

# Delårsrapport

januari–juni 2024

**albert**  
**GROUP.**

# Kvartalet i korthet

## 1 april–30 juni

- Nettoomsättningen uppgick till 49 500 (47 830) TSEK, vilket motsvarar en ökning med 3 procent jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA uppgick till -1 153 (-3 160) TSEK.
- EBITA uppgick till -4 908 (-6 947) TSEK. Jämförelsestörande poster påverkade EBITA med -206 TSEK.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -17 805 (-20 325) TSEK.
- Periodens resultat uppgick till -16 541 (-18 156) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,66 (-0,72) SEK, före och efter utspädning.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -17 826 (-5 194) TSEK.
- Kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 65 284 (106 110) TSEK.

## 1 januari–30 juni

- Nettoomsättningen uppgick till 91 102 (89 869) TSEK, vilket motsvarar en ökning med 1 procent jämfört med samma period föregående år.
- EBITDA uppgick till -13 919 (-10 194) TSEK.
- EBITA uppgick till -21 269 (-17 122) TSEK. Jämförelsestörande poster påverkade EBITA med -2 889 TSEK.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -46 215 (-42 515) TSEK.
- Periodens resultat uppgick till -43 687 (-38 467) TSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -1,74 (-1,53) SEK, före och efter utspädning.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -10 419 (-2 771) TSEK.
- Kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 65 284 (106 110) TSEK.

## Väsentliga händelser under andra kvartalet 2024

- En ny organisation implementerades den 1 april som en del av lönsamhetsprogrammet. Syftet var att öka effektiviteten och påskynda integrationen av förvärvade bolag.
- Albert meddelade en korrigerig av ett resultat- och kassaflödesopåverkande fel i intäkts- och kostnadsrapporteringen för räkenskapsåren 2022 och 2023. Felet har inte påverkat bolagets verksamhet eller beslut, och korrigeringen gjordes i samråd med bolagets revisorer.

## Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Albert tillkännagav att dotterbolaget Sumdog Ltd ingick ett strategiskt partnerskap med YPO (Yorkshire Purchasing Organisation), som är en framstående brittisk distributör till skolor. Partnerskapet innebär att Sumdogs matematikplattform kommer att inkluderas som en av kärnprodukterna i YPO:s nya EdTech-paket "Learning Box", vilket avsevärt stärker Albert-gruppens marknadsnärvaro i England.

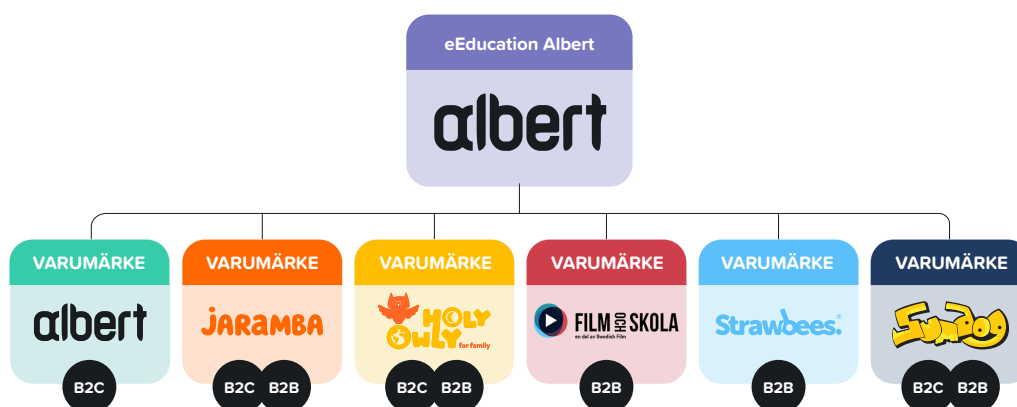
# Det här är Albert Group

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

Konsumentprodukterna tillhandahålls genom appar mot en fast års- eller månadsavgift, vilka tillgängliggörs på Apple App Store och Google Play. Skolprodukterna säljs genom direktförsäljning mot årsavgift eller engångsbelopp. Bolaget är huvudsakligen verksamt i Norden, Storbritannien och USA,

men har även närvaro på flera andra marknader i Europe och i Asien. Baserat på Bolagets egna undersökningar är Bolaget en ledande aktör inom B2C-segmentet i Norden avseende digitala utbildningstjänster med djupgående utlärningsinnehåll. Sedan Bolaget grundades har Albert hjälpt hundratusentals familjer och miljontals barn världen över med lärande.

Bolaget har ca 130 medarbetare vilket tillsammans utgör en innovativ grupp av människor med diversifierad bakgrund vars gemensamma mål är att hjälpa fler barn att lyckas genom att utveckla personifierade och engagerande läroprodukter. Bolaget har sitt huvudkontor i Göteborg, Sverige, och lokala organisationer i Storbritannien och Frankrike.



## Nyckeltal i fokus

	2024	2023	2024	2023	2023
	apr–jun	apr–jun	jan–jun	jan–jun	jan–dec
<b>Tusentals SEK</b>					
Nettoomsättning	49 500	47 830	91 102	89 869	177 893
<i>Procentuell förändring mot jämförelseperiod</i>	3	35	1	61	75
EBITDA	-1 153	-3 160	-13 919	-10 194	-6 251
EBITA	-4 908	-6 947	-21 269	-17 122	-25 096
<i>Procentuell förändring mot jämförelseperiod</i>	29	45	-24	50	68
Periodens resultat före skatt	-17 805	-20 325	-46 215	-42 512	-85 157
<i>Procentuell förändring mot jämförelseperiod</i>	12	-4	-9	6	17
Periodens resultat efter skatt	-16 541	-18 156	-43 687	-38 467	-79 897
Resultat per aktie (SEK)*	-0,66	-0,72	-1,74	-1,53	-3,18
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-17 826	-5 194	-10 419	-2 771	-17 880
Periodens kassaflöde	-20 809	-10 287	-15 635	-1 444	-22 217

\* Före och efter utspädning då beloppet är negativt.

# Kommentar från vår VD

Tydliga steg mot lönsamhet.  
Försäljningen är tillbaka till organisk tillväxt.

Efter några utmanande kvartal bakom oss summerar vi nu det andra kvartalet som starkt. Försäljningen har bra momentum och kostnaderna har reducerats tack vare lönsamhetsprogrammet. Tillsammans har detta nästan tagit oss till positiv EBITDA. Den nya organisationen är operationell och presterar väl efter den stora omorganisationen.

Vi gick in i det här året med det tydliga målet att nå positiv EBTIDA under 2025 och satte en plan för att nå dit genom att till viss del öka intäkterna medan vi minskade kostnaderna. Lönsamhetsprogrammet, som vi lanserade i första kvartalet, har nu gett resultat och vi kan konstatera att förlusten reducerats till 1,1 miljoner SEK i negativ EBITDA, utan några positiva engångseffekter. Vi följer därmed vår plan till lönsamhet.

Förbättringarna i EBITDA kommer både från intäkt- och kostnadsidorna. Nettoförsäljningen var 49,5 miljoner SEK, vilket motsvarar en tillväxt om 3 procent jämfört med föregående år, helt och hållet organisk. En bidragande orsak är ett genombrott i USA för vår Strawbees-produkt. Efter att under lång tid arbetat med att bygga varumärkeskänedom, stärka relationerna med skolor och utveckla Strawbees-produkten, så har försäljningen nu tagit fart och vi har under kvartalet slagit säljrekord vid tre tillfällen genom att landa tre stora ordrar som alla varit över 100 000 USD. Den organiska tillväxten är också ett positivt trendbrott efter ett antal kvartal med negativ organisk tillväxt.

På kostnadssidan har lönsamhetsprogrammet inkluderat en större omorganisation som resulterat i att personalkostnaderna minskat med 10 procent. Den nya organisationen trädde i kraft i april och under kvartalet har vi haft stort fokus på att komma igång i den nya organisationen. Vi är nu fullt operationella med alla nödvändiga strukturer och personalen är med på resan. Den nya organisationen har redan gjort det enklare att optimera den kompletta affärsportföljen samt identifiera och utvinna synergier.

När vi blickar framåt har vi fortsatt fokus på att nå positiv EBITDA genom att växa affären, främst inom B2B men också inom B2C. Inom B2B har vi ingått ett distributionspartnerskap med Storbritanniens största distributör till skolor, YPO, där vår Sumdog-produkt kommer att erbjudas som en av kärnprodukterna i YPO:s edtech-paket "Learning Box". Paketet kommer att säljas till alla skolor i England med försäljningsstart i september 2024. Detta kommer att accelerera vår tillväxt på den engelska marknaden genom att bygga varumärkeskänedom för Sumdog samt öka vår synlighet i utbildningssektorn. I USA ser vi potential att både sälja mer till befintliga kunder samt vinna nya. Tack vare att vi varit på den amerikanska marknaden i flera år har vi byggt god varumärkeskänedom och trovärdighet inom utbildningssektorn, vilket kan exemplifieras av deltagande vid stora branschmässor under kvartalet som genererat fler

kundprospekt än tidigare år. Ytterligare kvittan är de stora ordrar som landats under kvartalet. För att nu dra nytta av det positiva momentum vi ser i B2B-försäljningen kommer vi redan under hösten att öka satsningarna inom B2B för att växa ytterligare i Storbritannien, USA och Norden framöver.

Inom B2C har den befintliga kundportföljen presterat väl. Vi har nu den högsta intäkten per kund och lägsta churnen bland betalande kunder vi någonsin sett, vilket tillsammans ger ett starkt livstidsvärde per kund. En anledning till detta är att vi på de nordiska marknaderna har skapat paket innehållande flera av våra B2C-produkter, vilket kunderna har uppskattat och haft betalningsvilja för. Utmaningen i början av kvartalet var nykundsanskaffningen och vår försommarkampanj, vilken vanligtvis är den svagaste kampanjen under året, var så även i år. För att åtgärda detta har vi nu optimerat marknadsföringen på befintliga marknader och påbörjat jobbet med att expandera till nya marknader. Sommarkampanjen, som började i mitten av juni, har startat väldigt stark på samtliga marknader i form av höga volymer av och låg kundanskaffningskostnad. Dessa kunder konverterar till betalande i slutet av augusti. Vi har också återupptagit expansionen av Albert Junior till nya marknader. Efter att under andra kvartalet genomfört experiment på ett antal marknader kommer vi under hösten och framöver introducera produkten på dessa. Vår förväntan är att detta tillsammans ska göra att vi växer kundportföljen till en låg CAC samtidigt som vi bibehåller en stark LTV och därmed gör att B2C kan växa med lönsamhet.

För att sammanfatta så kvarstår vårt fokus på lönsamhet och kassaflöde. EBITDA förbättrades betydligt redan under detta kvartal tack vare stark B2B-försäljning och kostnadsbesparingar. Kassaflödet var negativt framförallt på grund av förändringar i rörelsekapitalet då vi byggt lager för att stödja B2B-försäljningen, samt betalat leverantörsskulder och engångskostnader för omstruktureringsprogrammet. Detta är helt i linje med vår strategiska plan att nå positiv EBITDA i 2025 och positivt kassaflöde i 2026 med befintlig kassa. För att påskynda förbättringarna genomför vi nu en strategisk översyn av samtliga varumärken, produkter och marknader med målet att omfördela resurser till de områden som presterar bäst.

Avslutningsvis vill jag rikta ett stort tack till alla våra fantastiska medarbetare för det hårda jobbet med att utföra lönsamhetsprogrammet samtidigt som vi växer affären. Ett stort tack också till alla våra aktieägare för ert stöd. Jag ser fram emot vår fortsatta resa till lönsamhet och lönsam tillväxt samtidigt som hjälper barn runt omkring i världen att nå sin fulla potential genom att göra lärande roligt och individanpassat.

Bästa hälsningar,  
**Jonas Mårtensson, VD**

# Försäljningsöversikt

Alberts nettoförsäljning uppgick till 49 500 TSEK (47,830) under det andra kvartalet, vilket motsvarar en tillväxt om 3%.

## Organisk och förvärvad försäljning

Inga förvärv har genomförts som påverkar det andra kvartalet 2024 eller motsvarande jämförelseperiod. Detta innebär att all försäljning är organisk och hela tillväxten om 3% är organisk.

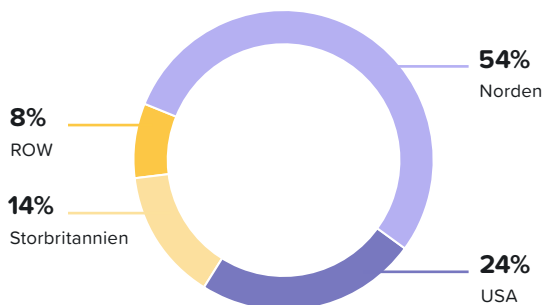
## Målgrupp

Försäljningen till skolor, skolgrupper och utbildningssektorn (B2B) uppgick till 62% (57%) av försäljningen och försäljningen till familjer (B2C) stod för 38% (43%). Den ökade andelen av B2B är i linje med bolagets strategi att fokusera mer på B2B. I andra kvartalet drevs ökningen inom B2B av genombrottet för Strawbees i USA. B2C-försäljningen minskade på grund av att mindre resurser satsats där och kundanskaffningen gått trögt under försommarkampanjen som pågick under kvartalet.



## Marknader

Försäljningen i Norden stod för 54% (66%), i Storbritannien 14% (17%) och i USA 24% (15%). Tillsammans uppgick dessa marknader till 93% (91%) av den totala försäljningen, vilket reflekterar bolagets strategiska fokus på dessa tre marknader. Speciellt USA sticker ut detta kvartal, vilket är kopplat till genombrottet för Strawbees på den nordamerikanska marknaden. Försäljningen inom resterande av världen var 4% (9%) och består av B2C-produkter inom Europa och B2B-försäljning genom återförsäljare i Asien.



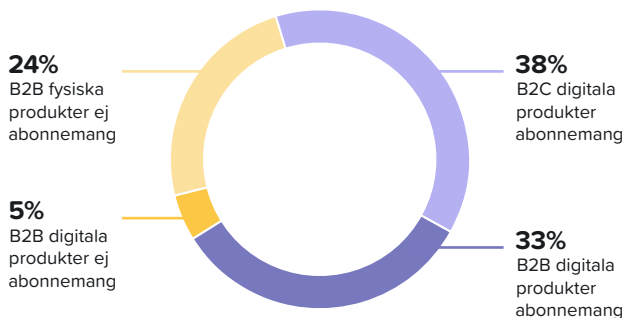
## Affärsmodell

Bolaget har fyra affärsmodeller:

- B2C-försäljning av digitala produkter genom abonnemang

stod för 38% (43%). Minskningen kommer dels från att B2B-segmentet ökat generellt och dels från trögare kundanskaffning under andra kvartalet.

- B2B-försäljning av digitala produkter genom abonnemang bidrog med 33% (36%). Det andra kvartalet är generellt en stabil period som mestadels består av periodiserade intäkter, medan nyförsäljningen kommer i första och tredje kvartalet.
- B2B-försäljningen av digitala produkter som inte säljs genom abonnemang stod för 5% (6%).
- B2B-försäljningen av fysiska produkter som inte säljs genom abonnemang stod för 24% (14%). Denna ökning drevs framförallt av Strawbees genombrott i USA.



## Årliga intäkter från abonnemang och icke-abonnemang

Nettoförsäljningen under andra kvartalet var 49 500 TSEK. Givet den stora andelen av återkommande och stabila intäkter ger detta en indikation på den årliga intäkten.

Årligen återkommande intäkter (ARR) från B2B-abonnemang uppgick till 65 835 TSEK (62 186), vilket motsvarar en ökning om 6% jämfört med föregående år. Anledningen är det ökade fokuset på B2B och tillväxt för Sumdog-produkten.

ARR från B2C-abonnemang uppgick till 66 252 TSEK (74 769) vilket motsvarar en minskning om 11% jämfört med föregående år. Minskningen beror på trög kundanskaffning under första halvåret.

Intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang var under de senaste fyra kvartalen 37 130 TSEK (15 316). Cirka hälften av ökningen kommer från förvärven av den här typen av verksamheter under Q1 2023 och hälften av organisk tillväxt, där en stor del är det starka momentumet i Strawbees-försäljningen där flera existerande kunder har gjort stora återköp för att fylla på sina lager och expandera Strawbees till fler skolor och klasser.

Sammantaget blir ARR från abonnemang och de fyra senaste kvartalens intäkter från produkter som inte säljs genom abonnemang 169 219 TSEK (152 274).

*Not 8 beskriver fler detaljer kring intäktsuppdelningen.*

# Finanisell översikt

## Andra kvartalet

### Nettoomsättning & resultat

Nettoomsättning under kvartalet uppgick till 49 500 (47 830) TSEK, vilket är en ökning med 3 procent som enkom kommer från organisk tillväxt. Nettoomsättningen är i linje med samma period föregående år, vilket överensstämmer med företagets strategi.

B2B-segmentet har ökat ytterligare i volym inom koncernen och stod för 62 (56) procent av den totala nettoomsättningen under kvartalet, vilket är i linje med företagets strategi.

Bruttomarginalen var 81 (80) procent. Förändringen beror på att distributionskostnader till Apple och Google har minskat då en större andel av försäljningen skett genom bolagets egna webbsidor istället för app stores. Det avser både B2C och B2B.

EBITDA för andra kvartalet uppgick till -1 153 (-3 160) TSEK, vilket inkluderar engångskostnader på 206 TSEK som belastade resultatet under perioden. Dessa engångskostnader avser personalkostnader kopplat till omstruktureringen som skedde under första kvartalet. EBITDA förbättrades med 2 007 TSEK jämfört andra kvartalet föregående år, vilket drivs främst av lägre personalkostnader kopplat till lönsamhetsprogrammet som initierades under första kvartalet. Nettoomsättningen har ökat med 1 700 TSEK jämfört med föregående år, medan de totala intäkterna har minskat på grund av lägre intäkter från aktiverade egenutvecklade immateriella tillgångar.

Under kvartalet uppgick avskrivningarna av förvärvade immateriella tillgångar till 12 719 (13 691) TSEK. Periodens resultat uppgick till -16 541 (-18 156) TSEK. Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,66 (-0,72) SEK.

### Rörelsekapital

Per den 30 juni uppgick rörelsekapitalet till -40 411 (-44 858) TSEK. Den positiva utvecklingen av bolagets rörelsekapital jämfört med samma kvartal föregående år beror främst på lägre upplupna kostnader och förutbetalda intäkter samt lägre kortfristiga skulder.

- Kundfordringar har ökat på grund av stark försäljning inom B2B.
- Kopplat till den starka försäljningen inom B2B har en investering gjorts i lageruppbyggnad av Strawbees-produkten för att kunna leverera på befintlig orderbok samt säkerställa kort leveranstid för framtida affärer.
- Lageruppbyggnaden har lett till att omsättningstillgångar ökat.
- Förutbetalda intäkter, klassificerade som kortfristiga

skulder, har minskat då periodiserad försäljning från första kvartalet har intäktsförts, framför allt årsabonnemang inom Swedish Film.

- Leverantörsskulder har minskat då skulder, framför allt för royalties inom Swedish Film har reglerats.
- Övriga kortfristiga skulder relaterade till reserverade kostnader för omstruktureringsprogrammet har minskat då dessa pengar har betalats ut.

Sammanfattningsvis har därmed rörelsekapitalet förbättrats med 4 447 TSEK till -40 411 TSEK.

### Kvartalets kassaflöde

Periodens totala kassaflöde uppgick till -20 809 TSEK, vilket är en försämring jämfört med -10 287 TSEK samma period föregående år. Orsaken till det negativa kassafödet är främst negativt rörelsekapital.

Under andra kvartalet 2024 var kassaflödet från den löpande verksamheten, före förändringar i rörelsekapital, -466 (-4 414) TSEK, vilket motsvarar en förbättring med 3 948 TSEK jämfört med andra kvartalet föregående år, och förklaras huvudsakligen av ett förbättrat resultat.

Den negativa effekten från rörelsekapitalet är totalt -17 360 TSEK. Kassaflödet efter förändringar i rörelsekapitalet under kvartalet uppgick till -17 826 TSEK (-5 194) TSEK. Det berodde främst på minskade kortfristiga skulder relaterade till betalning av royalties, reglering av kostnader från omstruktureringsprogrammet, minskade leverantörsskulder kopplat till tidigare inköp av lager i B2B. Ökade kortfristiga fordringar i B2B som kundfordringar har också gett ett negativt kassaflöde i kvartalet.

inves  
Kassaflödet från investeringar var under kvartalet -1 658 (-4 127) TSEK. Förbättringen jämfört föregående år beror på en minskning av investeringar i egen produktutveckling. Kassaflödet från finansieringsaktiviteter var -1 325 (-965) TSEK och består främst av amortering av skuld. Försämringen beror på en reglering av checkräkningskredit.

Bolagets kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 65 284 (106 110) TSEK. Företagets mål att nå positiv EBITDA med befintlig kassa kvarstår och hittills går exekveringen enligt plan.

Fokus ligger på att säkerställa bra och förbättrade processer för kassaflödet och för att säkerställa att vi får in betalningar i tid samt optimera utbetalningar.

# Forts. Finanisell översikt

## Januari - Juni

### Nettoomsättning & resultat

Nettoomsättning under perioden januari - juni uppgick till 91 102 (89 869) TSEK, vilket är en ökning med 1 procent där 3 procent kommer från förvärvad tillväxt och -2 procent från organisk tillväxt. Nettoomsättningen har ökat med 1 200 TSEK jämfört med föregående år, medan de totala intäkterna har minskat något på grund av lägre intäkter från aktiverade egenutvecklade immateriella tillgångar. Nettoomsättningen är i linje med samma period föregående år, vilket överensstämmer med företagets strategi.

B2B-segmentet har ökat ytterligare i volym inom koncernen och stod för 60 (55) procent av den totala nettoomsättningen under perioden, vilket också är i linje med företagets strategi.

Bruttomarginalen uppgick till 78 (76) procent. Förbättringen beror på att distributionskostnader till Apple och Google har minskat något då en större andel av försäljningen skett genom bolagets egna webbsidor istället för app stores. Det avser både B2C och B2B.

EBITDA för perioden uppgick till -13 919 (-10 194) TSEK. EBITDA försämrades då med 3 725 TSEK jämfört perioden föregående år, vilket drivs av något lägre intäkter från aktiveringar av egenutvecklade immateriella tillgångar samt högre personalkostnader. De högre personalkostnaderna åtgärdades i omstruktureringsprogrammet som genomfördes i första kvartalet.

Under perioden uppgick avskrivningarna av förvärvade immateriella tillgångar till 25 735 (25 993) TSEK. Periodens resultat uppgick till -43 687 (-38 467) TSEK. Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -1,74 (-1,53) SEK.

### Rörelsekapital

Per den 30 juni uppgick rörelsekapitalet till -40 411 (-44 858) TSEK. Den positiva utvecklingen av bolagets rörelsekapital jämfört med samma period föregående år beror främst på något högre rörelsefordringar samt lägre kortfristiga skulder i form av:

- Högre fordring för förutbetalda kostnader som har ökat i form av Swedish Films periodiserade Royalties.
- Lägre upplupna kostnader i Albert avseende kostnader för Royalties jämfört föregående år.
- Lägre förutbetalda intäkter i Sumdog på grund av lägre andel periodiserade årsabonnemng jämfört föregående år.
- Leverantörsskulder har minskat något.

Sammanfattningsvis har därmed rörelsekapitalet förbättrats med 4 447 TSEK till -40 411 TSEK.

### Periodens kassaflöde

Kassaflödet under perioden uppgick till -15 635 (1 444) TSEK, vilket är en försämring med 17 079 MSEK jämfört föregående år. Det sämre kassaflödet förklaras delvis av försämrat resultat och negativt rörelsekapital. Vidare förklaras skillnaden av att kassaflödet under motsvarande period 2023 var extraordinärt bra på grund av det kapitaltillskott som genomfördes i samband med att bolaget genomförde tre förvärv.

Under perioden januari till juni 2024 var kassaflödet från den löpande verksamheten, före förändringar i rörelsekapital, -13 649 (-8 314) TSEK, vilket motsvarar en försämring med 5 335 TSEK jämfört med samma period föregående år, och förklaras främst av det försämrade resultatet före finansiella poster.

Kassaflödet från den löpande verksamheten efter rörelsekapitalet uppgick under perioden till -10 419 TSEK (-2 771) TSEK. Det är en försämring på totalt -7 648 TSEK jämfört samma period föregående år där -2 313 TSEK kommer från negativt kassaflöde från rörelsekapitalet och -5 335 från den löpande verksamheten.

Under perioden januari till juni har förändringar i rörelsekapitalet haft en positiv effekt på kassaflödet med 3 230 MSEK som kommer av ökning av kortfristiga fordringar, minskat lager i B2B, ökade fordringar från upplupna intäkter samt ökning i kortfristiga skulder kopplat till royalties.

Kassaflödet från investeringar var under kvartalet -3 386 (-54 728) TSEK. Differensen jämfört perioden föregående år beror främst på att det under 2023 genomfördes tre förvärv, men även av lägre aktivering av egenutvecklade immateriella tillgångar under perioden 2024.

Kassaflödet från finansieringsaktiviteter var -1 830 (58 943) TSEK och består främst av amortering av skuld. Förändringen jämfört med föregående år beror på den nyemission kopplat till förvärv som genomfördes 2023.

Bolagets kassa och likvida medel vid periodens slut uppgick till 65 284 (106 110) TSEK. Företagets mål att nå positiv EBITDA med befintlig kassa kvarstår och hittills går exekveringen enligt plan.

Fokus ligger fortsatt på att säkerställa bra och förbättrade processer för kassaflödet och för att säkerställa att vi får in betalningar i tid samt optimera utbetalningar.

# Övrig information

## Investeringar

Under kvartalet investerade Albert-gruppen 1 658 (4 127) TSEK i egenupparbetade immateriella tillgångar, vilket innefattade utvecklingen av nya produkter och lanseringen av nya funktioner i befintliga produkter. Investeringen inkluderade kapitalisering av utvecklingskostnader såsom personalkostnader för anställda inom produkt- och teknikutveckling samt inköp av konsulter.

## Finansiering

Albert-gruppen har utestående skulder till kreditinstitut om totalt 8 006 (11 211) TSEK. Soliditeten står på 61 (64) procent per den 30 juni 2024, och nettoskulden uppgick till -57 278 (-94 899) TSEK.

## Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Albert-gruppen arbetar kontinuerligt och systematiskt med att identifiera, utvärdera och hantera övergripande risker samt olika system och processer. På detta sätt kan bolaget ha en hög utvecklingstakt och samtidigt ha vetskap om

både möjligheter och risker. De mest väsentliga strategiska och operativa riskerna som berör Albert verksamhet och bransch finns utförligt beskrivna i förvaltningsberättelsen i årsredovisningen för 2023 sidorna 25–27. De rapporterade riskerna, såsom de beskrivs i årsredovisningen 2023, bedöms i allt väsentligt vara oförändrade.

## Transaktioner med närstående

Köp av marknadsförings- och ledningskonsulttjänster genomfördes under räkenskapsåret från Schibsted 200 TSEK och mr Grytterhielm AB 400 TSEK, inklusive koncernbolag som anses vara närstående parter på grund av styrelserepresentation och ägande. Kostnader för kvartalet uppgick till Schibsted 100 TSEK och mr Grytterhielm 100 TSEK. Transaktionerna är en del av eEducation Albert AB:s normala verksamhet och genomfördes på marknadsmässiga villkor.



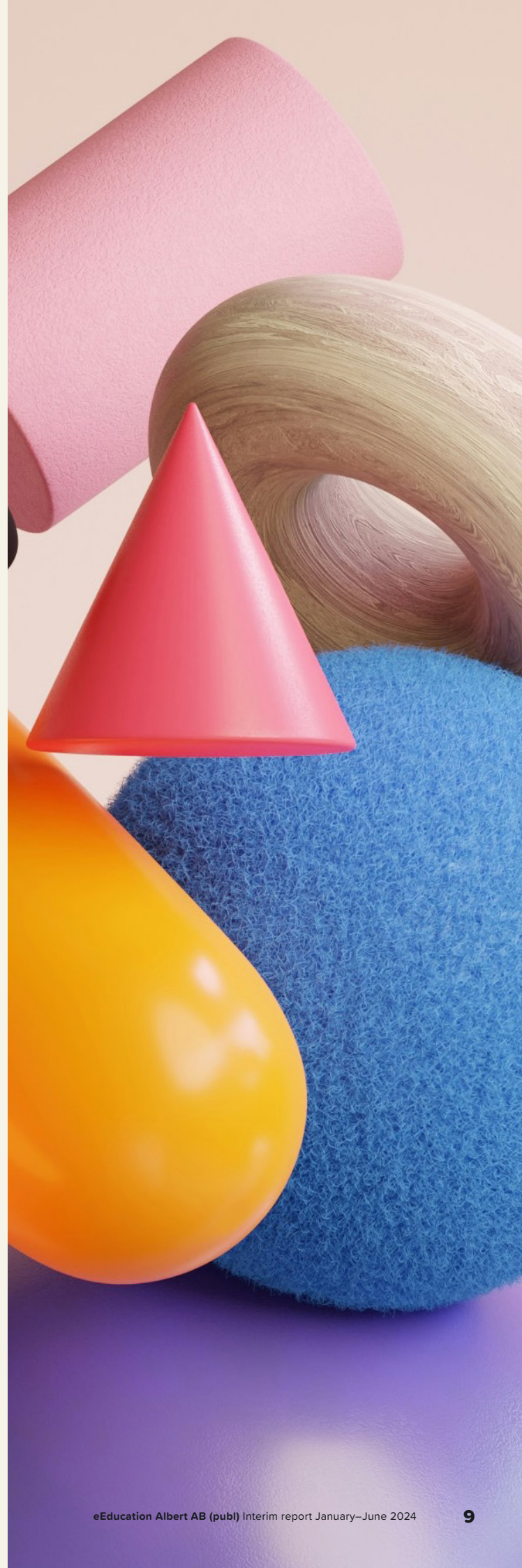
# Innehåll

## Summering finanisella rapporter

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

## Noter

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



## KONCERNEN

# Resultaträkning

TSEK	Not	2024	2023	2024	2023	2023
		apr-jun	apr-jun	jan-jun	jan-jun	jan-dec
Nettoomsättning	8	49 500	47 830	91 102	89 869	177 893
Aktiverat arbete för egen räkning	3	1 658	4 127	3 387	9 297	14 034
Övriga rörelseintäkter		787		5 841		17 585
		<b>51 945</b>	<b>51 957</b>	<b>100 330</b>	<b>99 166</b>	<b>209 512</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>						
Råvaror och förnödenheter		-1 976	-799	-3 079	-1 472	-4 805
Övriga externa kostnader		-27 552	-26 653	-59 405	-56,360	-104 880
Personalkostnader		-23 569	-27 083	-51 764	-49 856	-100 021
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	3	-16 474	-17 478	-33 086	-32 921	-80 499
Övriga rörelsekostnader		-	-581	-	-1 672	-6 776
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-17 626</b>	<b>-20 638</b>	<b>-47,004</b>	<b>-43 115</b>	<b>-86 750</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>						
Ränteintäkter och andra liknande resultatposter		9	551	1 040	917	2 212
Räntekostnader och liknande resultatposter		-188	-239	-251	-313	-619
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>-17 805</b>	<b>-20 325</b>	<b>-46 215</b>	<b>-42 515</b>	<b>-85 157</b>
Skatt på periodens resultat		1 264	2 169	2 528	4 044	5 260
<b>Periodens resultat</b>		<b>-16 541</b>	<b>-18 156</b>	<b>-43 687</b>	<b>-38 467</b>	<b>-79 897</b>
<b>Antalet utestående aktier vid rapportperiodens utgång</b>		<b>25 128 917</b>	<b>25 128 917</b>	<b>25 128 917</b>	<b>25 128 917</b>	<b>25 128 917</b>
<b>Genomsnittligt antal utestående aktier</b>		<b>25 128 917</b>	<b>25 128 917</b>	<b>25 128 917</b>	<b>21 425 286</b>	<b>24 235 604</b>

KONCERNEN

# Balansräkning

TSEK	Not	30 jun 2024	30 jun 2023	31 dec 2023
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Anläggningstillgångar</b>				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	3	63 708	88 212	74 256
Goodwill		84 005	88 913	97 402
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	3	29 693	79 765	35 256
		<b>177 406</b>	<b>256 889</b>	<b>206 913</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>				
Inventarier, verktyg och installationer		360	554	468
		<b>360</b>	<b>554</b>	<b>468</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>				
Andra långfristiga fordringar		424	428	421
		424	428	421
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>178 190</b>	<b>257 872</b>	<b>207 802</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
Varulager		2 126	2 125	3 556
Kundfordringar		15 766	16 994	15 441
Övriga fordringar		5 635	5 433	3 573
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		7 206	6 535	4 673
		<b>30 733</b>	<b>31 088</b>	<b>27 243</b>
<b>Kassa och bank</b>				
Likvida medel		65 284	106 110	80 482
		65 284	106 110	80 482
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>96 017</b>	<b>137 198</b>	<b>107 725</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>274 207</b>	<b>395 069</b>	<b>315 529</b>

FORTSÄTTNING &gt;&gt;

## KONCERNEN

**Forts. Balansräkning**

TSEK	30 jun 2024	30 jun 2023	31 dec 2023
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital	1 256	1 256	1 256
Övrigt tillskjutet kapital	520 838	520 838	520 838
Balanserat resultat inkl. periodens resultat	-355 283	-269 907	-311 676
<b>Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>166 812</b>	<b>252 187</b>	<b>210 418</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>166 812</b>	<b>252 187</b>	<b>210 418</b>
<i>Avsättningar</i>			
Uppskjuten skatteskuld	15 415	28 080	17 944
Övriga avsättningar	311	14 031	311
	<b>15 726</b>	<b>42 111</b>	<b>18 255</b>
<i>Långfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	8 006	11 211	9 271
	<b>8 006</b>	<b>11 211</b>	<b>9 271</b>
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	4 001	6 077	5 366
Checkräkningskredit	1 957	1 703	2 522
Aktuell skatteskuld	1 434	1 714	1 727
Övriga skulder	9 129	10 197	8 687
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	67 142	69 869	59 283
	<b>83 663</b>	<b>89 560</b>	<b>77 585</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>274 207</b>	<b>395 069</b>	<b>315 529</b>

## KONCERNEN

# Förändringar i eget kapital

TSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
<b>Ingående eget kapital 2023-01-01</b>	<b>886</b>	<b>472 129</b>	<b>-233 637</b>	<b>239 378</b>
Periodens resultat			-38 467	-38 467
<i>Förändringar direkt mot eget kapital</i>				
Kvalificerade personaloptioner	-	-	185	185
Omräkningsdifferens	-	-	2 013	2 013
	-	-	2 198	2 198
<i>Transaktioner med ägare</i>				
Registrerad nyemission	205	-205	-	-
Emissionskostnader	-	-3 500	-	-3 500
Apportemission	165	52 414	-	52 579
	370	48 709	-	49 079
<b>Utgående eget kapital 2023-06-30</b>	<b>1 256</b>	<b>520 838</b>	<b>-269 906</b>	<b>252 187</b>

TSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
<b>Ingående eget kapital 2024-01-01</b>	<b>1 256</b>	<b>520 838</b>	<b>-311 676</b>	<b>210 418</b>
Effekt av retroaktiv tillämpning				-
Justerat eget kapital 2024-01-01	1 256	520 838	-311 676	210 418
Periodens resultat	-	-43 687		-43 687
<i>Förändringar direkt mot eget kapital</i>				
Kvalificerade personaloptioner	-	460	-	460
Omräkningsdifferens	-	-379	-	-379
	-	81	-	81
<b>Utgående eget kapital 2024-06-30</b>	<b>1 256</b>	<b>520 838</b>	<b>-355 283</b>	<b>166 812</b>

Antalet aktier per balansdagen uppgår till 25 128 917 st.

## KONCERNEN

# Kassaflödesanalys

TSEK	2024	2023	2024	2023	2023
	apr–jun	apr–jun	jan–jun	jan–jun	jan–dec
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>					
Resultatet före finansiella poster	-17 626	-20 638	-47 005	-43 115	-86 750
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflödet:					
Av- och nedskrivningar	16 474	17 478	33 086	32 921	80 499
Förändringar i avsättningar	-	-	-	-	-13 002
Optioner	460	-	460	-	772
Kursvinster/förluster	398	-1 561	-378	-108	-165
Erhållen ränta	9	551	733	917	2 212
Erlagd ränta	-188	-239	-251	-313	-619
Betald skatt	7	-5	-294	1 384	2 128
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet</b>	<b>-466</b>	<b>-4 414</b>	<b>-13 649</b>	<b>-8 314</b>	<b>-14 925</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet</b>					
Ökning/minskning av varulager	905	-1 025	1 430	2 125	3 494
Ökning/minskning av fordringar	-5 557	9 423	-4 919	-6 553	3 091
Ökning/minskning av kortfristiga skulder	-12 708	-9 178	6 719	9 971	-9 540
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-17 826</b>	<b>-5 194</b>	<b>-10 419</b>	<b>-2 771</b>	<b>-17 880</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>					
Förvärv av dotterbolag	-	-	-	-45 431	-45 431
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	-204
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 658	-4 127	-3 386	-9 297	-15 752
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-1 658</b>	<b>-4 127</b>	<b>-3 386</b>	<b>-54 728</b>	<b>-61 387</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>					
Nyemission	-	-	-	70 100	70 100
Emissionskostnader	-	-	-	-3 500	-3 500
Nettoförändring checkräkning	-411	-	-565	-	124
Amortering av skuld	-914	-965	-1 265	-7 657	-9 674
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-1 325</b>	<b>-965</b>	<b>-1 830</b>	<b>58 943</b>	<b>57 050</b>
<b>Periodens Kassaflöde</b>	<b>-20 809</b>	<b>-10 287</b>	<b>-15 635</b>	<b>1 444</b>	<b>-22 217</b>
Likvida medel vid årets ingång	86 082	116 319	80 482	104 144	104 144
Kursdifferens i likvida medel	11	78	437	522	-1,445
<b>Likvida medel vid årets utgång</b>	<b>65 284</b>	<b>106 110</b>	<b>65 284</b>	<b>106 110</b>	<b>80 482</b>

MODERBOLAGET

# Resultaträkning

TSEK	Not	2024	2023	2024	2023	2023
		apr-jun	apr-jun	jan-jun	jan-jun	jan-dec
Nettoomsättning	8	14 827	16 200	28 514	33 135	62 118
Aktiverat arbete för egen räkning	3	1 530	3 700	3 130	8 600	12 700
Övriga rörelseintäkter		3 678	-	12 600	-	3 303
		<b>20 035</b>	<b>19 930</b>	<b>44 244</b>	<b>41 735</b>	<b>78 121</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>						
Övriga externa kostnader		-15 467	-13 047	-35 394	-48 548	-55 893
Personalkostnader		-8 345	-9 712	-21 132	-18 394	-37 220
Avskrivning/nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-3 007	-2 772	-5 887	-5 259	-11 279
Övriga rörelsekostnader	3	-	-522	-	-1 380	-4 959
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-6 784</b>	<b>-6 122</b>	<b>-18 169</b>	<b>-14 506</b>	<b>-31 230</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>						
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter		-240	411	519	776	1 565
Räntekostnader och liknande resultatposter		-9	-52	-10	-65	-190
Resultat vid nedskrivning av andelar i dotterföretag		-	-	-	-	-46 815
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>-7 033</b>	<b>-5 763</b>	<b>-17 660</b>	<b>-13 795</b>	<b>-76 670</b>
Skatt på periodens resultat		-	-	-	-	2 941
<b>Periodens resultat</b>		<b>-7 033</b>	<b>-5 763</b>	<b>-17 660</b>	<b>-13 795</b>	<b>-73 729</b>

MODERBOLAGET

# Balansräkning

TSEK	Not	30 jun 2024	30 jun 2023	31 dec 2023
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Anläggningstillgångar</b>				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	3	15 879	20 427	18 571
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	3	323	451	387
		<b>16 202</b>	<b>20 878</b>	<b>18 958</b>
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>				
Inventarier, verktyg och installationer		-	-	-
		-	-	-
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>				
Andelar i koncernföretag		188 282	236 999	188 282
Andra långfristiga fordringar		257	257	257
		188 539	237 256	188 539
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>204 741</b>	<b>258 134</b>	<b>207 497</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
Kundfordringar		6 791	5 487	5 929
Fordringar till koncernföretag		21 580	14 155	14 889
Övriga fordringar		2	347	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		3 736	1 833	874
		<b>32 109</b>	<b>21 823</b>	<b>21 692</b>
<b>Kassa och bank</b>				
Likvida medel		7 463	51 577	29 888
		7 463	51 577	29 888
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>39 571</b>	<b>73 399</b>	<b>51 579</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>244 313</b>	<b>331 534</b>	<b>259 076</b>

FORTSÄTTNING &gt;&gt;



MODERBOLAGET

# Forts. Balansräkning

TSEK	Not	30 jun 2024	30 jun 2023	31 dec 2023
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
<i>Eget kapital</i>				
<i>Bundet eget kapital</i>				
Aktiekapital		1 256	1 256	1 256
Fond för utvecklingsutgifter		15 879	20 427	18 571
		<b>17 135</b>	<b>21 683</b>	<b>19 827</b>
<i>Fritt eget kapital</i>				
Överkursfond		520 838	520 838	520 838
Balanserat resultat		-319 617	-233 821	-231 381
Periodens resultat		0	-13 795	-73 729
		<b>201 221</b>	<b>273 222</b>	<b>215 728</b>
<b>Summa eget kapital</b>		<b>218 356</b>	<b>294 906</b>	<b>235 555</b>
<i>Avsättningar</i>				
Övriga avsättningar		311	14 031	311
		<b>311</b>	<b>14 031</b>	<b>311</b>
<i>Kortfristiga skulder</i>				
Leverantörsskulder		3 749	2 912	2 652
Skulder till koncernföretag		9 958	7 607	-
Aktuell skatteskuld		57	292	377
Övriga skulder		3 455	3 142	2 675
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		8 426	8 644	7 423
		<b>25 646</b>	<b>22 597</b>	<b>23 208</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>244 313</b>	<b>331 534</b>	<b>259 076</b>

# Noter

## Not 1. Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (1995:1554) och redovisningsprinciperna som framgår av BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Samma redovisningsprinciper och beräkningsgrunder har tillämpats som i den senaste årsredovisningen. Samtliga belopp är, om inte annat anges, avrundade till närmaste tusental.

Den justerade bruttomarginalen är beräknad som en andel av nettoomsättningen efter avdrag för direkta försäljningskostnader. Bolagets direkta försäljningskostnader avser varukostnader, plattformsavgifter, royalty, licenser och

avgift för betalhantering.

För 2024 inkluderas eEducation Albert AB (publ), eEducation Albert Invest AB, Ampd AB, Sumdog Ltd, ARPU Management AB, Strawbees AB samt Kids SAS MBA i koncernredovisningen. För 2024 inkluderas eEducation Albert AB (publ), eEducation Albert Invest AB, Ampd AB, Sumdog Ltd, ARPU Management AB, Strawbees AB samt Kids SAS MBA i koncernredovisningen.

## Not 2. Uppskattningar och bedömningar

Att upprätta delårsrapporter kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciper och de rapporterade beloppen för tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Det faktiska utfallet kan skilja sig från dessa uppskattningar och bedömningar. Förutom det som beskrivs nedan är de viktigaste bedömningarna och källorna till osäkerhet i uppskattningarna desamma som i den senaste årsredovisningen.

Eftersom verksamheten historiskt sett har fokuserat på tillväxt, rapporteras ett negativt skattepliktigt resultat. Detta har resulterat i skattemässiga underskottsavdrag i bolaget Med hänsyn till osäkerheten om framtiden har företagsledningen beslutat att inte redovisa dessa som uppskjuten skattefordran. Per den 30 juni 2024 hade Albert totalt skattemässiga underskottsavdrag på 274 MSEK.

Den 20 januari 2023 förvärvade eEducation Albert samtliga aktier i Kids MBA SAS. Det finns en överenskommen tilläggsköpeskillning som ska betalas efter årsstämman 2025 om organisk tillväxt i konsoliderade årliga nettoförsäljningar för alla företag i koncernen per den 31 januari 2023 uppgår

till totalt 70 procent mellan räkenskapsåren 2022–2024. Företagets nuvarande bedömning är att tilläggsköpeskillningen inte kommer att betalas. Ingen avsättning för tilläggsköpeskillningen har bokförts.

Den 31 januari 2023 förvärvade eEducation Albert samtliga aktier i Strawbees AB. Det finns en överenskommen tilläggsköpeskillning som ska betalas efter årsstämman 2025 om organisk tillväxt i konsoliderade årliga nettoförsäljningar för alla företag i koncernen per den 31 januari 2023 uppgår till totalt 50 procent mellan räkenskapsåren 2022–2024. Företagets nuvarande bedömning är att tilläggsköpeskillningen inte kommer att betalas. Ingen avsättning för tilläggsköpeskillningen har bokförts.

Dessa uppskattningar är föremål för osäkerhet och kan omprövas i framtiden baserat på förändringar i de faktorer och förhållanden som påverkar utvecklingen av nettoförsäljningen i koncernen.

### Not 3. Immateriella och materiella

#### Förvärv och avyttringar

Albert och Strawbees har under kvartalet aktiverat arbete för egen räkning avseende balanserade utgifter för utvecklingsarbeten. Dessa utvecklingsarbeten avser utveckling av bolagens produkter såsom Strawbees Classroom, Albert Junior, Albert Teen samt Jaramba. Totalt uppgick dessa investeringar per andra kvartalet 2024 till 1 658 (4 127) TSEK.

#### Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella tillgångar

TSEK	2024	2023	2024	2023
	apr–jun	apr–jun	jan–jun	jan–jun
Egenutvecklade immateriella tillgångar	-3 689	-3 713	-7 214	-6 765
Förvärvade immateriella tillgångar	-6 170	-8 315	-12 339	-15 880
Goodwill	-6 549	-5 376	-13 397	-10 113
Inventarier, verktyg och installationer	-67	-74	-136	-163
<b>Totalt</b>	<b>-16 474</b>	<b>-17 478</b>	<b>-33 086</b>	<b>-32 921</b>

### Not 4. Eget kapital

Per den 30 juni 2024 omfattade det registrerade aktiekapitalet 25 128 917 stamaktier (25 128 917) med ett kvotvärde om 0,05(0,05) kr.

### Not 5. Aktierelaterade ersättningar

Per utgången av 30 juni 2024 har bolaget tre kvalificerade personaloptionsprogram bestående av högst 1 994 966 optionsrätter berättigande till maximalt 2 230 298 aktier, varvid aktiekapitalet kan öka med högst 102 624 SEK. Bolaget har ingått avtal med respektive deltagare för samtliga optioner, varvid vid påkallande av utnyttjande av deltagaren ska styrelsen i Bolaget kalla till bolagsstämma där beslut om emission av motsvarande mängd aktier ska behandlas.

De första kvalificerade personaloptionerna intjänas under en period om tre år från dagen för tilldelning och kan därefter av optionsinnehavare utnyttjas för teckning av aktier senast ett år därefter. Sista möjliga påkallandedatum inträffar under 2024. Lösenpriset för varje aktie som omfattas av de kvalificerade personaloptionerna uppgår till 10,27 SEK.

De andra kvalificerade personaloptionerna intjänas under

en period om tre och ett halvt år (3,5) år från dagen för tilldelning och kan därefter av optionsinnehavare utnyttjas för teckning av aktier senast 2 månader därefter. Sista möjliga påkallandedatum inträffar under 2025. Lösenpriset för varje aktie som omfattas av de kvalificerade personaloptionerna uppgår till 59,11 SEK.

De tredje kvalificerade personaloptionerna intjänas under en period om tre år (3) år från dagen för tilldelning och kan därefter av optionsinnehavare utnyttjas för teckning av aktier senast 2 månader därefter. Sista möjliga påkallandedatum inträffar under 2026. Lösenpriset för varje aktie som omfattas av de kvalificerade personaloptionerna uppgår till 13,74 SEK.

Maximal utspädning av aktivt kvalificerat personaloptionsprogram uppgår till 7,5 procent.

## Not 6. Ställda säkerheter

Bolaget har inga ställda säkerheter föreligger per 30 Juni 2024.

## Not 7. Händelser efter delårsperiodens utgång

Övriga händelser efter periodens slut:

- Albert tillkännagav att dotterbolaget Sumdog Ltd ingick ett strategiskt partnerskap med YPO (Yorkshire Purchasing Organisation), som är en framstående brittisk distributör till skolor. Partnerskapet innebär att Sumdogs matematikplattform kommer att inkluderas som en av kärnprodukterna i YPO:s nya EdTech-paket "Learning Box", vilket avsevärt stärker Albert-gruppens marknadsnärvaro i England.

## Note 8. Uppdelning av intäkter

### Målgrupp

Bolaget säljer till två målgrupper: B2C är försäljning till familjer och B2B är försäljning till skolor, skolgrupper och utbildningssektorn.

	2024	2023	2024	2023	2023
TSEK	apr-jun	apr-jun	jan-jun	jan-jun	jan-dec
<b>Affärsområde</b>					
B2B	30 831	27 128	54 634	47 998	98 821
B2C	18 669	20 700	36 467	41 872	79 036
<b>Summa</b>	<b>49 500</b>	<b>47 830</b>	<b>91 102</b>	<b>89 870</b>	<b>177 893</b>

### Marknader

Försäljningen sker huvudsakligen i Norden, Storbritannien och USA. Förutom dessa marknader, har bolaget försäljning i resten av Europa och resten av världen.

	2024	2023	2024	2023	2023
TSEK	apr-jun	apr-jun	jan-jun	jan-jun	jan-dec
<b>Marknader</b>					
Norden	26 864	28 293	51 535	55 876	110 956
Storbritannien	7 022	8 312	15 018	15 180	29 605
USA	11 891	7 145	16 189	11 571	22 125
Resten av Världen	3 723	4 079	8 360	7 243	15 207
<b>Summa</b>	<b>49 500</b>	<b>47 830</b>	<b>91 102</b>	<b>89 870</b>	<b>177 893</b>

FORTSÄTTNING >>

## Affärsmodell

Albert-gruppen har fyra affärsmodeller:

- **B2C-försäljning av digitala produkter genom abonnemang:** Samtliga B2C-produkter är appar som säljs genom abonnemang där kunderna betalar en återkommande avgift varje månad eller år.
- **B2B-försäljning av digitala produkter genom abonnemang:** B2B-produkter som Sumdog och Film & Skola är rena digital app- eller webbprodukter som säljs genom abonnemang som förlängs efter ett till fem år beroende på kontrakt, och kunderna betalar i förskott.
- **B2B-försäljningen av digitala produkter som inte säljs genom abonnemang:** Några digital B2B-produkter (exempelvis filmer) säljs eller hyrs ut för engångsanvändning, ofta kopplat till specifika event. Det är vanligtvis återkommande försäljning till samma kunder.
- **B2B-försäljningen av fysiska produkter som inte säljs genom abonnemang:** Fysiska B2B-produkter som Strawbees och filmer på DVD och blueray säljs eller hyrs ut för engångsbetalningar. En stor del av denna försäljning är återkommande till existerande kunder, exempelvis Strawbees-kunder som behöver fylla på material eller organisationer som hyr filmer regelbundet.

	2024	2023	2024	2023	2023
TSEK	apr–jun	apr–jun	jan–jun	jan–jun	jan–dec
<b>Business model</b>					
B2C digitala produkter abonnemang	18 669	20 700	36 467	41 872	79 036
B2B digitala produkter abonnemang	16 434	17 283	32 819	32 682	68 189
B2B digitala produkter ej abonnemang	2 376	3 096	4 170	4 462	9 129
B2B fysiska produkter abonnemang	12 021	6 752	17 646	10 855	21 503
<b>Summa</b>	<b>49 500</b>	<b>47 830</b>	<b>91 102</b>	<b>89 870</b>	<b>177 893</b>

# Nyckeltal – Definitioner

Finansiella Nyckeltal	Definition	Motivering för användare
<b>Nettoomsättning, LTM</b>	Avser nettoomsättningen för de senaste 12 månaderna	Tydliggör Bolagets nettoomsättning för de senaste 12 månaderna
<b>Nettoomsättningstillväxt</b>	Förändring i nettoomsättningen jämfört med samma period föregående år	Tydliggör Bolagets tillväxt i nettoomsättning jämfört med samma period föregående år
<b>Organisk nettoomsättningstillväxt</b>	Organisk tillväxt avser försäljningstillväxt från befintlig verksamhet justerad för effekter från förvärv och avyttringar	Mäta Bolagets tillväxt i nettoomsättning jämfört med samma period föregående år exklusive eventuella förvärv under perioderna, detta för ökad jämförelse över tid
<b>Justerat bruttoresultat</b>	Nettoomsättning med avdrag för direkta försäljningskostnader vilket är definierade som varukostnader, plattformsavgifter, royalty, licenser och avgift för betalhantering	Tydliggöra Bolagets bidrag som skall täcka fasta- och rörliga kostnader i verksamheten
<b>Justerad bruttomarginal</b>	Justerat bruttoresultat som en del av nettoomsättning	Mäta hur stor del av Bolagets nettoomsättning som blir kvar för att täcka fasta- och rörliga kostnader
<b>EBITDA</b>	Rörelseresultat före finansiella poster, skatter, avskrivningar och nedskrivningar	Mäta resultatet från den löpande verksamheten oberoende av materiella och immateriella tillgångars av- och nedskrivningar
<b>Justerad EBITA</b>	Resultat före räntor, skatt samt av- och nedskrivningar av förvärvsrelaterade tillgångar	Mäta resultatet från den löpande verksamheten oberoende av av- och nedskrivning av förvärvsrelaterade tillgångar
<b>Justerad EBITA-marginal</b>	Justerad EBITA som en del av nettoomsättning	Tydliggöra Bolagets lönsamhet genererat av den löpande verksamheten. Underlättar jämförelsen av lönsamhet mellan olika bolag och branscher
<b>EBIT-marginal</b>	EBIT som en del av nettoomsättning	Visar hur stor andel av omsättning som blir kvar efter rörelsens samtliga kostnader och som kan disponeras till andra ändamål

FORTSÄTTNING. >>

# Forts. Nyckeltal – Definitioner

Finansiella Nyckeltal	Definition	Motivering för användare
<b>Nettokassa (-)/skuld (+)</b>	Räntebärande skulder minus räntebärande fordringar och likvida medel	Visar bolagets totala skuldsättning
<b>Rörelsekapital</b>	Omsättningstillgångar exklusive likvida medel minskat med leverantörsskulder och upplupna kostnader samt förutbetalda intäkter	Tydliggör hur mycket kapital som behövs för att finansiera den löpande verksamheten
<b>Soliditet</b>	Eget kapital som del av totala tillgångar	Tydliggör Bolagets kapitalstruktur och därav bolagets finansiella styrka
<b>Resultat per aktie före utspädning</b>	Periodens resultat efter skatt hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier under perioden	Tydliggör aktieägarnas resultat per aktie före utspädning
<b>Resultat per aktie efter utspädning</b>	Periodens resultat efter skatt hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med det vägda genomsnittliga antalet utestående stamaktier justerat för effekterna av alla potentiella stamaktier som ger upphov till utspädningseffekt under perioden	Tydliggör aktieägarnas resultat per aktie efter utspädning
<b>Årligen återkommande intäkter (ARR)</b>	ARR representerar det totala värdet av prenumerationsbaserade intäkter som företaget förväntar sig att årligen erhålla från sina kunder. Detta måttal är en viktig indikator på stabiliteten och förutsägbarheten i intäktströmmarna och beräknas genom att ta den månatliga återkommande intäkten (MRR) från prenumerationstjänster och räkna om den till årlig. För avtal som är ett år eller längre periodiseras hela kontraktsvärdet för att beräkna MRR. För avtal som är kortare än ett år, exempelvis månatliga prenumerationssplaner, beräknas ARR som 12 gånger MRR	Tydliggör Bolagets återkommande intäkter på årsbasis
<b>ARPU</b>	Average Revenue Per User = genomsnittlig intäkt per användare. Priset en kund betalar exklusive moms	Tydliggöra vilka intäkter bolaget har för varje prenumerant varje månad

The Board of Directors and the CEO assure that the interim report provides a fair overview of the company's operations, position and results and describes significant risks and uncertainties that the company faces.

#### Signature of report

Gothenburg, 21 augusti 2024

**Björn Bengtsson**  
Chairman

**Richard Sandenskog**  
Board Member

**Peter Grytterhielm**  
Board Member

**Carl Kinell**  
Board Member

**Andrea Carr**  
Board Member

**Jonas Mårtensson**  
CEO

## Finansisell Kalender

Delårsrapport Q1 2024 jan–mar	8 maj
Årsstämma 2024	16 maj
Delårsrapport Q2 2024 apr–jun	22 aug
Delårsrapport Q3 2024 jul–sep	22 nov

## Kontakt

För ytterligare information, kontakta:

**VD, Jonas Mårtensson**

+46 72-970 70 84

[jonas@hejalbert.se](mailto:jonas@hejalbert.se)

Denna information är sådan information som eEducation Albert är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning.

Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 augusti 2024 kl. 07.30.

#### Granskning

Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer