer att i samband med att Kristin Berg tillträder, övergå till en rådgivande roll med primärt fokus på att stötta Mestro i Europaexpansionen.

Resultatutveckling i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-01-01 2022-03-31	2021-01-01 2021-03-31	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	5 532	4 363	20 103
Nettoomsättningstillväxt, %	27%	1%	6%
Rörelseresultat	-4 220	-2 284	-8 562
EBITDA	-3 438	-1 771	-5 687
EBITDA-marginal, %	-62%	-41%	-28%
Periodens resultat	-4 255	-2 294	-8 661
Kassa och bank	31 793	4 345	34 146
Andel repetitiva intäkter	83%	89%	82%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	21 077	16 930	18 356
Tillväxt CARR, %	24%	12%	21%
Churn rate, %	0,0%	0,9%	0,9%
Nyför säljning	3 696	1 181	7 675
Tillväxt nyför säljning, %	213%	3%	45%



Gustav Stenbeck
VD på Mestro

VD har ordet

- En mycket bra inledning på 2022,
med ökad omsättning och en stark utveckling av orderboken

Mestro är Nordens ledande bolag för fastighetskunder som vill bilda sig en bättre uppfattning om hur deras utsläpp, förbrukning och kostnader utvecklas över tid. Vårt motto "Spend less energy" är starkt kopplat till att vi inte bara gör våra kunder mer hållbara och mer energieffektiva, vi gör dem dessutom mer produktiva då vår mjukvara förenklar deras vardag.

Vi har medvetet, över tid byggt Mestro och vår svit av SaaS-programvaror, för att dra fördel av tre tydliga makrotrender:

Ökande energipriser. Under årets första fyra månader har spotpriset på nordiska elbörsen Nordpool legat drygt 30% högre än årsgenomsnittet 2021 för elområde SE4 (södra Sverige) och SE3 (mellansverige). Det är en ökning från redan höga nivåer. Spotpriserna för 2021 för SE3 och SE4 var i sin tur 75% dyrare än helåret 2020. Trenden är densamma i hela Europa där priser för samtliga energislag gått upp kraftigt, vilket även gynnar vår påbörjade expansion utanför Norden.

Hållbarhet som marknadskraft. Den accelererande trenden kring hållbarhet och i synnerhet CO2-reduktion har blivit en kritisk fråga i allt fler branscher. I fastighetsbranschen finns stor potential att öka energieffektiviteten och alltför fastighetsbolag lyfter fram hållbarhet som centralt fokusområde kommande år. Därtill har regelverken blivit mer omfattande. Vid årsskiftet 2021/2022 så trädde de första delarna av EUs taxonomi för hållbara investeringar i kraft. Lagstiftningen är utformad för att investerare på ett enkelt sätt ska kunna styra kapital till mer hållbara investeringar. Det ställs högre krav på mätning och rapportering vilket är precis vad Mestro hjälper sina kunder med.

Digitalisering av fastigheter. Digitalisering i fastighetsbranschen har historiskt sett gått långsamt relativt andra branscher. Investeringsviljan i nya lösningar ökar dock i takt med att användandet av digitala lösningar, ökade rapporteringskrav och högre energipriser. Detta får gynnsamma effekter för Mestro då fastighetsägare på hela den europeiska marknaden ställer om för att kunna möta marknadens krav på hållbarhet och för att hålla energikostnaderna nere, vilket är kärnan i Mestros produktsvit.

Mestro är perfekt positionerat för att kapitalisera på samtliga dessa tre makrotrender, samtidigt som förändringstakten inom alla tre tydligt har accelererat. De investeringar i verksamheten vi gjort efter noteringen på Nasdaq First North Growth Market i december 2021 har givit tydlig avkastning under första kvartalet 2022.

Bolagets nyförsäljning uppgick till 3,7 mkr (1,2 mkr Q1 2021), en ökning med 213%. Ett urval av nya kunder som tillkom under första kvartalet var Malmö Stad, Heimstaden Danmark, Prologis, Keystone samt ramavtal med CapMan i Norden.

Bolagets CARR uppgick till 21,1 mkr per 31 mars 2022, vilket är en ökning med 24% sedan 31 mars 2021 och en ökning med 15% sedan 31 december 2021. Den ökade tillväxttakten i bolagets CARR som vi ser under första kvartalet visar att vi fått upp farten vilket bådär gott inför framtiden.

Bolagets omsättning uppgick till 5,5 mkr (4,4 mkr Q1 2021), en ökning med 27%. Anledningen att omsättningen inte ökat i samma takt som nyförsäljningen och CARR är att vi periodiserar abonnemangsinträder över 12 månader.

Rörelseresultatet uppgick till -4,3 mkr (-2,3 mkr för Q1 2021). Bolaget har investerat i att accelerera tillväxten på befintliga och nytillkomna marknader och förlusten ligger i linje med den plan vi lagt för bolagets fortsatta expansion. Bolagets finansiella ställning är fortsatt stark - kassan uppgick till 31,8 mkr vid slutet av Q1.

Med stöd av de tre makrotrenderna ser vi ett starkt underliggande tryck i marknaden och Mestro kommer fortsätta investera i tillväxt inom både befintliga och nya kundsegment på både befintliga och nya marknader då vi sett tydlig utveckling av de förstärkningar av bolaget som redan gjorts. Vi ser med tillförsikt fram emot den energieffektiva framtiden och står starkt positionerade att ta både Mestro och våra kunder dit.

Stockholm 2022-05-11

Gustav Stenbeck

Verkställande Direktör, 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 över 10 miljoner energivärden varje dygn och har sedan bolagets start 2005 byggt upp en databas med väldigt stora datamängder. Med hjälp av artificiell intelligens och maskininläring struktureras och analyseras datan automatiskt för att därefter i realtid presenteras genom lättförståeliga rapporter till Mestros kunder. Genom att ytterligare utnyttja den datamängd som Bolaget samlat in, kan Mestro tillhandahålla bättre analyser och prediktiva algoritmer. Detta tillsammans med vidare produktutveckling gör att Mestro i en framtid har möjlighet att möjliggöra en helt automatiserad energioptimering av hela fastighetsbestånd. För fastighetsägarna skulle detta innebära att deras fastigheter hela tiden optimeras av en algoritm som löpande tar hänsyn till en stor mängd parametrar som historik, väderprognoser, jämförbara fastigheter, etc.

Mestro erbjuder en modulariserad SaaS-tjänst som anpassas efter kundens specifika behov. Bolaget erbjuder moduler inom kostnadskontroll, analys och hållbarhetsrapportering. Inom tjänsten kan även rapporter skapas för de

certifieringssystem kunden använder för sina fastigheter, exempelvis BREEAM, LEED, och GRESB.

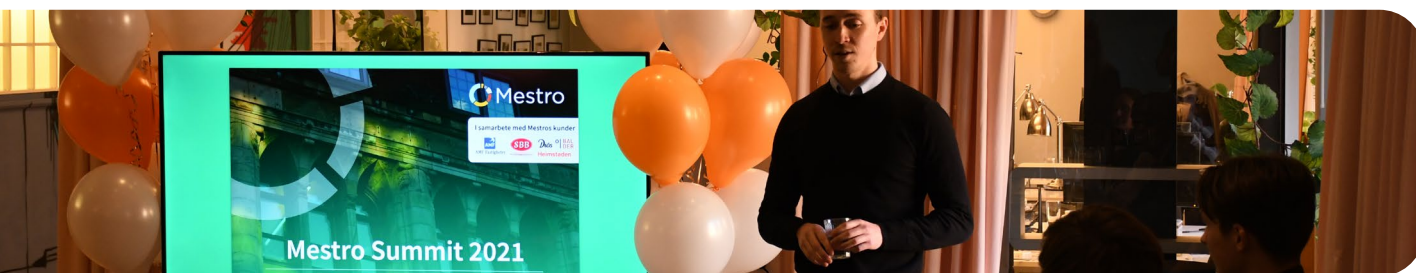
Affärsmodellen inbegriper intäkter från abonnemang, uppställning/implementering samt tillhörande tjänster. Intäkterna består främst av de årliga abonnemangen kopplade till Mestros plattform (SaaS-intäkter). Abonnemangen löper vanligtvis på tolv månader och faktureras i förskott och står generellt sett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

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

Direktförsäljning är den främsta försäljningskanalen för Mestros produkter. Mestro bearbetar potentiella kunder genom en blandning av aktiv marknadsbearbetning, telefonförsäljning, marknadsföring som driver trafik till Bolagets kanaler (s.k. inbound-försäljning) och inte minst 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 och Nederländerna och Bolaget ska nu fortsätta växa i dessa länder såväl som till andra geografiska marknader, primärt i Europa.



I april släpptes Mestro Summit - ett av bolagets initiativ till att mer transparent dela med sig av sin data.

Kort om Mestro (forts)

STRATEGI

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

Organisk tillväxt

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

Geografisk expansion

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

Öka försäljningen mot befintliga kunder

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

Tillgodose ökade och nya behov drivna av lagstiftning

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

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

Kapitalisera på insamlad data

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

Fortsatt utveckling av plattformen och nya produkter

Mestro har kontinuerligt investerat i utvecklingen av plattformen och framtagandet av nya produkter utefter 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 kunderbjudande genom externa aktörer

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

Förvärv

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



Förvaltning och finansiell översikt

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

BOLAGSINFORMATION

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

BOLAGSSTRUKTUR

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

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

VIKTIGA HÄNDELSER UNDER RAPPORTPERIODEN

Mestro vinner upphandling från Malmö Stad

Den 4 februari 2022 fick Mestro ett preliminärt tilldelningsbeslut i en upphandling som utförts av Malmö Stad, vilket vann laga kraft i mars 2022. Kontraktsvärdet beräknas uppgå till cirka 5,8 MSEK över 6 år, varav 3,5 MSEK är abonnemangsinträder. Beskedet från Malmö Stad visar att Mestro har rätt produkt för de stora kommunala fastighetsägarna och innebär en stor tillväxtpotential i ett marknadssegment som Mestro tidigare inte fokuserat på. Intäkter beräknas kunna påbörja att tas från och med andra halvan av 2022 och framåt.

Ramavtal med Heimstaden Group

Den 8 februari 2022 offentliggjorde Mestro att Bolaget tecknat ett ramavtal med Heimstaden Group. Intentionen med ramavtalet är att förenkla leverans av Bolagets produktvit till samtliga av koncernens marknader. I dagsläget nyttjas Mestros tjänster i tre av Heimstadens tio europeiska landsorganisationer. Ramavtalet är av strategisk vikt för Mestro, som får möjligheten att expandera geografiskt med Heimstaden.

Mestro växer i Danmark

Mestro fortsätter att växa i Danmark. Utöver Heimstaden som anslöt sig till Mestro i januari, tecknade Mestro under kvartalet även avtal med Keystone ("Keystone") och CapMan. Keystone förvaltar primärt bostadsfastigheter i flera av

Danmarks större städer åt namnkunniga bolag inom den danska fastighetssfären, såsom CapMan, Europa Capital och LaSalle Investment Management. Avtalet med Keystone innebär en årlig abonnemangsinträkt om ca 210 TSEK.

Mestro tecknade under mars ett ramavtal med CapMan Real Estate Oy ("CapMan"). I samband med att ramavtalet tecknades implementerades Mestros produkter i CapMans fastigheter på den svenska, norska samt danska marknaden. De årliga abonnemangsinträktarna i dessa länder beräknas uppgå till cirka 300 TSEK. Mestro och CapMan har sedan en tid tillbaka haft ett pilotprojekt i Sverige, Norge och Danmark och nu har CapMan valt att gå vidare och teckna ett ramavtal.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

Kristin Berg ny VD i Mestro

Styrelsen utsåg i april 2022 Kristin Berg till VD som tillträder tjänsten den 1 augusti 2022. Gustav Stenbeck kommer i samband med att Kristin Berg tillträder, övergå till en rådgivande roll med primärt fokus på att stötta Mestro i dess Europaexpansion.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING

Nettoomsättningen uppgick under perioden januari-mars 2022 (2021) ("perioden", "kvartalet") till 5 532 (4 363) tkr, vilket motsvarar en ökning om 27 (1) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -2 876 (-1 270) tkr. Ökningen härrör främst från ökade konsultkostnader för bland annat styrelseledamöter (se *Not 3 Transaktioner med närstående*), men även till följd av högre kostnader för större datautrymme och kostnader som uppstår till följd av en större organisation. Kostnader som inte förekom under samma period föregående år är styrelsearvoden och börsrelaterade kostnader och dessa uppgick under perioden till totalt 275 tkr.

Personalkostnaderna uppgår till -6 879 (-5 469) tkr och har ökat med 26 procent jämfört med samma period föregående år, till följd av fler antal anställda. Antal anställda vid periodens utgång var 36 (30) stycken.

Finansiella poster uppgick till -35 (-10) tkr och bestod främst av räntekostnader för externa lån. Ökningen mellan åren förklaras av att Bolaget i juni 2021 tog upp två nya lån om totalt 2 440 tkr.

Periodens resultat uppgick till -4 255 (-2 294) tkr. Det negativa resultatet förklaras av Bolagets sedan tidigare planerade satsningar på ökad tillväxt, vilket påverkar investeringarna i personal, system, m.m.

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Bolaget balanserar utgifter för utvecklingsarbeten och under första kvartalet har 2 291 tkr investerats i nya och befintliga applikationer och plattformar. Under samma period 2021 investerades 1 126 tkr. Ökningen förklaras av nya projekt inom exempelvis robotutveckling samt en ökad grad av externa konsulter.

Under kvartalet har totalt 353 (92) tkr amorterats på externa lån. Ökningen jämfört med föregående år förklaras av att nya lån togs upp under juni 2021 och amortering på ett av de nya lånen påbörjades i januari 2022.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter uppgår till 13 915 (10 424) tkr, varav 11 834 (8 589) kr avser förutbetalda abonnemangsintäkter. Övriga upplupna kostnader avser främst semesterlöner och sociala avgifter.

KOMMENTARER TILL FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 31 793 (4 345) tkr. Ökningen förklaras huvudsakligen av den nyemission som genomfördes i december 2021.

Räntebärande skulder uppgick till 2 661 (778) tkr. Som nämnts under kommentarerna till balansräkningen togs nya banklån upp i juni 2021 om totalt 2 440 tkr, vilket förklarar skillnaden.

Delårsrapporten har upprättats med antagandet om fortsatt drift med beaktande av Bolagets nuvarande verksamhet, aktiviteter de kommande tolv månaderna och befintliga likvida medel. Det kan däremot inte uteslutas att Bolaget kan behöva eller vilja inhämta kapital hos befintliga aktieägare för expansion av verksamheten. Detta kan komma att ske via exempelvis nyemissioner eller upptagande av lån.

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under första kvartalet till 383 (-1 654) tkr. Anledningen till att kassaflödet är positivt under januari-mars 2022 är inbetalningar från de ovanligt stora kundfordringarna per 31 december 2021. Nettoförändring i rörelsekapitalet uppgick till 3 857 (127) tkr.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna och uppgår till -2 383 (-1 143) tkr.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -353 (-92) tkr och avser amorteringar på externa banklån.

Totalt kassaflöde under perioden uppgick till -2 353 (-2 889) tkr.

KOMMENTARER TILL VÄSENTLIGA NYCKELTAL**Nettoomsättning**

Nettoomsättningen uppgick perioden till 5 532 (4 363) tkr, vilket motsvarar en ökning om 27 (1) procent. Ökningen är enligt förväntan och beror bland annat på en ökad försäljningstillväxt under 2021.

Repetitiva intäkter stod för 83 (89) procent av nettoomsättningen under första kvartalet 2022. Uppsättning och implementering stod för 704 tkr av nettoomsättningen och ska jämföras med 455 tkr under samma period 2021.

Nyför säljning

Nyför säljningen under perioden uppgick till 3 696 (1 181) tkr vilket är en ökning med 213 (3) procent jämfört med föregående år. Tillväxten förklaras av flera större vunna affärer under första kvartalet 2022.

Contracted annual recurring revenue (CARR) och churn

CARR:en uppgick per 31 mars 2022 (2021) till 21 077 (16 930) tkr, vilket är en tillväxt om 24 procent jämfört med samma period föregående år. Tillväxten sedan 31 december 2021 uppgick till 15 procent.

Under årets första kvartal förekom ingen churn, varför churn rate uppgick till 0 procent. Churn rate under samma period föregående år uppgick till 0,9 procent och avsåg hela 2021 års churn.

AKTIEÄGARSTRUKTUR

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

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

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel aktier och röster, %
RP Ventures AB	1 429 140	16,08%
Aktiebolaget Företagsledare Rego	1 200 000	13,50%
Magnus Astner	895 000	10,07%
Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB	894 740	10,07%
Anders Palmgren, privat och via bolag	278 492	3,13%
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	209 767	2,36%
Johan Stern	200 000	2,25%
Nordea Livförsäkring Sverige AB	183 880	2,07%
Pong AB	168 065	1,89%
Beijer Ventures AB	157 907	1,78%
Övriga aktieägare	3 270 342	36,80%
TOTALT	8 887 333	100,0%

Resultaträkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	Not	2022-01-01 2022-03-31	2021-01-01 2021-03-31	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	2	5 532	4 363	20 103
Aktiverat arbete för egen räkning		1 036	832	3 605
Övriga rörelseintäkter		4	5	58
		6 572	5 200	23 766
Rörelsens kostnader				
Dataimport		-253	-228	-894
Övriga externa kostnader	3	-2 876	-1 270	-7 267
Personalkostnader		-6 879	-5 469	-21 263
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-782	-513	-2 875
Övriga rörelsekostnader		-2	-4	-29
		-10 792	-7 484	-32 328
RÖRELSERESULTAT		-4 220	-2 284	-8 562
Resultat från finansiella poster				
Räntekostnader och liknande resultatposter		-35	-10	-99
		-35	-10	-99
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-4 255	-2 294	-8 661
RESULTAT FÖRE SKATT		-4 255	-2 294	-8 661
PERIODENS RESULTAT		-4 255	-2 294	-8 661
Resultat per aktie				
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		-0,48	-0,34	-1,24

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	16 587	13 788	15 077
	16 587	13 788	15 077
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	147	147	147
Fordringar hos koncernföretag	337	116	245
	484	263	391
Summa anläggningstillgångar	17 071	14 051	15 469
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	1 735	3 682	7 444
Övriga fordringar	299	65	65
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 017	459	1 110
	3 051	4 206	8 619
Kassa och bank	31 793	4 345	34 146
Summa omsättningstillgångar	34 844	8 551	42 765
SUMMA TILLGÅNGAR	51 915	22 602	58 234

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	889	678	889
Fond för utvecklingsutgifter	12 587	9 789	11 078
	13 476	10 467	11 967
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	68 646	33 950	68 646
Balanserad vinst eller förlust	-45 335	-33 876	-35 165
Årets resultat	-4 255	-2 294	-8 661
	19 056	-2 220	24 819
Summa eget kapital	32 532	8 247	36 787
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 349	260	1 446
Summa långfristiga skulder	1 349	260	1 446
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 312	519	1 568
Leverantörsskulder	1 613	559	1 493
Aktuella skatteskulder	142	199	287
Övriga skulder	1 052	2 395	1 654
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	13 915	10 424	14 999
Summa kortfristiga skulder	18 034	14 096	20 001
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	51 915	22 602	58 234

Förändringar i eget kapital

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-01-01 2022-03-31	2021-01-01 2021-03-31	2021-01-01 2021-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	36 787	10 541	10 541
Nyemission december 2021:	-	-	-
Ökning aktiekapital	-	-	211
Ökning överkursfond	-	-	39 790
Emissionskostnader	-	-	-5 094
Periodens resultat	-4 255	-2 294	-8 661
Eget kapital vid periodens utgång	32 532	8 247	36 787

Kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-01-01 2022-03-31	2021-01-01 2021-03-31	2021-01-01 2021-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten	383	-1 654	-5 738
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-2 291	-1 126	-4 773
Investeringar i dotterbolag	-	-	-
Lämnade lån till dotterbolag	-92	-17	-146
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 383	-1 143	-4 919
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	-	-	40 000
Emissionskostnader	-	-	-4 574
Upptagna lån	-	-	2 440
Amortering av lån	-353	-92	-297
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-353	-92	37 568
Ökning/minskning av likvida medel	-2 353	-2 889	26 911
Likvida medel vid årets början 1)	34 146	7 234	7 234
Likvida medel vid årets slut 1)	31 793	4 345	34 146

1) Likvida medel motsvarar kassa och bank.

Nyckeltal

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-01-01 2022-03-31	2021-01-01 2021-03-31	2021-01-01 2021-12-31
RESULTAT			
Nettomsättning	5 532	4 363	20 103
Nettomsättningstillväxt, %	27%	1%	6%
Repetitiva intäkter	4 603	3 866	16 582
Andel repetitiva intäkter, %	83%	89%	82%
Rörelseresultat	-4 220	-2 284	-8 562
EBITDA	-3 438	-1 771	-5 687
EBITDA-marginal, %	-62%	-41%	-28%
Periodens resultat	-4 255	-2 294	-8 661
FINANSIELL STÄLLNING			
Kassa och bank	31 793	4 345	34 146
Balansomslutning	51 915	22 602	58 234
Nettoskuld	-29 132	-3 567	-31 132
Soliditet (%)	63%	36%	63%
Kassaflöde från löpande verksamhet	383	-1 654	-5 738
FÖRSÄLJNING OCH KONTRAKTERADE INTÄKTER			
Contracted annual recurring revenue (CARR), per bokslutsdagen	21 077	16 930	18 356
Tillväxt CARR, %	24%	12%	21%
Churn rate, %	0%	0,9%	0,9%
Ny försäljning	3 696	1 181	7 675
Tillväxt ny försäljning, %	213%	3%	45%
AKTIER			
Antal utestående aktier	8 887 333	6 782 070	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (före utspädning)	8 887 330	6 782 070	6 957 508
Genomsnittligt antal aktier (efter utspädning)**	9 487 170	7 381 910	7 557 348
NYCKELTAL PER AKTIE			
Resultat per aktie, kronor**	-0,48	-0,34	-1,24
ANSTÄLLDA			
Medelantal anställda	36	31	38
Antal anställda vid periodens slut	36	30	33

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

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

Noter

Not 1 Redovisningsprinciper

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

Not 2 Intäkter

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-01-01 2022-03-31	2021-01-01 2021-03-31	2021-01-01 2021-12-31
I nettoomsättningen ingår:			
Abonnemangsintäkter	4 603	3 866	16 582
Uppsättning och implementering	702	305	2 459
Tjänsteintäkter	102	87	829
Övrigt	125	105	233
Totalt	5 532	4 363	20 103
Varav repetitiva intäkter	4 603	3 866	16 582
Varav repetitiva intäkter, %	83%	89%	82%

Not 3 Transaktioner med närstående

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

Inköp och försäljning inom koncernen

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

Styrelsearvoden

Under första kvartalet 2022 (2021) har det utgått totalt 169 (0) tkr i styrelsearvoden.

Köp av tjänster

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

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-01-01 2022-01-31	2021-01-01 2021-03-31	2021-01-01 2021-12-31
Rikard Östberg, ordförande	281	-	455
Johan Bäcke, ledamot	128	64	444
Johan Stakeberg, ledamot	240	-	443
Anders Palmgren, ledamot	8	-	-
Totalt	657	64	1 342

Denna delårsrapport har inte granskats av Bolagets revisor.

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

Stockholm den 11 maj 2022

Gustav Stenbeck
VD

Rikard Östberg
Styrelseordförande

Johan Bäcké

Alexandra Kulldorff

Anders Palmgren

Carolina Wachtmeister

Johan Stakeberg

FINANSIELL KALENDER

Årsstämma 2022	18 maj 2022
Delårsrapport Q2 2022	18 augusti 2022
Delårsrapport Q3 2022	10 November 2022

Samtliga rapporter publiceras på Mestros hemsida:

<https://mestro.com/sv/investerare/investera/finansiella-rapporter/>

KONTAKTINFORMATION

För ytterligare information,
vänligen kontakta:

ir@mestro.se

MESTRO AB

Org.nr: 556679-4649

Post- och besöksadress: Kungsgatan 10,
111 43 Stockholm

08-30 25 00 // mestro.se

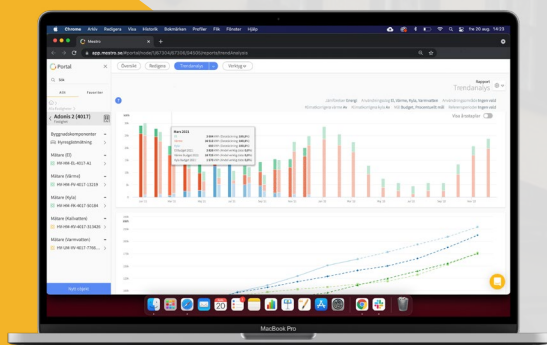
Gustav Stenbeck, CEO

gustav@mestro.se
+46(0)703-015140



Jenny Björk, CFO

jenny@mestro.se
+46(0)768-271029



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.

Nyförsäljning

Totala kontraktswärdet på nykundsförsäljning och merförsäljning till befintliga kunder under en viss period. Inkluderar totala årliga abonnemangsintäkter och engångsintäkter 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 abonnemangsintäkter. 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 nyförsäljning (%)

Procentuell ökning av nyförsäljning i förhållande till motsvarande period föregående år.

ORDLISTA

Abonnemangsintäkter

Intäkter för lease av 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.