

Bokslutskommuniké

januari–december 2024

albert
GROUP

Kvartalet i korthet

1 oktober–31 december

- ARR från abonnemang adderat med de fyra senaste kvartalets intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang är 178 502 (165 259) TSEK vilket är en ökning med 8 procent.
- Den fakturerade försäljningen under kvartalet uppgick till 37 812 (33 241) TSEK, vilket är en förbättring mot föregående år med 14 procent.
- Nettoomsättningen uppgick till 44 741 (44 018) TSEK, vilket motsvarar en ökning med 2 procent jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA uppgick till -8 414 (6 913) TSEK. Jämförelseperioden inkluderade en positiv engångseffekt om 13 002 TSEK vilket ger en EBITDA för jämförelseperioden om -6 087 TSEK justerat för denna effekt.
- EBITA uppgick till -12 438 (-1 091) TSEK. Jämförelseperioden inkluderade en positiv engångseffekt om 13 002 TSEK, justerad avskrivningstid om -3 024 TSEK samt nedskrivning av ackumulerade värden på -850 TSEK vilket ger en EBITA för jämförelseperioden om -10 243 TSEK justerat för dessa effekter.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -22 243 (-22 611) TSEK.
- Periodens resultat uppgick till -21 411 (-23 598) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,85 (-0,94) SEK, före och efter utspädning.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -12 788 (-5 089) TSEK.
- Kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 44 472 (80 482) TSEK.

1 januari–31 december

- ARR från abonnemang adderat med de fyra senaste kvartalets intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang är 178 502 (165 259) TSEK vilket är en ökning med 8 procent.
- Den fakturerade försäljningen under perioden uppgick till 182 723 (180 848) TSEK, vilket är en ökning med 1 procent.
- Nettoomsättningen uppgick till 177 791 (177 893) TSEK, vilket är i linje med föregående år.
- EBITDA uppgick till -30 706 (-6 251) TSEK. Jämförelseperioden inkluderade en positiv engångseffekt om 13 002 TSEK och en negativ engångseffekt om 3 104 TSEK, vilket gav en EBITDA för jämförelseperioden om -16 149 TSEK justerat för dessa effekter.
- EBITA uppgick till -45 984 (-25 096) TSEK. Jämförelsestörande poster påverkade EBITA med -2 889 TSEK som kommer av omstruktureringsprogrammet i Q1 2024 och avser personalkostnader.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -113 666 (-85 157) TSEK.
- Periodens resultat uppgick till -104 789 (-79 897) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -4,17 (-3,18) SEK, före och efter utspädning.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -26 915 (-17 880) TSEK.
- Kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 44 472 (80 482) TSEK.

Väsentliga händelser under fjärde kvartalet 2024

- Albert fattade 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.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Albert Junior lanserades i Tjeckien. Lanseringen var ytterligare ett strategiskt steg mot lönsam tillväxt och utökad global närvaro efter lanseringen i Rumänien.
- I samband med upprättande av årsbokslutet har bolaget upptäckt ett fel i Q3 rapporten i resultat- och balansräkningen i koncernen. Detta fel har resulterat i för låg nedskrivning av immateriella tillgångar i koncernen i samband med att bolaget skrev ner övervärden i Kids MBA, se pressrelease 2 oktober 2024. Felet uppstod till följd av en inmatningsförväxling, där beloppen av misstag registrerades fel. Felet justeras på helåret. Det påverkar immateriella poster och EBIT-resultatet negativt med 10 MSEK.

- Bolaget har också i samband med årsbokslutet korrigerat kostnader som återförts avseende marknadsföring. Kostnaderna tillhör tidigare period i år, Q2, vilket påverkat Q4 resultatet negativt med 1,4 MSEK.

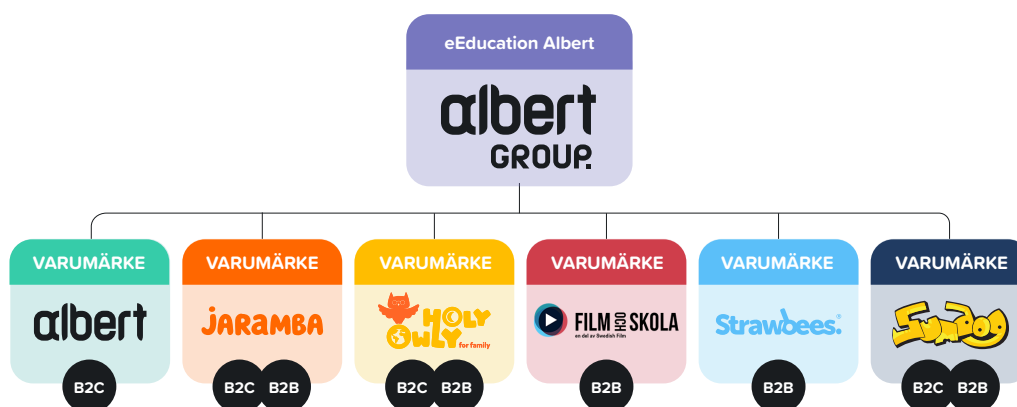
Det här är Albert Group

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

Konsumentprodukterna tillhandahålls genom appar till 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 lärinnehåll. Sedan Bolaget grundades har Albert hjälpt miljontals barn världen över med lärande.

Bolaget har sitt huvudkontor i Göteborg, Sverige, och lokala organisationer i Storbritannien och USA.



Nyckeltal i fokus

| Tusentals SEK | 2024 | 2023 | 2024 | 2023 |
|---|---------|---------|----------|---------|
| | okt–dec | okt–dec | jan–dec | jan–dec |
| Nettoomsättning | 44 741 | 44 018 | 177 791 | 177 893 |
| Procentuell förändring mot jämförelseperiod | 2% | 36% | 0% | 75% |
| EBITDA | -8 414 | 6 913 | -30 706 | -6 251 |
| EBITDA MARGINAL (%) | -19% | 16% | -17% | -4% |
| EBITA | -12 438 | -1 091 | -45 984 | -25 096 |
| Periodens resultat före skatt | -22 243 | -22 611 | -113 666 | -85 157 |
| Procentuell förändring mot jämförelseperiod | 2% | 23% | -33% | 17% |
| Periodens resultat efter skatt | -21 411 | -23 598 | -104 789 | -79 897 |
| Resultat per aktie (SEK)* | -0.85 | -0.94 | -4.17 | -3.18 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | -12 788 | -5 089 | -26 915 | -17 880 |
| Periodens kassaflöde | -15 153 | -11 179 | -36 787 | -22 217 |

*Resultat per aktie har räknats om med den aktiesplit (250:1) som registrerades 25:e augusti 2021.

Kommentar från vår VD

Förberedelser för lönsamhet och försäljningsmomentum

Bästa aktieägare,

Det är dags att summera 2024. Under året har lönsamhet stått i fokus och vi har vidtagit många och kraftiga åtgärder för att kunna uppnå detta under 2025, med ett positivt kassaflöde 2026. När vi avslutade 2024 hade vi en lägre kostnadsbas, omallokerat resurser till välpresterande områden, ett positivt försäljningsmomentum, genomfört viktiga produktlanseringar och förberett organisationen för att vara effektiv och skalbar.

Omställning och operationell omorganisation under 2024 som förberedelse för lönsamhet

När vi gick in i 2024 hade vi 129 anställda och konsulter i personalen och löpande kostnader* (exklusive marknadsföring) om 12 miljoner SEK per månad. Nu har vi 103 personer (motsvarande 96 FTE) och 11 miljoner i löpande kostnader*. Personalkostnaderna har minskat med 9 procent. Detta är resultatet av det lönsamhetsprogram som lanserades i första kvartalet 2024.

Fakturerad försäljning var 183 miljoner SEK, en ökning med 1 procent jämfört med 2023, och nettoomsättningen var 178 miljoner SEK, vilket är i linje med föregående år.

Trots alla kostnadsbesparingar har vi växt organiskt inom våra nyckelprodukter. Inom B2B nådde fakturerad försäljning för Strawbees och Swedish Film all-time-high under 2024. Sumdog växte under andra halvåret drivet av Skottland. Tillväxten i England gick långsammare än förväntat då distributionspartnerskapet med YPO underpresterat. Vi tror fortfarande på det på längre sikt, men omallokerar resurser till direktförsäljningen för full egen kontroll. Inom B2C skedde ett positivt trendbrott under sommarkampanjen. Detta momentum har fortsatt även under fjärde kvartalets kampanjer och lett till en större bas med betalande prenumeranter än förväntat. Detta momentum inom både B2B och B2C fick oss att öka satsningarna i marknadsföring och kommersiell personal, vilket har ökat kostnaderna under hösten 2024 men förväntas ge positiva effekter under 2025.

EBITDA för 2024 var -31 miljoner SEK, vilket är 15 miljoner SEK lägre än 2023 års EBITDA om -16 miljoner SEK justerat för engångseffekter. Skillnaden förklaras av minskad aktivering av FoU (-), ökade marknadsföringskostnader (-), högre bruttovinst (+) och lägre löpande kostnader (+), vilka alla ökar förutsättningarna för en sund affär på längre sikt.

Vi har också haft stort fokus på att förbättra vår verksamhet och har gått från en grupp av oberoende affärer till ett enat bolag. Detta har underlättat att få synergieffekter och använda våra resurser mer effektivt. Vi har nu en skalbar struktur som gör det enklare att lägga till nya marknader, produkter och varumärken i framtiden.

I Q4 avslutades förberedelserna för ett framgångsrikt 2025

I fjärde kvartalet genomförde vi de sista stegen i vår omorganisation för att stå redo för ett framgångsrikt 2025. Rent finansiellt är fjärde kvartalet vanligtvis ganska lugnt då skolorna förbereder för jul. I år gick dock B2B-försäljningen i Sverige bättre än förväntat och B2C fortsatte ha starkt momentum där Albert Junior hade ett av sina bästa kvartal någonsin.

Fakturerad försäljning var 38 miljoner SEK, vilket är 14 procent högre än 2023, och nettoomsättningen var 45 miljoner SEK, motsvarande 2 procent tillväxt. EBITDA var -8,4 miljoner SEK, vilket är 2,3 miljoner SEK lägre än 2023 års EBITDA om -6,1 miljoner SEK justerat för engångseffekter. Skillnaden är lägre aktivering av FoU (-), ökad marknadsföringskostnad (-), högre bruttovinst (+) och lägre löpande kostnader (+).

2025: leverera lönsamhet

2025 är målet att nå positiv EBITDA. För att göra detta fortsätter vi att göra mer av det som fungerar väl idag: expandera Albert Junior, sälja mer Strawbees direkt i USA, växa Sumdog i England och optimera Swedish Films försäljning och produktportfölj.

Redan i början av 2025 har vi genomfört viktiga produktlanseringar. Sumdogs "fluency booster" (beta version) stärker positionen som en ledande adaptiv matteprodukt. Vår nya swedishfilm.com hemsida har byggts om till en portal där filmer från ledande filmstudios kan streamas. Albert Junior har lanserats i Tjeckien efter att under hösten ha fått en lovande start i Rumänien. Detta driver tillväxt med bibehållen LTV/CAC ratio.

Vi känner oss därmed redo att leverera lönsamhet under 2025. Vi har sänkt kostnadsbasen, fokuserat företaget på välpresterande områden, stärkt vår kommersiella organisation, genomfört viktiga produktlanseringar och omstrukturerat organisationen. Under första kvartalet är vårt fokus på marknadsföring för att driva försäljning under kommande kvartal.

Avslutningsvis vill jag rikta ett stort tack till alla våra medarbetare, kunder och partners. Ett stort tack också till alla våra aktieägare för ert stöd. Tillsammans ska vi göra 2025 framgångsrikt genom att vända till lönsamhet samtidigt som vi hjälper barn runt världen över att nå sin fulla potential genom att göra lärande roligt och engagerande.

Bästa hälsningar,

Jonas Mårtensson, VD

* Löpande kostnader syftar på personalkostnader, externa kostnader och overheadkostnader (inte marknadsföringskostnader)

Omsättningsöversikt

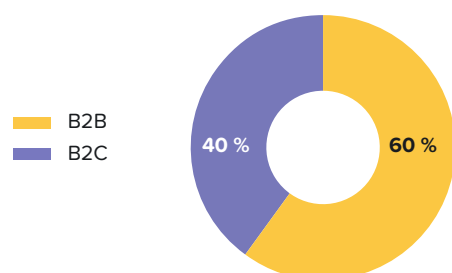
Alberts nettoomsättning uppgick till 44 741 (44 018) TSEK under det fjärde kvartalet, vilket motsvarar en ökning med 2%.

Organisk och förvärvad omsättning

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

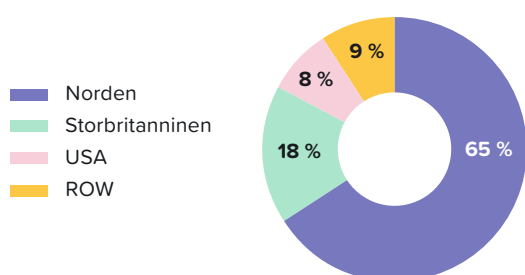
Målgrupp

Omsättningen till skolor, skolgrupper och utbildningssektorn (B2B) uppgick till 60% (59%), omsättningen till familjer (B2C) stod för 40% (41%). I fjärde kvartalet ökade andelen B2B omsättning något vilket främst är drivet av en stark försäljning inom Swedish Film.



Marknader

Omsättningen i Norden stod för 65% (64%), i Storbritannien 18% (19%) och i USA 8% (10%). Tillsammans uppgick dessa marknader till 91% (93%) av den totala omsättningen, vilket reflekterar bolagets strategiska fokus på dessa tre marknader. Omsättningen inom resten av världen var 9% (7%) och består av B2C-produkter inom Europa och B2B-omsättning genom återförsäljare i Asien.



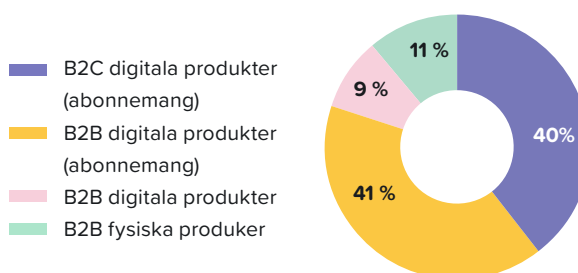
Affärsmodell

Bolaget har fyra affärsmodeller:

- B2C-omsättning av digitala produkter genom abonnemang stod för 40% (41%).
- B2B-omsättning av digitala produkter genom abonnemang bidrog med 41% (42%). B2B-omsättningen av digitala

produkter har minskat som andel av den totala omsättningen, vilket främst beror på tillväxt inom affärsområdena B2B fysiska produkter -och digitala produkter.

- B2B-omsättning av digitala produkter som inte säljs genom abonnemang stod för 9% (8%), vilket drivs av ett starkt försäljningskvartal av utbildningsfilmer på titelbasis mot B2B.
- B2B-omsättning av fysiska produkter som inte säljs genom abonnemang stod för 11% (9%). Denna ökning drevs framförallt av ökad försäljning i Strawbees jämfört samma period föregående år.



Årliga intäkter från abonnemang och icke-abonnemang

Nettoomsättningen under fjärde kvartalet var 44 741 TSEK. Givet den stora andelen av återkommande och stabila intäkter ger detta en indikation på den årliga intäkten.

Årligen återkommande intäkter (ARR) från B2B-abonnemang uppgick till 64 728 (66 133) TSEK, vilket motsvarar en minskning om 2% jämfört med föregående år.

ARR från B2C-abonnemang uppgick till 75 600 (68 494) TSEK vilket motsvarar en ökning om 10% jämfört med föregående år. Ökningen förklaras av framgångsrika kampanjer och utökade marknadsföringsinsatser.

Intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang var under de senaste fyra kvartalen 38 174 (30 632) TSEK, vilket motsvarar en ökning om 25% jämfört med föregående år. Ökningen drivs av en högre försäljning av Strawbees på den amerikanska marknaden samt en ökad försäljning inom utbildningssegmentet för Swedish Film.

Sammantaget blir ARR från abonnemang adderat med de fyra senaste kvartalens intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang 178 502 (165 259) TSEK.

Not 8 beskriver fler detaljer kring intäktsuppdelningen.

Finansiell översikt

oktober–december

Nettoomsättning & resultat

Den fakturerade försäljningen under kvartalet uppgick till 37 812 (33 241) TSEK, vilket är en ökning mot föregående år med 14%. Ökningen är hänförlig till både B2B och B2C och kommer främst från Swedish Film och Albert. 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.

Återkommande årliga intäkter (ARR) från abonnemang var 140 328 (134 627) TSEK medan de fyra senaste kvartalens intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang uppgick till 38 174 (30 632) TSEK. Tillsammans var detta 178 502 (165 259) TSEK vilket är en ökning med 8% jämfört med föregående år.

Nettoomsättning under kvartalet uppgick till 44 741 (44 018) TSEK, vilket är en ökning med 2% som kommer från organisk tillväxt. B2B-segmentet inom koncernen stod för 60 (59) % av den totala nettoomsättningen under kvartalet.

Kostnaderna har utvecklats enligt plan. Direkta kostnader kopplat till försäljning, såsom royalties, betalningshantering och produktkostnader, har ökat som en konsekvens av den ökade försäljningen. Bruttomarginalen på nettoomsättningen uppgick till 77%, vilket är i linje med föregående års justerade bruttomarginal på 77%, justerat för den engångseffekt som uppstod vid återföringen av en royaltyreservation. Inklusivt denna engångseffekt uppgick bruttomarginalen föregående år till 85%.

Marknadsföringskostnaderna har också stigit då vi har intensifierat våra satsningar inom B2C-segmentet till följd av gynnsamma kundansaffningskostnader. Dessa satsningar har bidragit till den starka fakturerade försäljningen under kvartalet och förväntas även ge positiva effekter på nettoomsättningen framöver. Personalkostnaderna har minskat som ett resultat av det omstruktureringsprogram som genomfördes i första kvartalet. EBITDA för kvartalet uppgick till -8 414 (6 913) TSEK. Jämförelseperioden inkluderade en positiv engångseffekt om 13 002 TSEK relaterat till att tilläggsköpeskillingen för Sumdog-förvärvet inte blev realiserad och reservationen för denna återfördes. EBITDA för jämförelseperioden justerat för engångseffekter var således -6 087 TSEK. Minskningen av EBITDA om 2 327 TSEK förklaras av:

- Ökad omsättning (+)
- Lägre personalkostnader (+)
- Högre marknadsföringskostnader (-)
- Lägre aktivering av utvecklingskostnader (-)

Sammanfattningsvis förklaras den negativa EBITDA-utvecklingen för kvartalet främst av strategiska satsningar i

marknadsföring och och lägre aktiveringar av FoU vilket beror på en mindre andel utvecklingsarbete jämfört med tidigare period.

Under kvartalet uppgick avskrivningarna av förvärvade immateriella tillgångar till 10 577 (21 993) TSEK.

Periodens resultat uppgick till -21 411 (-23 598) TSEK. Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,85 (-0,94) SEK.

Rörelsekapital

Per den 31 december uppgick rörelsekapitalet till -42 244 (-37 406) TSEK. Rörelsekapitalet har under kvartalet påverkats av ökade omsättningstillgångar som kundfordringar och förutbetalda kostnader. Kortfristiga skulder har ökat främst från ökade royaltyskulder och förskotts-fakturerade intäkter.

Kvartalets kassaflöde

Periodens totala kassaflöde uppgick till -15 153 (-11 179) TSEK, vilket är en minskning med 3 974 TSEK jämfört med samma period föregående år.

Under fjärde kvartalet 2024 var kassaflödet från den löpande verksamheten, före förändringar i rörelsekapital, -9 957 (-6 560) TSEK, vilket motsvarar en minskning med 3 397 TSEK jämfört med fjärde kvartalet föregående år. Detta förklaras huvudsakligen av ett lägre operativt resultat jämfört med föregående år.

Den negativa kassaflödeseffekten från förändringar i rörelsekapitalet är totalt -2 831 (1 471) TSEK. Kassaflödet efter förändringar i rörelsekapitalet under kvartalet uppgick till -12 788 (-5 089) TSEK. Denna negativa effekten på kassaflödet kommer från ökad försäljning i Albert och Swedish Film i kvartalets sista månad vilket har ökat kundfordringarna. Kostnader som är förskottsbetalda och tillhör verksamheten har ökat. Förändringen kommer också av ökade kortfristiga skulder som förskotts-fakturerade intäkter på årslicenser i B2C.

Kassaflödet från investeringar var under kvartalet -1 600 (-4 702) TSEK, vilket beror på lägre investeringar i egen produktutveckling.

Kassaflödet från finansieringsaktiviteterna var -765 (-1 388) TSEK och består främst av amortering av skulder.

Bolagets kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 44 472 (80 482) TSEK. Företagets mål att nå positiv EBITDA och kassaflöde med befintlig kassa kvarstår och hittills går exekveringen enligt plan.

Forts. Finansiell översikt

januari–december

Nettoomsättning & resultat

Den fakturerade försäljningen under perioden uppgick till 182 723 (180 848) TSEK, vilket är en ökning med 1%. Försäljningen i B2B-segmentet ökade med 5% jämfört med föregående år, medan B2C-segmentet var oförändrat och i linje med föregående år. Ökningen i B2B-segmentet drevs av en stark tillväxt i Strawbees, där den fakturerade försäljningen ökade med 23% jämfört med föregående år. En del av den totala fakturerade försäljningen under året 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.

Återkommande årliga intäkter (ARR) från abonnemang var 140 328 (134 627) TSEK medan de fyra senaste kvartalens intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang uppgick till 38 174 (30 632) TSEK. Tillsammans var detta 178 502 (165 259) TSEK vilket är en ökning med 8% jämfört med föregående år.

Nettoomsättning under året uppgick till 177 791 (177 893) TSEK, vilket är i linje med föregående år. B2B-segmentet har ökat ytterligare i andel inom koncernen och stod för 59 (56) % av den totala nettoomsättningen under perioden.

Bruttomarginalen på nettoomsättningen uppgick till 78%, vilket är i linje med föregående års justerade bruttomarginal på 77%, justerat för den engångseffekt som uppstod när en royaltysreservation återfördes. Inklusiv denna engångseffekt uppgick bruttomarginalen föregående år till 79%.

De totala intäkterna uppgick till 190 291 (204 929) TSEK vilket innebär en minskning med 19 220 TSEK. Skillnaden förklaras av lägre aktiverade egenutvecklade immateriella tillgångar samt att i föregående års övriga rörelseintäkter fanns en jämförelsestörande post om 13 002 TSEK relaterat till att tilläggsköpeskillingen för Sumdog-förvärvet inte blev realiserad och reservationen för denna återfördes. I årets övriga rörelseintäkter inkluderas projektförsäljningen till Akelius. Nettoomsättningen är i linje med samma period föregående år, vilket överensstämmer med företagets strategi.

Kostnaderna har utvecklats enligt plan. Direkta kostnader kopplat till försäljning, såsom royalties, betalningshantering och produktkostnader, har ökat som en konsekvens av den ökade försäljningen. Kundförlusterna har ökat i takt med den högre försäljningen. Marknadsföringskostnaderna steg under året till följd av intensifierade satsningar inom B2C-segmentet, där gynnsamma kundanskaffningskostnader skapat förutsättningar för tillväxt. Dessa satsningar har bidragit till en stark utveckling av den fakturerade försäljningen under andra halvåret och kommer att ha en positiv effekt på nettoomsättningen framöver.

Samtidigt minskade personalkostnaderna som en följd av det omstruktureringsprogram som genomfördes under första kvartalet.

EBITDA för året uppgick till -30 706 (-6 251) TSEK. Jämförelseperioden inkluderade en positiv engångseffekt om 13 002 TSEK hänförlig till att tilläggsköpeskillingen för Sumdog-förvärvet inte realiserades och därmed återfördes, samt en negativ engångseffekt om 3 104 TSEK relaterad till transaktionskostnader för förvärv och kapitalanskaffning. EBITDA justerat för engångseffekter för jämförelseperioden var således -16 149 TSEK. Minskningen om 13 086 TSEK förklaras av:

- Lägre personalkostnader (+)
- Högre marknadsföringskostnader (-)
- Lägre aktivering av utvecklingskostnader (-)

Sammanfattningsvis återspeglar utvecklingen av EBITDA justerat för engångseffekter de ökade marknadsföringskostnader och lägre aktiveringar av FoU vilket beror på en mindre andel utvecklingsarbete jämfört med tidigare period. Dessa faktorer bedöms dock ha en långsiktig positiv effekt på bolagets tillväxtpotential.

Rörelsekapital

Per den 31 december uppgick rörelsekapitalet till -42 244 (-37 406) TSEK. Förändringen av bolagets rörelsekapital jämfört med samma period föregående år beror främst på högre rörelseskulder som kommer av ökade royaltyskulder i Swedish Film, ökade förutbetalda intäkter i Albert samt något högre leverantörsskulder.

Sammanfattningsvis har därmed rörelsekapitalet försämrats med -4 838 TSEK till -42 244 TSEK.

Periodens kassaflöde

Kassaflödet under perioden uppgick till -36 787 (-22 712) TSEK, vilket är en försämring med 14 570 TSEK jämfört föregående år. Det sämre kassaflödet förklaras främst av ett försämrat resultat. Vidare förklaras skillnaden av att kassaflödet under motsvarande period 2023 var extraordinärt bra på grund av det kapitaltillskott som genomfördes i samband med att bolaget genomförde tre förvärv.

Under året var kassaflödet från den löpande verksamheten, före förändringar i rörelsekapital -30 994 (-14 925) TSEK, vilket motsvarar en försämring med 16 069 TSEK jämfört med samma period föregående år. Det förklaras främst av det försämrade operativa resultatet.

Forts. Finansiell översikt

Kassaflödet från den löpande verksamheten efter rörelsekapitalet uppgick under perioden till -26 915 (-17 880) TSEK. Det är en försämring på totalt 9 035 TSEK jämfört samma period föregående år.

Kassaflödet från förändringar i rörelsekapitalet hade under året en positiv kassaflödeseffekt om 4 079 (-2 955) TSEK som främst kommer av ökade kortfristiga skulder från högre förutbetalda intäkter i B2C, något högre leverantörsskulder samt högre royaltyskuld i Swedish Film. Detta är kopplat till en stark försäljning i slutet av året i Albert och Swedish Film.

Kassaflödet från investeringar var under perioden -6 870 (-61 387) TSEK. Differensen jämfört med 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 -3 002 (57 050) 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 44 472 (80 482) TSEK. Företagets mål att nå positiv EBITDA med befintlig kassa kvarstår och hittills går exekveringen enligt plan.

Övrig information

Investeringar

Under kvartalet investerade Albert-gruppen 1 600 (4 498) TSEK i egenupparbetade immateriella tillgångar, vilket innefattar utvecklingen av nya produkter och lanseringen av nya funktioner i befintliga produkter. Investeringen inkluderade kapitalisering av utvecklingskostnader såsom personalkostnader för anställda inom produkt- och teknikutveckling samt inköp av konsulter.

Finansiering

Albert-gruppen har utestående skulder till kreditinstitut om totalt 6 336 (9 271) TSEK. Soliditeten står på 51 (67) procent per den 31 december 2024, och nettokassan uppgick till 38 136 (71 211) 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 Albert 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 för 300 TSEK och mr Grytterhielm AB för 500 TSEK, exklusive koncernbolag som anses vara närstående parter på grund av styrelserepresentation och ägande. Under fjärde kvartalet förekom inga närståendetransaktioner. Transaktionerna är en del av eEducation Albert AB:s normala verksamhet och genomfördes på marknadsmässiga villkor.

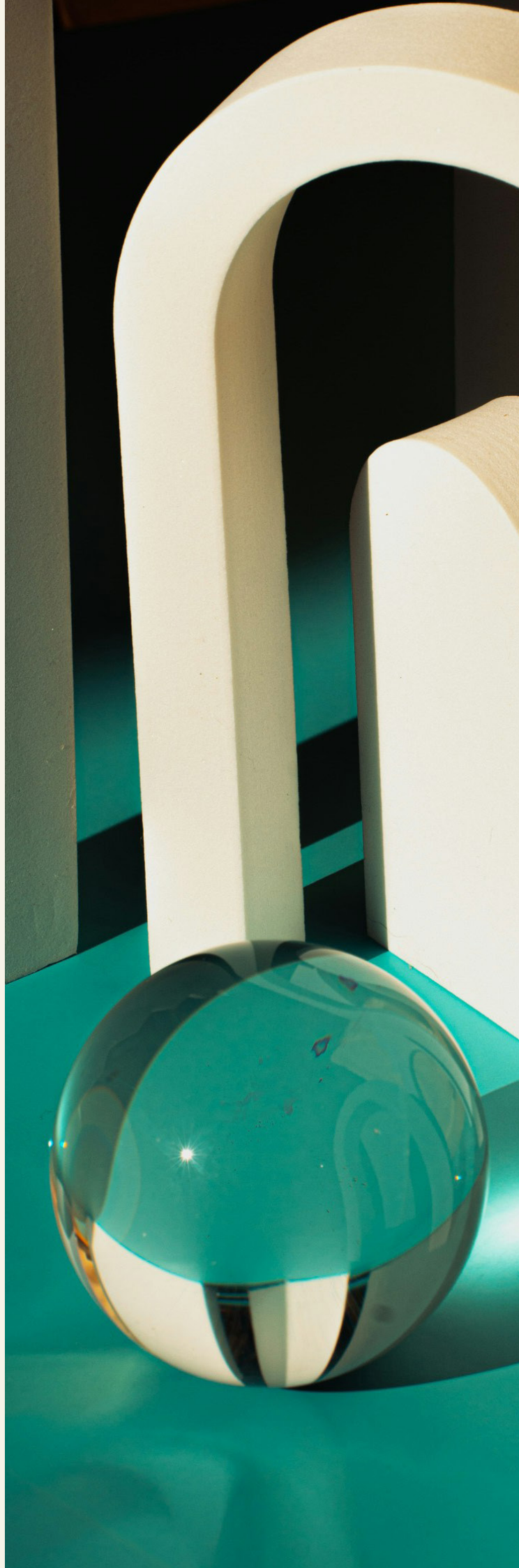
Innehåll

Summering finansiella rapporter

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

Noter

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



KONCERNEN

Resultaträkning

| TSEK | Not | 2024 | 2023 | 2024 | 2023 |
|--|-----|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | okt–dec | okt–dec | jan–dec | jan–dec |
| Nettoomsättning | 8 | 44 741 | 44 018 | 177 791 | 177 893 |
| Aktiverat arbete för egen räkning | 3 | 1 600 | 2 780 | 6 882 | 14 034 |
| Övriga rörelseintäkter | | 509 | 11 192 | 5 618 | 13 002 |
| | | 46 850 | 57 990 | 190 291 | 204 929 |
| Rörelsens kostnader | | | | | |
| Råvaror och förnödenheter | | - 824 | - 672 | - 5 375 | - 4 085 |
| Övriga externa kostnader | | -30 785 | -24 369 | -121 251 | -104 880 |
| Personalkostnader | | -23 654 | -26 037 | -94 372 | -100 021 |
| Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar | 3 | -14 602 | -29 996 | -84 359 | -80 499 |
| Övriga rörelsekostnader | | - | - | - | -2 193 |
| Rörelseresultat | | -23 015 | -23 083 | -115 066 | -86 750 |
| Resultat från finansiella poster | | | | | |
| Ränteintäkter och andra liknande resultatposter | | 948 | 698 | 1 932 | 2 212 |
| Räntekostnader och liknande resultatposter | | - 176 | - 226 | - 532 | - 619 |
| Resultat efter finansiella poster | | -22 243 | -22 611 | -113 666 | -85 157 |
| Skatt på periodens resultat | | 832 | - 987 | 8 877 | 5 260 |
| Periodens resultat | | -21 411 | -23 598 | -104 789 | -79 897 |
| Resultat per aktie | | | | | |
| –före och efter utspädning (kr)* | | -0,85 | -0,94 | -4,17 | -3,18 |
| Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång | | 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 | 24 235 604 |

*Avser både före och efter utspädning då beloppet är negativt.

KONCERNEN

Balansräkning

| TSEK | Not | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|--|-----|----------------|----------------|
| TILLGÅNGAR | | | |
| Anläggningstillgångar | | | |
| <i>Immateriella anläggningstillgångar</i> | | | |
| Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten | 3 | 34 494 | 74 256 |
| Goodwill | 3 | 73 039 | 97 402 |
| Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter | 3 | 26 175 | 35 256 |
| | | 133 708 | 206 913 |
| Materiella anläggningstillgångar | | | |
| Inventarier, verktyg och installationer | | 264 | 468 |
| | | 264 | 468 |
| Finansiella anläggningstillgångar | | | |
| Andra långfristiga fordringar | | 426 | 421 |
| | | 426 | 421 |
| Summa anläggningstillgångar | | 134 398 | 207 802 |
| Omsättningstillgångar | | | |
| Varulager | | 5 239 | 3 556 |
| Kundfordringar | | 14 778 | 15 441 |
| Övriga fordringar | | 4 017 | 3 573 |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | | 9 966 | 4 673 |
| | | 34 001 | 27 243 |
| Kassa och bank | | | |
| Likvida medel | | 44 472 | 80 482 |
| | | 44 472 | 80 482 |
| Summa omsättningstillgångar | | 78 473 | 107 725 |
| SUMMA TILLGÅNGAR | | 212 870 | 315 529 |

FORTSÄTTNING >>

KONCERNEN

Forts. Balansräkning

| TSEK | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|--|----------------|----------------|
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | |
| <i>Eget kapital</i> | | |
| Aktiekapital | 1 256 | 1 256 |
| Övrigt tillskjutet kapital | 520 838 | 520 838 |
| Balanserat resultat inkl. periodens resultat | -411 894 | -311 676 |
| Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare | 110 200 | 210 418 |
| Summa eget kapital | 110 200 | 210 418 |
| <i>Avsättningar</i> | | |
| Uppskjuten skatteskuld | 8 954 | 17 944 |
| Övriga avsättningar | 311 | 311 |
| | 9 265 | 18 255 |
| <i>Långfristiga skulder</i> | | |
| Skulder till kreditinstitut | 6 336 | 9 271 |
| | 6 336 | 9 271 |
| <i>Kortfristiga skulder</i> | | |
| Leverantörsskulder | 6 353 | 5 366 |
| Checkräkningskredit | 2 457 | 2 522 |
| Aktuell skatteskuld | 222 | 1 727 |
| Övriga skulder | 8 149 | 8 687 |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 69 890 | 59 283 |
| | 87 070 | 77 585 |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER | 212 870 | 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 | - | - | -79 897 | -79 897 |
| <i>Förändringar direkt mot eget kapital</i> | | | | |
| Omräkningsdifferens | - | - | 1 086 | 1 086 |
| Personaloptioner | - | - | 772 | 772 |
| | 0 | 0 | 1 858 | 1 858 |
| <i>Transaktioner med ägare</i> | | | | |
| Registrerad nyemission | 205 | - 205 | - | - |
| Emissionskostnader | 0 | -3 500 | - | -3 500 |
| Apportemission | 165 | 52 414 | - | 52 579 |
| | 370 | 48 709 | - | 49 079 |
| Utgående eget kapital 2023-12-31 | 1 256 | 520 838 | -311 676 | 210 418 |

| 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 | - | - | -104 789 | -104 789 |
| <i>Förändringar direkt mot eget kapital</i> | | | | |
| Omräkningsdifferens | - | - | 3 547 | 3 547 |
| Personaloptioner | - | - | 1 023 | 1 023 |
| | - | - | 4 570 | 4 570 |
| Utgående eget kapital 2024-12-31 | 1 256 | 520 838 | -411 895 | 110 200 |

Antalet aktier per balansdagen uppgår till 25 128 917 st.

KONCERNEN

Kassaflödesanalys

| TSEK | 2024 | 2023 | 2024 | 2023 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | okt–dec | okt–dec | jan–dec | jan–dec |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | | | | |
| Resultatet före finansiella poster | -23 015 | -23 083 | -115 066 | -86 750 |
| Justeringar för poster som ej ingår i kassaflödet: | | | | |
| Av- och nedskrivningar | 14 602 | 29 996 | 84 359 | 80 499 |
| Realisationsresultat | | - | -22 | |
| Förändringar i avsättningar | | -13 002 | - | -13 002 |
| Optioner | 281 | 365 | 1 023 | 772 |
| Kursvinster/förluster | -781 | -1 922 | -427 | -165 |
| Erhållen ränta | 291 | 699 | 1 290 | 2 212 |
| Erlagd ränta | -81 | -306 | -532 | -619 |
| Betald skatt | -1 254 | 693 | -1 619 | 2 128 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet | -9 957 | -6 560 | -30 994 | -14 925 |
| Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet | | | | |
| Ökning/minskning av varulager | -1 124 | 6 912 | -1 683 | 3 494 |
| Ökning/minskning av fordringar | 2 006 | 12 808 | -3 424 | 3 091 |
| Ökning/minskning av kortfristiga skulder | -3 713 | -18 249 | 9 186 | -9 540 |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | -12 788 | -5 089 | -26 915 | -17 880 |
| Investeringsverksamheten | | | | |
| Förvärv av dotterbolag | - | - | - | -45 431 |
| Förvärv av materiella anläggningstillgångar | - | -204 | -26 | -204 |
| Förvärv av immateriella anläggningstillgångar | -1 600 | -4 498 | -6 844 | -15 752 |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten | -1 600 | -4 702 | -6 870 | -61 387 |
| Finansieringsverksamheten | | | | |
| Nyemission | - | - | - | 70 100 |
| Emissionskostnader | - | - | - | -3 500 |
| Nettoförändring checkräkning | 47 | 124 | -66 | 124 |
| Amortering av skuld | -812 | -1 512 | -2 936 | -9 674 |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten | -765 | -1 388 | -3 002 | 57 050 |
| Periodens Kassaflöde | -15 153 | -11 179 | -36 787 | -22 217 |
| Likvida medel vid periodens ingång | 59 384 | 94 465 | 80 482 | 104 144 |
| Kursdifferens i likvida medel | 241 | -2 804 | 777 | -1 445 |
| Likvida medel vid periodens utgång | 44 472 | 80 482 | 44 472 | 80 482 |

MODERBOLAGET

Resultaträkning

| TSEK | Not | 2024 | 2023 | 2024 | 2023 |
|---|-----|---------------|----------------|----------------|----------------|
| | | okt–dec | okt–dec | jan–dec | jan–dec |
| Nettoomsättning | 8 | 14 264 | 13 891 | 57 475 | 62 118 |
| Aktiverat arbete för egen räkning | 3 | 1 562 | 2 500 | 6 460 | 12 700 |
| Övriga rörelseintäkter | | 374 | - | 16 023 | - |
| | | 16 200 | 16 391 | 79 958 | 74 818 |
| Rörelsens kostnader | | | | | |
| Övriga externa kostnader | | -15 484 | -10 652 | -70 531 | -55 893 |
| Personalkostnader | | -7 388 | -10 783 | -35 077 | -37 220 |
| Avskrivning/nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar | | -3 284 | -3 114 | -12 325 | -11 279 |
| Övriga rörelsekostnader | | -21 | -1 078 | -55 | -1 656 |
| Rörelseresultat | | -9 977 | -9 236 | -38 030 | -31 230 |
| Resultat från finansiella poster | | | | | |
| Ränteintäkter och andra liknande resultatposter | | 69 | 370 | 622 | 1 565 |
| Räntekostnader och liknande resultatposter | | -33 | -53 | -183 | -190 |
| Nedskrivningar av långfristiga fordringar | | - | - | -21 286 | - |
| Nedskrivning av andelar i dotterbolag | | - | -46 815 | -7 695 | -46 815 |
| Resultat efter finansiella poster | | -9 941 | -55 733 | -66 572 | -76 670 |
| Bokslutsdispositioner | | | | | |
| Koncernbidrag | | 7 570 | 2 941 | 7 570 | 2 941 |
| Resultat före skatt | | -2 371 | -52 792 | -59 002 | -73 729 |
| Skatt på periodens resultat | | - | - | - | - |
| Periodens resultat | | -2 371 | -52 792 | -59 002 | -73 729 |

MODERBOLAGET

Balansräkning

| TSEK | Not | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|--|-----|----------------|----------------|
| TILLGÅNGAR | | | |
| Anläggningstillgångar | | | |
| <i>Immateriella anläggningstillgångar</i> | | | |
| Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten | 3 | 12 835 | 18 571 |
| Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter | 3 | 258 | 387 |
| | | 13 093 | 18 958 |
| <i>Finansiella anläggningstillgångar</i> | | | |
| Andelar i koncernföretag | | 180 587 | 188 282 |
| Andra långfristiga fordringar | | 257 | 257 |
| | | 180 844 | 188 539 |
| Summa anläggningstillgångar | | 193 937 | 207 497 |
| Omsättningstillgångar | | | |
| Kundfordringar | | 2 498 | 5 929 |
| Fordringar till koncernföretag | | 15 072 | 14 889 |
| Skattefordringar | | 93 | - |
| Övriga fordringar | | 838 | - |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | | 6 152 | 874 |
| | | 24 653 | 21 692 |
| Kassa och bank | | | |
| Likvida medel | | 5 636 | 29 888 |
| | | 5 636 | 29 888 |
| Summa omsättningstillgångar | | 30 289 | 51 579 |
| SUMMA TILLGÅNGAR | | 224 226 | 259 076 |

FORTSÄTTNING >>

MODERBOLAGET

Forts. Balansräkning

| TSEK | Not | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|--|-----|----------------|----------------|
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | |
| <i>Eget kapital</i> | | | |
| <i>Bundet eget kapital</i> | | | |
| Aktiekapital | | 1 256 | 1 256 |
| Pågående nyemission | | 0 | - |
| Fond för utvecklingsutgifter | | 12 835 | 18 571 |
| | | 14 091 | 19 827 |
| <i>Fritt eget kapital</i> | | | |
| Överkursfond | | 520 838 | 520 838 |
| Balanserat resultat | | -298 350 | -231 381 |
| Periodens resultat | | -59 002 | -73 729 |
| | | 163 486 | 215 728 |
| Summa eget kapital | | 177 577 | 235 555 |
| <i>Avsättningar</i> | | | |
| Övriga avsättningar | | 311 | 311 |
| | | 311 | 311 |
| <i>Kortfristiga skulder</i> | | | |
| Leverantörsskulder | | 3 823 | 2 652 |
| Skulder till koncernföretag | | 26 992 | 10 081 |
| Aktuell skatteskuld | | - | 377 |
| Övriga skulder | | 2 796 | 2 675 |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | | 12 727 | 7 423 |
| | | 46 338 | 23 208 |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER | | 224 226 | 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 SEK.

Den justerade bruttomarginalen är beräknad som en andel av nettoomsättningen efter avdrag för direkta försäljningskostnader. Bolagets direkta försäljningskostnader avser varukostnader, plattformsavgifter, 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 osäkerheten 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 31 december 2024 hade Albert totalt skattemässiga underskottsavdrag på 261 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 nettoomsättning för alla företag i koncernen per den 31 januari 2023 uppgick till totalt 70 procent mellan räkenskapsåren 2022–2024. Tilläggsköpeskillningen kommer inte att betalas. Ingen avsättning för tilläggsköpeskillningen har bokförts.

Som en följd av den kommunicerade omstruktureringen i Kids MBA SAS har bolaget under året skrivit ner övervärden i koncernen på 20 640 TSEK (exkl uppskjuten skatt som återförts på -4 252 TSEK), vilket ej är 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 uppgick till totalt 50 procent mellan räkenskapsåren 2022–2024. Tilläggsköpeskillningen kommer inte 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 nettoomsättningen i koncernen.

Not 3. Immateriella och materiella anläggningstillgångar

Egenutvecklade immateriella anläggningstillgångar

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 fjärde kvartal 2024 till 1 600 (4 498) TSEK.

Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella tillgångar

| TSEK | 2024 | 2023 | 2024 | 2023 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | okt-dec | okt-dec | jan-dec | jan-dec |
| Egenutvecklade immateriella tillgångar | -3 970 | -7 932 | -15 025 | -18 537 |
| Förvärvade immateriella tillgångar | -4 620 | 51 | -43 767 | -24 161 |
| Goodwill | -5 957 | -22 041 | -25 313 | -37 490 |
| Inventarier, verktyg och installationer | -55 | -74 | -254 | -311 |
| Totalt | -14 602 | -29 996 | -84 359 | -80 499 |

Under året har valutakursförändringar påverkat goodwill och övervärden avseende tidigare förvärv av utländsk verksamhet. Effekten av omräkning till balansdagens kurs om 3 980 TSEK, redovisats mot omräkningsdifferensen i eget kapital.

Not 4. Eget kapital

Per den 31 december 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 31 december 2024 har bolaget tre 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 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 inträffade under 2024. Lösenpriset för varje aktie som omfattas av personaloptionerna uppgår till 10,27 SEK. Ingen har påkallat programmet under 2024.

De andra 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 påkallandedatum inträffar under 2025. Lösenpriset för varje aktie som omfattas av personaloptionerna uppgår till 59,11 SEK.

De tredje 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 personaloptionerna uppgår till 13,74 SEK.

Maximal utspädning av aktivt personaloptionsprogram uppgår till 5,2 procent.

Not 6. Ställda säkerheter

Bolaget har en borgensförbindelse kopplad till ett hyresavtal som löper till 2025-12-31. Förpliktelsen utgör en eventulförpliktelse och avser säkerställande av hyresbetalningar. Exponeringen uppgår till maximalt 458 TSEK förutsätter att de inte höjer hyran under 2025.

Not 7. Händelser efter delårsperiodens utgång

Övriga händelser efter periodens slut:

- Albert Junior lanserades i Tjeckien. Lanseringen var ytterligare ett strategiskt steg mot lönsam tillväxt och utökad global närvaro efter lanseringen i Rumänien.
- I samband med upprättande av årsbokslutet har bolaget upptäckt ett fel i Q3 rapporten i resultat- och balansräkningen i koncernen. Detta fel har resulterat i för låg nedskrivning av immateriella tillgångar i koncernen i samband med att bolaget skrev ner övervärden i Kids MBA, se pressrelease 2 oktober 2024. Felet uppstod till

följd av en inmatningsförväxling, där beloppen av misstag registrerades fel. Felet justeras på helåret. Det påverkar immateriella poster och EBIT-resultatet negativt med 10 MSEK.

- Bolaget har också i samband med årsbokslutet korrigerat kostnader som återförts avseende marknadsföring. Kostnaderna tillhör tidigare period i år, Q2, vilket påverkat Q4 resultatet negativt med 1,4 MSEK.

Not 8. Affärsområdesrapportering

Företagets verksamhetssegment är fördelade som följer:

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

| TSEK | 2024 | 2023 | 2024 | 2023 |
|--------------------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| | okt–dec | okt–dec | jan–dec | jan–dec |
| Affärsmodell | | | | |
| B2C digitala produkter abonnemang | 17 827 | 17 944 | 73 274 | 79 069 |
| B2B digitala produkter abonnemang | 18 159 | 18 617 | 66 336 | 68 192 |
| B2B digitala produkter ej abonnemang | 3 970 | 3 284 | 8 672 | 9 129 |
| B2B fysiska produkter ej abonnemang | 4 786 | 4 173 | 29 510 | 21 503 |
| Summa | 44 741 | 44 018 | 177 791 | 177 893 |

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 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 engångsansvändning, 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 vilka säljs eller hyrs ut för engångsbetalningar. En stor del av denna försäljning är återkommande till existerande kunder, exempelvis Strawbeeskunder som behöver fylla på material eller organisationer som hyr filmer regelbundet.

Nyckeltal – Definitioner

| Finansiella Nyckeltal | Definition | Motivering för användare |
|--|--|--|
| Nettoomsättning | Avser intäkter från försäljning av varor och tjänster inom den ordinarie verksamheten. | Ger en tydlig och korrekt bild av ett företags faktiska intäkter från sin kärnverksamhet. |
| Fakturerad Försäljning | Avser fakturerad ej periodiserad försäljning. | Tydliggör den totala försäljningen vilket ger en uppfattning om framtida nettoomsättning. |
| 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 omsättningstillväxt 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 |
| Bruttoresultat | Nettoomsättning med avdrag för direkta försäljningskostnader vilket är definierade som varukostnader, plattformavgifter, royalty, licenser och avgift för betalhantering | Tydliggöra Bolagets bidrag som skall täcka fasta- och rörliga kostnader i verksamheten |
| Justerat Bruttoresultat | Nettoomsättning med avdrag för direkta försäljningskostnader, justerat för jämförelsestörande poster. Detta inkluderar en faktisk justering av jämförelsestörande post avseende royaltykostnader utöver varukostnader, plattformavgifter, licenser och avgifter för betalhantering | Tydliggöra Bolagets bidrag som skall täcka fasta- och rörliga kostnader i verksamheten efter det är justerat för jämförelsestörande poster för att öka jämförbarheten mellan perioder. |
| Bruttomarginal | Bruttoresultat som en del av nettoomsättning | Mäta hur stor del av Bolagets nettoomsättning som blir kvar för att täcka fasta- och rörliga kostnader |
| Justerad Bruttomarginal | Justerat Bruttoresultat som en del av nettoomsättningen | |
| EBITDA | Rörelseresultat före finansiella poster, skatter, avskrivningar och nedskrivningar | Mäta resultatet från den löpande verksamheten oberoende av materiella och immateriella tillgångars av- och nedskrivningar |

FORTSÄTTNING. >>

Forts. Nyckeltal – Definitioner

| Finansiella Nyckeltal | Definition | Motivering för användare |
|---|---|--|
| Justerat EBITDA | Rörelseresultat före finansiella poster, skatter, avskrivningar och nedskrivningar, här justerat för jämförelsestörande poster. | Mäta resultatet från den löpande verksamheten oberoende av materiella och immateriella tillgångars av- och nedskrivningar. Justerar här för jämförelsestörande poster för en mer rättvisande bild mellan perioder. |
| EBITDA marginal | EBITDA som en del av nettoomsättning. | Tydliggöra Bolagets lönsamhet genererat av den löpande verksamheten. Underlättar jämförelsen av lönsamhet mellan olika bolag och branscher |
| EBITA | Resultat före räntor, skatt samt av- och nedskrivningar av förvävsrelaterade tillgångar | Mäta resultatet från den löpande verksamheten oberoende av av- och nedskrivning av förvävsrelaterade tillgångar |
| EBIT | Resultat före räntor och skatt | Mäta resultatet från den löpande verksamheten oberoende av ränte- och skattekostnader |
| 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 |
| 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 |

FORTSÄTTNING. >>

Forts. Nyckeltal – Definitioner

| Finansiella Nyckeltal | Definition | Motivering för användare |
|--|--|---|
| 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 |
| ARR | Årliga återkommande intäkter (ARR) i TSEK avser förväntade framtida intäkter baserade på lojaliteten hos befintlig kundbas. Beräkningen utgår från antagandet att abonnenter fortsätter att förnya sina abonnemang, vilket innebär att måttet innehåller både antaganden och risker. ARR från B2C-månatliga abonnemang beräknas som ARPU multiplicerat med antalet fakturerade prenumeranter för innevarande månad multiplicerat med 12. ARR från B2C-årsabonnemang beräknas genom periodisering av årsintäkten över kommande 12 månaderna där ARPU (omräknat till per månad) multiplicerat antalet fakturerade prenumeranter för olika köptillfälleskohorter för den innevarande månaden multiplicerat med 12. ARR från B2B beräknas utifrån månatlig 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 förväntade intäkter från abonnemang på årsbasis |
| ARPU | Average Revenue Per User = genomsnittlig intäkt per användare och månad. Priset en kund betalar exklusive moms. | Tydliggör vilka intäkter bolaget har för varje prenumerant varje månad. |

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

Underskrifter av rapporten

Göteborg, 27 februari 2025

Björn Bengtsson
Ordförande

Richard Sandenskog
Styrelseledamot

Peter Grytterhielm
Styrelseledamot

Carl Kinell
Styrelseledamot

Andrea Carr
Styrelseledamot

Jonas Mårtensson
Verkställande direktör

Finansiell Kalender

| | |
|------------------------|-------------|
| Årsredovisning 2024 | 27 mars |
| Bolagsstämma 2025 | 29 apr |
| Delårsrapport Q1 2025 | 16 maj |
| Delårsrapport Q2 2025 | 22 aug |
| Delårsrapport Q3 2025 | 11 nov |
| Bokslutskommuniké 2025 | 26 feb 2026 |

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 28 februari 2025 kl. 07.30.

Granskning

Denna bokslutskommuniké har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer