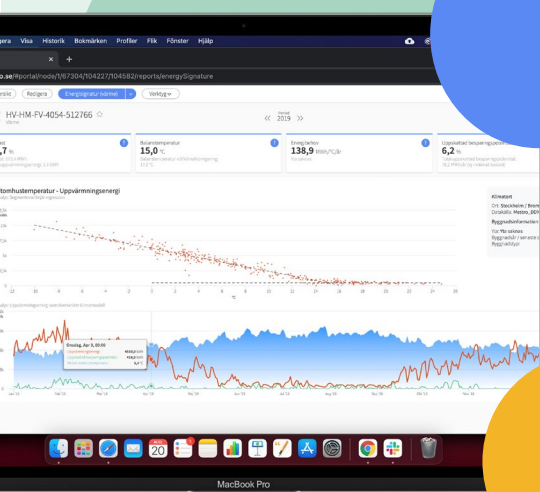


MESTRO DELÅRSRAPPORT

Delårsrapport Q3 | Januari-September 2022



Sammanfattning

Tredje kvartalet 1 juli – 30 september 2022

- **Nettoomsättningen** uppgick till 6 803 (5 222) tkr, en ökning med 30 (18) procent.
- **Rörelseresultatet** uppgick till -3 433 (-240) tkr.
- **EBITDA** uppgick till -2 379 (358) tkr.
- **Kvartalets resultat** efter skatt uppgick till -3 463 (-282) tkr och resultat per aktie uppgick till -0,39 (-0,04) kronor.
- **Likvida medel** uppgick per 30 september 2022 till 18 207 (2 125) tkr.
- **Contracted annual recurring revenue (CARR)** uppgick till 25 878 tkr per 30 september 2022, en ökning med 45 procent sedan 30 september 2021 och en ökning med 41 procent sedan 31 december 2021.
- **Churn**, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under tredje kvartalet till 51 (0) tkr vilket motsvarar en churn rate på 0,3 (0) procent.
- **Nyför säljningen** under kvartalet uppgick till 2 212 (1 898) tkr, en ökning med 17 (83) procent jämfört med samma period föregående år.

Delårsperioden 1 januari – 30 september 2022

- **Nettoomsättningen** uppgick till 18 585 (14 331) tkr, en ökning med 30 (5) procent.
- **Rörelseresultatet** uppgick till -13 417 (-5 449) tkr.
- **EBITDA** uppgick till -10 691 (-3 779) tkr.
- **Periodens resultat** efter skatt uppgick till -13 515 (-5 511) tkr och resultat per aktie uppgick till -1,52 (-0,81) kronor.
- **Likvida medel** uppgick per 30 september 2022 till 18 207 (2 125) tkr.
- **Contracted annual recurring revenue (CARR)** uppgick till 25 878 tkr per 30 september 2022, en ökning med 45 procent sedan 30 september 2021 och en ökning med 41 procent sedan 31 december 2021.
- **Churn**, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under perioden till 334 (130) tkr vilket motsvarar en churn rate på 1,8 (0,9) procent.
- **Nyför säljningen** under perioden uppgick till 11 454 (4 700) tkr, en ökning med 144 (26) procent jämfört med samma period föregående år.

Viktiga händelser under och efter tredje kvartalet

- Styrelsen utsåg i april Kristin Berg till VD, som tillträdde tjänsten den 1 augusti 2022.
- I augusti meddelade Mestro att Tobias Malm utsetts till Chief Compliance Officer för Bolaget. Tobias tillträdde rollen den 17 augusti.
- Den 25 oktober meddelade bolaget att man ingått ett partnerskap med LUMA Energy. Syftet med partnerskapet är att förenkla uppföljningen av producerad solcell för Mestros kunder.
- Den 31 oktober tecknades avtal med Heimstaden Germany GmbH ("Heimstaden Tyskland") för leverans av bolagets produkt-svit inom energiuppföljning. Heimstaden Tyskland blir Mestros första tyska kund. Kontraktsvärdet för det tyska beståndet beräknas uppgå till cirka 2 600 tkr, varav en abonnemangsintäkt om cirka 1 700 tkr per år.
- Den 1 november meddelade Bolaget att Kristoffer Paldeak, som idag är Head of Marketing & Communications, tillträder som Chief Marketing Officer & Head of Investor Relations den 2 januari 2023.

Sammanfattning (forts)

Resultatutveckling i sammandrag

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 29.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-07-01 2022-09-30	2021-07-01 2021-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	6 803	5 222	18 585	14 331	20 103
Nettoomsättningstillväxt, %	30%	18%	30%	5%	6%
Rörelseresultat	-3 433	-240	-13 417	-5 449	-8 562
EBITDA	-2 379	358	-10 691	-3 779	-5 687
EBITDA-marginal, %	-35%	7%	-58%	-26%	-28%
Periodens resultat	-3 463	-282	-13 515	-5 511	-8 661
Kassa och bank	18 207	2 125	18 207	2 125	34 146
Kassaflöde från löpande verksamhet	-7 195	-2 036	-10 122	-3 867	-5 738
Andel repetitiva intäkter	84%	78%	84%	84%	82%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	25 878	17 850	25 878	17 850	18 356
Tillväxt CARR, %	45%	24%	45%	24%	21%
Churn	51	-	334	130	130
Churn rate, %	0,3%	0,0%	1,8%	0,9%	0,9%
Nyför säljning	2 212	1 898	11 454	4 700	7 675
Tillväxt nyför säljning, %	17%	83%	144%	26%	45%



Kristin Berg
VD på Mestro

VD har ordet

- Helt rätt positionerat i en tid av krisrubriker

Kriser har kommit och gått, med allt från finanskris till pandemi. Nu riktar vi blicken mot energin och klimatet. Vi ser ett fortsatt ökat behov av energitillförsel inom alla verksamheter i samhället och enligt en prognos från Energimyndigheten kommer vårt samlade behov att öka med 120 procent till år 2045. Vi har helt enkelt ett stort ansvar att mäta, följa upp, analysera och optimera vår användning. Nutidens händelser agerar som en accelerator då Mestros vision alltid har varit att hjälpa fastighetsägare att minska sin energianvändning och vi är nu mer än någonsin relevanta för vår målgrupp. Fastigheter står för 40 procent av Sveriges samlade energianvändning, mer än alla bilar, fartyg och flygplan tillsammans. Helt enkelt en väldigt bra utgångspunkt för oss att fokusera och förbättra.

Att säga att vi även står inför en lågkonjunktur är inte en överraskning för någon. En bransch som kan känna skakningarna av detta är fastighetsbranschen, som många gånger påskyndat sin tillväxt med lån. För att säkra befintliga lån och kommande investeringar blir det nu än mer viktigt att visa på hållbarheten i sitt fastighetsbestånd för att kvalificera sig för gröna lån. I en nyligen publicerad uppsats från KTH* kartläggs kriterierna för gröna lån, där energieffektivisering, CO₂-besparing och energiklass i energideklaration återkommer hos de allra flesta av Sveriges största långgivare. Att Mestro byggt sin produkt kring bl.a. dessa tre områden etablerar oss som det självklara valet inför fastighetsägarnas fortsatta expansion. Och för att kunna arbeta med både effektivisering och besparing bör fastighetsägarna börja mäta och analysera. What gets measured, gets done.

Stabil tillväxt samt inträde till en av Europas största marknader
Totalt sett under perioden januari-september 2022 har vi en

nyförsäljning om 11 454 tkr, vilket är en ökning med hela 144 procent jämfört med samma period föregående år. Nyförsäljningen under Q3 uppgick till 2 212 tkr. Tredje kvartalet tenderar att vara ett kvartal med begränsad nyförsäljning till följd av att kvartalet innefattar i princip två hela semestermånader. Trots detta ser vi en ökning med 17 procent jämfört med samma period föregående år. Marknadens efterfrågan på tjänster likt Mestros är hög och vi ser att intresset för vår produkt är stabilt även i en begynnande lågkonjunktur.

Detta blir tydligt i och med det i oktober signerade avtalet med Heimstaden om att mäta och följa upp deras tyska bestånd, vilket är den enskilt största affären genom Mestros historia. Bolaget kliver nu in på en ny marknad, där vi ser stor potential att växa då energikrisen är än mer påtaglig och tyska myndigheter har satt som mål att nå 80 procent energibesparing till år 2050.

Av nyförsäljningen på drygt 11 mkr (exklusive affären med Heimstaden Tyskland som inföll efter rapportperioden), har de årliga abonnemangen ökat Mestros kontrakterade abonnemangsintäkter, CARR, med hela 7,5 mkr, vilket motsvarar en ökning om 41 procent sedan årsskiftet. Tillväxten de senaste 12 månaderna uppgår till 45 procent. CARR:en uppgick vid utgången av Q3 till 25 878 tkr.

Mestro har en väldigt hög kundnöjdhet och vår churn rate (förloade kunder) fram till 30 september 2022 uppgick till 1,8 procent, ett rekordlåg tal bland SaaS-bolag. Vår låga churn visar att våra kunder sätter stort värde på både vår produkt och leverans.

**(Aden, A., Mohammed A. "Tillämpningen av grön finansiering och dess effekt på hållbarhet i fastighetsbolag" 2022. KTH.)*

Stora kunder väljer Mestro - ökad omsättning i en snar framtid
Mestros omsättning fortsätter att växa i takt med att större implementeringsprojekt färdigställs och abonnemangsintäkterna därmed kan faktureras. Omsättningen under Q3 uppgick till 6 803 tkr, vilket är en organisk ökning med 30 procent jämfört med samma period föregående år. Skillnaden i CARR-tillväxt och omsättningstillväxt beror på att vi i slutet av 2021 samt under 2022 tecknat kontrakt med flera stora kunder, varav ett par kommunala fastighetsbolag.

Stora kontrakt innebär även stora implementeringsprojekt. Till följd av detta så sker en viss fördröjning, så lång som upp till ett år, mellan signerat kontrakt och faktisk abonnemangsstart. Detta leder till att det är en skillnad i vår CARR-tillväxt och omsättningstillväxt. Mestro har idag pågående projekt där värdet på ostartade årliga abonnemangsintäkter uppgår till cirka 2,7 mkr. Dessa projekt beräknas vara fullt implementerade inom kommande 6 månader.

Bolagets rörelseresultat uppgick under tredje kvartalet till -3 433 tkr, jämfört med -240 tkr i samma period föregående år. Som nämnts i tidigare delårsrapporter, har Mestro efter noteringen i december 2021 satsat på att accelerera tillväxten, vilket påverkat Bolagets rörelsekostnader och förklarar det försämrade resultatet i jämförelse med föregående år. Rörelseresultatet har å andra sidan förbättrats från andra kvartalet 2022 då det uppgick till -5 766 tkr. Detta som en effekt av fortsatt ökad omsättning samt lägre rörelsekostnader. Vi ser att detta är en början på en trend där omsättningen kommer att fortsätta öka i samma takt och rörelsekostnaderna stabiliseras.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under tredje kvartalet till -7 195 tkr, vilket kan jämföras med -3 311 tkr i andra kvartalet. Anledningen till ökningen av det negativa kassaflödet är främst förändringar i rörelsekapitalet - exempelvis hade Mestro förfallna kundfordringar om cirka 1 800 tkr, vilka betalats in under det fjärde kvartalet. Som nämnts ovan har omsättningen fortsatt att öka och kostnaderna har minskat under Q3, vilket inneburit att kassaflödet från den löpande verksamheten, exklusive rörelsekapital, uppgick till -2 409 tkr jämfört med -4 913 tkr i andra kvartalet. Mestros finansiella ställning är fortsatt stark och som nämndes i föregående kvartalsrapport är förväntan att vi någon gång under 2023 kommer att börja generera ett positivt kassaflöde på månadsbasis.

Vi går en ljus framtid till mötes - med ökad effektivitet och soliga samarbeten

Vi ser att vårt arbete med att skala och effektivisera organisationens insatser, exempelvis genom att växa med befintliga kunder, nu ger avkastning även på andra marknader. Vi gör detta genom att bl.a. fokusera på befintliga och nya relationer med nyckelkunder samt etablera strategiska partnerskap med produktleverantörer som kompletterar Mestros produkt-erbjudande. Ett exempel på detta är samarbetspartnern LUMA Energy som bolaget knöt till sig under oktober månad, för att erbjuda fastighetsägarna enklare energiuppföljning av producerad sol.

Bolagets totalt sett starka försäljningsökning är ett resultat av att bolagets säljorganisation etablerat en effektiv och kvalitativ

säljprocess samt att marknaden fortsätter att utvecklas i linje med ökad efterfråga på Mestros tjänster. Ett ytterligare bevis på det är att vi nu mäter, analyserar och visualiserar över 10 000 fastigheter inom vårt bestånd.

Vi går en vinter till mötes och Mestro ser enormt mycket fram emot att hela Sverige och Europa kommer rikta sina blickar mot energiuppföljningens vinster för både ekonomin och klimatet.

Kristin Berg

Bästa hälsningar,
Kristin Berg



Ett urval av dagstidningarnas förstasidor under rapportens period.

Kort om Mestro

AFFÄRSIDÉ

Mestro hjälper företag att synliggöra, ta kontroll över och minska sin energianvändning och sina utsläpp. Med hjälp av Bolagets produktsvit kan kunderna automatiskt samla in, analysera och visualisera energidata i realtid, vilket bidrar till välgrundat beslutsfattande avseende energianvändningen i fastighetsbestånd. Produkterna är molnbaserade och designade för att vara användarvänliga så att fler – oavsett verksamhet, typ av fastighet eller roll inom företaget – kan nyttja dem och bidra till minskad energianvändning.

MESTROS VISION

Visionen är att bli den gyllene standarden som förändrar mänsklighetens klimatavtryck.

MESTROS MISSION

Missionen är att vara kärnan i ekosystemet för energianalys som synliggör hur kundernas beslut påverkar deras energianvändning. Mestro bearbetar automatiskt stora mängder komplex data till lätthanterliga och visuellt tilltalande beslutsunderlag. Beslutsunderlaget hjälper sedan kunderna att fatta välinformerade beslut som bidrar till ett bättre klimat och en mer kostnads- och energieffektiv framtid.

AFFÄRSMODELL

Mestro samlar in 1,1 miljoner energivärden varje dygn och har sedan bolagets start 2005 byggt upp en databas med väldigt stora datamängder. Med hjälp av artificiell intelligens och maskininläring struktureras och analyseras datan automatiskt för att därefter i realtid presenteras genom lättförståeliga rapporter till Mestros kunder. Genom att ytterligare utnyttja den datamängd som Bolaget samlat in, kan Mestro tillhandahålla bättre analyser och prediktiva algoritmer. Detta tillsammans med vidare produktutveckling gör att Mestro i en framtid har möjlighet att möjliggöra en helt automatiserad energioptimering av hela fastighetsbestånd. För fastighetsägarna skulle detta innebära att deras fastigheter hela tiden optimeras av en algoritm som löpande tar hänsyn till en stor mängd parametrar som historik, väderprognoser, jämförbara fastigheter, etc.

Mestro erbjuder en modulariserad SaaS-tjänst som anpassas efter kundens specifika behov. Bolaget erbjuder moduler inom kostnadskontroll, analys och hållbarhetsrapportering. Inom tjänsten kan även rapporter skapas för de certifieringssystem kunden använder för sina fastigheter, exempelvis BREEAM, LEED och GRESB.

I början av oktober lanserade Mestro bolagets första varumärkeskampanj under namnet ”Ett av vår tids största klimatproblem”. Annonserna gick bl.a. i Svenska Dagbladet, Tidningen Chef och Fastighetsvärlden.

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

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

Direktförsäljning är den främsta försäljningskanalen för Mestros produkter. Mestro bearbetar potentiella kunder genom en blandning av aktiv marknadsbearbetning, telefonförsäljning, marknadsföring som driver trafik till Bolagets kanaler (s.k. inbound-försäljning) och inte minst genom rekommendationer från befintliga kunder. När befintliga kunder utökar sitt fastighetsbestånd och/eller efterfrågar nya produkter växer Mestro dessutom tillsammans med kunden.

MARKNADER

Bolagets huvudsakliga verksamhet bedrivs i Sverige. Utöver verksamheten i Sverige har bolaget kunder i Norge, Danmark, Finland, Polen, Nederländerna och Tyskland. Bolaget ska nu fortsätta växa i dessa länder såväl som till andra geografiska marknader, primärt i Europa.



Kort om Mestro (forts)

STRATEGI

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

Organisk tillväxt

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

Geografisk expansion

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

Öka försäljningen mot befintliga kunder

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

Tillgodose ökade och nya behov drivna av lagstiftning

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

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

Kapitalisera på insamlad data

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

Fortsatt utveckling av plattformen och nya produkter

Mestro har kontinuerligt investerat i utvecklingen av plattformen och framtagandet av nya produkter utefter kundernas behov. Bolaget tillhandahåller idag rapporter som använder artificiell intelligens och maskininläring. Dessa algoritmer kommer de närmsta åren att vidareutvecklas till att bli än mer avancerade, vilket bedöms öka kundvärdet ytterligare.

Breddning av kunderbidande genom externa aktörer

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

Förvärv

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



Förvaltning och finansiell översikt

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

BOLAGSINFORMATION

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

BOLAGSSTRUKTUR

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

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

VIKTIGA HÄNDELSER UNDER RAPPORTPERIODEN

Kristin Berg ny VD i Mestro

Styrelsen utsåg i april 2022 Kristin Berg till VD, som tillträdde tjänsten den 1 augusti 2022.

Tobias Malm ny Chief Compliance Officer i Mestro

Den 17 augusti 2022 meddelade Mestro att Tobias Malm har utsetts till Chief Compliance Officer för Bolaget. Tobias tillträdde rollen den 17 augusti och kommer att ingå i Bolagets ledningsgrupp. Fokuset för den nyinsatta rollen är att ytterligare förstärka bolagets processer, kvalitet samt produktleverans kopplat till regler och förordningar inom sfären för hållbarhet.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

Mestro ingår partnerskap med LUMA Energy

Den 25 oktober meddelade bolaget att man ingått ett partnerskap med LUMA Energy. Syftet med partnerskapet är att förenkla uppföljningen av producerad sol för Mestros kunder.

Mestro går in i Tyskland med Heimstaden

Den 31 oktober tecknades avtal med Heimstaden Germany GmbH ("Heimstaden Tyskland") för leverans av bolagets produktsvit inom energiuppföljning. Heimstaden Tyskland blir Mestros första tyska kund. Kontraktsvärdet för det tyska

beståndet beräknas uppgå till cirka 2 600 tkr, varav en abonnemangsinktækt om cirka 1 700 tkr per år.

Kristoffer Paldeak ny Chief Marketing Officer & Head of Investor Relations

Den 1 november meddelade Bolaget att Kristoffer Paldeak, som idag är Head of Marketing & Communications, tillträder som Chief Marketing Officer & Head of Investor Relations den 2 januari 2023. Rollen lyfts in i ledningsgruppen för att ytterligare förstärka fokuset på kommunikationen med kunder, investerare och medarbetare.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING

Tredje kvartalet

Nettoomsättningen uppgick under tredje kvartalet 2022 (2021) ("kvartalet") till 6 803 (5 222) tkr, vilket motsvarar en ökning om 30 (18) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under kvartalet till 110 (865) tkr och avser internt utvecklingsarbete. Aktiveringarna fortsätter under 2022 att ligga på relativt låga nivåer jämfört med tidigare år. Bolagets utvecklingsavdelning har i större utsträckning arbetat med implementeringar av bland annat de stora kommunala kunder vi fått under 2022. Vidare har fokus legat på datakvalitet i befintliga lösningar. Generellt sett har inga större nya produkter/tjänster släppts under 2022, vilket speglas i aktiveringarna. En större andel av utvecklingsarbetet av bolagets mjukvara har, under ledning av bolagets personal, även utförts av externa konsulter och ingår därför inte i aktiverat arbete för egen räkning.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -2 295 (-1 553) tkr. Ökningen härrör delvis från ökade konsultkostnader, men även till följd av högre kostnader för större datautrymme och kostnader som uppstår till följd av allt fler kunder samt en större organisation. Kostnader som inte förekom under samma period föregående år är styrelsearvoden och börsrelaterade kostnader.

Personalkostnaderna står för 65 (64) procent av totala rörelsekostnader och är därmed den enskilt största kostnaden för Mestro. Personalkostnaderna uppgår till -6 693 (-4 039) tkr och har därmed ökat med 66 procent jämfört med samma period föregående år till följd av fler antal anställda. Antal anställda vid periodens utgång var 40 (31) stycken. Nya anställningar var en del av de satsningar som var planerade inför 2022 med grunden i den emission som gjordes i samband med börsnoteringen, varför ökningen är förväntad.

Avskrivningar uppgår till -1 054 (-599) tkr och är en ökning med 76 procent mellan åren. Anledningen till ökningen är att avskrivningstiden på nyare projekt är kortare än för de historiskt aktiverade utvecklingsutgifterna. Detta gäller bland annat robotutveckling.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING (FORTS.)

Tredje kvartalet (forts.)

Finansiella poster uppgick till -30 (-42) tkr och bestod främst av räntekostnader för externa lån. Kostnaden ligger på samma nivå som föregående år.

Periodens resultat uppgick till -3 463 (-282) tkr. Det negativa resultatet är en effekt av Bolagets sedan tidigare planerade satsningar på ökad tillväxt, vilket påverkat investeringarna i personal, system, m.m.

Delårsperioden januari-september

Nettoomsättningen uppgick under delårsperioden januari-september 2022 (2021) ("perioden", "delåret", "delårsperioden") till 18 585 (14 331) tkr, vilket motsvarar en ökning om 30 (5) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under delåret till 1 232 (2 523) tkr och avser internt utförd utveckling. För anledning till den kraftiga minskningen mellan åren se rubriken *Tredje kvartalet* på föregående sida.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -8 446 (-4 857) tkr, vilket innebär en ökning om 74 procent jämfört med föregående år. Ökningen förklaras bland annat av ökade konsultkostnader, datautrymme och nya børsrelaterade kostnader. Dessa ökade kostnader är planerade som en del av Bolagets expansionsarbete. Se ytterligare förklaringar under rubriken *Tredje kvartalet* på föregående sida.

Personalkostnaderna uppgår till -21 379 (-15 198) tkr och har ökat med 41 procent jämfört med samma period föregående år till följd av fler antal anställda.

Avskrivningar uppgår till -2 726 (-1 669) tkr och den relativt kraftiga ökningen beror på att avskrivningstiden är kortare på nya projekt än vad de varit på historiskt aktiverade utvecklingskostnader. Detta beror på projektens karaktär, där periodens projekt bedöms ha kortare avskrivningstid än tidigare utförda projekt.

Finansiella poster uppgick till -99 (-62) tkr och består främst av räntekostnader för externa lån och har ökat till följd av de nya lån som Bolaget tog upp i slutet av andra kvartalet föregående år.

Periodens resultat uppgick till -13 515 (-5 511) tkr. Som nämnts på föregående sida är det negativa resultatet en effekt av stora kostnadsökningar, vilket är i linje med Bolagets sedan tidigare planerade expansionsåtgärder.

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Bolaget balanserar utgifter för utvecklingsarbeten och under delårsperioden januari-september 2022 (2021) ("perioden", "delåret", "delårsperioden") har totalt 4 500 tkr investerats i nya och befintliga applikationer och plattformar. Under samma period 2021 investerades 3 379 kr. Ökningen, som främst hänför sig till första halvåret 2022 förkla-

ras av nya projekt inom exempelvis robotutveckling samt en ökad grad av externa konsulter som anlitas för större projekt.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter uppgår per 30 september 2022 (2021) till 15 117 (12 446) tkr, varav 13 708 (11 388) kr avser förutbetalda abonnemangsintäkter. De ökade förutbetalda intäkterna är ett resultat av den ökade försäljningen och en högre faktureringsgrad. Övriga upplupna kostnader avser främst semesterlöner och sociala avgifter.

KOMMENTARER TILL FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 18 207 (2 125) tkr. Skillnaden jämfört med föregående år förklaras av den nyemission som genomfördes i december 2021.

Räntebärande skulder uppgick till 1 877 (3 014) tkr. Under januari-september har totalt 1 137 (240) tkr amorterats på externa lån. Nya lån togs upp under juni 2021 och amortering på ett av de nya lånen påbörjades i januari 2022.

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

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE

Tredje kvartalet

Den löpande verksamheten uppvisar under tredje kvartalet 2022 (2021) ett fortsatt negativt kassaflöde om -7 195 (-2 036) tkr. Jämfört med andra kvartalet 2022, då kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -3 311 tkr, har det negativa kassaflödet fortsatt att öka. Omsättningen har däremot ökat sedan det andra kvartalet och de externa kostnaderna minskat, varför det negativa kassaflödet istället förklaras av förändringar i rörelsekapitalet mellan perioderna. Bolaget hade exempelvis per 30 september förfallna kundfordringar på cirka 1 800 tkr, vilka har betalats in under oktober månad.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna och uppgår till -658 (-1 135) tkr. Minskningen hänför sig till kvartalets lägre utvecklingsinvesteringar i jämförelse med föregående år.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -431 (-54) tkr och avser amorteringar på externa banklån.

Totalt kassaflöde under kvartalet uppgick till -8 335 (-3 253) tkr.

Delårsperioden januari-september

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick delårsperioden till -10 122 (-3 867) tkr. Det fortsatta negativa kassaflödet är en effekt av Bolagets höga kostnader under perioden, där de största kostnaderna togs under det första halvåret 2022.

Forts. på nästa sida

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE (FORTS.)**Delårsperioden januari-september (forts)**

De högre kostnaderna är däremot, som nämnts tidigare, en del av de planerade tillväxstsatsningarna under 2022.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i utvecklingsarbeten och uppgår till -4 500 (-3 379) tkr.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -1 137 (2 200) tkr och avser amorteringar på externa banklån. Nya banklån togs upp i juni 2021.

Totalt kassaflöde under perioden uppgick till -15 939 (-5 108) tkr.

KOMMENTARER TILL VÄSENTLIGA NYCKELTAL**Nettoomsättning**

Nettoomsättningen uppgick under kvartalet till 6 803 (5 222) tkr, vilket motsvarar en ökning om 30 (7) procent. Under delårsperioden uppgick nettoomsättningen till totalt 18 585 (14 331) tkr, vilket även det är en ökning om 30 procent. Ökningen är enligt förväntan och förklaras av den ökade försäljningstillväxten under slutet av 2021 och under 2022. Större implementeringsprojekt hänförliga till försäljning i slutet av 2021 har färdigställts och intäkter har börjat att redovisas. Även försäljning under årets första nio månader 2022 har hjälpt till att öka omsättningen.

Repetitiva intäkter i form av abonnemang fortsätter att stå för över 84 procent av nettoomsättningen under såväl tredje kvartalet 2022 som delårsperioden.

Nyförsäljning

Nyförsäljningen under tredje kvartalet uppgick till 2 212 (1 898) tkr vilket är en ökning med 17 (83) procent jämfört med föregående år. Till skillnad mot årets två första kvartal har nyförsäljningen inte ökat i samma takt i tredje kvartalet, men tredje kvartalet tenderar att vara en period med låg nyförsäljning till följd av att kvartalet innefattar i princip två hela semestermånader. Totalt sett under perioden januari-september 2022 har vi en nyförsäljning om 11 454 tkr, vilket är en ökning med hela 144% jämfört med samma period föregående år och nästan 50 procent högre än för hela 2021. Mestro har vunnit flera stora affärer under 2022 som exempelvis Malmö Stad och Lunds Kommuns Fastighets AB, Heimstaden, Keystone, Capman och Prologis. Vi ser tillväxten som ett resultat av dels organisatoriska satsningar men också att Mestros tjänster är rätt positionerade i relation till rådande makrotrender.

Contracted annual recurring revenue (CARR) och churn

CARR:en uppgick per 30 september 2022 (2021) till 25 878 (17 850) tkr, vilket är en tillväxt om 45 procent de senaste 12 månaderna. Tillväxten sedan 31 december 2021 uppgår till 41 procent.

Ackumulerad churn rate under perioden januari-september uppgår till 1,8 (0,9) procent. Anledningarna till uppsagda kontrakt har varit kostnadsbesparingar samt förändrade ägar- och rapporteringsstrukturer hos kunden.

Skillnad mellan CARR och redovisad omsättning

Som vi nämnt tidigare kvartal, så har vi under senaste 12 månaderna tecknat ett antal större kontrakt, som innebär stora implementeringsprojekt. På grund av detta så sker en viss fördröjning, så lång som upp till ett år, mellan signerat kontrakt och faktisk abonnemangsstart. Detta leder till att det är en skillnad i vår CARR-tillväxt och omsättningstillväxt. Mestro har idag pågående projekt där värdet på ostartade årliga abonnemangsintäkter uppgår till cirka 2,7 mkr.

ÖVRIGT**Rysslands invasion av Ukraina**

I februari 2022 inledde Ryssland en militär invasion av Ukraina som vid publicering av denna delårsrapport fortfarande pågår. Invasionen har och kommer att fortsätta påverka världsekonomin negativt. Det utdragna kriget har även negativ inverkan på konjunkturen. Mestro har ingen verksamhet i varken Ukraina eller Ryssland. Bolaget har heller inga leverantörer eller kunder i dessa länder. Mestro har heller inte kunnat se att den allmänna konjunkturedgången har påverkat verksamheten hittills.

AKTIEÄGARSTRUKTUR

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

Tio största (kända) ägarna per 30 september 2022 och därefter kända förändringar:

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel aktier och röster, %
RP Ventures AB	1 429 140	16,1%
Aktiebolaget Företagsledare Rego	1 200 000	13,5%
Magnus Astner	895 000	10,1%
Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB	894 740	10,1%
Anders Palmgren, privat och via bolag	308 285	3,5%
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	287 857	3,2%
Johan Stern	200 000	2,3%
Nordea Livförsäkring Sverige AB	183 880	2,1%
Beijer Ventures AB	157 907	1,8%
Pong AB	157 578	1,8%
Övriga aktieägare	3 172 946	35,7%
TOTALT	8 887 333	100,0%

Resultaträkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	Not	2022-07-01 2022-09-30	2021-07-01 2021-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	2	6 803	5 222	18 585	14 331	20 103
Aktiverat arbete för egen räkning		110	865	1 232	2 523	3 605
Övriga rörelseintäkter		12	0	22	9	58
		6 924	6 087	19 838	16 859	23 766
Rörelsens kostnader						
Dataimport		-295	-116	-681	-556	-894
Övriga externa kostnader	3	-2 295	-1 553	-8 446	-4 857	-7 267
Personalkostnader		-6 693	-4 039	-21 379	-15 198	-21 263
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1 054	-599	-2 726	-1 669	-2 875
Övriga rörelsekostnader		-20	-20	-23	-28	-29
		-10 357	-6 327	-33 255	-22 308	-32 328
RÖRELSERESULTAT		-3 433	-240	-13 417	-5 449	-8 562
Resultat från finansiella poster						
Räntekostnader och liknande resultatposter		-30	-42	-99	-62	-99
		-30	-42	-99	-62	-99
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-3 463	-282	-13 515	-5 511	-8 661
RESULTAT FÖRE SKATT		-3 463	-282	-13 515	-5 511	-8 661
PERIODENS RESULTAT		-3 463	-282	-13 515	-5 511	-8 661
Resultat per aktie						
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		-0,39	-0,04	-1,52	-0,81	-1,24

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	16 851	14 888	15 077
	16 851	14 888	15 077
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	201	147	147
Fordringar hos koncernföretag	370	161	245
	571	308	391
Summa anläggningstillgångar	17 423	15 195	15 469
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	6 666	4 904	7 444
Övriga fordringar	234	64	65
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	970	1 004	1 110
	7 870	5 972	8 619
Kassa och bank	18 207	2 125	34 146
Summa omsättningstillgångar	26 077	8 097	42 765
SUMMA TILLGÅNGAR	43 500	23 293	58 234

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	889	678	889
Fond för utvecklingsutgifter	12 852	10 889	11 078
	13 740	11 567	11 967
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	68 646	33 950	68 646
Balanserad vinst eller förlust	-45 602	-34 976	-35 165
Periodens resultat	-13 515	-5 511	-8 661
	9 528	-6 536	24 819
Summa eget kapital	23 269	5 030	36 787
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 045	1 877	1 446
Summa långfristiga skulder	1 045	1 877	1 446
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	832	1 193	1 568
Leverantörsskulder	1 097	751	1 493
Aktuella skatteskulder	193	254	287
Övriga skulder	1 947	1 742	1 654
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	15 117	12 446	14 999
Summa kortfristiga skulder	19 186	16 386	20 001
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	43 500	23 293	58 234

Förändringar i eget kapital

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-07-01 2022-09-30	2021-07-01 2021-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2021-01-01 2021-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	26 732	5 315	36 787	10 541	10 541
Nyemission december 2021:					
Ökning aktiekapital	-	-	-	-	211
Ökning överkursfond	-	-	-	-	39 790
Emissionskostnader	-	-	-	-	-5 094
Periodens resultat	-3 463	-282	-13 515	-5 511	-8 661
Eget kapital vid periodens utgång	23 269	5 033	23 271	5 030	36 787

Kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-07-01 2022-09-30	2021-07-01 2021-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2021-01-01 2021-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-2 409	317	-10 790	-3 841	-5 786
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-4 787	-2 353	668	-26	48
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7 195	-2 036	-10 122	-3 867	-5 738
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-658	-1 135	-4 500	-3 379	-4 773
Investeringar i dotterbolag	-	-	-54	-	-
Lämnade lån till dotterbolag	-51	-28	-125	-62	-146
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-709	-1 163	-4 680	-3 441	-4 919
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	-	-	40 000
Emissionskostnader	-	-	-	-	-4 574
Upptagna lån	-	-	-	2 440	2 440
Amortering av lån	-431	-54	-1 137	-240	-297
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-431	-54	-1 137	2 200	37 568
Ökning/minskning av likvida medel	-8 335	-3 253	-15 939	-5 108	26 911
Likvida medel vid periodens början	26 542	5 379	34 146	7 234	7 234
Likvida medel vid periodens slut	18 207	2 126	18 207	2 126	34 146

Nyckeltal

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 29.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2022-07-01 2022-09-30	2021-07-01 2021-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2021-01-01 2021-12-31
RESULTAT					
Nettomsättning	6 803	5 222	18 585	14 331	20 103
Nettomsättningsstillväxt, %	30%	18%	30%	5%	6%
Repetitiva intäkter	5 741	4 052	15 609	12 049	16 582
Andel repetitiva intäkter, %	84%	78%	84%	84%	82%
Rörelseresultat	-3 433	-240	-13 417	-5 449	-8 562
EBITDA	-2 379	358	-10 691	-3 779	-5 687
EBITDA-marginal, %	-35%	7%	-58%	-26%	-28%
Periodens resultat	-3 463	-282	-13 515	-5 511	-8 661
FINANSIELL STÄLLNING					
Kassa och bank	18 207	2 125	18 207	2 125	34 146
Balansomslutning	43 500	23 292	43 500	23 292	58 234
Nettoskuld	-16 330	944	-16 330	944	-31 132
Soliditet (%)	53%	22%	53%	22%	63%
Kassaflöde från löpande verksamhet	-7 195	-2 036	-10 122	-3 867	-5 738
FÖRSÄLJNING OCH KONTRAKTERADE INTÄKTER					
Contracted annual recurring revenue (CARR), per bokslutsdagen	25 878	17 850	25 878	17 850	18 356
Tillväxt CARR, %	45%	24%	45%	24%	21%
Churn	51	-	334	130	130
Churn rate, %	0,3%	0,0%	1,8%	0,9%	0,9%
Ny försäljning	2 212	1 898	11 454	4 700	7 675
Tillväxt nyförsäljning, %	17%	83%	144%	26%	45%
AKTIER					
Antal utestående aktier	8 887 333	6 782 070	8 887 333	6 782 070	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (före utspädning)	8 887 330	6 782 070	8 887 330	6 782 070	6 957 508
Genomsnittligt antal aktier (efter utspädning)**	9 487 170	7 381 910	9 487 170	7 381 910	7 557 348
NYCKELTAL PER AKTIE					
Resultat per aktie (före och efter utspädning), kronor**	-0,39	-0,04	-1,52	-0,81	-1,24
ANSTÄLLDA					
Medelantal anställda	40	31	42	34	38
Antal anställda vid periodens slut	40	31	40	31	33

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

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

Kvartalsöversikt

Nedan presenteras ett urval av finansiella nyckeltal per kvartal. Nyckeltalen har valts ut baserat på vilka som är mest väsentliga för Mestros verksamhet i dagsläget och över tid.

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 29.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2022	2022	2022	2021	2021	2021	2021
	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1
Nettoomsättning	6 803	6 249	5 532	5 770	5 222	4 748	5 532
Nettoomsättningstillväxt, %	30%	32%	27%	7%	18%	-3%	27%
Rörelseresultat	-3 433	-5 766	-4 220	-3 117	-240	-2 922	-4 220
EBITDA	-2 379	-4 876	-3 438	-1 912	358	-2 366	-3 438
Periodens resultat	-3 463	-5 800	-4 255	-3 154	-282	-2 932	-4 255
Kassa och bank	18 207	26 542	31 793	34 146	2 125	5 379	4 345
Kassaflöde från löpande verksamhet	-7 195	-3 311	383	-1 871	-2 036	-177	383
Andel repetitiva intäkter	84%	84%	83%	79%	78%	87%	83%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	25 878	24 859	21 077	18 356	17 850	17 623	16 930
Tillväxt CARR, %	45%	41%	24%	21%	24%	21%	12%
Churn	51	284	-	-	-	-	130
Churn rate, %	0,3%	1,5%	0%	0%	0%	0%	0,9%
Nyförsäljning	2 212	5 545	3 696	2 975	1 898	1 621	3 696
Tillväxt nyförsäljning, %	17%	242%	213%	89%	83%	5%	213%

Noter

Not 1 Redovisningsprinciper

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

Not 2 Intäkter

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-07-01 2022-09-30	2021-07-01 2021-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2021-01-01 2021-12-31
I nettoomsättningen ingår:					
Abonnemangsintäkter	5 741	4 052	15 609	12 049	16 582
Uppsättning och implementering	854	987	2 399	1 755	2 459
Tjänsteintäkter	218	174	446	402	829
Övrigt	-11	9	131	125	233
Totalt	6 803	5 222	18 585	14 331	20 103
Varav repetitiva intäkter	5 741	4 052	15 609	12 049	16 582
Varav repetitiva intäkter, %	84%	78%	84%	84%	82%

Not 3 Transaktioner med närstående

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

Inköp och försäljning inom koncernen

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

Styrelsearvoden

Under perioden januari-september 2022 (2021) har det utgått totalt 507 (0) tkr i styrelsearvoden, varav 169 (0) tkr avser tredje kvartalet.

Köp av tjänster

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

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-07-01 2022-09-30	2021-07-01 2021-09-30	2022-01-01 2022-09-30	2021-01-01 2021-09-30	2021-01-01 2021-12-31
Rikard Östberg, ordförande	199	214	823	268	455
Johan Bäcke, ledamot	73	103	325	297	444
Johan Stakeberg, ledamot	-	75	480	294	443
Anders Palmgren, ledamot	-	-	18	-	-
Totalt	272	392	1 646	859	1 342

Denna delårsrapport har inte granskats av Bolagets revisor.

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

Stockholm den 16 november 2022

Kristin Berg
VD

Rikard Östberg
Styrelseordförande

Johan Bäcké

Alexandra Kulldorff

Anders Palmgren

Mia Batljan

Johan Stakeberg

FINANSIELL KALENDER

Bokslutskommuniké 2022	16 februari 2023
Årsredovisning 2022	4 april 2023
Delårsrapport Q1 2023	11 maj 2023
Årsstämma 2023	25 maj 2023
Delårsrapport Q2 2023	17 augusti 2023
Delårsrapport Q3 2023	16 november 2023

Samtliga rapporter publiceras på Mestros hemsida:
<https://mestro.com/sv/investerare/investera/finansiella-rapporter/>

KONTAKTINFORMATION

För ytterligare information,
vänligen kontakta:

ir@mestro.se

MESTRO AB

Org.nr: 556679-4649

Post- och besöksadress: Kungsgatan 10,
111 43 Stockholm

08-30 25 00 // mestro.se

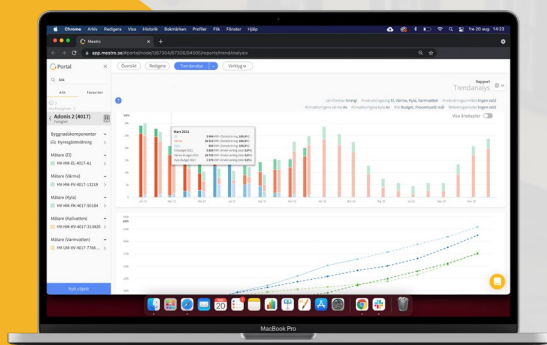
Kristin Berg, CEO

kristin@mestro.se
+46(0)702-304644



Jenny Björk, CFO

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



OM MESTRO

Framtidens fastighetsförvaltning ställer allt högre krav på hållbara fastigheter, vilket även avspeglas i kontinuerligt ökande regulatoriska krav. Mestro är ett SaaS-bolag som utvecklar och säljer ett molnbaserat system som automatiskt samlar in, analyserar och visualiserar kundernas energidata i realtid. Några av Nordens största fastighetsägare, exempelvis SBB, Nyfosa, Balder, Diös och AMF, använder Mestro för att ta kontroll över sin energianvändning, sina kostnader och minska sitt klimatavtryck.

Nyckeltalsdefinitioner och ordlista

NYCKELTALSDEFINITIONER

Antal aktier, totalt antal utestående (st)

Antal utestående aktier vid periodens slut.

Antal aktier, vägt genomsnitt (st)

Vägt antal utestående aktier under perioden.

Balansomslutning

Företagets samlade tillgångar.

Churn

Förlorade kundkontrakt. Mäts inom Mestro i summan av förlorade årliga kontrakterade intäkter (CARR) till följd av uppsägningar under en viss period.

Churn rate (%)

Andelen churn i relation till Bolagets totala CARR vid räkenskapsårets ingång. Nyckeltalet visar Bolagets förmåga att behålla kunder över en längre period. Nyckeltalet används för att underlätta branschjämförelser.

Contracted annual recurring revenue (CARR)

Kontrakterade årliga repetitiva intäkter. Nyckeltalet indikerar repetitiva intäkter under de kommande 12 månaderna baserat på kontrakterade intäkter från befintliga och nya kunder vid periodens utgång samt intäktsförändringar till följd av kända kontraktsmässiga rättigheter och skyldigheter. Nyckeltalet används för att underlätta branschjämförelser.

EBITDA

Rörelseresultat exklusive avskrivningar och nedskrivningar. Syftet med nyckeltalet är att bedöma Bolagets operationella aktiviteter.

EBITDA-marginal

EBITDA i procent av nettoomsättningen. EBITDA-marginal används för att ställa EBITDA i relation till omsättningen och på så vis mäta operationell lönsamhet.

Genomsnittligt antal aktier efter utspädning

Antal utestående aktier vid periodens slut med tillägg för aktier som tillkommer om samtliga potentiella aktier, som ger upphov till utspädning, konverteras till aktier.

Medelantal anställda

Avser anställda de senaste 12 månaderna i förhållande till normal årsarbetstid. Nyckeltalet används för att visa hur Bolagets process för att rekrytera och utveckla personal utvecklas över tid.

Nettoomsättning

Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

Nettoomsättningstillväxt (%)

Procentuell ökning av nettoomsättning i förhållande till motsvarande period föregående år. Nyckeltalet viktigt för ett

Bolag i en tillväxtbransch.

Nyförsäljning

Totala kontraktetsvärdet på nykundsförsäljning och merförsäljning till befintliga kunder under en viss period. Inkluderar totala årliga abonnemangsintäkter och engångsintäkter som uppsättning och implementering. Används för att över tid mäta Bolagets prestationer vad gäller nykunds- och merförsäljning till befintliga kunder.

Repetitiva intäkter

Årligen återkommande intäkter och del av nettoomsättningen. Innefattar abonnemangsintäkter. Uppdelning av nettoomsättning framgår i Not 2 Intäkter.

Resultat efter avskrivningar

Resultat efter avskrivningar men före finansiella intäkter och kostnader.

Resultat per aktie

Resultat efter skatt, dividerat med genomsnittligt antal aktier för perioden. Används för att belysa ägarnas andel av Bolagets resultat per aktie.

Resultat per aktie efter utspädning anges enbart om resultatet är positivt samt om utspädningen väsentligen minskar resultatet per aktie.

Soliditet (%)

Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent av balansomslutning.

Tillväxt CARR (%)

Procentuell ökning av CARR i förhållande till motsvarande period föregående år. Nyckeltalet är relevant för att visa tillväxten av CARR och hur denna förändras mellan perioder och utvecklas över tid.

Tillväxt nyförsäljning (%)

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

ORDLISTA

Abonnemangsintäkter

Intäkter för lease av Bolagets molnbaserade system. I tjänsten för abonnemanget inkluderas normalt sett support, underhåll och drift samt även vissa löpande rapporter.

Repetitiva intäkter

Årligen återkommande intäkter.

SaaS

Står för Software-as-a-Service. Avser mjukvara som tjänst och är ett sätt att leverera applikationer till användare via en molnbaserad tjänst.