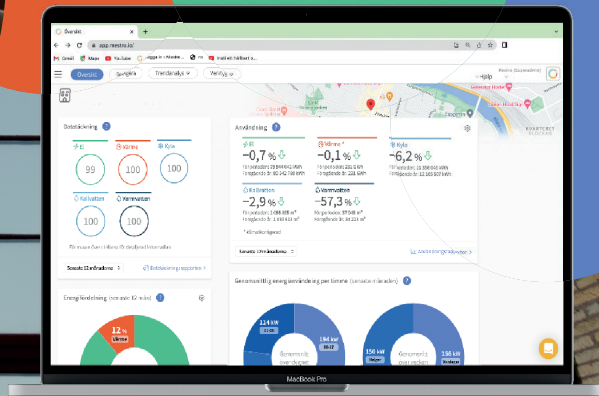
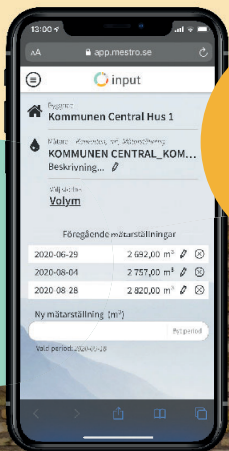


# MESTRO DELÅRSRAPPORT

Delårsrapport Q1 | Januari-Mars 2023



# Sammanfattning

## Första kvartalet 1 januari – 31 mars 2023

- **Nettoomsättningen** uppgick till 7 607 (5 532) tkr, en ökning med 38 (27) procent jämfört med samma period föregående år.
- **Rörelseresultatet** uppgick till -4 284 (-4 220) tkr.
- **EBITDA** uppgick till -3 114 (-3 438) tkr.
- **Kvartalets resultat** efter skatt uppgick till -4 309 (-4 255) tkr och resultat per aktie uppgick till -0,48 (-0,48) kronor.
- **Likvida medel** uppgick per 31 mars 2023 till 14 334 (31 793) tkr.
- **Contracted annual recurring revenue (CARR)** uppgick till 31 076 tkr per 31 mars 2023, en ökning med 47 procent sedan samma period föregående år.
- **Churn**, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under första kvartalet till 285 (0) tkr vilket motsvarar en churn rate på 1 (0) procent.
- **Nyför säljningen** under kvartalet uppgick till 2 467 (3 696) tkr, en förändring med -33 (213) procent jämfört med samma period föregående år.

## Viktiga händelser under och efter första kvartalet

- I februari tecknades nytt kundavtal med Neobo Fastigheter AB ("Neobo"). Årliga abonnemangsinträder för kontraktet beräknas uppgå till cirka 850 TSEK. Fastigheterna i Neobos bestånd har tidigare ägts av Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB som är kund till Mestro.
- Mestro meddelade i april att Bolaget blivit antaget till acceleratorprogrammet SKYLINE som arrangeras av Svensk-Amerikanska Handelskammaren i New York i samarbete med svenska Energimyndigheten. Programmet syftar till att introducera svenska tillväxtbolag inom energi och klimat till New Yorks fastighetsmarknad med över 6 miljoner fastigheter som behöver optimeras. Bolaget deltar i programmet i syfte att internationalisera affären och har inga uttalade ambitioner i närtid om att gå in bredare på den amerikanska marknaden.
- I april meddelades att Mestro ingått partnerskap med Myrspoven för att leverera insamling av energidata. Myrspoven, som tillhandahåller en mjukvarulösning för AI-driven energioptimering av fastigheter, kommer att använda den insamlade energi- och hållbarhetsdatan för att förenkla sitt erbjudande gentemot sina kunder. Myrspoven blir Bolagets första partner för leverans av datainsamling, med ambitionen att växa detta affärsområde.
- I december 2021 tecknade Mestro ett ramavtal med PostNord Sverige AB, där första implementeringssteget avsåg svenska logistik-anläggningar. Mestro meddelade i april 2023 att samtliga delar i avtalet nu avropats och att anläggningar i även Norge, Danmark och Finland implementerats. Som meddelades redan 2021 uppgår de totala abonnemangsinträdena till cirka 500 TSEK per år nu när samtliga delar i avtalet ingår.
- I maj meddelades att Bolaget tecknat avtal med Bonnier Fastigheter AB, vars välrenommerade portfölj består av kontor, bostäder, butiker, hotell och lager i fastigheter som anses vara landmärken för Stockholms stadsstyrelse.

# Sammanfattning (forts)

## Resultatutveckling i sammandrag

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-01-01 2023-03-31	2022-01-01 2022-03-31	2022-01-01 2022-12-31
Nettoomsättning	7 607	5 532	27 143
Nettoomsättningstillväxt, %	38%	27%	35%
Rörelseresultat	-4 284	-4 220	-17 610
EBITDA	-3 114	-3 438	-13 744
EBITDA-marginal, %	-41%	-62%	-51%
Periodens resultat	-4 309	-4 255	-17 725
Kassa och bank	14 334	31 793	16 008
Kassaflöde från löpande verksamhet	-1 211	383	-11 571
Andel repetitiva intäkter	89%	83%	79%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	31 076	21 077	29 178
Tillväxt CARR, %	47%	24%	59%
Churn	285	-	386
Churn rate, %	1,0%	0%	2,1%
Ny försäljning	2 467	3 696	17 058
Tillväxt ny försäljning, %	-33%	213%	122%





**Kristin Berg**  
VD på Mestro

## VD har ordet

### - Positivt kassaflöde runt hörnet

Första kvartalet är stängt och Mestro fortsätter att visa stark omsättningstillväxt. Omsättningen för Q1 landade på 7,6 mkr vilket motsvarar en ökning med 38 procent jämfört med Q1 föregående år. De kontrakterade abonnemangsinräkterna, CARR, fortsätter att öka och uppgick vid utgången av Q1 till drygt 31 mkr, vilket innebär en ökning med 47 procent under en tolv månadersperiod. Vi har fortfarande en stor andel ostartade abonnemangsinräkter som per 31 mars 2023 ligger på ca 2,7 mkr. Liksom tidigare ser vi att detta beror på större pågående implementationsprojekt - både avseende nya och befintliga kunder. Vår churn rate för perioden ligger på 1 procent, motsvarande knappt 0,3 mkr, en fortsatt låg nivå i jämförelse med snittet för SaaS-bolag som ligger på cirka 5 procent (Källa: Monterro's Nordic B2B Software Growth - 2023 Benchmark Report).

Vi har tidigare kommunicerat att Mestro förväntas visa positivt kassaflöde på månads- eller kvartalsbasis under 2023 och under årets första kvartal nådde vi nästan dit. Om samtliga utestående kundfordringar hade kommit in i tid hade vi kunnat påvisa ett positivt kassaflöde om 3,7 mkr. Nu landade vi istället på ett kassaflöde om -1,6 mkr - med ovanligt stora förfallna kundfordringar per 31 mars 2023 uppgående till 5,3 mkr. Betalning har erhållits för dessa under de första veckorna i april.

Periodens resultat uppgick till -4,3 (-4 2) mkr. Det negativa resultatet är en effekt av Bolagets sedan tidigare planerade satsningar på ökad tillväxt, vilket påverkat investeringarna i personal, system m.m. I takt med att kassaflödet förbättras så kommer även resultatet komma ikapp, även om det går något långsammare till följd av den fördröjning som uppstår tills dess att intäkter kan börja redovisas.

Vår nyförsäljning för perioden uppgick till 2,5 mkr, vilket är en minskning med 33% jämfört med Q1 2022. I början av kvartalet såg vi att kundernas beslutsprocesser var längre än normalt. I slutet av kvartalet ser vi däremot att aktivitetsnivån har börjat öka igen.

Trots svagare konjunktur och högre räntor, fortsätter våra produkter att vara högst relevanta och nödvändiga för våra kunder. Med införandet av EU:s Taxonomi för hållbara investeringar under 2022 och ytterligare direktiv från EU under 2023, blir det allt viktigare att spara energi samt mäta och redovisa hållbarhetsdata för fastighetsägare. Det är här Mestro kommer in i bilden genom att hjälpa användare att öka fastighetsvärdet och minska utsläppen genom systemstöd för energi- och hållbarhetsrapportering. Vi tror att fler fastighetsägare kommer att investera i denna typen av systemstöd framöver, särskilt med den ökande efterfrågan på hållbarhetsdata för certifieringar och gröna lån. Parallellt ser vi även en ökning av antalet offentliga upphandlingar. Under 2022 välkomnade vi bland annat Malmö stad samt Lunds Kommunfastigheter som nya kunder och vi förväntar oss att fler kommunala och statliga bolag kommer ansluta i framtiden.

#### **Mestro accelererar - pitchar för jättar i The Big Apple**

Mestro fortsätter att bryta ny mark, både i Sverige och utomlands. Detta fick vi bland annat bekräftat när svenska Energimyndigheten och SACCNY (The Swedish-American Chamber of Commerce New York) i april antog Mestro till sitt acceleratorprogram Skyline. Programmet syftar till att introducera svenska klimat- och energibolag i New York för att hjälpa staden nå sina högt uppsatta klimatmål.

Som tidigare meddelats ser Mestro detta som en möjlighet att lära och internationalisera vår affär men har inga uttalade ambitioner i närtid om att gå in bredare på den amerikanska marknaden.

I början av maj fick vi nöjet att dela med oss av fler nyheter - nämligen att Bonnier Fastigheter blivit kund till Mestro. I gott sällskap med Malmö Konsthall adderar vi nu ytterligare en konsthall till beståndet i Mestros tjänster och dessutom ytterligare ett flertal prominenta fastigheter som är en självklar del av Stockholms stadsbild.

Förnäma, äldre fastigheter har fått större fokus inom branschen den senaste tiden. Idag riktas fokus inte enbart mot klimatsäkring av nybyggnationer, utan även av transformationen av äldre fastigheter från bruna till gröna. I april skrev jag en opinionsartikel i Fastighetssverige om just detta; att en investering i och transformation av äldre fastigheter som genererar relevanta miljöcertifieringar kan ge stora värdeökningar. För exempelvis kontorsfastigheter i närförorterna kunde marknadsvärdet stiga med över tolv procent, vilket för Sveriges 15 största fastighetsbestånd innebär en värdeökning på mellan 7,5 och 37 miljarder kronor. Därutöver beräknas gröna fastigheter stå för hela 13 procent av den årliga transaktionsvolymen, trots att de endast utgör knappt två procent av det totala beståndet, vilket intygar att investerare aktivt söker långsiktigt lönsamma objekt. Detta visar tydligt att hållbara objekt - det vill säga fastigheter med certifieringar som påvisar klimatsmarta egenskaper - har potential att värderas bra mycket högre än sina "bruna" motsvarigheter.

För att genomföra den här transformationen behövs stöd och verktyg. Mestro är ett hårdvaruagnostiskt bolag, vilket innebär att vi kan koppla upp mot all typ av hårdvara. Men vi ser också att utmaningen är stor - genom vårt ekosystem av leverantörer vi nu etablerar vill vi kunna paketera erbjudandet och hjälpa fastighetsägarna att genomföra den här transformationen. Just därför är vi glada över att kunna välkomna Myrspoven som ny partner. I april kunde vi berätta att den AI-drivna energioptimeringsleverantören valt Mestro som partner för datainsamling för att förenkla sitt erbjudande gentemot sina kunder. Som meddelat då är detta en satsning på att vi som bolag även levererar enskilda delar av vårt erbjudande för att nå nya målgrupper och hjälpa fler fastighetsägare att ta kontroll över sin data.

#### Att ställa om måste vara en kompromisslös handling

I mars släpptes vi för tredje året i rad vår datarapport "Energi i Fastigheter 2022". Rapporten, som bygger på anonymiserad och aggregerad energi- och hållbarhetsdata från våra över 100 kunder, berättar om förändringarna i svenskarnas energianvändning 2022 - ett år som blev det första efter pandemin när vi helt gick tillbaka till kontoren. Förutom uppskattade hejarop från kunder och ett fullsatt lanseringsevent fick vi flera medieuppslag i bl.a. World in Property, Dagens Fastigheter och Grönt Samhällsbyggande som uppmärksammade rapportsläppet. Samma månad arrangerade vi ett event för hållbarhetschefer tillsammans med Newsec, ett event som genererade många insikter och lika många intressanta diskussioner. På plats blev det tydligt att fördelarna med att ställa om sina fastigheter - från bruna till gröna - är många. Och det återspeglas både i värdering, klimatpåverkan samt medarbetar- och hyresgästsnöjdhet. Att ställa om, byta riktning och ta klivet mot en grönare fastighetsbransch och värld är alltså knappast en uppoffring. Det

är en kompromisslös handling som gynnar både bolaget och planeten och bör således adresseras som en sådan. Här är det viktigt att alla i fastighetsbranschen gör sitt bästa för att förstå och kommunicera fördelarna med att se framåt och tillsammans bidra till den stora förändringen vi vill se.

Med Mestros produkter kan fastighetsägare göra just det. Se sitt nuläge, agera och dela med sig av resultaten. Som den framgångsrika management-konsulten Peter Drucker har sagt; what gets measured gets done.

2023 är ett spännande år där beslut för klimatet tas på allt bredare front. Vi är glada och stolta att vara del av lösningarna.



Bästa hälsningar,  
Kristin Berg





# 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 miljarder 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.

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 lö-

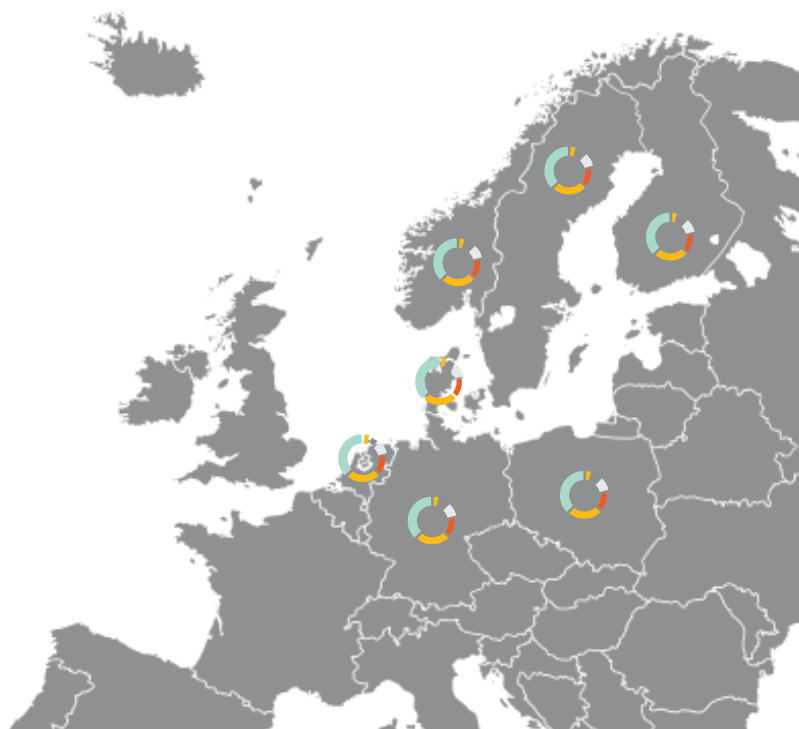
pande räkning. I dagsläget står inte övriga tjänsteintäkter för en väsentlig del av nettoomsättningen. Tillväxten av tjänsteintäkter växer generellt sett proportionerligt med abonnemangsintäkterna. Bolaget bedömer att det finns en möjlighet att med begränsad insats kunna utöka tjänsteintäkterna, utan 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 och Tyskland. 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

### Nytt kundavtal med Neobo

I februari tecknades nytt kundavtal med Neobo Fastigheter AB ("Neobo"). Årliga abonnemangsinträder för kontraktet beräknas uppgå till cirka 850 TSEK. Fastigheterna i Neobos bestånd har tidigare ägts av Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB som är kund till Mestro.

### VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

#### Mestro antas till acceleratorprogrammet SKYLINE

Mestro meddelade i april att Bolaget blivit antaget till acceleratorprogrammet SKYLINE som arrangeras av Svensk-Amerikanska Handelskammaren i New York i samarbete med svenska Energimyndigheten. Programmet syftar till att introducera svenska tillväxtbolag inom energi och klimat till New Yorks fastighetsmarknad med över 6 miljoner fastigheter som behöver optimeras. Bolaget deltar i programmet i syfte att internationalisera affären och har inga uttalade ambitioner i närtid om att gå in bredare på den amerikanska marknaden.

#### Partnerskap med Myrspoven

I april meddelades att Mestro ingått partnerskap med Myrspoven för att leverera insamling av energidata. Myrspoven, som tillhandahåller en mjukvarulösning för AI-driven energioptimering av fastigheter, kommer att använda den insamlade energi- och hållbarhetsdatan för att förenkla sitt

sitt erbjudande gentemot sina kunder. Myrspoven blir Bola gets första partner för leverans av datainsamling, med ambitionen att växa detta affärsområde.

#### PostNord – ramavtalets samtliga delar nu avropade

I december 2021 tecknade Mestro ett ramavtal med PostNord Sverige AB, där första implementeringssteget avsåg svenska logistikanläggningar. Mestro meddelade i april att samtliga delar i avtalet nu avropats och att anläggningar i även Norge, Danmark och Finland implementerats. Som meddelades redan 2021 uppgår de totala abonnemangsinträden till cirka 500 TSEK per år nu när samtliga delar i avtalet ingår.

#### Nytt kundavtal med Bonnier Fastigheter

I maj meddelades att Bolaget tecknat avtal med Bonnier Fastigheter AB, vars välrenommerade portfölj består av kontor, bostäder, butiker, hotell och lager i fastigheter som anses vara landmärken för Stockholms stadsvy.

## KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING

Nettoomsättningen uppgick under första kvartalet 2023 (2022) ("kvartalet") till 7 607 (5 532) tkr, vilket motsvarar en ökning om 38 (27) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under kvartalet till 88 (1 036) tkr och avser internt utvecklingsarbete. Aktiveringarna fortsätter, liksom under senare delen av 2022, att ligga på låga nivåer jämfört med tidigare år. Anledningen till detta är att Bolagets utvecklingsavdelning under kvartalet främst arbetat med implementeringar av nya kunder och att ytterligare öka transparensen för hur vi hanterar data och tillgängliggöra den datan för fler intressenter. En del 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 -2 441 (-2 876) tkr, vilket är en minskning om 15 procent mot föregående år. Minskningen är förväntad, då Bolaget under de första kvartalen 2022 hade kostnader hänförliga till diverse konsulttjänster. Även om de övriga externa kostnaderna kan variera över tid, är bedömningen att kostnaderna nu har stabiliserat sig.

Personalkostnaderna står för 66 (64) procent av totala rörelsekostnader och är därmed den enskilt största kostnaden för Mestro. Personalkostnaderna uppgår till -7 992 (-6 879) tkr och har därmed ökat med 16 procent jämfört med samma period föregående år, vilket förklaras av att Bolaget i snitt varit fyra personer fler under första kvartalet 2023 jämfört med 2022.



## KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING (forts.)

Avskrivningar uppgår till -1 170 (-782) tkr och är en ökning med 50 procent mellan åren, vilket beror på när i tiden avskrivningarna påbörjats. Avskrivningarna i första kvartalet 2023 ligger däremot, enligt förväntan, i linje med fjärde kvartalet 2022.

Räntekostnader hänförliga till externa lån uppgick till -26 (-35) tkr. Räntekostnaderna har minskat med 26 procent vilket förklaras av att ett banklån amorterades till fullo under fjärde kvartalet 2022. Ränteintäkter på Bolagets bankkonto-innehav uppgick till 1 (0) tkr under kvartalet.

Periodens resultat uppgick till -4 309 (-4 255) tkr. Det negativa resultatet är en effekt av Bolagets sedan tidigare planerade satsningar på ökad tillväxt, vilket påverkat investeringarna i personal, system m.m.

## KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Bolaget balanserar utgifter för utvecklingsarbeten och under under första kvartalet 2023 (2022) har totalt 299 (2 291) tkr investerats i nya och befintliga applikationer och plattformar. Investeringarna avser såväl intern och extern utveckling.

Kundfordringar uppgår till 10 169 (1 735) tkr och är ovanligt höga till följd av stora förfallna kundfordringar. Ej betalda förfallna kundfordringar uppgick per kvartalsskiftet till 5 377 tkr. Betalningar för de förfallna kundfordringarna kom in under april månad.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter uppgår per 31 mars 2023 (2022) till 21 693 (13 915) tkr, varav 19 142 (11 833) kr avser förutbetalda abonnemangsentäkter. De ökade förutbetalda intäkterna är ett resultat av den ökade försäljningen under 2022 och det faktum att Bolaget har högre kontrakterade abonnemangsentäkter än tidigare år. Övriga upplupna kostnader avser främst semesterlöner och sociala avgifter.

## KOMMENTARER TILL FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 14 334 (31 793) tkr.

Räntebärande skulder uppgick till 1 312 (2 661) tkr. Under första kvartalet har 134 (353) 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 befintliga likvida. Det är därmed styrelsens bedömning att Bolaget kan finansiera den planerade verksamheten de kommande tolv månaderna.

## KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE

Den löpande verksamheten uppvisar under första kvartalet 2023 (2022) ett fortsatt negativt kassaflöde om -1 211 (383) tkr. Per kvartalsskiftet förelåg 5 377 tkr i förfallna kundfordringar. Hade dessa kommit in i tid, hade Bolagets kassaflöde från den löpande verksamheten (och även totalt) varit positivt.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna som uppgår till -299 (-2 291) tkr. Minskningen hänför sig till att kvartalets utvecklingsinvesteringar är lägre i jämförelse med föregående år, se utförligare förklaring på sidan 8.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -134 (-353) tkr och avser amorteringar på externa banklån.

Totalt kassaflöde är fortsatt negativt under första kvartalet och uppgår till -1 672 (-2 353) tkr. Hade de ovanligt stora förfallna kundfordringarna kommit in i tid, hade kassaflödet varit positivt och landat på 3 705 tkr.



**KOMMENTARER TILL VÄSENTLIGA NYCKELTAL****Nettoomsättning**

Nettoomsättningen uppgick under kvartalet till 7 607 (5 532) tkr, vilket motsvarar en ökning om 38 (27) procent. Av nettoomsättningen avser 6 736 tkr, motsvarande 89 procent av total omsättning, abonnemangsinträder. Abonnemangsinträdena fortsätter att öka och har sedan fjärde kvartalet 2022 ökat med 17 procent. Det föreligger dock fortfarande en viss eftersläpning i omsättningstillväxten, jämfört med tillväxten i CARR under 2022. Per 31 mars 2023 (2022) förelåg 2 658 tkr i ostartade abonnemangsinträder.

**Nyför säljning**

Nyför säljningen under första kvartalet uppgick till 2 467 (3 696) tkr, vilket innebär en förändring om -33 (213) procent jämfört med föregående år. I början av kvartalet var kundernas beslutsprocesser längre än normalt vilket syns i nyför säljningen. I slutet av kvartalet har aktivitetsnivån däremot börjat öka igen.

**Contracted annual recurring revenue (CARR) och churn**

CARR:en uppgick per 31 mars 2023 (2022) till 31 076 (21 077) tkr, vilket är en tillväxt om 47 procent under de senaste 12 månaderna.

Total churn under första kvartalet 2023 (2022) uppgick till 285 (0) tkr och en churn rate till 1 (0) procent.

**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 Bolagets CARR-tillväxt och omsättnings-tillväxt. Mestro har idag pågående projekt där värdet på ostartade årliga abonnemangsinträder uppgår till cirka 2 658 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. Mestro har inte kunnat se att den allmänna konjunkturedgången till följd av kriget har påverkat verksamheten hittills.

**Teckningsoptionsprogram**

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

**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 31 mars 2023 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	313 435	3,5%
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	311 498	3,5%
Johan Stern	200 000	2,3%
Stefan Åberg	183 880	2,1%
Beijer Ventures AB	157 907	1,8%
STEMAR Consulting Aktiebolag	140 080	1,6%
Övriga aktieägare	3 161 653	35,6%
<b>TOTALT</b>	<b>8 887 333</b>	<b>100,0%</b>



# Resultaträkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	Not	2023-01-01 2023-03-31	2022-01-01 2022-03-31	2022-01-01 2022-12-31
Nettoomsättning	2	7 607	5 532	27 143
Aktiverat arbete för egen räkning		88	1 036	1 277
Övriga rörelseintäkter		40	4	60
		<b>7 735</b>	<b>6 572</b>	<b>28 480</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Dataimport		-379	-253	-1 359
Övriga externa kostnader	3	-2 441	-2 876	-11 008
Personalkostnader		-7 992	-6 879	-29 829
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1 170	-782	-3 866
Övriga rörelsekostnader		-37	-2	-28
		<b>-12 019</b>	<b>-10 792</b>	<b>-46 090</b>
<b>RÖRELSERESULTAT</b>		<b>-4 284</b>	<b>-4 220</b>	<b>-17 610</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		1	-	13
Räntekostnader och liknande resultatposter		-26	-35	-128
		<b>-25</b>	<b>-35</b>	<b>-115</b>
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>		<b>-4 309</b>	<b>-4 255</b>	<b>-17 725</b>
<b>RESULTAT FÖRE SKATT</b>		<b>-4 309</b>	<b>-4 255</b>	<b>-17 725</b>
<b>PERIODENS RESULTAT</b>		<b>-4 309</b>	<b>-4 255</b>	<b>-17 725</b>
Resultat per aktie		-0,48	-0,48	-1,99
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		-0,48	-0,48	-1,99



# Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	15 119	16 587	15 990
	<b>15 119</b>	<b>16 587</b>	<b>15 990</b>
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	201	147	201
Fordringar hos koncernföretag	439	337	410
	<b>640</b>	<b>484</b>	<b>611</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>15 759</b>	<b>17 071</b>	<b>16 601</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	10 169	1 735	6 226
Övriga fordringar	66	299	65
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 586	1 017	1 618
	<b>11 821</b>	<b>3 051</b>	<b>7 908</b>
Kassa och bank	14 334	31 793	16 008
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>26 155</b>	<b>34 844</b>	<b>23 917</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>41 914</b>	<b>51 915</b>	<b>40 518</b>

# Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	889	889	889
Fond för utvecklingsutgifter	11 120	12 587	11 991
	<b>12 009</b>	<b>13 476</b>	<b>12 880</b>
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	68 646	68 646	68 646
Balanserad vinst eller förlust	-61 593	-45 335	-44 738
Periodens resultat	-4 309	-4 255	-17 725
	<b>2 744</b>	<b>19 056</b>	<b>6 182</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>14 752</b>	<b>32 532</b>	<b>19 062</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	777	1 349	911
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>777</b>	<b>1 349</b>	<b>911</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	535	1 312	535
Leverantörsskulder	770	1 613	1 179
Aktuella skatteskulder	78	142	188
Övriga skulder	3 308	1 052	1 634
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21 693	13 915	17 009
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>26 384</b>	<b>18 034</b>	<b>20 545</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>41 914</b>	<b>51 915</b>	<b>40 518</b>

## Förändringar i eget kapital

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
<b>Eget kapital vid periodens ingång</b>	<b>19 062</b>	<b>36 787</b>	<b>36 787</b>
Periodens resultat	-4 309	-4 255	-17 725
<b>Eget kapital vid periodens utgång</b>	<b>14 753</b>	<b>32 532</b>	<b>19 062</b>

## Kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-3 139	-3 473	-13 859
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	1 928	3 857	2 287
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-1 211</b>	<b>383</b>	<b>-11 572</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-299	-2 291	-4 779
Investeringar i dotterbolag	-	-	-54
Lämnade lån till dotterbolag	-29	-92	-165
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-328</b>	<b>-2 383</b>	<b>-4 998</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Amortering av lån	-134	-353	-1 568
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-134</b>	<b>-353</b>	<b>-1 568</b>
<b>Ökning/minskning av likvida medel</b>	<b>-1 672</b>	<b>-2 353</b>	<b>-18 138</b>
Likvida medel vid periodens början	16 007	34 146	34 146
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>14 334</b>	<b>31 793</b>	<b>16 008</b>



# Nyckeltal

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 21.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2023-01-01 2023-03-31	2022-01-01 2022-03-31	2022-01-01 2022-12-31
<b>RESULTAT</b>			
Nettomsättning	7 607	5 532	27 143
Nettomsättningstillväxt, %	38%	27%	35%
Repetitiva intäkter	6 735	4 603	21 374
Andel repetitiva intäkter, %	89%	83%	79%
Rörelseresultat	-4 284	-4 220	-17 610
EBITDA	-3 114	-3 438	-13 744
EBITDA-marginal, %	-41%	-62%	-51%
Periodens resultat	-4 309	-4 255	-17 725
<b>FINANSIELL STÄLLNING</b>			
Kassa och bank	14 334	31 793	16 008
Balansomslutning	41 914	51 915	40 518
Nettoskuld	-13 022	-29 132	-14 562
Soliditet (%)	35%	63%	47%
Kassaflöde från löpande verksamhet	-1 211	383	-11 572
<b>FÖRSÄLJNING OCH KONTRAKTERADE INTÄKTER</b>			
Contracted annual recurring revenue (CARR), per bokslutsdagen	31 076	21 077	29 178
Tillväxt CARR, %	47%	24%	59%
Churn	285	-	386
Churn rate, %	1,0%	0%	2,1%
Nyför säljning	2 467	3 696	17 058
Tillväxt nyför säljning, %	-33%	213%	122%
<b>AKTIER</b>			
Antal utestående aktier	8 887 333	8 887 333	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (före utspädning)	8 887 330	8 887 330	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (efter utspädning)*	9 298 670	9 487 170	9 487 173
<b>NYCKELTAL PER AKTIE</b>			
Resultat per aktie (före och efter utspädning), kronor**	-0,48	-0,48	-1,99
<b>ANSTÄLLDA</b>			
Medelantal anställda	40	36	42
Antal anställda vid periodens slut	39	36	40

\*Utspädningen avser utestående teckningsoptioner med rätt till 411 340 stycken stamaktier. För jämförelseperioden uppgick rätten till 599 840 stycken stamaktier. Den 28 februari 2023 löpte ett optionsprogram ut, utan att nya aktier tecknades.

\*\*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	2022	2022	2022	2022	2021	2021	2021	2021
	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1
Nettoomsättning	7 607	8 558	6 803	6 249	5 532	5 770	5 222	4 748	4 363
Nettoomsättningstillväxt, %	38%	48%	30%	32%	27%	7%	18%	-3%	1%
Rörelseresultat	-4 284	-4 191	-3 433	-5 766	-4 220	-3 117	-240	-2 922	-2 284
EBITDA	-3 114	-3 050	-2 379	-4 876	-3 438	-1 912	358	-2 366	-1 771
Periodens resultat	-4 309	-4 207	-3 463	-5 800	-4 255	-3 154	-282	-2 932	-2 294
Kassa och bank	14 334	16 008	18 207	26 542	31 793	34 146	2 125	5 379	4 345
Kassaflöde från löpande verksamhet	-1 211	-1 449	-7 195	-3 311	383	-1 871	-2 036	-177	-1 654
Andel repetitiva intäkter	89%	67%	84%	84%	83%	79%	78%	87%	89%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	31 076	29 178	25 878	24 859	21 077	18 356	17 850	17 623	16 930
Tillväxt CARR, %	47%	45%	45%	41%	24%	21%	24%	21%	12%
Churn	285	51	51	284	-	-	-	-	130
Churn rate, %	1,0%	0,3%	0,3%	1,5%	0%	0%	0%	0%	0,9%
Nyförsljning	2 467	5 604	2 212	5 545	3 696	2 975	1 898	1 621	1 181
Tillväxt nyförsljning, %	-33%	88%	17%	242%	213%	89%	83%	5%	3%

# 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	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
<b>I nettoomsättningen ingår:</b>			
Abonnemangsintäkter	6 735	4 603	21 374
Uppsättning och implementering	764	702	5 013
Tjänsteintäkter	104	102	616
Övrigt	4	125	139
<b>Totalt</b>	<b>7 607</b>	<b>5 532</b>	<b>27 143</b>
Varav repetitiva intäkter	6 735	4 603	21 374
Varav repetitiva intäkter, %	89%	83%	79%

## 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 första kvartalet 2023 (2022) har det utgått totalt 169 (169) tkr i styrelsearvoden.

### 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). Konsulttjänsterna avser bland annat børsrelaterad och strategisk rådgivning. Under 2022 ingick också operativ säljledning.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
Rikard Östberg, ordförande	120	281	913
Johan Bäcke, ledamot	10	128	353
Johan Stakeberg, ledamot	-	240	480
Anders Palmgren, ledamot	-	8	18
<b>Totalt</b>	<b>130</b>	<b>657</b>	<b>1 764</b>





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 10 maj 2023

Kristin Berg  
VD

Rikard Östberg  
Styrelseordförande

Johan Bäcke

Alexandra Kulldorff

Anders Palmgren

Mia Batljan

Johan Stakeberg

## FINANSIELL KALENDER

<b>Årsstämma 2023</b>	25 maj 2023
<b>Delårsrapport Q2 2023</b>	17 augusti 2023
<b>Delårsrapport Q3 2023</b>	16 november 2023
<b>Bokslutskommuniké 2023</b>	15 februari 2024

Samtliga rapporter publiceras på Mestros hemsida:

<https://mestro.com/sv/investerare/investera/finansiella-rapporter/>

### KONTAKTINFORMATION

För ytterligare information,  
vänligen kontakta:

[ir@mestro.se](mailto:ir@mestro.se)

### MESTRO AB

Org.nr: 556679-4649

Post- och besöksadress: Kungsgatan 10,  
111 43 Stockholm

08-30 25 00 // [mestro.se](https://mestro.se)

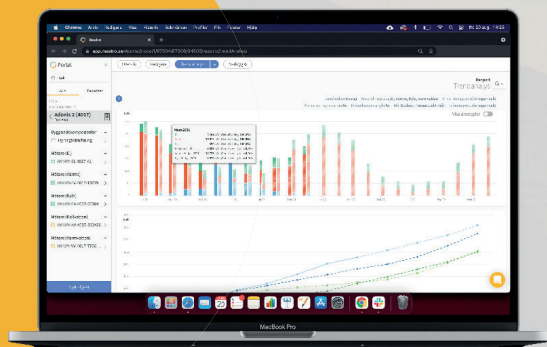
Mestros Investor Relations-team



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.