

Loved the ad 50%

Delårsrapport Q1

Januari – mars 2025

Nepa AB (publ)

”Orderingången ökade för andra kvartalet i rad, vilket markerar ett trendbrott. Vi har fasat ut två lågmarginalkontrakt och lanserat kostnadsbesparingsprogram och strategiska initiativ för att återgå till en positiv marginalutveckling. Vi upprätthåller ett positivt kassaflöde för kvartalet och ser lovande effekter av dessa initiativ samt återgången till tillväxt. Med vår nuvarande plan siktar vi på att nå en justerad EBITDA-Capex-marginal för helåret 2025 som överstiger fjolårets 4,3 %.” – Anders Dahl, VD

Q1 i sammandrag

- ARR minskade med 18,8 % till 135,8 (167,3) MSEK jämfört med samma period föregående år.
- Nettoomsättningen minskade med 12,7 %, eller 12,7 % organiskt, till 59,0 (67,5) MSEK.
- Abonnemangsintäkter minskade med 13,1 % till 36,6 (42,1) MSEK, ad hoc-intäkter från abonnenter minskade med 15,1 % till 11,8 (13,9) MSEK, och ad hoc-intäkter från övriga kunder minskade med 7,3 % till 10,7 (11,5) MSEK.
- Bruttomarginalen ökade till 76,1 % (75,1 %).
- Justerad EBITDA-Capex uppgick till -6,6 (1,3) MSEK till en marginal om -11,2 % (1,9 %).
- Jämförelsestörande poster, främst relaterade till omstruktureringen i UK, uppgick till 2,6 (1,3) MSEK.
- Resultatet efter skatt uppgick till -14,9 (-0,6) MSEK, motsvarande -1,90 (-0,07) kronor per aktie.
- Periodens kassaflöde uppgick till 3,0 (5,3) MSEK.

Händelser under kvartalet

- Orderingången i kvartalet översteg samma period föregående år, med en stark avslutning på mars.
- Två separata lågmarginalkontrakt om totalt 22 MSEK i ARR fasades ut under kvartalet. Kunden bakom ett av dessa kontrakt har migrerats till en modernare ad hoc-lösning, vilket säkerställer fortsatta intäkter, även om de inte ingår i ARR-basen. Det lågmarginalkontrakt om 16,5 MSEK i ARR som meddelades skulle avslutas i mitten av Q1 förlängdes till maj och förblir en del av den rapporterade ARR-basen för kvartalet.
- Omstruktureringen i UK slutfördes tidigare än beräknat och kommer att generera besparingar om 8 MSEK på årsbasis från Q2. Omstrukturingskostnader uppgick till cirka 2 MSEK i Q1.
- Ett kostnadsbesparingsprogram i den svenska verksamheten initierades, med förväntade besparingar på cirka 11 MSEK på årsbasis, varav merparten träder i kraft från slutet av Q2.
- Filip Tottie utsågs till ny CFO.

Händelser efter kvartalets utgång

- Fortsatt positiv trend för orderingången.

Finansiell sammanfattning

MSEK	Q1 2025	Q1 2024	Δ	R12M	2024	Δ
ARR	135,8	167,3	-18,8 %	135,8	161,6	-16,0 %
Nettoomsättning	59,0	67,5	-12,7 %	259,9	268,5	-3,2 %
varav abonnemangsintäkter	36,6	42,1	-13,1 %	161,0	166,5	-3,3 %
Bruttomarginal	76,1 %	75,1 %	1,1	75,2 %	75,0 %	0,2
Justerad EBITDA-Capex	-6,6	1,3	-7,9	3,7	11,6	-7,9
Justerad EBITDA-Capex, marginal	-11,2 %	1,9 %	-13,1	1,4 %	4,3 %	-2,9
Resultat efter skatt	-14,9	-0,6	-14,4	-16,1	-1,7	-14,4
Vinstmarginal	-25,3 %	-0,8 %	-24,5	-6,2 %	-0,6 %	-5,5
Periodens kassaflöde	3,0	5,3	-2,3	0,4	2,7	-2,3
Nettokassa	44,1	43,7	0,4	44,1	41,1	3,0
Resultat per aktie (kr)	-1,90	-0,07	-1,83	-2,05	-0,22	-1,83

VD har ordet

För andra kvartalet i rad ökade Nepas orderingång jämfört med motsvarande period föregående år, vilket markerar ett trendbrott. Försäljningen började trögt i början av året men tog fart under kvartalet, och vi avslutade med en högre orderingång än i fjol. Vi ser också en positiv trend för nya ARR-affärer, i linje med vår omdefinierade idealkund. Vi har proaktivt genomfört strategiska initiativ inom kommersiella, produkt-, och operativa områden för att bygga en starkare framtid för företaget. Trots att vissa ARR-kontrakt fasades ut och att ad hoc-försäljning minskade i januari och februari, är våra strategiska initiativ avgörande för att uppnå lönsam tillväxt. De besparingsprogram som lanserades under Q1 kommer att förbättra kostnadseffektiviteten under kommande kvartal, och vi arbetar för en positiv marginalutveckling. Vi upprätthöll ett positivt kassaflöde under kvartalet och ser lovande effekter av våra strategiska initiativ samt återgången till tillväxt.



Under Q1 minskade intäkterna organiskt med 12,7 %, främst på grund av en trög start i början året, en intern omorganisation av våra kundteam samt att vi fasat ut två kontrakt av lågmarginalkaraktär, vilket påverkade abonnemangsintäkterna negativt. Som en del av vår strategiska omställning mot en tydligare definierad idealkund har vi börjat avveckla affärsupplägg som kräver omfattande specialanpassningar. Dessa upplägg kräver inte bara en större mängd undersökningsdata utan även komplexa tekniska konfigurationer på en av våra äldre plattformar, vilket ökar arbetsbördan för våra analytiker. Denna strategiska förändring kommer att göra det möjligt för oss att leverera vårt kärnvärde till vår kundportfölj mer effektivt, med förbättrad datahantering och modellering, mer stabil leverans och analys av högre kvalitet. Det positionerar oss för ökad skalbarhet och lönsamhet på medellång till lång sikt. Kunden bakom ett av kontrakten som fasades ut under kvartalet har migrerats till en modernare ad hoc-lösning, vilket säkerställer fortsatta intäkter, även om de inte ingår i ARR-basen.

Marknaden präglades av ett fortsatt försiktigt kundbeteende i början av kvartalet. Trots det avslutade vi mars månad starkt vilket tog tillbaka orderingången till normala nivåer på kvartalsbasis. Det resulterade i att Q1 visade en ökning jämfört med samma kvartal föregående år. Det är därmed det andra kvartalet i rad med positiv tillväxt i orderingången. Vi ser samtidigt en positiv trend för nya ARR-affärer, tydligt i linje med vår omdefinierade idealkund. Denna trend, tillsammans med att vi successivt ökar våra försäljnings- och marknadsföringsinsatser, positionerar oss väl för tillväxt när marknaden stabiliseras.

För att hantera lägre intäkter, förbättra våra kommersiella färdigheter och öka effektiviteten inom kundleverans på både produkt- och tekniksidan, har vi under kvartalet initierat två separata kostnadsbesparingsprogram. Dessa program förväntas på årsbasis generera cirka 19 MSEK i kostnadsbesparingar. Det förannonserade programmet i Storbritannien kommer att ge 8 MSEK i besparingar från det andra kvartalet, medan programmet i Sverige förväntas generera 11 MSEK, varav det mesta träder i kraft från slutet av andra kvartalet. Dessa insatser är en central del av vår omarbetade affärsstrategi och kommer att förbättra kostnadseffektiviteten framöver, vilket säkerställer en väg tillbaka till våra marginalmål när vi accelererar våra tillväxtambitioner.

En omarbetad strategi

Nepa har historiskt sett vuxit utan en professionell säljfunktion och sammanhängande kommersiell strategi, vilket har lett till en bred och ospecifik säljmetod, som inte alltid tagit hänsyn till skalbarhet, lönsamhet och alternativkostnad. Det har resulterat i flertalet specialanpassade konfigurationer och en resurskrävande operativ modell, vilket i slutändan har hindrat vår förmåga att uppnå en operativ hävstång och skalbarhet.

Mot denna bakgrund initierade Nepa en intern strategisk omställning i början av 2024. Detta innebar rekrytering av erfarna chefer samt en genomgång av strategin för bolagets kommersiella, operativa och produkttekniska del.

I vårt arbete att förbättra vår kommersiella effektivitet och kundrelationer har vi omorganiserat vårt kundteam i två enheter: ett nykundsteam, etablerat i Q3 förra året, och ett nytt Customer Success-team under Q1 i år, med tydligare uppdelade kundnöjdhets-, försäljnings- och lönsamhetsmål. Denna uppdelning är i linje med vårt mål att särskilja våra säljprofiler, vilket säkerställer att mål och incitament är anpassade till respektive roll. Customer Success-funktionen är nu organiserad i mindre affärsenheter med ansvar för försäljning och lönsamhet för sin kundportfölj, vilket möjliggör ett mer kundinriktat och datadrivet arbetssätt.

På marknadsföringssidan har vi antagit en mer ambitiös och utåtriktad tillväxtstrategi, i linje med vår omdefinierade idealkundsprofil. Under de senaste månaderna har vi intensifierat våra utåtriktade marknadsaktiviteter, med fokus på varumärkespositionering, lead-generering och riktade marknadsföringskampanjer. Framöver kommer vi att fortsätta optimera vår digitala närvaro och utöka vår marknadsspecifika räckvidd för att driva engagemang och stödja våra tillväxtmål. Dessa initiativ är en del av vår kommersiella omställning och säkerställer att våra försäljningsstrategier är nära anpassade till våra övergripande affärs mål.

För att förbättra leveranseffektiviteten har vi påskyndat omlokaliseringen av delar av vår interna värdekedja till vårt Mumbai-kontor, samtidigt som vi integrerar teknik och AI i vår dagliga verksamhet för att ersätta manuella processer. Detta ökar effektiviteten och skalbarheten, vilket gör det möjligt för våra kundnära team att engagera sig mer och närmare våra kunder.

Inom produkt och tech-området har vi startat ett initiativ för att förenkla vår tekniska arkitektur, automatisera dataflöden och minska projektstöd och specialanpassade konfigurationer. Målet är att minska behovet av underhåll, vilket gör att vi kan satsa mer på utveckling och skapa mer värde till våra kunder. Vi ser betydande förbättringspotential inom detta område och ser fram emot att ge ytterligare uppdateringar framöver.

Implementeringen av vår strategiska omställning pågår, med fokus på att ytterligare adressera vår interna ineffektivitet och förbättra vår kommersiella kapacitet för att driva tillväxt. Som en del av vår strategiska omställning mot en omdefinierad idealkundsprofil har vi beslutat oss för att överge vissa skräddarsydda lågmarginalaffärer. Även om detta har lett till kortsiktig intäktsförlust, positionerar det oss för ökad skalbarhet och lönsamhet på medellång till lång sikt genom att vi kan allokera kommersiella resurser mot vår idealkundsprofil snarare än de icke-skalbara och specialanpassade affärerna.

Utsikter

Med en omarbetad strategisk inriktning har vi börjat se tidiga tecken på förbättring, vilket är positivt, men det kommer att ta tid innan vi ser de fulla effekterna av vårt arbete. Vi är övertygade om att vi har lagt grunden för Nepas framtida framgång, och vi ser lovande tillväxtpotentialer framför oss. Sedan jag kom till Nepa under 2023 har vi uppnått flera betydande milstolpar. Jag är stolt över våra medarbetare som arbetar intensivt för att nå våra tillväxtmål, och jag är glad över att våra kunder är nöjda med det värde vi levererar.

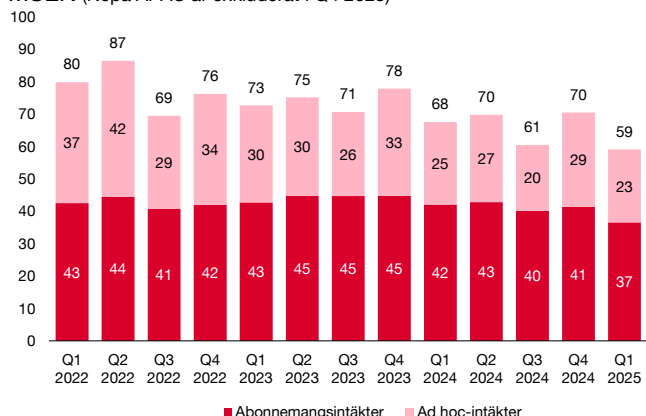
Vi har implementerat flera operationella effektivitetsförbättringar och har fler att lansera under året. Men, nu är det dags att intensifiera vårt tillväxtfokus. Med vår nuvarande plan siktar vi på att nå en justerad EBITDA-Capex-marginal för helåret 2025 som överstiger fjolårets 4,3 %. Med en väl definierad strategi, strikt kostnadskontroll och fokus på att bygga långsiktiga kundrelationer med våra högkvalitativa produkter och tjänster, är Nepa väl positionerat för att uppnå en hållbar och lönsam tillväxt.

Anders Dahl
CEO

Finansiell utveckling

Nettomsättning per intäktsmodell

MSEK (Nepa APAC är exkluderat i Q4 2023)



Intäkter

Nettoomsättningen minskade med 12,7 % i Q1 2025, eller 12,7 % organiskt, till 59,0 (67,5) MSEK. Abonnemangsinntäkter minskade med 13,1 % till 36,6 (42,1) MSEK, vilket återspeglar de utfasade lågmarginalkontrakten. Ad hoc-intäkter från abonnenter minskade med 15,1 % till 11,8 (13,9) MSEK, och ad hoc-intäkter från övriga kunder minskade med 7,3 % till 10,7 (11,5) MSEK, efter en fortsatt avvaktande kundbeteende i början av kvartalet.

Direkta kostnader och bruttomarginal

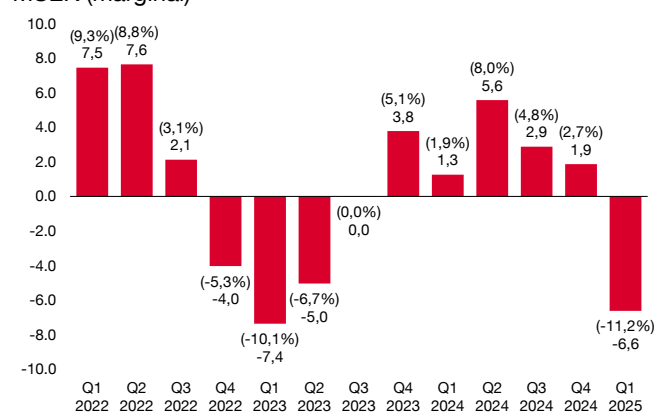
Bruttovinsten uppgick till 44,9 (50,7) MSEK i Q1 2025 med en marginal på 76,1 % (75,1 %). På lång sikt har bruttomarginalerna visat en positiv trend för jämförbara projekt och intäktsströmmar, drivet av en förbättrad projektlönsamhet, datakvalitetshantering och leverantörsstrategi. Den övergripande bruttomarginalen påverkas av intäktsmixen mellan abonnemangs- och ad hoc-intäkter.

Rörelsekostnader

Nepas produktutveckling har accelererat sin tid till marknaden, vilket möjliggör snabbare utvecklingscykler och en mer agil respons på marknadens krav. Denna effektivitet har minskat behovet av att aktivera utvecklingsutgifter, eftersom produkter, verktyg och funktioner lanseras snabbare och genererar avkastning

Justerad EBITDA-Capex

MSEK (marginal)



tidigare. Aktiverade utvecklingsutgifter uppgick till 0,0 (2,5) MSEK i Q1 2025.

Jämförelsestörande poster uppgick till 2,6 (1,3) MSEK, varav 2,0 MSEK är relaterade till omstruktureringen av den brittiska verksamheten och 0,6 MSEK resulterade från en realiserad förlust vid försäljning av två billeasingar kopplade till tidigare kostnadsbesparingsprogram.

Övriga rörelsekostnader består huvudsakligen av valutaförluster på kundfordringar och leverantörs-skulder. Ogynnsamma valutakursrörelser under kvartalet hade en negativ inverkan på resultaten.

Resultat

Justerad EBITDA-Capex uppgick till -6,6 (1,3) MSEK i Q1 2025 motsvarande en marginal på -11,2 % (1,9 %).

Nettoresultatet för kvartalet uppgick till -14,9 (-0,6) MSEK, eller -1,90 (-0,07) kronor per aktie.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten under kvartalet uppgick till 3,0 (7,8) MSEK, varav förändringen i rörelsekapital uppgick till 12,5 (7,5) MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -0,0 (-2,5) MSEK. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 0,0 (0,0) MSEK. Periodens kassaflöde uppgick till 3,0 (5,3) MSEK. Vid slutet av kvartalet uppgick nettokassan till 44,1 (43,7) MSEK.

Finansiell översikt

	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
MSEK	2025	2024	2024	2024	2024	2023	2023	2023	2023
ARR	135,8	161,6	159,3	160,1	167,3	164,0	172,4	174,3	168,6
ARR-tillväxt (%)	-18,8	-1,4	-7,6	-8,2	-0,7	-4,1	2,3	7,3	-1,3
Abonnemangsintäkter	36,6	41,4	40,2	42,8	42,1	44,8	44,7	44,8	42,8
Ad hoc-intäkter från abonnenter	11,8	13,3	10,6	12,7	13,9	16,6	15,3	20,3	16,9
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	10,7	15,8	9,7	14,3	11,5	16,6	10,6	10,0	13,0
Nettoomsättning	59,0	70,5	60,4	70,0	67,5	74,6	70,6	75,2	72,7
Bruttoresultat	44,9	52,2	44,5	53,8	50,7	58,9	51,9	55,8	52,9
Bruttomarginal (%)	76,1	74,0	73,7	76,9	75,1	79,0	73,6	74,2	72,7
Justerad EBITDA-Capex	-6,6	1,9	2,9	5,6	1,3	3,8	0,0	-5,0	-7,4
Just. EBITDA-Capex, marginal (%)	-11,2	2,7	4,8	8,0	1,9	5,1	0,0	-6,7	-10,1
Jämförelsestörande poster	2,6	0,0	0,0	0,0	1,3	5,9	1,1	6,9	0,0
Resultat efter skatt	-14,9	-0,6	-2,2	1,3	-0,6	-0,3	-0,7	-9,0	-4,5
Vinstmarginal (%)	-25,3	-0,9	-3,6	1,8	-0,8	-0,4	-0,9	-11,9	-6,2
Periodens kassaflöde	3,0	11,2	4,9	-18,8	5,3	-3,5	-3,3	-17,6	-1,1
Nettokassa	44,1	41,1	29,8	24,9	43,7	38,4	41,8	45,1	62,7
Resultat per aktie (kr)	-1,90	-0,08	-0,28	0,16	-0,07	-0,04	-0,08	-1,14	-0,57
Utdelning per aktie (kr)	0,00	1,23	0,00	0,00	0,00	1,23	0,67	0,00	0,00
Medelantal anställda (st)	211	219	220	218	242	273	281	303	311
NRR (%)	82,9	101,2	98,5	95,4	101,5	93,2	99,5	103,2	97,5
Kundbortfall (%)	7,8	0,0	0,6	0,6	0,2	6,1	1,0	1,1	1,6

Segmentrapportering

Nepas huvudsakliga produktområde Marketing Optimization inkluderar abonnemangsprodukterna Brand Tracker, Ad Tracker, och Continuous Marketing Mix Modeling, samt ad hoc-baserade rådgivningstjänster som Campaign Evaluation, Category Insight och Market Segmentation. Övrigt omfattar Nepas tracking-produkter och rådgivningstjänster inom Customer Experience, Innovation Acceleration och paneler.

KSEK	Q1 2025	Q1 2024	Δ	R12M	2024	Δ
Abonnemangsintäkter	36,6	42,1	-13,1%	161,0	166,5	-3,3%
Marketing Optimization	33,7	38,2	-11,8%	146,6	151,1	-3,0%
Övrigt	2,9	3,9	-25,9%	14,4	15,4	-6,6%
Ad hoc-intäkter från abonnenter	11,8	13,9	-15,1%	48,4	50,5	-4,2%
Marketing Optimization	9,4	11,5	-18,2%	42,3	44,4	-4,7%
Övrigt	2,4	2,4	-0,3%	6,1	6,1	-0,1%
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	10,7	11,5	-7,3%	50,5	51,4	-1,6%
Marketing Optimization	7,5	7,7	-2,9%	38,3	38,5	-0,6%
Övrigt	3,2	3,8	-16,2%	12,2	12,9	-4,8%
Koncernen	59,0	67,5	-12,7%	259,9	268,5	-3,2%
Marketing Optimization	50,6	57,5	-11,9%	227,2	234,1	-2,9%
Övrigt	8,5	10,1	-16,2%	32,7	34,3	-4,8%
Elimineringar	-0,1	-0,0	-	-0,0	0,1	-
Bruttomarginal	76,1%	75,1%	1,1	75,2%	75,0%	0,2
Marketing Optimization	74,8%	72,0%	2,8	73,4%	72,8%	0,6
Övrigt	84,5%	92,0%	-7,5	87,7%	89,7%	-2,1

Nepa i sammandrag

Om bolaget

Nepa AB (publ) är ett ledande marketing intelligence-bolag som fokuserar på varumärkesutveckling och marknadsföringsoptimering. Genom att kombinera analys med den senaste teknologin, en djup branschkunskap och innovativa lösningar hjälper Nepa några av världens mest kända varumärken att växa genom insikter. Företaget mäter och analyserar kontinuerligt effekten av marknadsföringsaktiviteter och ger varumärken de insikter de behöver för att fatta välgrundade beslut i rätt tid, både på kort och lång sikt.

Med verksamhet i Norden, Storbritannien, USA och Indien, arbetar Nepa globalt och samlar in varumärkesdata i över 60 marknader världen över. Bolagets erbjudande skapar värde för marknadschefer och insiktsavdelningar hos väletablerade varumärken globalt.

Produkterbjudande

Nepas produkterbjudande omfattar brand tracking, kampanjmätning och kontinuerlig mediemixmodellering, tillsammans med rådgivningstjänster som skapar mervärde. Marketing intelligence-paketet erbjuder lösningar för globala konsumentvarumärken för att maximera kortsiktig försäljning och bygga långvariga varumärken. Detta görs genom att kombinera kontinuerliga undersökningsdata, försäljningsdata och marknadsföringsinvesteringar med avancerad analys och marknadsföringsexpertis.

Bolaget har en värdeskapande process som innefattar automatiserad insamling av undersöknings- och företagsdata, dataförädling

och analys till automatiserade visualiseringar och omfattande rapporter. Denna process förstärks av en tech-baserad rådgivning, vilket säkerställer att varumärken får de insikter som behövs för att fatta beslut i rätt tid och på ett effektivt sätt.

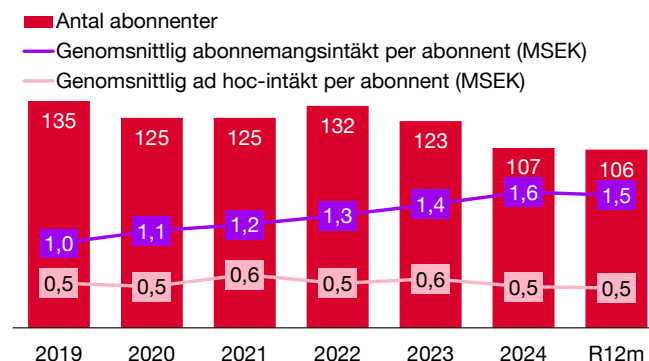
Produktutveckling är en central del av Nepas långsiktiga strategi och positionerar företaget i framkant av sin industri. Satsning på innovation säkerställer att bolaget kan tillhandahålla avancerade lösningar som möter kundernas föränderliga behov. Genom att använda den senaste teknologin och insikterna utvecklar Nepa produkter som levererar stort värde och ger mätbara resultat. Strävan efter hög kvalitet gör företaget till en ledare i branschen och sätter nya standarder för innovation och effektivitet.

Kundportfölj

Nepa upprätthåller en diversifierad kundportfölj över en mängd olika branscher, där de fem största kunderna står för cirka 29 % av koncernens nettoomsättning.

Översikt av abonnerande kunder

Antalet kunder och snittintäkt per abonnent presenteras på en rullande 12-månaders basis.



Koncernens resultaträkning

KSEK	Jan-mar 2025	Jan-mar 2024	Apr-mar R12M	Jan-dec 2024
Nettoomsättning	58 969	67 521	259 922	268 474
Aktiverat arbete för egen räkning	-	2 496	272	2 768
Övriga rörelseintäkter	1 126	1 714	5 287	5 874
	60 096	71 731	265 481	277 116
Direkta kostnader	-14 068	-16 839	-64 479	-67 250
Övriga externa kostnader	-11 785	-10 542	-43 196	-41 953
Personalkostnader	-40 614	-40 898	-149 941	-150 225
Avskrivningar	-3 755	-3 954	-15 849	-16 048
Övriga rörelsekostnader	-2 858	-996	-6 427	-4 565
Rörelseresultat	-12 985	-1 499	-14 411	-2 925
Finansiella intäkter	66	1 266	2 695	3 896
Finansiella kostnader	-1 903	-122	-4 259	-2 478
Resultat före skatt	-14 823	-355	-15 975	-1 507
Skatt	-95	-210	-112	-227
Periodens resultat	-14 917	-565	-16 087	-1 735
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-14 917	-565	-16 087	-1 735
Antal aktier vid periodens utgång	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	-1,90	-0,07	-2,05	-0,22

Koncernens balansräkning

KSEK	31 mars 2025	31 mars 2024	31 december 2024
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	38 222	53 564	41 928
Materiella anläggningstillgångar	228	528	310
Finansiella anläggningstillgångar	1 094	1 109	1 176
Summa anläggningstillgångar	39 543	55 200	43 414
Kundfordringar	19 285	37 220	50 653
Skattefordringar	5 524	5 623	5 721
Övriga fordringar	3 155	3 302	3 413
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13 928	18 397	13 720
Likvida medel	44 077	43 707	41 071
Summa omsättningstillgångar	85 970	108 249	114 578
SUMMA TILLGÅNGAR	125 513	163 449	157 992
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Övrigt tillskjutet kapital	115 020	115 020	115 020
Omräkningsdifferens	1 628	421	252
Balanserat resultat	-57 113	-31 354	-42 196
Summa eget kapital	61 107	85 660	74 648
SKULDER			
Skuld till beställare	12 586	17 781	28 378
Leverantörsskulder	18 573	15 914	25 057
Övriga skulder	9 439	10 163	10 392
Upplupna kostnadr och förutbetalda intäkter	23 809	33 932	19 517
Summa kortfristiga skulder	64 406	77 790	83 344
Summa skulder	64 406	77 790	83 344
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	125 513	163 449	157 992

Koncernens förändring i eget kapital

1 januari - 31 mars		Övrigt tillskjutet	Omräknings-	Balanserat	Summa
KSEK	Aktiekapital	kapital	differens	resultat	eget kapital
2024					
Ingående balans	1 573	115 020	676	-30 790	86 479
Periodens resultat	-	-	-	-565	-565
Omräkningsdifferens	-	-	-254	-	-254
Utdelning	-	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	421	-31 354	85 660
2025					
Ingående balans	1 573	115 020	252	-42 196	74 648
Periodens resultat	-	-	-	-14 917	-14 917
Omräkningsdifferens	-	-	1 376	-	1 376
Utdelning	-	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	1 628	-57 113	61 107

Koncernens kassaflödesanalys

KSEK	Jan-mar 2025	Jan-mar 2024	Apr-mar R12M	Jan-dec 2024
Den löpande verksamheten				
Resultat före skatt	-14 823	-355	-15 975	-1 507
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	5 248	3 615	17 253	15 620
Betald inkomstskatt	103	-2 924	-14	-3 041
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 472	336	1 265	11 072
före förändringar av rörelsekapital				
Förändring av rörelsefordringar	31 418	22 419	22 551	13 552
Förändring av rörelseskulder	-18 938	-14 924	-13 383	-9 369
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 008	7 831	10 432	15 255
Investeringsverksamheten				
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-	-	-53	-53
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-	-2 496	-272	-2 768
Förvärv/avyttringar, finansiella anläggningstillgångar	-2	-6	-66	-70
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2	-2 502	-390	-2 890
Finansieringsverksamheten				
Utbetald utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-	-9 672	-9 672
Periodens kassaflöde	3 007	5 329	370	2 693
Likvida medel vid periodens början	41 071	38 378	43 707	38 378
Likvida medel vid periodens slut	44 077	43 707	44 077	41 071

Moderbolagets resultaträkning

	Jan-mar 2025	Jan-mar 2024	Apr-mar R12M	Jan-dec 2024
KSEK				
Övriga rörelseintäkter	27	17	301	291
Totala intäkter	27	17	301	291
Övriga externa kostnader	-1 140	-869	-2 810	-2 539
Personalkostnader	-898	-709	-4 279	-4 091
Rörelseresultat	-2 010	-1 561	-6 788	-6 339
Finansiella intäkter	186	761	1 726	2 301
Finansiella kostnader	-	-	-	-
Resultat efter finansiella poster	-1 824	-800	-5 062	-4 038
Erhållna koncernbidrag	-	-	6 027	6 027
Skatt	-	-	-	-
Periodens resultat	-1 824	-800	965	1 989

Moderbolagets balansräkning

KSEK	31 mars 2025	31 mars 2024	31 december 2024
TILLGÅNGAR			
Finansiella anläggningstillgångar	76 560	90 860	78 560
Summa anläggningstillgångar	76 560	90 860	78 560
Fordringar hos koncernföretag	8 511	724	8 291
Aktuell skattefordran	410	410	322
Övriga fordringar	10	26	89
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	163	177	77
Likvida medel	866	3 118	349
Summa omsättningstillgångar	9 960	4 455	9 129
SUMMA TILLGÅNGAR	86 520	95 315	87 688
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 020	115 020
Balanserat resultat	-29 753	-22 071	-31 743
Periodens resultat	-1 824	-800	1 989
Summa eget kapital	85 016	93 722	86 839
SKULDER			
Leverantörsskulder	795	88	372
Övriga skulder	138	60	80
Upplupna kostnader och förubetalda intäkter	572	1 445	397
Summa kortfristiga skulder	1 505	1 593	849
Summa skulder	1 505	1 593	849
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	86 520	95 315	87 688

Moderbolagets förändring i eget kapital

1 januari - 31 mars		Övrigt tillskjutet	Omräknings-	Summa
KSEK	Aktiekapital	kapital	differens	eget kapital
2024				
Ingående balans	1 573	115 020	-22 071	94 522
Periodens resultat	-	-	-800	-800
Utdelning	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	-22 871	93 722
2025				
Ingående balans	1 573	115 020	-29 753	86 839
Periodens resultat	-	-	-1 824	-1 824
Utdelning	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	-31 577	85 016

Övriga upplysningar

Redovisningsprinciper

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Koncernen består av moderbolaget Nepa AB samt nio rörelsedrivande dotterbolag, varav sju utländska. Redovisningsprinciper och värderingsprinciper överensstämmer med de som tillämpats i den senaste årsredovisningen.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Nepa är utsatt för ett antal verksamhets- och marknadsrelaterade risker som inkluderar beroende av kvalificerad personal, förmåga att hantera tillväxt och teknisk utveckling. Det makroekonomiska klimatet med räntehöjningar och inflationen samt det geopolitiska läget i omvärlden kan komma att påverka företags investeringsvilja under en kortare eller längre period.

Aktien

Nepa AB hade per den 31 mars 2025 ett aktiekapital om 1 572 637,20 kronor fördelat på 7 863 186 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,20 kronor. Nepa AB är sedan den 26 april 2016 noterat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet NEPA. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och utdelning i bolaget.

De tio största aktieägarna

Per den 31 mars, 2025	Aktier	%
Hanover Investors	1 519 181	19,3 %
Elementa Management	1 489 512	18,9 %
Ulrich Boyer med närstående	1 450 032	18,4 %
Olle Jakobsson	563 700	7,2 %
Avanza Pension	469 384	6,0 %
Aktia Nordic Micro Cap	373 312	4,7 %
Björn Nordenborg	134 256	1,7 %
Nordnet Pensionsförsäkring	132 238	1,7 %
CBLDN-OP Custody Ltd CLT	119 323	1,5 %
Daniel Nilsson	65 000	0,8 %
De 10 största aktieägarna	6 313 938	80,3 %
Övriga aktieägare	1 547 248	19,7 %
Totalt antal aktier	7 863 186	100,0 %

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké 2024	21 februari, 2025
Årsredovisning 2024	25 april, 2025
Delårsrapport Q1 2025	9 maj, 2025
Årsstämma 2025	23 juni, 2025
Delårsrapport Q2 2025	15 augusti, 2025
Delårsrapport Q3 2025	24 oktober, 2025
Bokslutskommuniké 2025	20 februari, 2026
Årsredovisning 2025	24 april, 2026

Samtliga finansiella rapporter publiceras på nepa.com/investor-relations.

Kontaktuppgifter

Anders Dahl, CEO
+46 702 75 84 45

Filip Tottie, CFO
+46 701 61 97 33

E-post: ir@nepa.com

Definitioner

Årligen återkommande intäkter (ARR)	Summan av årsvärdet av samtliga återkommande kundavtal i slutet av perioden. Avtal beräknas vara aktiva från sitt startdatum. Avtal anses vara aktiva från deras startdatum och förblir giltiga under hela den period som anges i avtalet.
Abonnemangsintäkter	Intäkter från abonnemangskontrakt.
Ad hoc-intäkter från abonnenter	Intäkter från engångsprojekt med kunder som även har ett abonnemangskontrakt.
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	Intäkter från engångsprojekt med kunder som inte har ett abonnemangskontrakt.
Bruttoresultat	Nettoomsättning minskat med direkta kostnader.
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av nettoomsättning.
Justerad EBITDA-Capex	Rörelseresultat före avskrivningar, minus investeringar i materiella och immateriella tillgångar, exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITDA-Capex, marginal	Justerad EBITDA-Capex i procent av nettoomsättning.
Jämförelsestörande poster	Kostnader av engångskaraktär under perioden.
Vinstmarginal	Resultat efter skatt i procent av nettoomsättning.
Nettokassa	Likvida medel minus räntebärande skulder vid periodens slut.
Vinst per aktie	Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.
Utdelning per aktie	Periodens utdelning dividerat med antal utestående aktier vid utdelningstillfället.
Medelantal anställda	Antal anställda omräknat till heltidstjänster och räknat som medeltal under perioden.
Net Revenue Retention (NRR)	Nettoförändringen av uppgraderingar, nedgraderingar och kundbortfall i årligen återkommande intäkter (ARR) från befintliga kunder under perioden i förhållande till utgående ARR föregående period.
Kundbortfall	Minskning av årligen återkommande intäkter (ARR) från kundbortfall under perioden i förhållande till utgående ARR föregående period.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför.

Dan Foreman
Ordförande

Ulrich Boyer
Styrelseledamot

Fredrik Lundqvist
Styrelseledamot

Eric Gustavsson
Styrelseledamot

Ashkan Senobari
Styrelseledamot

Ludvig Blomqvist
Styrelseledamot

Anders Dahl
Verkställande direktör

Stockholm den 9 maj 2025
Styrelsen i Nepa AB (publ)