

DELÅRS- RAPPORT

För perioden 2024/07/01-2024/09/30

KVARTAL 3 (JULI - SEPTEMBER) 2024

- Nettoomsättningen minskade med 18,2 % till 13,9 (16,9) MSEK
- Rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -0,8 (1,5) MSEK, vilket gav en EBIT-marginal på -6,1 (8,5) %
- Rörelseresultatet före skatt (EBT) uppgick till -0,8 (1,5) MSEK, vilket gav en EBT-marginal på -5,9 (8,9) %
- Resultat efter skatt uppgick till -0,7 (1,2) MSEK
- Vinst per aktie uppgick till -0,09 (0,16) kr

KVARTAL 1-3 (JANUARI - SEPTEMBER) 2024

- Nettoomsättningen minskade med 18,1 % till 49,6 (60,6) MSEK
- Rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -1,8 (7,9) MSEK, vilket gav en EBIT-marginal på -3,6 (13,0) %
- Rörelseresultatet före skatt (EBT) uppgick till -1,6 (8,1) MSEK, vilket gav en EBT-marginal på -3,3 (13,4) %
- Resultat efter skatt uppgick till -1,3 (6,5) MSEK
- Vinst per aktie uppgick till -0,18 (0,89) kr

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER KVARTAL 3

- VD-skifte på Diadrom: Carl Johan Andersson lämnar över till Viktor Eliasson (se pressmeddelande 30 augusti 2024)

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Verksamheten har inga väsentliga händelser att rapportera efter periodens utgång.

INFORMATION OM DET KOMMANDE KVARTALET

- Effektiviseringen av verksamheten kommer att slå igenom först under första kvartalet 2025, vilket kan fortsätta att ha en negativ effekt under fjärde kvartalet.



VD HAR ORDET

Nu startar bygget av det nya Diadrom

Först och främst är jag väldigt glad och stolt över att skriva mitt första VD-ord. Under nästan ett decennium har Diadrom varit en passion, och jag är oerhört stolt över att ha varit med att bygga på detta fantastiska företag. Vi ska självfallet blicka framåt, men som rubriken antyder har det varit rörigt i verksamheten och marknaden det senaste året.

Som vice VD sedan 2019, och försäljningsansvarig sedan 2015, har jag varit med och lett en verksamhet som genomgått en otrolig resa – från att hantera en pandemi till att uppleva en stark comeback. Under 2023 satte vi även ett nytt omsättningsrekord. Redan under våren 2023 började dock en viss försiktighet visa sig hos våra kunder. Trots detta hade vi stark tilltro till vår egen förmåga inom alla affärsområden – tjänste-, produkt- och partner nätverksaffären – vilket gjorde att vi valde att fortsätta satsa, både genom att anställa säljpersonal och genom att utöka vårt fokus på produktaffären.

Sedan kom 2024, och med det en ökad omvärldsoro, hög personalomsättning, uthyrningslagen samt projekt- och produktaffärer som dragit ut på tiden eller helt uteblivit. Man kan kalla det en 'perfekt storm', men om vi ska vara självkritiska borde vi ha agerat tidigare med försiktighetsåtgärder och pausat vissa av våra satsningar.

Som ett resultat så har vi dragit i bromsen, avbrutit dessa satsningar, minskat overhead betydligt och även optimerat kostnadsmassan som har belastat kvartalet.

Med dessa dyrköpta lärdomar har vi nu byggt en mer flexibel organisation, skapat nya styrmedel och en kultur med kostnadsfokus som inte bara ska ta oss tillbaka till tidigare form, utan även göra oss mer flexibla och anpassningsbara.

Med det sagt vill jag understryka att vi har stark tro på våra fantastiska medarbetare och vårt nischade erbjudande som skapar värde dagligen för våra kunder. Fordonsindustri och närliggande industrier genomgår en enorm omställning med stora investeringar som följd, och Diadrom har en viktig roll att spela här.

Marknad

Våra stora kunder inom Göteborgsregionen fortsätter att visa goda resultat, men vi ser fortfarande en ökande konkurrens och prispress inom konsult- och projektaffären. Däremot finns det idag en större talangpool att rekrytera ifrån, både seniora och juniora ingenjörer, vilket ger oss möjlighet att rekrytera talanger som tidigare varit svåråtkomliga.

När det gäller utvecklingen av nya produkter har våra kunder fortsatt höga ambitioner inom elektrifiering och den så kallade "software-defined vehicle". Behovet av förstärkningar inom detta område förväntas vara stort under överskådlig framtid. Vi ser även etableringen av nya potentiella kunder, såsom AB Volvo och Daimler Truck, som bildar ett gemensamt bolag med huvudkontor i Göteborg.

Bolaget kommer att utveckla en mjukvarudefinierad plattform för tunga fordon, inklusive både mjukvara och hårdvara. Detta är en av flera satsningar som görs inom Göteborgs Automotive-kuster.

Internationellt sett möter den tyska bilindustrin stora utmaningar och riskerar en dyster framtid om de inte lyckas minska kostnaderna och kompensera för den minskade försäljningen i Kina. Denna negativa utveckling i Tyskland påverkar oss både direkt och indirekt, inom både tjänste- och produktaffären, då konkurrensen om affärer ökar. Vi ser även att bolag med verksamhet i både Sverige och Tyskland tävlar om att tillsätta personal och behålla affärerna i respektive land, samtidigt som fackförbunden arbetar för att säkra arbetstillfällena lokalt.

Vänder vi blicken inåt har både omorganisationen och uthyrningslagen påverkat oss negativt och fortsätter att göra det under Q4. Vi har tappat cirka 21% av personalstyrkan, med ett genomsnitt på 44 anställda under Q3 jämfört med 56 under Q2. Dessa siffror inkluderar även reduceringen av overhead, vilket kommer att stärka vår motståndskraft framöver.

Tjänsteaffär

Under det tredje kvartalet har vi fortsatt vårt arbete med att effektivisera försäljningen genom att implementera ett nytt CRM-system. Syftet är att frigöra mer tid för att vårda relationer med befintliga kunder inom fordonsindustrin och samtidigt förbättra vår förmåga att expandera till nya marknader. Detta är särskilt viktigt i ljuset av ett tuffare marknadsläge, med minskad efterfrågan, ökad konkurrens och pressade priser inom tjänstesektorn.

Rekryteringen av erfarna ingenjörer med rätt kompetens är fortsatt ett prioriterat fokusområde. Detta är avgörande för att vi ska kunna möta våra kunders höga krav och samtidigt öka vår debiterbara konsultkapacitet.

Produktaffär

Produktaffären har inte undgått påverkan, särskilt eftersom vår huvudaffär har varit under stor press.

De effektiviseringar och besparingar som genomförts har resulterat i att produktaffären fått färre resurser. Dessutom befinner vi oss ofta i en situation där vi är beroende av hur våra kunder, främst underleverantörer, lyckas vinna sina affärer. Eftersom vi befinner oss längre ner i värdekedjan har vi begränsade möjligheter att påverka utgången. När våra kunder förlorar affärer eller när dessa skjuts upp, påverkar det oss direkt och våra affärer uteblir också. Vi har dock fortfarande affärer som vi hoppas kommer att få ett positivt besked under Q4.

Partnernätverk

Vi har fortsatt utvecklingen av vårt partnernätverk, vilket ger oss möjlighet att bredda vårt erbjudande genom att inkludera fler specialistkonsulter i våra leveranser. Våra kunder efterfrågar allt oftare en kombination av specialistkompetens och helhetslösningar i arbetspaket och projekt snarare än enskilda konsulter, och genom vårt partnernätverk kan vi möta dessa behov effektivt.

Utsikter

Precis som många andra är vi konjunkturkänsliga, och vårt främsta fokus framöver ligger på att anpassa oss till den rådande marknaden. Jag är dock fortsatt övertygad om att vår nisch och kompetens kommer att spela en central roll i framtiden, särskilt när mjukvara blir en differentieringsfaktor inom fler industrier än vår kärnsektor, automotive.

Inget VD-ord i ett börsbolag är komplett utan att nämna AI. Intåget av AI är utan tvekan ett paradigmskifte, och det experimenteras friskt inom industrin. Även om produktionsredo lösningar ännu inte finns, är det bara en tidsfråga innan AI blir en självklarhet inom systemutveckling och i utvecklingen av tjänster som gör våra liv enklare. Domänkunskap kommer dock fortsatt att vara avgörande, och vår nisch och expertis inom vår domän kommer att förbli både intressant och relevant.

Vi bygger nu om och återgår till grunderna med fokus på våra kunder, våra medarbetare och ett starkt kostnadsfokus, vilket ska säkerställa vår fortsatta lönsamhet – så att vi kan fortsätta vår framgång i ytterligare 25 år och framåt.

Viktor Eliasson, VD
Göteborg den 29 oktober 2024



KONCERNENS NYCKELTAL

Perioden	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024	Q4 2023	Q3 2023
Ekonomiska nyckeltal					
Organisk tillväxt i försäljning (%)	-18,2	-18,1	-19,1	-10,1	14,4
Rörelseresultat EBIT (TSEK)	-846	-489	-473	510	1 511
Rörelsemarginal EBIT (%)	-6,1	-2,7	-2,7	2,8	8,5
Resultat efter skatt (TSEK)	-652	-353	-294	369	1 198
Nettomarginal (%)	-4,7	-1,9	-1,7	2,0	7,0
Vinst per aktie (SEK)	-0,09	-0,05	-0,04	0,05	0,16
Likvida medel (TSEK)	6 298	1 763	7 096	9 801	9 231
Justerat eget kapital (TSEK)	10 288	10 940	16 753	17 048	16 679
Soliditet (%)	44	43	53	58	56
Avkastning på eget kapital (%)	-6,3	-3,2	-1,8	2,2	7,2
Övriga nyckeltal					
Antal anställda vid periodens slut	37	44	53	58	66
Medelantalet anställda	44	56	58	67	72
Antalet arbetsdagar under perioden	66	60	63	62	65

KONCERNENS FINANSIELLA INFORMATION

För sammandrag av koncernens resultat- och balansräkning, samt kassaflödesanalys se sidorna 14 – 16 i denna rapport.

KVARTAL 3 (JULI - SEPTEMBER) 2024

RÖRELSENS INTÄKTER

Nettoomsättningen för kvartal 3 uppgick till 13,9 (16,9) MSEK, en minskning med 3,1 MSEK eller 18,2 procent jämfört med motsvarande period föregående år.

Under kvartal 3 har marknadsläget varit fortsatt svagt med avvaktande efterfrågan hos våra kunder. Detta har påverkat våra förutsättningar att leverera vinst och tillväxt i nivå med samma period föregående år. Som ett viktigt steg för att stärka vår effektivitet och möta dessa utmaningar har vi mot slutet av kvartal 2 påbörjat en omorganisationen för att minska overheadkostnader och öka antalet debiterbara timmar. Genom dessa åtgärder har vi skapat en mer flexibel och konkurrenskraftig organisation, vilket vi förväntar oss ska bidra positivt till vårt resultat under kommande kvartal och lägga grunden för långsiktig lönsamhet.

Beläggningsgraden har varit förhållandevis god under kvartal 3, men det minskade antalet debiterbara konsulter i uppdrag samt att intäkterna genererade av vår produktaffär varit lägre, har haft en negativ påverkan på nettoomsättningen som minskade med 18,2% jämfört med samma period föregående år.

Vår satsning på att fortsätta bygga upp Diadroms Partnernetverk har dock påverkat nettoomsättningen positivt. Nettoomsättningen kopplad till underkonsulter har uppgått till 5,5 MSEK, en ökning med 2,0 MSEK jämfört med motsvarande period föregående år.

RÖRELSENS KOSTNADER

De totala kostnaderna för kvartal 3 har minskat med totalt 0,8 MSEK jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 14,8 (15,5) MSEK.

Ökningen av de externa kostnaderna beror till störst del på att underkonsulter har använts i större omfattning under kvartal 3 jämfört med motsvarande period föregående år. Kostnader kopplade till underkonsulter har uppgått till 5,2 MSEK, en ökning med 1,9 MSEK jämfört med motsvarande period föregående år.

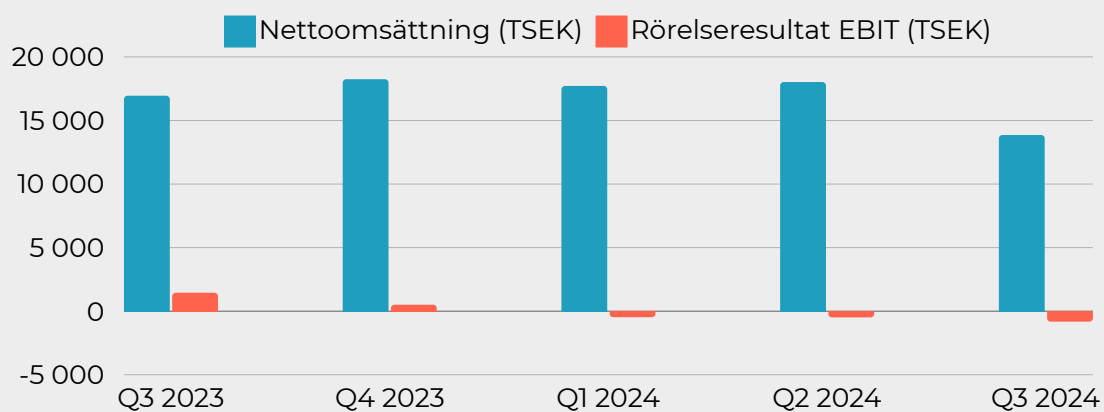
Personalkostnaderna har under kvartal 3 minskat med 2,7 MSEK jämfört med motsvarande period föregående år. Detta beror delvis på att medelantalet medarbetare har i snitt minskat från 72 personer under kvartal 3 2023 till 44 personer under kvartal 3 2024.

Personalkostnaderna har även påverkats av en reservering för avgående verkställande direktörs ersättningspaket, som har bokförts och redovisats i sin helhet under perioden. Denna engångskostnad, som inkluderar samtliga löne- och förmånsposter kopplade till avgången, har haft en negativ påverkan på kvartalets resultat och bidrar till en ökad kostnadsnivå jämfört med föregående perioder.

forts. KVARTAL 3 (JULI - SEPTEMBER) 2024

Rörelseresultatet (EBIT) för kvartal 3 uppgick till -0,8 (1,5) MSEK med en rörelsemarginal på -6,1 (8,5) procent.

Resultat efter skatt för kvartal 3 uppgick till -0,5 (1,2) MSEK.





FINANSIELL STÄLLNING OCH LIKVIDITET

Koncernens tillgångar har under kvartal 3 minskat med 6,6 MSEK jämfört med motsvarande perioden föregående år.

Anläggningstillgångar, efter avskrivningarna, har minskat med 0,5 MSEK. Kortfristiga fordringarna har totalt sett minskat med totalt 3,1 MSEK, varav kundfordringar, övriga fordringar samt förutbetalda kostnader har minskat med totalt 4,1 MSEK. Skattefordringar har dock ökat med 1,0 MSEK.

Koncernens likvida tillgångar har minskat med 2,9 MSEK jämfört med motsvarande period föregående år. Vid slutet av kvartal 3 uppgick koncernens likvida tillgångar till 6,3 MSEK, vilket är en ökning med 4,5 MSEK jämfört med föregående kvartal. Denna ökning kan huvudsakligen förklaras i av att kundfordringarna reglerades i början av kvartal 3 istället för i slutet av kvartal 2.

Som tidigare rapporterats om i kvartalsrapporten för kvartal 2, har Diadrom som en försiktighetsåtgärd inlett processen för att upprätta en checkräkningskredit. Initiativet syftar till att ge Diadrom en ökad beredskap att hantera eventuella oförutsedda omständigheter som kan uppstå, men innebär inte nödvändigtvis att krediten kommer att utnyttjas.

Detta är ett steg för att säkerställa likviditet och finansiell flexibilitet under rådande marknadsförhållanden.

BOLAGETS AKTIER OCH EGNA KAPITAL

Diadrom Holding AB (publ) har vid periodens in- och utgång 7 281 640 utestående aktier, vilket överensstämmer med året innan. Medelantalet aktier är därav 7 281 640 stycken aktier under kvartal 3, vilket är detsamma som föregående år. Inga optioner eller konvertibler är utestående. Aktiens kvotvärde uppgår till 0,25 kr. Aktien är listad på Nasdaq First North Growth Market under namnet DIAH.

Summa eget kapital uppgick vid årets ingång till 17,0 MSEK. Eget kapital har påverkats av resultatet för perioden efter skatt med -1,3 MSEK samt av utdelning till aktieägare med -5,4 MSEK varvid det egna kapitalet vid periodens slut uppgick till 10,3 MSEK.

	2024 30 sept	2023 30 sept	2023 31 dec
Eget kapital vid årets ingång			
Aktiekapital	1,8	1,8	1,8
Annat eget kapital	15,2	17,9	17,9
Utdelning	-5,4	-9,4	-9,5
Periodens resultat	-1,3	6,4	6,8
Eget kapital vid periodens slut	10,3	16,7	17,0

AFFÄRSOMRÅDEN - TJÄNSTER

KVARTAL 3 (JULI - SEPTEMBER) 2024

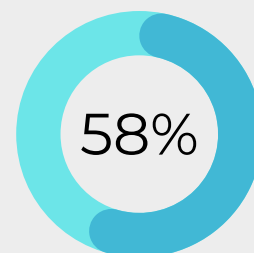
Vår VD, Viktor Eliasson, har haft en stark närvaro i sociala medier, webinarier och podcasts, vilket har resulterat i mycket positiv respons från marknaden. Viktor var även keynote speaker på Lindholmen Software Development Day, där över 600 deltagare närvarade. Detta har ytterligare stärkt Diadroms position som en ledande aktör och Thought Leader inom diagnostik och mjukvaruutveckling.

Vi har intensifierat vårt säljarbete genom att investera i ett AI-baserat CRM-system som hjälper oss att matcha kundförfrågningar med tillgängliga Diadrom-konsulter och underkonsulter. Detta gör att vi kan vara mer träffsäkra i vårt erbjudande och frigöra tid för att träffa kunder inom fordonsindustrin. Dessutom arbetar vi aktivt för att etablera oss på nya marknader med kapitalintensiva produkter, särskilt i en tid av minskad efterfrågan och hårdare konkurrens.

Rekrytering av erfarna ingenjörer med rätt kompetens är, och kommer att fortsätta vara, ett prioriterat område för att säkerställa att vi alltid ska möta våra kunders högt ställda krav och därmed höja vår debiterbara konsultkapacitet.



Ekonomiska nyckeltal	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024
Nettoomsättning (TSEK)	8 061	11 454	12 320
Rörelseresultat EBIT (TSEK)	-539	-195	365
Rörelsemarginal EBIT (%)	-6,6	-1,7	3,0
Övriga nyckeltal			
Medelantalet anställda	37	48	50



Affärsområdets andel av den totala nettoomsättning under perioden

Diadrom Systems erbjuder konsulttjänster inom diagnostik för fordonsindustrin och andra sektorer där högkvalitativ diagnostik är avgörande för att förbättra effektivitet, säkerhet och tillförlitlighet i mjukvaruintensiva produkter och tjänster.

Våra diagnostiklösningar fokuserar på specialkompetenser som optimerar produktens hela livscykel, från forskning och utveckling till produktion och eftermarknad.

Genom att samarbeta med våra expertkonsulter inom diagnostik kan företag inte bara minska driftskostnader utan även erbjuda en överlägsen användarupplevelse.

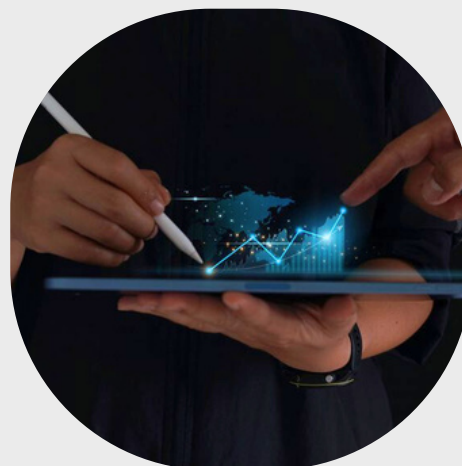
AFFÄRSOMRÅDEN - PARTNERNÄTVERK

KVARTAL 3 (JULI - SEPTEMBER) 2024

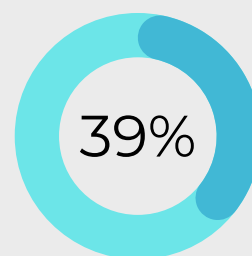
Diadroms partnernätverk fortsätter att växa, och under det tredje kvartalet har antalet underkonsulter och anslutna företag ökat. Genom personliga relationer och engagerad service kan vi erbjuda ett mer specialiserat och kundnära tjänsteutbud jämfört med större konsultmäklare.

Vårt partnernätverkande, som inkluderar regelbundna frukostar för kunskaps- och erfarenhetsutbyte, har bidragit till en positiv ökning av nettoomsättningen för underkonsulter under kvartalet.

Nettoomsättningen kopplad till underkonsulter har uppgått till 5,5 MSEK, en ökning med 2,0 MSEK jämfört med motsvarande period föregående år.



Ekonomiska nyckeltal	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024
Nettoomsättning (TSEK)	5 429	5 909	5 070
Rörelseresultat EBIT (TSEK)	243	206	144
Rörelsemarginal EBIT (%)	4,4	3,5	2,8
Övriga nyckeltal			
Medelantalet anställda	1	1	1
Medelantalet aktiva underkonsulter	17	15	12



Affärsområdets andel av den totala nettoomsättning under perioden

Diadroms Partnernätverk är vår premiumkonsultmäklare inom fordonsdiagnostik som erbjuder kompletterande specialistkonsulter utifrån kundens behov för att göra vårt kunderbjudande både bredare och spetsigare utan risk.

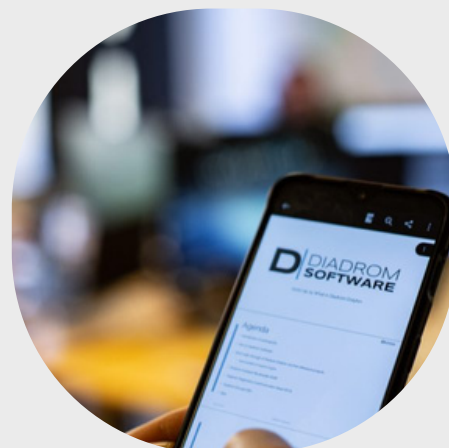
AFFÄRSOMRÅDEN - PRODUKT

KVARTAL 3 (JULI - SEPTEMBER) 2024

Kvartalet har ännu inte levererat de nya affärer vi hoppats på, främst på grund av de utmaningar som produktaffären ställts inför. Vår huvudaffär har varit under stor press, och de effektiviseringar och besparingar vi genomfört har resulterat i att produktaffären fått begränsade resurser. Detta har gjort det svårare att driva på utvecklingen i den takt vi önskat.

Därtill är vi ofta beroende av hur våra kunder, särskilt underleverantörer, lyckas i sina affärer. Eftersom vi befinner oss längre ner i värdekedjan har vi begränsade möjligheter att påverka utfallet. När våra kunder förlorar affärer eller när beslut skjuts upp, påverkar det även våra egna affärer och leder till att vissa möjligheter uteblir.

Trots detta har vi fortfarande pågående affärer som vi hoppas kommer att få ett positivt besked under Q4, vilket skulle kunna vända trenden och ge oss en stark avslutning på året.

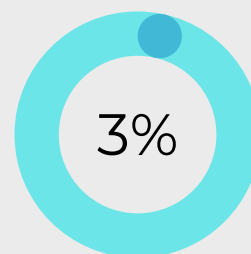


Ekonomiska nyckeltal

	Q3 2024	Q2 2024	Q1 2024
Nettoomsättning (TSEK)	367	660	326
Rörelseresultat EBIT (TSEK)	-369	-418	-900

Övriga nyckeltal

Medelantalet anställda	3	3	3
------------------------	---	---	---



Affärsområdets andel av den totala nettoomsättning under perioden

Diadrom Software AB (DSW) erbjuder en rad mjukvaruutvecklingstjänster och produkter till våra kunder, framför allt inom fordonsindustrin. Deras tjänster inkluderar utveckling och spårbarhet av mjukvarukrav, implementering och integration av mjukvara, test och verifiering av mjukvara samt support och expertis inom diagnostikmjukvara. DSW erbjuder också flera inbyggda mjukvarukomponenter, inklusive Autotech Bootloader, Encrypt för cyber security och Diagnostic Communication Stack, samt mjukvarusystem som Diadrom Dolphin för automatiserad testning och Diadrom Diag Studio för off-board-diagnostik. Företaget strävar efter att vara en pålitlig utvecklingspartner och stöd för sina kunder genom hela deras projekt.



MISSION

Autotech reliability is our mission

Because our customers develop, produce and maintain innovative solutions, where we explore and develop Autotech to its full potential for the benefit of improved safety, quality of life, and environment.

VISION

Diadrom shall be the option for Diagnostics of Autotech

- for companies with products realized by embedded software and life cycle management systems.
- for the social techie who thrives in an innovative environment.

VÅRA VÄRDERINGAR

Våra kunder, anställda, partners och andra intressenter är hjärtat i vår verksamhet. Vi är stolta över att arbeta med de bästa människorna i branschen och skapa en miljö där innovation frodas. Den platta organisationsstrukturen hos vårt företag ger oss möjligheten att alltid sträva efter att överträffa för att uppnå högsta nivå av kundnöjdhet. Vårt flexibla synsätt på arbete och prestation innebär att vi ständigt strävar efter att förbättra oss. Vi drivs av ambition och tror att vår framgång är ett resultat av teamwork, samarbete och ömsesidig respekt.

INVESTERINGAR

Inga investeringar av betydelse har genomförts under kvartal 3.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernen tillämpar Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

UTDELNINGSPOLICY

Diadroms policy för ordinarie utdelning är att överföra 50 % till 80 % av resultatet till aktieägarna, förutsatt att en passande kapitalstruktur kan bibehållas. Målsättningen är också att åstadkomma en utdelning med jämn tillväxt över tiden.

MEDARBETARE

Antalet anställda har vid periodens utgång uppgått till 37 vilket är 7 personer färre jämfört med föregående kvartalsslut och 29 personer färre jämfört med motsvarande period föregående år.

CERTIFIED ADVISER

Partner Fondkommission AB (telefon 031-761 22 30 / www.partnerfk.com) är bolagets Certified Adviser på Nasdaq First North Growth Market.

61 MSEK

Total utdelning 2014 - 2023

5,9%

Direktavkastning i snitt 2014 - 2023

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

- BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2024 – 27 FEBRUARI 2025
- DELÅRSRAPPORT Q1 2025 – 29 APRIL 2025

KONTAKTPERSONER

Viktor Eliasson

VD Diadrom Holding AB (Publ)

☎ Tel: 0733-31 11 15

Reka Fodor

CFO Diadrom Holding AB (Publ)

☎ Tel: 0736-82 62 36

Denna rapport har inte varit föremål för revisorernas granskning.

Göteborg den 29 oktober 2024

Styrelsen för Diadrom Holding AB (Publ)

Första Långgatan 17, 413 27 Göteborg

Tel: 031-774 11 00

Informationen i detta pressmeddelande är sådan som Diadrom Holding AB (Publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU) nr 596/2014 och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 29 oktober 2024 kl. 08.30.



RESULTATRÄKNING

	Q3 2024	Q3 2023	Q1 - 3 2024	Q1 - 3 2023	Q1 - 4 2023
Rörelsens intäkter (TSEK)					
Nettoomsättning	13 857	16 947	49 608	60 574	78 820
Övriga intäkter	75	64	75	65	156
Summa intäkter	13 932	17 011	49 683	60 639	78 976
Rörelsens kostnader (TSEK)					
Övriga externa kostnader	-6 431	-4 450	-19 648	-14 755	-20 417
Personalkostnader	-8 227	-10 968	-31 456	-37 607	-49 631
Avskrivningar på inventarier	-120	-139	-387	-374	-514
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	0	-1
Summa kostnader	-14 778	-15 557	-51 491	-52 736	-70 563
Rörelseresultat (EBIT)	-846	1 454	-1 808	7 903	8 413
Resultat från finansiella poster (TSEK)					
Övriga ränteintäkter och liknande liknande resultatposter	44	84	203	247	338
Räntekostnader och liknande resultatposter	-19	-27	-31	-23	-4
Summa finansnetto	25	57	172	224	334
Rörelseresultat före skatt (EBT)	-821	1 511	-1 636	8 127	8 747
Skatt på periodens resultat	169	-313	337	-1 674	-1 925
Periodens resultat (TSEK)	-652	1 198	-1 299	6 453	6 822

BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (TSEK)	2024 30 sept	2023 30 sept	2023 31 dec
Anläggningstillgångar			
Inventarier	1 561	2 089	1 949
Summa anläggningstillgångar	1 561	2 089	1 949
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	11 391	15 200	14 376
Skattefordringar	1 049	0	0
Övriga fordringar	683	1 270	1 346
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 220	2 017	2 049
Summa kortfristiga fordringar	15 343	18 487	17 771
Likvida tillgångar			
Kassa och bank	6 298	9 231	9 801
Summa likvida tillgångar	6 298	9 231	9 801
SUMMA TILLGÅNGAR	23 202	29 807	29 521
EGET KAPITAL OCH SKULDER (TSEK)	2024 30 sept	2023 30 sept	2023 31 dec
Eget kapital			
Aktiekapital (Antal aktier 7 281 640)	1 820	1 820	1 820
Annat eget kapital	8 468	14 859	15 228
Summa eget kapital	10 288	16 679	17 048
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	6 124	4 703	4 223
Skatteskulder	0	562	155
Övriga skulder	2 201	3 019	2 767
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 589	4 844	5 328
Summa kortfristiga skulder	12 914	13 128	12 473
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	23 202	29 807	29 521

KASSAFLÖDESANALYS

	Q3 2024	Q3 2023	Q1 - 3 2024	Q1 - 3 2023	Q1 - 4 2023
Den löpande verksamheten (TSEK)					
Rörelseresultat	-846	1 454	-1 808	7 903	8 413
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	120	139	387	374	514
Finansiella intäkter	44	84	203	247	338
Finansiella kostnader	-19	-19	-31	-23	-4
Betald inkomstskatt	-67	-655	-866	-2 813	-3 470
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	-768	1 003	-2 115	5 688	5 791
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital					
Minskning(+)/ökning(-) av kundfordringar	6 335	2 867	2 985	2 424	3 247
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar	474	742	492	-473	-581
Minskning(-)/ökning(+) av leverantörsskulder	145	16	1 901	947	467
Minskning(-)/ökning(+) av kortfristiga skulder	-1 651	-2 747	-1 305	-941	-709
Kassaflöde från den löpande verksamheten	4 535	1 881	1 958	7 645	8 215
Investeringsverksamhet					
Förvärv av inventarier	0	-32	0	-1 575	-1 575
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-32	0	-1 575	-1 575
Finansieringsverksamhet					
Utbetald utdelning	0	0	-5 461	-9 466	-9 466
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	0	-5 461	-9 466	-9 466
Förändringar av likvida medel	4 535	1 849	-3 503	-3 396	-2 826
Likvida medel vid periodens början	1 763	7 382	9 801	12 627	12 627
Likvida medel vid periodens slut	6 298	9 231	6 298	9 231	9 801

NYCKELTALSFÖRKLARING

Organisk tillväxt i försäljning (%)

Förändringen av nettoomsättning under perioden exklusive nettoomsättning hänförligt till förvärv under perioden

Rörelsemarginal EBIT (TSEK)

Rörelseresultat före finansiella poster

Rörelsemarginal EBIT (%)

Rörelseresultat EBIT i % av intäkter

Likvida medel

Disponibla tillgodohavanden hos banker och andra kreditinstitut

Vinst per aktie

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier

Direktavkastning i snitt 2014 - 2023

Baserat på kurs vid tillkännagivandet av utdelningsförslag

Kassalikviditet (ggr)

Visar ett företags betalningsförmåga på kort sikt. Kassalikviditeten är de likvida medlen som andel av de kortfristiga skulderna.

Justerat eget kapital

Företagets beskattade egna kapital

Soliditet (%)

Eget kapital (inklusive eget kapital-andel av obeskattade reserver) i förhållande till balansomslutningen

Avkastning på eget kapital (%)

Resultat efter skatt rullande 12 månader i % av genomsnittligt eget kapital (inklusive eget kapital-andel av obeskattade reserver)