

Andra kvartalet

Delårsrapport

315,1 mkr

Tillväxt

Nettoomsättning

11,0 mkr

Lönsamhet

Rörelseresultat (EBITA)

-3,2 mkr

Kassaflöde

Kassaflöde löpande verksamhet

April - juni

• Nettoomsättning	315,1 mkr (263,8)
• Bruttoresultat	60,6 mkr (51,5)
• EBITA	11,0 mkr (9,4)
• Justerat nettoresultat	9,2 mkr (7,2)
• Kassaflöde (löpande verksamheten)	-3,2 mkr (-13,0)

Januari - juni

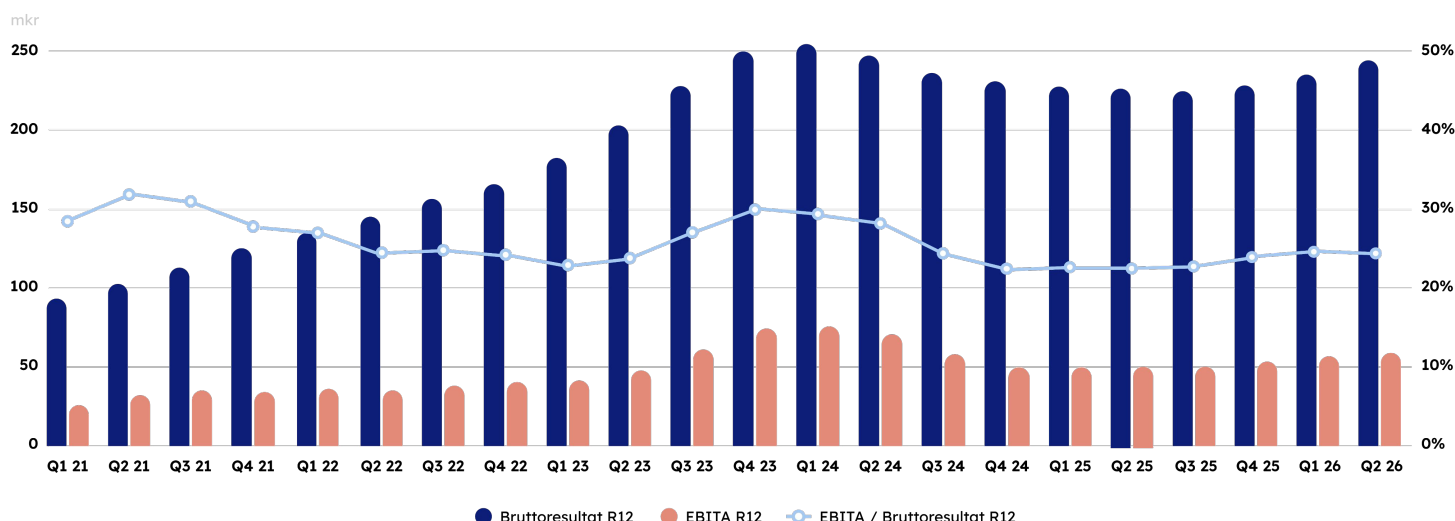
• Nettoomsättning	629,8 mkr (546,0)
• Bruttoresultat	120,8 mkr (105,3)
• EBITA	24,5 mkr (20,1)
• Justerat nettoresultat	20,2 mkr (15,3)
• Kassaflöde (löpande verksamheten)	8,3 mkr (12,8)

Viktiga händelser under perioden

Under årsstämman 20 april beslutades omval av Max Heger som styrelsens ordförande, och Markus Bjernvall och Pelle Pettersson som styrelseledamöter. Arash Hakimi har avböjt omval.

Under årsstämman beslutades att utdelning lämnas med 2,2 kr per aktie för räkenskapsåret 2025 (2,0 kr), vilket innebär en sammanlagd utdelning om cirka 36,5 mkr. Utdelningen betalas ut i två delar.

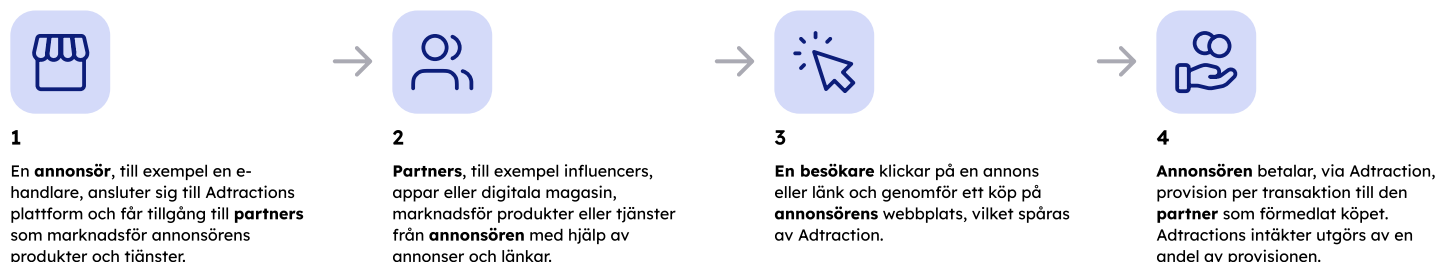
Under andra kvartalet slutfördes de viktigaste stegen i integrationen och migrationen av Affiliate Future.



Affärsmodell

Skalbar, prestationsbaserad marknadsföring

Adtraction driver en digital marknadsplats där köpsidan utgörs av annonsörer och säljsidan av partners. Annonssörer samarbetar med partners för att marknadsföra sina produkter eller tjänster online, och betalar provision via Adtraction när detta ger upphov till försäljning.



Riskfri betalningsmodell

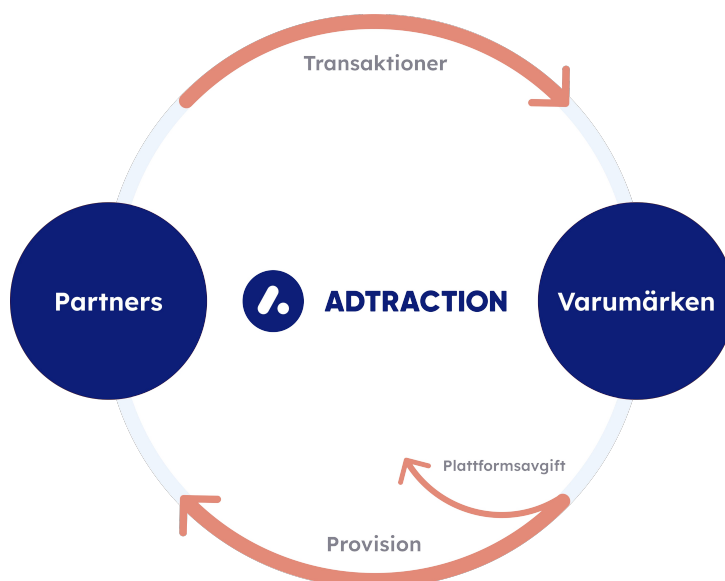
Affärsmodellen är prestationsbaserad, vilket innebär att en annonsör endast betalar ersättning till en partner när en faktisk transaktion, det vill säga ett köp eller annan värdeskapande händelse, har förmedlats. Detta kallas ofta CPA (Cost Per Action) och skiljer sig från traditionell marknadsföring där annonsören oftast tar risk genom fasta avgifter och utan garanterat resultat.

Adtraction tar i regel inga fasta avgifter såsom anslutnings- eller licensavgifter. Det är alltså möjligt för en annonsör att marknadsföra sina produkter eller

tjänster via Adtraction och endast betala efter att detta har resulterat i bekräftad försäljning.

Adtractions intäkter genereras ur den provision som annonsörer betalar partners via bolagets plattform.

Intäktsmodellen skapar en gemensam incitamentsstruktur för plattformens samtliga parter. Således har Adtraction starka incitament att ständigt skapa maximalt värde för såväl annonsörer som partners, vilket ger upphov till starka nätverkseffekter.



Tillväxt, lönsamhet och kassaflöden

Adtractions omsättning uppgick till 315,1 mkr och bruttoresultatet till 60,6 mkr under det andra kvartalet, en ökning med 19,5 respektive 17,7% jämfört med samma kvartal föregående år. Bruttoresultatet växer därmed för tredje kvartalet i rad. EBITA uppgick till 11,0 mkr och kassaflödet från den löpande verksamheten till -3,2 mkr.

Tillväxt

Kvartalets tillväxt kommer från båda våra vertikaler. E-handeln är stabil och växte med 13,3%. Det mest glädjande är att finans har vänt tillbaka till tillväxt på flera marknader, med en ökning av bruttoresultatet på 19,3%.

Sverige är motorn för både e-handel och finans. Vi ser också tillväxt i Norge, Finland, Tyskland, Nederländerna, Polen, Storbritannien och Italien, medan tillväxten är negativ i Danmark, Spanien, Schweiz och Frankrike. Totalt växer Norden med 19,8% och övriga Europa med 11,4%.

Lönsamhet

EBITA uppgick till 11,0 mkr, eller 14,4 mkr rensat för omstruktureringskostnader om 3,4 mkr. Dessa kostnader är hänförliga till organisationsförändringar i det danska tech-teamet och Affiliate Future.

EBITA-marginalen uppgick till 3,5%, och till 4,5% före omstruktureringskostnader. Motsvarande marginal i det andra kvartalet 2025 var 3,6%. Den operationella hävstången är alltså tydlig om man ser till marginalen före omstruktureringskostnader.

Vi hade extraordinära intäkter uppgående till 0,85 mkr under kvartalet (kopplade till Affiliate Future).

Omstruktureringskostnaderna uppgick till 3,4 mkr trots att vi guidade för 2 mkr. Det beror helt enkelt på en missbedömning från min sida. Vi står fast vid bedömningen att kostnaderna minskar med 2 mkr per kvartal till följd av omstruktureringen, allt annat lika. I samband med omstruktureringen har lönerna dock ökat med 0,4 mkr per kvartal i Storbritannien.

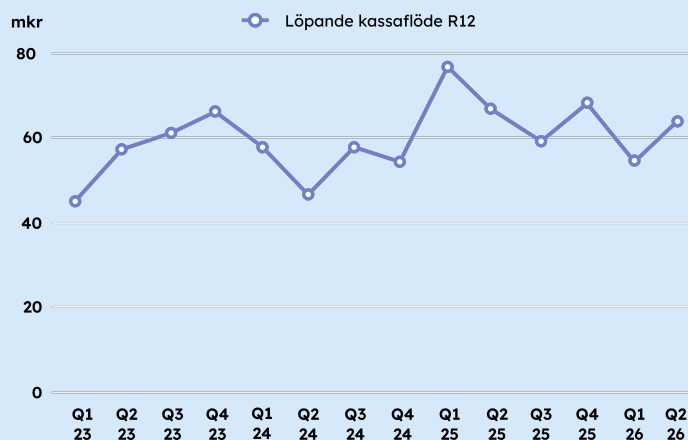
Nettoeffekten blir alltså en besparing på knappt 1,6 mkr per kvartal från och med det tredje kvartalet.

Adtraction arbetar mycket med olika AI-verktyg, både för utveckling och kommersiell verksamhet. Denna kostnad uppgår i skrivande stund till omkring 0,5 mkr per kvartal.

Kassaflöden

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -3,2 mkr i det säsongsmissigt svagare andra kvartalet, vilket förklaras av förändringar i rörelsekapitalet. Före förändringar i rörelsekapital uppgick kassaflödet till 11,0 mkr, i nivå med föregående år. Vi står finansiellt starkt med en kassa på 112 mkr och är fortsatt skuldfria.

Kassaflöden måste analyseras över en längre period. Grafen nedan visar Adtractions operativa kassaflöde rullande 12 månader sedan det första kvartalet 2023.



Bundler

Bundler fortsätter att göra fina affärer och bruttoresultatet växte med 233% i kvartalet. Bundler omsatte knappt 7 mkr med ett bruttoresultat på 1,7 mkr.

Vi har tidigare meddelat att Adtraction avser att öka sitt ägande i Bundler. Vi har nu förvärvat ytterligare 3% för 3 mkr och äger därmed 70% av bolaget.

Affiliate Future migration och integration

Under andra kvartalet slutförde vi de viktigaste stegen i integrationen av Affiliate Future. Vi har etablerat en ny brittisk organisation som samlar medarbetare från båda bolagen inom annonsör- och partnerhantering och även försäljning. Clare O'Reilly, som har varit hos Adtraction UK i fyra år, är ny Country Manager.

Migreringen av annonsörer och partners till Adtractions plattform inleddes i januari och är i allt väsentligt genomförd. Ett mindre antal annonsörer återstår och migreras under andra halvåret 2026, varefter Affiliate Futures plattform avvecklas.

Adtractions projekt

Vi har talat mycket om ny prissättning och servicenivåer. Vi har börjat arbeta enligt den strukturen och kommer att presentera allt på Adtraction.com, något försenat, under det tredje kvartalet.

Vi har också berättat om vår influencerplattform Iriz, som nu är under utrullning. Det kommer att ta tid att bygga upp Iriz, och vi förväntar oss inte någon betydande effekt under de närmaste kvartalen, men långsiktigt tror jag att Iriz kommer att vara mycket attraktivt för både annonsörer och influencers.

Vi arbetar löpande med vårt Fair Tracking-projekt. Det handlar huvudsakligen om att kompensera partners för försäljning som inte spåras på grund av annonsörens cookieinställningar. Partners intäkter har ökat med någon procent varje månad till följd av Fair Tracking och fortsätter att öka. Vår grundsyn är att Fair Tracking är bra för annonsörer också. Med rätt underlag kan de fatta rätt budgetallokeringsbeslut.

Reglering av konsumentkrediter i Sverige och EU

CCD2 står för Consumer Credit Directive 2, EU:s andra konsumentkreditdirektiv. Det trädde i kraft 19 november 2023, medlemsstaterna ska ha införlivat direktivet i nationell lagstiftning senast 20 november 2025, och reglerna ska tillämpas från 20 november 2026.

CCD2 kräver bl.a. att medlemsländerna inför tak för att förhindra överdrivna kreditkostnader. Det handlar om tak på antingen effektiv ränta (APR), räntesats, eller den totala kreditkostnaden. Direktivet föreskriver alltså att någon form av tak ska finnas, men överlåter till varje land att sätta den exakta nivån och metoden. Syftet är att motverka överskuldsättning och stoppa extremt dyra krediter. Direktivet föreskriver också bl.a.: Begränsningar i marknadsföring och reklam, skärpt kreditprövning och tydligare information till konsumenterna.

Vidare måste medlemsländerna se till att kreditgivare och kreditförmedlare genomgår en lämplig tillståndsprocess samt registreras. Man ska alltså inte kunna erbjuda konsumentkrediter utan att ha godkänts och finnas i ett register. Detta stänger ett kryphål där vissa aktörer (t.ex. BNPL och småkreditgivare) tidigare kunde verka mer oreglerat. I de flesta medlemsländer räcker det att förmedlare (och kreditgivare) antingen registreras i ett särskilt register eller får ett förenklat verksamhetstillstånd hos den behöriga myndigheten.

I flera länder är förändringarna relativt odramatiska. I Sverige genomförs mycket långtgående och enligt min uppfattning svårbegripliga förändringar.

Sverige har, i samband med och utöver CCD2, infört ett av EU:s strängaste aktörskrav genom att i praktiken kräva bank- eller kreditmarknadsbolagstillstånd, vilket går klart längre än direktivets miniminivå. Det är för mig mycket oklart varför. Problemet med EU är ju sällan att det föreligger för lite reglering.

Vissa förmedlare och konsumentkreditinstitut i Sverige skaffar en licens, medan andra aktörer anpassar verksamheten så att en licens inte behövs. Kommer kostnaderna att öka och skuldsättningen att minska till följd av den här lagen? Det tror jag verkligen inte. Minskad konkurrens och mer komplicerade regler gör att kostnaderna kommer att öka, och vem bär dessa kostnader till slut? Konsumenterna, såklart.

Det är naturligtvis svårt att säga vad som händer när regeringen mer eller mindre i blindo inför svepande förändringar i komplexa system. Jag förväntar mig att kreditvolymerna över tid kommer att fortsätta öka, men vi kan se sättningar enskilda kvartal.

Google

Google är en monopolist och kan bestämma vem som får köpa annonser. Google har beslutat att det krävs en viss typ av verifiering för att köpa vissa sökord. Dessa regler finns sedan flera år i många europeiska länder, och våra partners i dessa länder har kunnat fortsätta köpa annonser. Vissa partners får hjälp av Adtraction att erhålla erforderliga verifikationer, i andra fall har de själva löst problemet.

Vi förväntar oss en liknande utveckling i de nya marknader som omfattas av kravet. Jag tycker personligen att det är mycket märkligt att Google (monopolist) kan bestämma vem som får köpa annonser i Europa, men det är bara att anpassa sig, laga efter läge. Vi löser även detta, men återigen kan enskilda marknader möjligen påverkas negativt under enskilda kvartal.

En hyllning till partner marketing

Vi är stolta över att arbeta med partner marketing. Varför är vi det? Därför att vi tillför så mycket värde både till annonsörer och partners. Vår grundidé är mycket enkel:

Adtraction är ett ledande bolag inom partner marketing i Europa. Vi hjälper annonsörer att öka sin försäljning till en förutsägbar kostnad, samtidigt som vi gör det möjligt för partners (som äger sajter och appar) att tjäna pengar på sitt innehåll.

Vi ser fram emot att fortsätta utveckla vår affär och vår modell och framför allt att fortsätta växa med våra kunder och partners. Vi ser fram emot att fortsätta växa med nya annonsörer och partners. Vi ser fram emot att fortsätta erbjuda diversifierad kundanskaffning och ett sunt alternativ till Google och Meta.

Något om det tredje kvartalet 2026 och något om framtiden

Vi ser tvåsiffrig tillväxt i procent i inledningen av det tredje kvartalet. E-handeln känns stark och vi har ett fantastiskt momentum framför allt på den svenska finansmarknaden. Det finns fortfarande viss osäkerhet kring finansvertikalen. Det gör det alltid i någon mening, men det brukar lösa sig över tid. Adtractions ambition är tydlig: vi ska öka bruttoresultat, EBITA och kassaflöden.

Jag tror att vi behöver göra fler förvärv för att få till ordentlig fart på tillväxten i Europa. Det finns 2-3 bolag som är mycket intressanta för oss, och någon form av dialog pågår med samtliga dessa bolag.

Självklart finns det en osäkerhet kring värderingar och aktiemarknadens framtida utveckling, men jag tror att de flesta är överens om att partner marketing-bolag inte är övervärderade överlag (jag kommenterar härvidlag inte Adtractions värdering utan den generella värderingen av branschen). Jag har, om man så säger, aldrig hört någon prata om en partner marketing-bubbla.

Vi är alltså inställda på att göra förvärv när rätt möjlighet uppstår. När andra avvaktar och tvekar ska Adtraction vara det bolag som kliver fram och agerar.



Simon Gustafson
VD & grundare

Verksamhetens utveckling

Personal

Värdet för annonsörer och partners skapas och utvecklas genom nätverkseffekter. Det vore dock inte möjligt att skapa det värdet utan personalen.

Som arbetsgivare önskar Adtraction att erbjuda en arbetsplats som präglas av jämställdhet, mångfald och respekt för den enskilde medarbetaren.

Under andra kvartalet var personalstyrkan 133 vid kvartalets ingång och 123 anställda vid kvartalets utgång, med ett genomsnitt på 128 heltidstjänster under kvartalet.

- Kvinnor: 48% av det totala antalet anställda
- Män: 52% av det totala antalet anställda
- 17 nationaliteter
- Åldersintervall på 18-56 år med en snittålder på 34 år

Viktiga händelser under perioden

Under årsstämman 20 april beslutades omval av Max Heger som styrelsens ordförande, och Markus Bjernvall

och Pelle Pettersson som styrelseledamöter, samtliga för tiden intill slutet av årsstämman 2027. Arash Hakimi har avböjt omval.

Under årsstämman beslutades att utdelning lämnas med 2,2 kr per aktie för räkenskapsåret 2025 (2,0 kr), vilket innebär en sammanlagd utdelning om cirka 36,5 mkr. Utdelningen betalas ut i två delar, där första delen på 1,1 kr redan betalats ut.

Under andra kvartalet slutfördes de viktigaste stegen i integrationen av Affiliate Future. Adtraction har etablerat en ny brittisk organisation som samlar medarbetare från båda bolagen. Migreringen av annonsörer och partners till Adtractions plattform inleddes i januari och är i allt väsentligt genomförd. Ett mindre antal annonsörer återstår och migreras under andra halvåret 2026, varefter Affiliate Futures plattform avvecklas.

Viktiga händelser efter periodens slut

Inga viktiga händelser efter periodens slut.



Resultaträkning

TKR	Apr-jun 2026	Apr-jun 2025	Jan-jun 2026	Jan-jun 2025	2025
Nettoomsättning	315 084	263 755	629 807	546 001	1 187 063
Övriga rörelseintäkter	1 863	1 495	5 588	4 082	6 043
Summa intäkter	316 948	265 250	635 395	550 083	1 193 106
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-253 716	-211 537	-507 396	-439 131	-955 463
Övriga externa kostnader	-10 853	-9 813	-23 166	-20 468	-44 632
Personalkostnader	-40 947	-32 811	-78 902	-67 625	-134 861
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-82	-180	-324	-362	-719
Övriga rörelsekostnader	-337	-1 426	-1 087	-2 445	-3 764
Summa kostnader	-305 936	-255 766	-610 876	-530 032	-1 139 439
EBITA	11 012	9 484	24 518	20 051	53 667
Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar	-16 493	-17 409	-32 729	-35 206	-70 166
Rörelseresultat	-5 481	-7 925	-8 211	-15 155	-16 499
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i intresseföretag	498	-179	610	-179	-335
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	30	39	58	93	880
Räntekostnader och liknande resultatposter	-9	-14	-14	-44	-312
Summa finansiella poster	519	-154	654	-130	233
Resultat efter finansiella poster	-4 962	-8 079	-7 557	-15 285	-16 267
Resultat före skatt	-4 962	-8 079	-7 557	-15 285	-16 267
Skatt på periodens resultat	-2 606	-2 106	-5 261	-4 605	-11 884
Uppskjuten skatt	1 834	1 781	3 638	3 603	7 199
Periodens resultat	-5 734	-8 405	-9 180	-16 288	-20 951
Hänförligt till moderföretagets aktieägare	-5 544	-8 106	-8 846	-15 728	-19 936
Hänförligt till innehav utan bestämmande inflytande	-191	-299	-334	-559	-1 015

Balansräkning

TKR

30 jun 2026

30 jun 2025

31 dec 2025

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Kundrelationer	58 982	88 594	75 390
Goodwill	54 469	83 898	68 475
Summa immateriella anläggningstillgångar	113 451	172 492	143 865

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier	2 004	2 670	2 343
Summa materiella anläggningstillgångar	2 004	2 670	2 343

Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag	1 325	871	715
Andra långfristiga fordringar	18 385	21 379	21 428
Summa finansiella anläggningstillgångar	19 710	22 250	22 144
Summa anläggningstillgångar	135 165	197 411	168 352

Omsättningstillgångar

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar	68 581	60 844	105 120
Aktuella skattefordringar	3 415	1 161	2 105
Övriga fordringar	2 916	2 280	4 365
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	131 974	110 657	132 827
Summa kortfristiga fordringar	206 887	174 944	244 417

Kassa och bank

112 391

100 603

123 546

Summa omsättningstillgångar

319 278

275 547

367 964

SUMMA TILLGÅNGAR

454 444

472 958

536 316

Balansräkning

TKR	30 jun 2026	30 jun 2025	31 dec 2025
Eget kapital			
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare			
Aktiekapital	830	830	830
Övrigt tillskjutet kapital	264 774	264 774	264 774
Reserver	4 469	6 813	1 675
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	-87 522	-35 518	-56 912
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	182 551	236 899	210 368
Innehav utan bestämmande inflytande			
Innehav utan bestämmande inflytande	-842	1 180	725
Eget kapital hänförligt till minoritetsintresset	-842	1 180	725
Summa eget kapital	181 709	238 079	211 093
Avsättningar			
Avsättningar för uppskjuten skatt	13 103	19 275	16 483
Övriga avsättningar	0	0	0
Summa avsättningar	13 103	19 275	16 483
Kortfristiga skulder			
Förskott från kunder	8 963	7 386	8 489
Leverantörsskulder	3 937	2 751	5 759
Aktuella skatteskulder	7 805	5 414	6 902
Övriga skulder	12 214	11 032	25 531
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	226 712	189 020	262 059
Summa kortfristiga skulder	259 632	215 603	308 740
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	454 444	472 958	536 316

Kassaflödesanalys

TKR	Apr-jun 2026	Apr-jun 2025	Jan-jun 2026	Jan-jun 2025	2025
Den löpande verksamheten					
Resultat före finansiella poster	-5 481	-7 925	-8 211	-15 155	-16 499
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m	16 575	17 590	33 053	35 568	70 886
Betald skatt	-335	474	-5 668	-5 069	-11 736
Räntor	212	775	235	799	1 111
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	10 971	10 914	19 410	16 143	43 761
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändring långfristiga fordringar	16	0	16	-267	-179
Förändring kundfordringar	5 131	-8 577	36 538	41 066	20 737
Förändring av kortfristiga fordringar	-1 738	2 876	2 302	27 211	3 944
Förändring leverantörsskulder	-5 020	296	-1 822	-102	2 905
Förändring av kortfristiga skulder	-12 577	-18 495	-48 190	-71 298	-2 361
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 216	-12 986	8 255	12 753	68 808
Investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterföretag	-3 000	0	-3 000	0	-13 900
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	0	0	-33	-68
Investeringar i intresseföretag	0	-1 000	0	-1 000	-1 000
Försäljning av dotterföretag	3 797	850	3 797	850	596
Kassaflöde från investeringsverksamheten	797	-150	797	-183	-14 372
Finansieringsverksamheten					
Förändring långfristiga lån	-900	0	-900	0	0
Utbetald utdelning	-18 268	-16 607	-19 788	-16 732	-33 339
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-19 168	-16 607	-20 688	-16 732	-33 339
Periodens kassaflöde	-21 587	-29 743	-11 637	-4 162	21 096
Likvida medel vid periodens början					
Likvida medel vid periodens början	133 698	129 273	123 546	107 078	107 078
Kursdifferens i likvida medel					
Kursdifferens i likvida medel	281	1 073	482	-2 313	-4 628
Likvida medel vid periodens slut	112 391	100 603	112 391	100 603	123 546

Förändring eget kapital

TKR	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Annat EK inkl. årets res.	Minoritets- intresse	Total
Eget kapital 2024-12-31	830	264 774	12 224	-1 358	2 178	278 648
Utdelning				-33 214	-444	-33 659
Valutadiff vid omräkning av utl. Dotterföretag			-10 549	-2 404	8	-12 945
Periodens resultat				-19 936	-1 015	-20 951
Eget kapital 2025-12-31	830	264 774	1 675	-56 912	726	211 093
Utbetald utdelning				-18 268	-1 520	-19 788
Förvärv andelar i dotterföretag				-3 000		-3 000
Valutadiff vid omräkning av utl. Dotterföretag			2 793	-496	286	2 583
Periodens resultat				-8 846	-334	-9 180
Eget kapital 2026-06-30	830	264 774	4 469	-87 522	-842	181 709

Nyckeltal

MKR	Apr-jun 2026	Apr-jun 2025	Jan-jun 2026	Jan-jun 2025	2025
Nettoomsättning	315,1	263,8	629,8	546,0	1 187,1
Nettoomsättningstillväxt, %	19,5%	-4,7%	15,3%	-3,6%	-1,3%
Bruttoresultat	60,6	51,5	120,8	105,3	228,2
Bruttomarginal, %	19,2%	19,5%	19,2%	19,3%	19,2%
Tillväxt bruttoresultat, %	17,7%	-2,6%	14,8%	-4,1%	-1,1%
Bruttoresultat, e-handel	35,5	31,4	72,1	63,9	141,6
Tillväxt bruttoresultat, e-handel, %	13,3%	8,6%	12,8%	9,5%	8,2%
Bruttoresultat, finans	23,2	19,4	45,3	40,3	83,1
Tillväxt bruttoresultat, finans, %	19,3%	-17,9%	12,5%	-16,0%	-13,2%
Bruttoresultat, övrigt	1,9	0,7	3,4	1,1	3,4
Tillväxt bruttoresultat, övrigt, %	184,8%	154,6%	218,8%	-67,8%	-16,9%
EBITA	11,0	9,4	24,5	20,1	53,7
EBITA / Bruttoresultat	18,2%	18,3%	20,3%	19,0%	23,5%
EBITA-marginal, %	3,5%	3,6%	3,9%	3,7%	4,5%
Justerat nettoresultat	9,2	7,2	20,2	15,3	42,0
Justerat nettoresultat, %	2,9%	2,7%	3,2%	2,8%	3,5%
Justerat nettoresultat per aktie, SEK	0,55	0,43	1,22	0,92	2,53
Nettoresultat per aktie	-0,35	-0,51	-0,55	-0,98	-0,50
Nettoresultat per aktie efter utspädning	-0,35	-0,51	-0,55	-0,98	-0,50
Antal aktier vid periodens utgång (miljoner)	16,61	16,61	16,61	16,61	16,61
Genomsnittligt antal aktier under perioden (miljoner)	16,61	16,61	16,61	16,61	16,61
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3,2	-13,0	8,3	12,8	68,8
Nettokassa(+)/Nettoskuld(-)	112,4	100,6	112,4	100,6	123,5
Räntebärande skulder	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Geografisk fördelning av bruttoresultat, MKR	Apr-jun 2026	Apr-jun 2025	Jan-jun 2026	Jan-jun 2025	2025
Norden	46,2	38,6	90,4	78,9	171,1
Övriga Europa	14,4	12,9	30,4	26,4	57,0

Resultaträkning

TKR	Apr-jun 2026	Apr-jun 2025	Jan-jun 2026	Jan-jun 2025	2025
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 200	1 350	2 400	2 700	5 300
Summa intäkter	1 200	1 350	2 400	2 700	5 300
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-288	-448	-817	-937	-1 618
Personalkostnader	-817	-706	-1 651	-1 390	-2 820
Övriga rörelsekostnader	0	-1	0	-1	-1
Summa kostnader	-1 105	-1 154	-2 468	-2 328	-4 439
Rörelseresultat	95	196	-68	372	862
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i koncernföretag	35 000	25 246	35 000	25 246	25 246
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	0	0	0	0	31
Övriga räntekostnader och liknande resultatposter	-2	0	-2	0	0
Summa finansiella poster	34 998	25 247	34 998	25 247	25 278
Resultat efter finansiella poster	35 093	25 442	34 930	25 619	26 140
Bokslutsdispositioner	0	0	0	0	-224
Resultat före skatt	35 093	25 442	34 930	25 619	25 916
Skatt på periodens resultat	0	-40	26	-77	-138
Periodens resultat	35 093	25 402	34 956	25 542	25 777

Balansräkning

TKR 30 jun 2026 30 jun 2025 31 dec 2025

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i koncernföretag 341 352 341 352 341 352

Summa finansiella anläggningstillgångar 341 352 341 352 341 352

Summa anläggningstillgångar 341 352 341 352 341 352

Omsättningstillgångar

Kortfristiga fordringar

Fordringar hos koncernföretag 15 000 16 607 0

Övriga fordringar 0 5 6

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter 354 400 125

Summa kortfristiga fordringar 15 354 17 013 131

Kassa och bank 4 067 2 102 2 766

Summa omsättningstillgångar 19 421 19 114 2 896

SUMMA TILLGÅNGAR 360 773 360 466 344 248

Balansräkning

TKR 30 jun 2026 30 jun 2025 31 dec 2025

Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	830	830	830
Summa bundet eget kapital	830	830	830
Fritt eget kapital			
Fri överkursfond	169 813	169 813	169 813
Balanserad vinst eller förlust	153 932	163 030	146 423
Periodens resultat	34 956	25 542	25 777
Summa fritt eget kapital	358 701	358 384	342 012
Summa eget kapital	359 531	359 215	342 843
Obeskattade reserver	373	149	373
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	124	270	105
Aktuella skatteskulder	70	169	231
Övriga skulder	381	354	392
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	294	309	304
Summa kortfristiga skulder	868	1 102	1 032
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	360 773	360 466	344 248

Kassaflödesanalys

TKR	Apr-jun 2026	Apr-jun 2025	Jan-jun 2026	Jan-jun 2025	2025
Den löpande verksamheten					
Resultat före finansiella poster	95	196	-68	372	862
Betald skatt	-25	0	-135	0	0
Räntor	-2	0	-2	0	31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	67	196	-205	373	893
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet					
Förändring av kortfristiga fordringar	150	12	-223	-282	-7
Förändring av leverantörsskulder	-146	234	19	152	-13
Förändring av kortfristiga skulder	-51	-122	-22	-53	-20
Kassaflöde från den löpande verksamheten	20	320	-431	189	853
Investeringsverksamheten					
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0	0	0	0
Finansieringsverksamheten					
Erhållen aktieutdelning	20 000	16 607	20 000	16 607	33 214
Utbetald utdelning	-18 268	-16 607	-18 268	-16 607	-33 214
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 732	0	1 732	0	0
Periodens kassaflöde	1 752	320	1 301	189	853
Likvida medel vid periodens början					
Likvida medel vid periodens början	2 315	1 782	2 766	1 913	1 913
Likvida medel vid periodens slut	4 067	2 102	4 067	2 102	2 766

Förändring eget kapital

TKR	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat	Totalt
Eget kapital 2024-12-31	830	169 813	179 636	350 280
Periodens resultat			25 777	25 777
Utdelning			-33 214	-33 214
Eget kapital 2025-12-31	830	169 813	172 200	342 843
Periodens resultat			34 956	34 956
Utbetald utdelning			-18 268	-18 268
Eget kapital 2026-06-30	830	169 813	188 888	359 531

Övrig information

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen. Tillämpade redovisnings- och värderingsprinciper överensstämmer med K3-regelverket och är oförändrade jämfört med senast avlämnade årsredovisning samt Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1. Bolagets redovisningsprinciper finns beskrivna i den senast avgivna årsredovisningen.

Väsentliga riskfaktorer

Adtraction ser en långsiktig strukturell tillväxt för e-handel. Kortsiktigt kan tillväxt begränsas till följd av det allmänna världsläget och svag konjunkturutveckling. Vi förväntar fortsatt ökad reglering av konsumentkrediter både på nationell nivå och EU-nivå. Den 30 juli träder en ny lag i kraft i Sverige som bland annat innebär att låneförmedlare måste ha banklicens för att bedriva förmedlingsverksamhet. Samma sak gäller kreditgivare som tidigare har klassificerats som sk konsumentkreditinstitut. Dessa förändringar kan leda till mindre konkurrens på konsumentkreditmarknaden.

Ett fåtal stora plattformsbolag kan diktera mycket av förutsättningarna för internetanvändare och internetföretag. Google kan över en natt ändra hur sökresultat presenteras och vilka sidor som får trafik. Apple och Google bestämmer i praktiken i vilken utsträckning det är möjligt att spåra onlinemarknadsföring, vilket kan påverka Adtractions förmåga att påvisa förmedlad försäljning och därmed utgöra en risk för lägre intäkter.

Närståendetransaktioner

Inga närståendetransaktioner har skett under kvartalet.



Definition av alternativa nyckeltal

Nyckeltal

Definition

Nettoomsättningstillväxt, %	Nettoomsättningen i relation till motsvarande period föregående år
EBITA / bruttoresultat	EBITA i förhållande till bruttoresultatet
Bruttoresultat	Nettoomsättning med avdrag av handelsvaror samt delar av personalkostnader
Bruttomarginal, %	Bolagets vinstmarginal efter kostnad sålda tjänster
Tillväxt bruttoresultat, %	Bruttoresultat i relation till motsvarande period föregående år
Bruttoresultat, e-handel	Bruttoresultat hänförlig till affärsområdet e-handel
Tillväxt bruttoresultat, e-handel, %	Bruttoresultat inom affärsområdet e-handel i relation till motsvarande period föregående år
Bruttoresultat, finans	Bruttoresultat hänförlig till affärsområdet finans
Tillväxt bruttoresultat, finans, %	Bruttoresultat inom affärsområdet finans i relation till motsvarande period föregående år
Bruttoresultat, övrigt	Bruttoresultat ej hänförlig till e-handel eller finans
Tillväxt bruttoresultat, övrigt, %	Bruttoresultat ej hänförlig till e-handel eller finans i relation till motsvarande period föregående år
EBITA	Rörelseresultat med återlägg av förvärvade övervärden
EBITA-marginal, %	EBITA i förhållande till nettoomsättningen
Justerat nettoresultat	Nettoresultat med återlägg av avskrivningar på övervärden och uppskjutna skatter från förvärv
Justerat nettoresultat, %	Justerat nettoresultat i förhållande till nettoomsättningen
Justerat nettoresultat per aktie	Justerat nettoresultat i förhållande till genomsnittligt antal aktier under perioden
Nettokassa	Räntebärande tillgångar och likvida medel med avdrag av räntebärande skulder

Finansiell kalender

Delårsrapport Q3 2026
2026-11-04

Delårsrapporter samt årsredovisningar finns tillgängliga på www.investor.adtraction.com/se.

Granskning av revisorer

Den här delårsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

Kontaktinformation

Andreas Hagström
CFO
+46 (0)8 35 92 00

ir@adtraction.com

www.adtraction.com/se

Certified Adviser
Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB

Denna information är sådan som Adtraction Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 22 juli 2026, kl. 08:00 CEST.



Mer om Adtraction:
www.adtraction.com

Stockholm

den dag som framgår av vår digitala underskrift.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar härmed att delårsrapporten för april - juni 2026 utgör en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, dess ekonomiska ställning och resultat och att den beskriver de väsentliga risker och osäkerheter som moderbolaget och dotterbolagen ställs inför.

Max Heger

Styrelseordförande

Simon Gustafson

Verkställande direktör

Markus Bjernvall

Styrelseledamot

Pelle Pettersson

Styrelseledamot



ADTRACTION