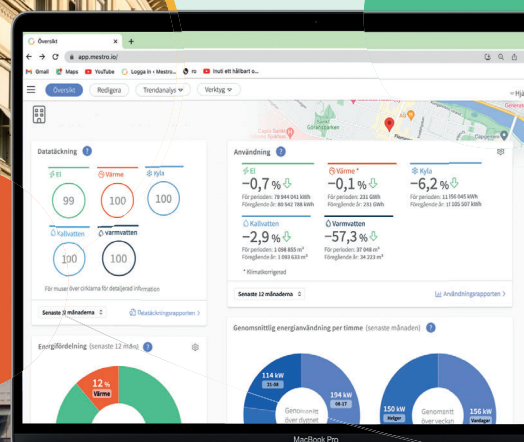


MESTRO BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2023

Delårsrapport Q4 samt **Helår** | Januari-december 2023



Sammanfattning

Fjärde kvartalet 1 oktober – 31 december 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 9 527 (8 558) tkr, en ökning med 11 (48) procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -2 414 (-4 191) tkr.
- EBITDA uppgick till -1 288 (-3 050) tkr.
- Kvartalets resultat efter skatt uppgick till -2 918 (-4 207) tkr och resultat per aktie uppgick till -0,29 (-0,47) kronor. Resultatet har förbättrats med 31 procent jämfört med föregående år.
- Likvida medel uppgick per 31 december 2023 till 18 566 (16 008) tkr.
- Contracted annual recurring revenue (CARR) uppgick till 32 815 tkr per 31 december 2023, en ökning med 12 procent sedan samma period föregående år.
- Churn, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under fjärde kvartalet till 83 (51) tkr vilket motsvarar en churn rate på 0,3 (0,3) procent.
- Nyförsäljningen under kvartalet uppgick till 3 260 (5 604) tkr, en förändring med -42 (88) procent jämfört med samma period föregående år.

Helår 1 januari – 31 december 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 34 368 (27 143) tkr, en ökning med 27 (35) procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -14 068 (-17 610) tkr.
- EBITDA uppgick till -9 589 (-13 744) tkr.
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -14 649 (-17 725) tkr och resultat per aktie uppgick till -1,57 (-1,99) kronor. Resultatet har förbättrats med 17 procent jämfört med föregående år.
- Likvida medel uppgick per 31 december 2023 till 18 566 (16 008) tkr.
- Contracted annual recurring revenue (CARR) uppgick till 32 815 tkr per 31 december 2023, en ökning med 12 procent sedan samma period föregående år.
- Churn, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under helåret 2023 till 963 (386) tkr vilket motsvarar en churn rate på 3,3 (2,1) procent.
- Nyförsäljningen under 2023 uppgick till 10 690 (17 058) tkr, en förändring med -37 (122) procent jämfört med samma period föregående år.
- I september 2023 genomfördes en nyemission som tillförde Bolaget 11 186 tkr efter emissionskostnader. Antal aktier efter nyemission uppgår till 10 220 666.

Viktiga händelser under och efter fjärde kvartalet

- Den 9 oktober 2023 kunde Mestro meddela att Bolaget ingått partnerskap med fastighetsförvaltningsbolaget SBC för att leverera insamling, visualisering och rapportering av energi- och hållbarhetsdata. SBC, en av Sveriges största förvaltare av bostadsrättsföreningar, kommer att paketera Mestros data med energirådgivning och sälja tjänsten under namnet "Energikollen" till sina 4 600 kunder.
- I oktober 2023 utsågs Mestro till klimatpartner för konferensen CREtech Climate Global Leadership Summit som gick av stapeln den 23-25 oktober 2023 på Grand Hotel i Stockholm. Syftet var att samla internationella beslutsfattare för att låta de ta del av de insikter, kunskaper och erfarenheter som gör Stockholm till en stad i framkant när det gäller klimatsmarta städer.
- Den 21 november 2023 meddelade Bolaget att man börjar erbjuda strategisk hållbarhetsrådgivning. Den nya tjänsten kommer av det ökade behovet från marknaden att kartlägga samt lansera initiativ för att uppnå de regulatoriska krav som ställs på fastigheters hållbarhet från EU. Erbjudandet kommer att levereras av Bolaget i nära samarbete med välkända partnerbolag.
- Mestro ingick i januari 2024 ett samarbete med Center for International Business Education and Research vid George Washington University ("GW-CIBER") i Washington, D.C. Bolaget kommer att delta som partnerbolag i en kurs vid fakulteten under våren med syftet att studenterna vid kursen ska få presentera en skraddarsydd expansionsplan för den amerikanska marknaden.
- I januari 2024 meddelade Mestro även att Bolaget breddar sitt kunderbjudande genom att addera tjänsten "Data-as-a-Service", en komplett paketering av mjukvara och hårdvara för datainsamling som prenumerationstjänst. Utvecklingen av erbjudandet ämnar möta marknadens behov och har möjlighet att fördubbla Bolagets abonnemangsinntäkt per fastighet hos de kunder som väljer att implementera den nya lösningen. Erbjudandet kommer att levereras av Bolaget i nära samarbete med ett välrenommerat partnerbolag.

Sammanfattning (forts.)

Resultatutveckling i sammandrag

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-10-01	2022-10-01	2023-01-01	2022-01-01
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Nettoomsättning	9 527	8 558	34 368	27 143
Nettoomsättningstillväxt, %	11%	48%	27%	35%
Rörelseresultat	-2 414	-4 191	-14 068	-17 610
EBITDA	-1 288	-3 050	-9 589	-13 744
EBITDA-marginal, %	-14%	-36%	-28%	-51%
Periodens resultat	-2 918	-4 207	-14 649	-17 725
Kassa och bank	18 566	16 008	18 566	16 008
Kassaflöde från löpande verksamhet	225	-1 449	-5 925	-11 572
Totalt kassaflöde	-784	-2 199	2 559	-18 139
Andel repetitiva intäkter	87%	67%	87%	79%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	32 815	29 178	32 815	29 178
Tillväxt CARR, %	12%	59%	12%	59%
Churn	83	51	963	386
Churn rate, %	0,3%	0,3%	3,3%	2,1%
Nyför säljning	3 260	5 604	10 690	17 058
Tillväxt nyför säljning, %	-42%	88%	-37%	122%



Kristin Berg
VD på Mestro

VD har ordet

- Mestro utvecklas fortsatt starkt trots sämre tider

2023 var för många branscher och företag ett extraordinärt år. Kostnadstrycket var fortsatt högt samtidigt som räntorna steg mycket kraftigt. Det var helt enkelt en så kallad "perfekt storm" av inflation och lågkonjunktur som påverkade inte minst fastighetsbranschen. Precis som finansbranschen ser tillbaka på 2008 som ett krisande år, tror jag att samtliga som verkar inom den svenska fastighetsbranschen kommer att se tillbaka på 2023 som ett oerhört tufft år. Men trots oroliga tider togs flera steg i rätt riktning när det kommer till klimatfrågorna. Mitt i allt detta fortsatte Mestro att visa styrka, med en omsättningstillväxt om 27% gentemot föregående år.

Mestros primära målgrupp är fastighetsägare och fastighetsförvaltare – vilka har påverkats markant av det rådande marknadsläget, där många organisationer tvingats till drastiska åtgärder för att sänka sina kostnader. I ljuset av detta ser vi att Mestros produkter och tjänster står sig starkt och är en väsentlig samt oftast nödvändig del av fastighetsbranschens verktygsflora. Under det fjärde kvartalet 2023 uppgick Mestros churn rate (uppsagda kontrakt) till 0,3% samt på helåret till 3,3%. I jämförelse med churn rate under 2022, som låg på 2,1% på helåret, ser vi att denna ökning är mycket blygsam med tanke på det stålbad som fastighetsbranschen genomgått under det senaste året. Jag är nöjd och stolt över att kunna säga att Mestro fortsätter att vara en produkt som stödjer fastighetsägare även i dessa svåra tider.

Vi gick in i 2023 med samma fokus som vi hade året innan; att fortsätta effektivisera organisationen, dess roller och processer. Fortsatt omsättningsökning och effektiviseringar har lett till att Mestro har kunnat förbättra resultat och kassaflöde under 2023. Under 2024 förväntas omvärlden stabilisera sig och skulle vi se de räntesänkningar och den minskade inflation som förutspås av marknaden, är Mestro rätt positionerat för att fortsätta öka sin nyförsäljning och därmed uppnå positivt kassaflöde på helårsbasis för 2024.

Omsättningstillväxt och fortsatt förbättrat resultat trots oroligt klimat

Under 2023 uppgick omsättningen till totalt 34,4 mkr, vilket innebär en ökning om 27% gentemot föregående år. Den fort-

sätta tillväxten, trots rådande marknadsläge, visar att Mestro har en konkurrenskraftig och aktuell produkt.

Mestros resultat efter skatt uppgick under fjärde kvartalet till -2,9 (-4,2) mkr, vilket är en förbättring med 31 procent jämfört med samma period föregående år. För helåret landade resultatet efter skatt på -14,6 mkr, vilket är en förbättring med 17% jämfört med 2022 års resultat om -17,7 mkr. Värt att notera är att resultatet efter skatt även förbättrats löpande under 2023; under andra halvåret 2023 (juli – december) uppgick det till -4,9 mkr, att jämföras med ca -9,7 mkr första halvåret 2023 (januari – juni). Vår bedömning är att resultatet kommer att fortsätta förbättras löpande framåt tack vare genomförda kostnadseffektiviseringar i kombination med att intäkterna fortsätter öka i takt med att vi börjar intäktsföra redan insälda abonnemang samt välkomnar ytterligare nya kunder.

Kassaflödet under 2023 uppgick till 2,5 mkr. I denna ökning ingår effekterna hänförliga till den nyemission som gjordes i september 2023 om 11,2 mkr, netto efter emissionskostnader. Kassaflödet 2023, justerat för emissionen, landar på -8,6 mkr, vilket är en stor förbättring jämfört med 2022 då kassaflödet uppgick till -18,1 mkr.

Som nämnts tidigare så är denna förbättring hänförlig till såväl omsättningsökningen som ett löpande arbete vad gäller effektiviseringar av interna processer. Mestros utgående kassa per 31 december 2023 uppgick till 18,5 mkr. Obetalda förfallna kundfordringar uppgick till 0,7 mkr, varav samtliga har betalats in under januari 2024. Per den 31 januari 2024 uppgick kassan till 23,2 mkr, vilket är en ökning med 4,7 mkr jämfört med månaden innan.

Nyförsäljningen 2023 uppgick till 10,7 mkr, vilket är en minskning med 37% gentemot föregående år. Under det fjärde kvartalet hade Mestro en nyförsäljning om 3,3 mkr, vilket är en minskning med 42% jämfört med det fjärde kvartalet 2022. Mestro bedömer att den minskade försäljningstillväxten går att härleda till den osäkerhet som rådde i fastighetsbranschen under 2023, vilket resulterade i att kundernas beslutsprocesser var längre än tidigare. Vi har nu sett tecken på att kundernas beslutsprocesser börjat normaliseras, vilket i kombination



med den underliggande marknadstrenden om ett grönt och digitaliserat skifte kommer att fortsätta driva utvecklingen, där Mestros produkter fortsatt kommer att vara högst relevanta och nödvändiga för våra kunder.

Mestros CARR (kontrakterade abonnemangsinträder) uppgick per den 31 december till 32,8 mkr, vilket innebär att Mestros CARR fortsatte att öka med 12% jämfört med föregående år – trots det tuffa marknadsläget. Churn under 2023 uppgick till 0,9 mkr, vilket som nämnts ovan, motsvarar en churn rate om 3,3%. Under 2022 uppgick churn rate till 2,1%. Fjärde kvartalets churn uppgick till 0,08 mkr, vilket motsvarar 0,3% i churn rate och ligger i linje med fjärde kvartalet 2022. Som vi nämnt tidigare anser vi att 2023 års churn är låg med tanke på rådande marknadsläge under året som gick.

Breddar erbjudandet med fördubblad intäktpotential

Efter periodens slut i januari meddelade Mestro att vi breddar vårt kunderbjudande genom att införa "Data-as-a-Service" - en komplett paketslösning av mjuk- och hårdvara för datainsamling. Tjänsten möjliggör för fastighetsägare, oavsett byggnadsår eller geografisk placering, att få tillgång till affärskritisk data för drifts- och investeringsbeslut. Paketet omfattar installation, underhåll av hårdvara samt omfattande datainsamling med efterföljande dataverifiering och kvalitetskontroll. Mestro ser detta erbjudande som mycket viktigt för sin expansionsresa till nya marknader, särskilt där den tekniska infrastrukturen är bristfällig. Utvecklingen syftar till att möta marknadens behov och har potential att fördubbla abonnemangsinträden per fastighet för de kunder som väljer den nya lösningen. Tjänsten kommer att tillhandahållas i samarbete med ett välrenommerat partnerbolag.

Mestro har sedan 2005 samlat in och kvalitetssäkrat data och kommer även framöver, parallellt med det nya erbjudandet, att erbjuda klassisk datainsamling från fastighetsägares nätbolag och undermåtersystem under namnet "Mestro Collect".

Året vi gick in på fler nya marknader och segment

I slutet av det fjärde kvartalet expanderade Mestro inom segmentet säkerhetsklassade industrifastigheter. Strax före jul hade Mestro nöjet att välkomna en ny kund med stor dignitet, vars svenska industrifastigheter uppgår till nästan 1 miljon kvadratmeter. Denna kund blir Mestros andra inom segmentet säkerhetsklassade industrifastigheter. Vi ser att denna addering till Mestros portfölj av kunder understryker att vi klarar att leverera våra tjänster till många olika typer av fastighetsägare, så även de som har höga säkerhetskrav på lagring och anonymisering av data.

Ytterligare en milstolpe från 2023 är avtalet med hotellfastighetsägaren Pandox. Som tidigare meddelat ingick Mestro och Pandox ett kontrakt i juni och med denna affär gick Mestro in på fyra nya marknader; Storbritannien, Irland, Österrike och Belgien. Då Mestro nu adderat den nya tjänsten Data-as-a-Service till vårt erbjudande ser vi positivt på att de kommande åren kunna göra fler, liknande resor med kunder som har en internationell portfölj, där bristfällig hårdvara tidigare varit ett hinder för att koppla upp portföljen till en och samma plattform.

Andra kundkontrakt som under året bidragit till att befästa Mestros position på marknaden återfinns bl.a. Bonnier Fastigheter med sina prominenta byggnader i Stockholms innerstad, Genestas portfölj av kontor- och logistikfastigheter, Chalmers

Studentbostäder som huserar morgondagens ledare inom fastighetsbranschen och det fondägande bolaget Slättö Förvaltning, som med Mestros tjänster tar sin hållbarhetsrapportering till nya nivåer.

Inför 2024 kommer Mestro att fokusera på att stärka sin närvaro på den svenska och nordiska fastighetsmarknaden, med särskild tonvikt på den offentliga sektorn som oftast står för långa avtal. Trots att kommunala, regionala och statligt ägda bolag idag endast utgör en liten del av Mestros kundbas förväntas aktiviteten från denna sektor öka i takt med att fler regulatoriska krav implementeras. För att stödja detta skifte och för att marknadsföra Bolaget som en ledande aktör inom detta område, publicerade Mestro en kostnadsfri pdf-guide med titeln "Offentlig Upphandling av Energiuppföljningssystem" under 2023. Denna guide syftar till att hjälpa kommunala och statliga bolag i deras upphandlingar.

Framtidsspaning – ljusglimtar runt hörnet

När det kommer till den privata delen av fastighetsbranschen så har den påverkats starkt av det senaste årets makroekonomiska förändringar. Riksbanken gjorde en kraftig justering av styrräntan från 0% till 4% på drygt ett år, vilket, tillsammans med marknadens illikviditet och bankernas försiktighet, chockade den privata fastighetsmarknaden. Sentimentet sjönk till botten under oktober 2023, med fokus på kapitalkostnad och tillgångar för fastighetsbolagsledning.

Men med långa räntor som sjönk till följd av inflationsbekämpningen, har sentimentet stärkts. Carnegie Real Estate Index har stigit nästan 40% sedan oktober, samtidigt som den svenska 10-åriga swapsatsen har minskat med över 100bp. Vissa bedömare förutspår att Riksbanken kan sänka styrräntan i maj och ytterligare tre gånger under året. Ett tecken på normalisering är att kapitalmarknaden öppnade upp igen under december 2023 och januari 2024, för företag med såväl Investment Grade-rating som High Yield-rating. Flera bolag, som exempelvis Balder, Fabege och Corem, har nyligen emitterat nya obligationer - något som inte setts på två år. Även om vissa fastighetsbolag fortfarande behöver anpassa sig, är vi övertygade om att sektorn överlag kommer att återgå till normala mönster och att handlingskraften ökar.

Samtidigt ökar de regulatoriska kraven från EU när det gäller bolagens hållbarhetsrapportering. Det nya rapporteringsdirektivet CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) kommer att implementeras gradvis, men redan under 2024 förväntas över 10 000 europeiska företag omfattas av den nya standarden, inför rapporteringen i början av 2025. Detta förväntas stärka den redan existerande marknadstrenden och ytterligare påskynda tillväxten för EMS-tjänster likt Mestros. Att behovet är stort och marknaden långt ifrån mättad vet vi – Mestro tror starkt på 2024 och med strategin att ytterligare bearbeta offentlig sektor samt privata ägare i andra nordiska länder än Sverige, ser vi att vi ska kunna lyckas.

2024 – ett avgörande år för hållbarheten som vi alla ser fram emot.

Bästa hälsningar,
Kristin Berg, VD på Mestro

Kort om Mestro

AFFÄRSIDÉ

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

MESTROS VISION

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

MESTROS MISSION

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

AFFÄRSMODELL

Mestro samlar in 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 maskininlärning struktureras och analyseras datan automatiskt för att därefter i realtid presenteras genom lättförståeliga rapporter till Mestros kunder. Genom att ytterligare utnyttja den datamängd som Bolaget samlat in, kan Mestro tillhandahålla bättre analyser och prediktiva algoritmer. Detta tillsammans med vidare produktutveckling gör att Mestro i en framtid har möjlighet att möjliggöra en helt automatiserad energioptimering av hela fastighetsbestånd. För fastighetsägarna skulle detta innebära att deras fastigheter hela tiden optimeras av en algoritm som löpande tar hänsyn till en stor mängd parametrar som historik, väderprognoser, jämförbara fastigheter, etc.

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

Affärsmodellen inbegriper intäkter från abonnemang, uppättning/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 lö-

pande 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 annonsering i digitala kanaler, pressmedverkan samt arrangerande av events. En betydande del sker också 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, Tyskland och nu med senaste kontrakten även Storbritannien, Irland, Belgien och Österrike. Bolaget skall 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 energiuppföljning 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 europeiska 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 "Energi i fastigheter" där bolaget analyserar hur fastighetsdrift utvecklas över tid.

Fortsatt utveckling av plattformen och nya produkter

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

Breddning av 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 (KVARTALET)

Partnerskap med SBC

Den 9 oktober 2023 kunde Mestro meddela att Bolaget ingått partnerskap med fastighetsförvaltningsbolaget SBC för att leverera insamling, visualisering och rapportering av energi- och hållbarhetsdata. SBC, en av Sveriges största förvaltare av bostadsrättsföreningar, kommer att paketera Mestros data med energirådgivning och sälja tjänsten under namnet "Energikollen" till sina 4 600 kunder.

Mestro blir partner till CREtech – världskänd klimatkonferens kommer till Stockholm

I oktober utsågs Mestro till klimatpartner för konferensen CREtech Climate Global Leadership Summit som gick av stapeln den 23-25 oktober på Grand Hotel i Stockholm. CREtech är ett av världens största nätverk för innovatörer inom fastighetssektorn och har arrangerat mässor i städer som New York, London och San Diego. Organisationen valde att förlägga sin konferens CREtech Global Leadership Summit till Stockholm, för att samla internationella ledare inom hållbarhets- och fastighetssektorn och låta dem ta del av teknologin och kompetensen som gjort att Stockholm ligger i framkant när det gäller klimatsmarta städer. I samband med detta gick Mestro in som klimatpartner till konferensen, vilket gav Bolaget möjlighet till branding, att bjuda in utvalda kunder samt en programpunkt i programmet.

Mestro lanserar strategisk hållbarhetsrådgivning

Den 21 november meddelade Bolaget att man börjar erbjuda strategisk hållbarhetsrådgivning.

Den nya tjänsten kommer av det ökade behovet från marknaden att kartlägga samt lansera initiativ för att uppnå de regulatoriska krav som ställs på fastigheters hållbarhet från EU. Erbjudandet kommer att levereras av Bolaget i nära samarbete med välkända partnerbolag.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

Samarbete med George Washington University

Mestro ingick i januari ett samarbete med Center for International Business Education and Research vid George Washington University ("GW-CIBER") i Washington, D.C. Bolaget kommer att delta som partnerbolag i en kurs vid fakulteten under våren med syftet att studenterna vid kursen ska få presentera en skraddarsydd expansionsplan för den amerikanska marknaden.

Mestro breddar erbjudandet med tjänsten "Data-as-a-Service"

I januari 2024 meddelade Mestro att Bolaget breddar sitt kunderbjudande genom att addera tjänsten "Data-as-a-Service", en komplett paketering av mjukvara och hårdvara för datainsamling som prenumerationstjänst. Utvecklingen av erbjudandet ämnar möta marknadens behov och har möjlighet att fördubbla Bolagets abonnemangstäckning per fastighet hos de kunder som väljer att implementera den nya lösningen. Erbjudandet kommer att levereras av Bolaget i nära samarbete med ett välrenommerat partnerbolag.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING

Fjärde kvartalet

Nettoomsättningen uppgick under fjärde kvartalet 2023 ("kvartalet") till 9 527 (8 558) tkr, vilket motsvarar en ökning om 11 (48) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under kvartalet till 559 (45) tkr och avser internt utvecklingsarbete. En del av utvecklingsarbetet av Bolagets mjukvara har, under ledning av Bolagets personal, även utförts av externa konsulter och ingår därför inte i resultatposten aktiverat arbete för egen räkning.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -2 567 (-2 561) tkr, vilket är på samma nivå som föregående år. Jämfört med tredje kvartalet har kostnaderna ökat något, vilket beror på att marknadsföringskostnaderna tenderar att vara lägre under tredje kvartalet som består av två sommarmånader utan större aktivitet vad gäller marknadsföring. I övrigt har de flesta andra kostnader minskat sedan föregående kvartal.

Personalkostnaderna uppgår till -8 228 (-8 448) tkr och har därmed minskat med 3 procent jämfört med samma period föregående år.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING (FORTS.)

Fjärde kvartalet (forts.)

Avskrivningar uppgår till -1 126 (-1 141) tkr och ligger på samma nivå som föregående år.

Under fjärde kvartalet 2023 omvandlade Bolaget sina fordringar på dotterbolag till aktieägartillskott och skrev samtidigt ner andelar i dotterbolag med motsvarande värde. Nedskrivningen uppgick till -612 tkr.

Räntekostnader hänförliga till externa lån uppgick till -22 (-29) tkr. Räntekostnaderna har minskat vilket förklaras av att ett banklån amorterades till fullo under fjärde kvartalet 2022.

Periodens resultat uppgick till -2 918 (-4 207) tkr. Det negativa resultatet är fortfarande förväntat baserat på de tillväxtsatsningar som gjorts under de senaste två åren.

Helåret januari-december

Nettoomsättningen uppgick under helåret 2023 till 34 368 (27 143) tkr, vilket motsvarar en ökning om 27 (35) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under 2023 till 1 282 (1 277) tkr. Det aktiverade arbetet har pendlat under året, men ligger på helåret ungefär i samma nivå som 2022.

Övriga externa kostnader uppgår till -10 424 (-11 008) tkr, vilket är en minskning om 5 procent mot föregående år. De flesta kostnadsposter inom övriga externa kostnader har minskat jämfört med föregående år, förutom kostnaderna för datalagring och marknadsföring. Datalagringskostnaderna har ökat främst till följd av att de faktureras i amerikanska USD och att den svenska kronan försvagats under året. Utöver detta har kostnaderna även ökat till följd av större lagringsutrymme som en effekt av flera kunder. Marknadsföringskostnaderna 2023 är högre än föregående till följd av planerade marknadsaktiviteter.

Personalkostnader uppgår till -32 879 (-29 829) tkr. Ökningen är hänförlig till fler antalet anställda under 2023 samt till lönerevisioner.

Periodens avskrivningar uppgår till -4 479 (-3 866) tkr.

Som nämnts ovan gjordes under fjärde kvartalet en nedskrivning av andelar i dotterbolag, efter att fordringar omvandlats till aktieägartillskott. Nedskrivningen uppgick till -612 tkr.

Periodens resultat uppgick till -14 649 (-17 725) tkr, vilket är en förbättring om 17 procent jämfört med 2022.

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Bolaget balanserar utgifter för utvecklingsarbeten och under 2023 har totalt 1 966 (4 779) tkr investerats i nya och befintliga applikationer och plattformar. Investeringarna avser såväl intern som extern utveckling.

Kundfordringar uppgår till 8 740 (6 666) tkr. Per 31 december förelåg cirka 690 tkr i förfallna kundfakturor. Av de förfallna fakturorna per 31 december 2023 har samtliga blivit betalda under januari 2024.

Aktiekapitalet har som följd av den riktade emissionen i september ökat med 133 tkr och uppgår nu till 1 022 tkr. Överkursfonden har ökat med 11 867 tkr exklusive emissionskostnader, vilka uppgick till 814 tkr. Antal aktier efter nyemission uppgår till 10 220 666.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter uppgår per 31 december 2023 till 21 941 (17 009) tkr, varav 20 206 (14 668) kr avser förutbetalda abonnemangsinträder.

Övriga upplupna kostnader avser främst semesterlöner och sociala avgifter.

KOMMENTARER TILL FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick per 31 december 2023 till 18 566 (16 008) tkr.

Räntebärande skulder uppgick till 911 (1 446) tkr. Under 2023 har totalt 535 (1 568) tkr amorterats på externa lån. I december 2022 amorterades ett av lånen till fullo, vilket förklarar minskningen i amorteringar mellan åren.

Delårsrapporten har upprättats med antagandet om fortsatt drift med beaktande av Bolagets nuvarande verksamhet, planerade aktiviteter de kommande tolv månaderna, bedömd nivå på intäkter och kostnader samt befintlig likvida medel. Det är därmed styrelsens bedömning att Bolaget kan finansiera den planerade verksamheten de kommande tolv månaderna.

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE

Fjärde kvartalet

Den löpande verksamheten uppvisar under fjärde kvartalet 2023 ett kassaflöde om 225 (-1 449) tkr.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna som uppgår till -714 (-278) tkr. Under kvartalet har moderbolaget lämnat lån till dotterbolagen om totalt 107 (40) tkr.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -188 (-431) tkr och avser amorteringar på externa banklån. Under fjärde kvartalet har även ytterligare en emissionskostnad om 54 tkr tillkommit.

Totalt kassaflöde uppgår under kvartalet till -784 (-2 199) tkr.

Helåret januari-december

Den löpande verksamheten uppvisar under 2023 ett negativt kassaflöde om -5 925 (-11 572) tkr. Per 31 december förelåg cirka 690 tkr i förfallna kundfakturor.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna som uppgår till -1 966 (-4 779) tkr. Under 2022 utgjordes en stor del av investeringarna av extern utveckling, vilket förklarar skillnaden mellan åren.

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE (forts.)**Helåret januari-december (forts.)**

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 10 651 (-1 568) tkr och är positivt tack vare emissionen som genomfördes i september 2023. Emissionen tillförde Bolaget 12 mkr och emissionskostnader uppgick till totalt 814 tkr.

Totalt kassaflöde under 2023 är positivt och uppgår till 2 558 (-18 139) tkr. Totalt kassaflöde justerat för 2023 års emission uppgår till -8 628 tkr, vilket är en väsentlig förbättring jämfört med 2022.

KOMMENTARER TILL VÄSENTLIGA NYCKELTAL**Nettoomsättning**

Nettoomsättningen uppgick under 2023 till 34 368 (27 143) tkr, vilket motsvarar en ökning om 27 (35) procent. Av nettoomsättningen avser 29 910 tkr, motsvarande 87 procent av total omsättning, abonnemangstäckter.

Omsättningen fortsätter att öka per kvartal och ökade under fjärde kvartalet med 9 procent jämfört med tredje kvartalet.

Nyförsäljning

Nyförsäljningen under fjärde kvartalet uppgick till 3 260 (5 604) tkr, vilket innebär en förändring om -42 (88) procent jämfört med föregående år. Under helåret 2023 uppgick nyförsäljningen till 10 690 tkr, vilket ska jämföras med 17 058 tkr föregående år. Den lägre försäljningen är till stor del hänförlig till att kundernas beslutsprocesser under året har varit något längre än normalt på grund av försämringen i det makroekonomiska läget i Sverige och framför allt den mycket snabbt höjda referensräntan.

Contracted annual recurring revenue (CARR) och churn

CARR:en uppgick per 31 december till 32 815 (29 178) tkr, vilket är en tillväxt om 12 procent under de senaste 12 månaderna.

Total churn under fjärde kvartalet uppgick till 83 (51) tkr och churn rate uppgick till 0,3 (0,3) procent. Churn under helåret 2023 uppgick till 963 (386) tkr, motsvarande en churn rate på 3,3 (2,1) procent. Uppsagda kontrakt fortsätter att främst avse kunder inom retail, där energianvändningen ofta följs upp av fastighetsägarna, varför retailkunder får tillgång till data via andra vägar och därför inte har det direkta behovet av Mestros produkter.

Skillnad mellan CARR och redovisad omsättning

Som vi nämnt tidigare så kan en viss fördröjning ske, så lång som upp till ett år, mellan signerat kontrakt och faktisk abonnemangstart. Detta leder till att det är en skillnad i Bolagets CARR-tillväxt och omsättningstillväxt. Mestro har idag pågående projekt där värdet på ostartade årliga abonnemangstäckter uppgår till 1 249 tkr.

ÖVRIGT**Rysslands invasion av Ukraina**

I februari 2022 inledde Ryssland en militär invasion av Ukraina. Mestro har ingen verksamhet i varken Ukraina eller Ryssland. Bolaget har heller inga leverantörer eller kunder i dessa länder.

Teckningsoptionsprogram

Under 2023 har samtliga teckningsoptionsprogram som Bolaget haft utestående, löpt ut utan att nya aktier har tecknats. Det finns per 31 december 2023 inga utestående teckningsoptionsprogram.

Den 28 februari 2023 löpte optionsprogram 2018:1 ut. Optionsprogrammet omfattade 18 850 optioner och varje teckningsoption gav rätten att teckna tio (10) aktier á 10 kronor styck.

Den 30 september 2023 löpte optionsprogram 2020:1 ut. Optionsprogrammet omfattade 14 134 optioner och varje teckningsoption gav rätten att teckna tio (10) aktier á 26,20 kr styck.

Den 30 november 2023 löpte optionsprogram 2018:2 ut. Optionsprogrammet omfattade 27 000 optioner och varje teckningsoption gav rätten att teckna tio (10) aktier á 10 kronor styck.

AKTIEÄGARSTRUKTUR

Antalet aktier registrerade i Mestros aktiebok vid offentliggörandet av denna rapport uppgick till totalt 10 220 666 stycken med ett kvotvärde om 0,1 kronor per aktie. Bolagets stamaktie är noterad på Nasdaq First North Growth Market och handlas under kortnamnet MESTRO med ISIN-kod SE0017071020.

Tio största (kända) ägarna per 31 december 2023 och därefter kända förändringar:

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel aktier och röster, %
RP Ventures AB	1 429 140	14,0%
Aktiebolaget Företagsledare Rego	1 200 000	11,7%
Magnus Astner	895 000	8,8%
Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB	894 740	8,8%
ES Aktiehandel AB	666 666	6,5%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	569 624	5,6%
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	393 150	3,8%
Anders Palmgren, privat och via bolag	330 828	3,2%
Johan Stern	200 000	2,0%
Beijer Ventures AB	157 907	1,5%
Övriga aktieägare	3 483 611	34,1%
Totalt	10 220 666	100,0%

FÖRESLAGEN UTDELNING

Styrelsen avser att inte föreslå någon utdelning.

Resultaträkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	Not	2023-10-01 2023-12-31	2022-10-01 2022-12-31	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31
Nettoomsättning	2	9 527	8 558	34 368	27 143
Aktiverat arbete för egen räkning		559	45	1 282	1 277
Övriga rörelseintäkter		13	38	68	60
		10 099	8 641	35 718	28 480
Rörelsens kostnader					
Dataimport		-493	-678	-1 857	-1 359
Övriga externa kostnader	3	-2 567	-2 561	-10 424	-11 008
Personalkostnader		-8 228	-8 448	-32 879	-29 829
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1 126	-1 141	-4 479	-3 866
Övriga rörelsekostnader		-99	-4	-147	-28
		-12 513	-12 832	-49 786	-46 090
RÖRELSERESULTAT		-2 414	-4 191	-14 068	-17 610
Resultat från finansiella poster					
Nedskrivning andelar dotterföretag		-612	-	-612	-
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		130	13	132	13
Räntekostnader och liknande resultatposter		-22	-29	-101	-128
		-504	-16	-581	-115
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-2 918	-4 207	-14 649	-17 725
RESULTAT FÖRE SKATT		-2 918	-4 207	-14 649	-17 725
PERIODENS RESULTAT		-2 918	-4 207	-14 649	-17 725
Resultat per aktie		-0,29	-0,47	-1,57	-1,99
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		-0,29	-0,47	-1,57	-1,99

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	13 476	15 990
	13 476	15 990
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Andelar i koncernföretag	201	201
Fordringar hos koncernföretag	-	410
	201	611
Summa anläggningstillgångar	13 678	16 601
Omsättningstillgångar		
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	8 740	6 226
Övriga fordringar	66	65
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 242	1 618
	10 049	7 908
Kassa och bank	18 566	16 008
Summa omsättningstillgångar	28 614	23 917
SUMMA TILLGÅNGAR	42 292	40 518

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-12-31	2022-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
<i>Bundet eget kapital</i>		
Aktiekapital	1 022	889
Fond för utvecklingsutgifter	13 476	11 991
	14 498	12 880
<i>Fritt eget kapital</i>		
Överkursfond	79 701	68 646
Balanserad vinst eller förlust	-63 951	-44 738
Periodens resultat	-14 649	-17 725
	1 101	6 182
Summa eget kapital	15 599	19 062
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	469	911
Summa långfristiga skulder	469	911
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	442	535
Leverantörsskulder	849	1 179
Aktuella skatteskulder	221	188
Övriga skulder	2 771	1 634
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21 941	17 009
Summa kortfristiga skulder	26 224	20 545
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	42 292	40 518

Förändringar i eget kapital

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-10-01	2022-10-01	2023-01-01	2022-01-01
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	18 571	23 269	19 062	36 787
Riktad emission 2023:				
- Ökning aktiekapital genom emission	-	-	133	-
- Ökning överkursfond genom emission	-	-	11 867	-
- Emissionskostnader	-54		-814	-
Periodens resultat	-2 918	-4 207	-14 649	-17 725
Eget kapital vid periodens utgång	15 599	19 062	15 599	19 062

Kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-10-01	2022-10-01	2023-01-01	2022-01-01
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 180	-3 066	-9 558	-13 859
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	1 405	1 617	3 633	2 287
Kassaflöde från den löpande verksamheten	225	-1 449	-5 925	-11 572
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-714	-278	-1 966	-4 779
Investeringar i dotterbolag	-	-	-	-54
Lämnade lån till dotterbolag	-107	-40	-202	-165
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-821	-318	-2 167	-4 998
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	-	12 000	-
Emissionskostnader	-54	-	-814	-
Amortering av lån	-134	-431	-535	-1 568
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-188	-431	10 651	-1 568
Ökning/minskning av likvida medel	-784	-2 199	2 559	-18 138
Likvida medel vid periodens början	19 350	18 207	16 007	34 146
Likvida medel vid periodens slut	18 566	16 008	18 566	16 008

Nyckeltal

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2023-10-01 2023-12-31	2022-10-01 2022-12-31	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31
RESULTAT				
Nettomsättning	9 527	8 558	34 368	27 143
Nettomsättningsstillväxt, %	11%	48%	27%	35%
Repetitiva intäkter	8 289	5 765	29 910	21 374
Andel repetitiva intäkter, %	87%	67%	87%	79%
Rörelseresultat	-2 414	-4 191	-14 068	-17 610
EBITDA	-1 288	-3 050	-9 589	-13 744
EBITDA-marginal, %	-14%	-36%	-28%	-51%
Periodens resultat	-2 918	-4 207	-14 649	-17 725
FINANSIELL STÄLLNING				
Kassa och bank	18 566	16 008	18 566	16 008
Kassaflöde från löpande verksamhet	225	-1 449	-5 925	-11 572
Totalt kassaflöde	-784	-2 199	2 559	-18 139
Balansomslutning	42 292	40 518	42 292	40 518
Nettoskuld	-17 655	-14 562	-17 655	-14 562
Soliditet (%)	37%	47%	37%	47%
FÖRSÄLJNING OCH KONTRAKTERADE INTÄKTER				
Contracted annual recurring revenue (CARR), per bokslutsdagen	32 815	29 178	32 815	29 178
Tillväxt CARR, %	12%	59%	12%	59%
Churn	83	51	963	386
Churn rate, %	0,3%	0,3%	3,3%	2,1%
Nyför säljning	3 260	5 604	10 690	17 058
Tillväxt nyför säljning, %	-42%	88%	-37%	122%
AKTIER				
Antal utestående aktier	10 220 666	8 887 333	10 220 666	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (före utspädning)	10 220 666	8 887 330	9 331 777	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (efter utspädning)*	10 220 666	9 487 170	9 331 777	9 487 173
NYCKELTAL PER AKTIE				
Resultat per aktie (före och efter utspädning), kronor**	-0,29	-0,47	-1,57	-1,99
ANSTÄLLDA				
Medelantal anställda	43	40	44	42
Antal anställda vid periodens slut	42	40	42	40

*Per 31 december 2023 finns inga utestående teckningsoptionsprogram kvar, därav ingen utspädning. För jämförelseperioden uppgick rätten 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 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2023	2023	2023	2023	2022	2022	2022	2022	2021
	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4
Nettoomsättning	9 527	8 758	8 475	7 607	8 558	6 803	6 249	5 532	5 770
Nettoomsättningstillväxt, %	11%	29%	36%	38%	48%	30%	32%	27%	7%
Rörelseresultat	-2 414	-2 051	-5 319	-4 284	-4 191	-3 433	-5 766	-4 220	-3 117
EBITDA	-1 288	-947	-4 239	-3 114	-3 050	-2 379	-4 876	-3 438	-1 912
Periodens resultat	-2 918	-2 076	-5 346	-4 309	-4 207	-3 463	-5 800	-4 255	-3 154
Kassa och bank	18 566	19 349	14 995	14 334	16 008	18 207	26 542	31 793	34 146
Kassaflöde från löpande verksamhet	225	-6 122	1 182	-1 211	-1 449	-7 195	-3 311	383	-1 871
Totalt kassaflöde	-784	4 353	661	-1 672	-2 199	-8 335	-5 251	-2 353	32 022
Andel repetitiva intäkter	87%	90%	83%	89%	67%	84%	84%	83%	79%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	32 815	32 313	32 119	31 076	29 178	25 878	24 859	21 077	18 356
Tillväxt CARR, %	12%	25%	29%	47%	45%	45%	41%	24%	21%
Churn	83	469	124	285	51	51	284	-	-
Churn rate, %	0,3%	1,6%	0,4%	1,0%	0,3%	0,3%	1,5%	0%	0%
Nyförsljning	3 260	2 270	2 693	2 467	5 604	2 212	5 545	3 696	2 975
Tillväxt nyförsljning, %	-42%	3%	-51%	-33%	88%	17%	242%	213%	89%

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 2022.

Not 2 Intäkter

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-10-01	2022-10-01	2023-01-01	2022-01-01
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
I nettoomsättningen ingår:				
Abonnemangsinträder	8 289	5 765	29 910	21 374
Uppsättning och implementering	1 118	2 614	3 601	5 013
Tjänsteintäkter	118	171	843	616
Övrigt	2	8	14	139
Totalt	9 527	8 558	34 368	27 143
Varav repetitiva intäkter	8 289	5 765	29 910	21 374
Varav repetitiva intäkter, %	87%	67%	87%	79%

Not 3 Transaktioner med närstående

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

Inköp och försäljning inom koncernen

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

Styrelsearvoden

Styrelsearvoden har under kvartalet respektive perioden januari-december utgått med totalt 119 (169) tkr samt 555 (675) tkr.

Köp av tjänster

Styrelseledamöter bistår regelbundet Bolaget med tjänster via konsultavtal. Tjänsterna köps på normala kommersiella villkor och på armlängds avstånd. Under 2023 och 2022 har nedan styrelseledamöter bistått Bolaget med konsulttjänster, samtliga via bolag (belopp exklusive moms).

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-10-01	2022-10-01	2023-01-01	2022-01-01
	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Rikard Östberg, ordförande	120	135	480	913
Anders Palmgren, ledamot	-	-	-	18
Johan Bäcke, ledamot*	-	28	10	353
Johan Stakeberg, ledamot*	-	-	-	480
Totalt	120	163	490	1 764

*Ledamöter fram till och med årsstämman den 25 maj 2023 då båda avsåg sig omval.



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 8 februari 2024

Kristin Berg
VD

Rikard Östberg
Styrelseordförande

Alexandra Kulldorff

Anders Palmgren

Mia Batljan

FINANSIELL KALENDER

Årsredovisning 2023	11 april 2024
Delårsrapport Q1 2024	16 maj 2024
Årsstämma 2024	23 maj 2024
Delårsrapport Q2 2024	27 augusti 2024
Delårsrapport Q3 2024	14 november 2024

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

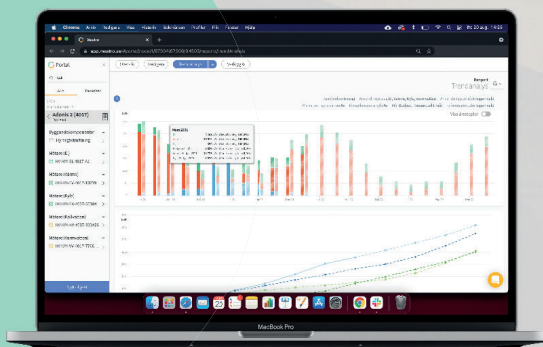
Mestros Investor Relations-team



Jenny Björk,
CFO

Kristoffer Paldeak,
CMO

Kristin Berg,
CEO



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.

Nyför säljning
Totala kontraktsvärdet på nykundsförsäljning och merförsäljning till befintliga kunder under en viss period. Inkluderar totala årliga abonnemangintäkter 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 abonnemangintäkter. 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 nyför säljning (%)
Procentuell ökning av nyför säljning i förhållande till motsvarande period föregående år.

ORDLISTA

Abonnemangintäkter
Återkommande intäkter för 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.