

Bokslutskommuniké 2022 Nepa AB (publ)

FJÄRDE KVARTALET, OKTOBER – DECEMBER 2022

- Nettoomsättningen från fokusområdet Marketing Optimization ökade med 10,9%. Återkommande intäkter ökade med 2,3%, medan ad hoc-intäkter minskade med 12,7%.
- Koncernens nettoomsättning minskade med 3,1%, eller 5,0% valutajusterat, till 76,3 (78,7) Mkr.
- Bruttoresultatet minskade 12,5%, eller 14,7% valutajusterat, till 55,2 (63,1) Mkr.
- Rörelseresultatet uppgick till -3,8 (10,7) Mkr inklusive omstruktureringsskostnader om 4,5 Mkr hänförliga till det globala kostnadsbesparingsprogrammet. Exklusive jämförelsestörande poster uppgick det justerade rörelseresultatet till 0,7 (10,7) Mkr.
- Resultatet efter skatt uppgick till -4,9 (10,5) Mkr.
- Resultat per aktie uppgick till -0,62 (1,33) kronor.

HELÅRET, JANUARI – DECEMBER 2022

- Nettoomsättningen från fokusområdet Marketing Optimization ökade med 18,1%. Återkommande intäkter ökade med 12,5%, medan ad hoc-intäkter minskade med 6,0%.
- Koncernens nettoomsättning ökade med 5,6%, eller 3,3% valutajusterat, till 312,1 (295,5) Mkr.
- Bruttoresultatet ökade 2,1%, men minskade 0,7% valutajusterat, till 236,2 (231,3) Mkr.
- Rörelseresultatet uppgick till 19,7 (40,0) Mkr inklusive omstruktureringsskostnader, omställningskostnader och systemuppgraderingar om 9,7 Mkr. Exklusive jämförelsestörande poster uppgick det justerade rörelseresultatet till 29,4 (40,0) Mkr.
- Resultatet efter skatt uppgick till 17,5 (38,6) Mkr.
- Resultat per aktie uppgick till 2,22 (4,91) kronor.
- Styrelsen föreslår en utdelning om 0,56 (1,23) kronor per aktie, motsvarande 25% (25%) av resultatet efter skatt.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

UNDER PERIODEN

- Nepa initierade två kostnadsbesparingsprogram som beräknas bespara gruppen totalt 31,2 Mkr på årsbasis, gradvis synligt från och med januari 2023.
- Ferry Wolswinkel tillträdde som Chief Revenue Officer (CRO) den 3:e oktober.

EFTER PERIODEN

- Sonja Thorngren tillträdde som CFO den 6:e februari 2023.
- I januari och februari växte Marketing Optimization med ensiffriga procentuella tillväxttal jämfört med samma period 2022, medan nettoomsättningen för koncernen var svagt avtagande.
- I början på mars 2023 var koncernens finansiella position oförändrad från bokslutsdagen Q4 2022.

VD HAR ORDET

Nepa har i det fjärde kvartalet fokuserat på Marketing Optimization kombinerat med återkommande intäkter, i ett tydligt svagare marknadsklimat under hösten.

Trots det fortsatte Marketing Optimization att visa på en god tillväxt om 10,9 procent i jämförelse med Q4 2021. Återkommande intäkter växte med 2,3 procent till en andel om 67,8 procent av den totala nettoomsättningen (64,3 procent i Q4 2021). På helåret växte Marketing Optimization med 18,1 procent och återkommande intäkter med 12,5 procent. Sammantaget är det ett bevis på våra produkters marknadsposition för dynamiska marknadsföringsinsikter. Vi står fast vid att fortsätta leverera innovativa och mer fokuserade lösningar till konsumentvarumärken världen runt.

Att vår verksamhet koncentreras mot Marketing Optimization involverar, som nämnt i tidigare rapporter, ett kortsiktigt intäktsbortfall på grund av färre ad hoc-projekt som inte följer vår strategi eller inte är av skalbar karaktär. Under kvartalet minskade intäkterna från sådana projekt med 12,7 procent. Koncernens nettoomsättning uppgick till 76,3 Mkr, en minskning om 3,1 procent eller 5,0 procent i lokala valutor. På längre sikt möjliggör arbetet för ett mer strömlinjeformat produktbjudande och återkommande intäkter oss att styra sälj- och leveransaktiviteter mer effektivt.

På grund av ett begränsat antal faktorer uppgick bruttomarginalen i kvartalet till 72,3 (80,2) procent. Under helåret 2022 uppgick bruttomarginalen till 75,7 (78,3) procent. Nepa levererade ett antal strategiskt viktiga men rabatterade projekt till stora globala konsumentvarumärken i Q4 2022, vilket påverkade bruttomarginalen negativt. Normalt sett bidrar även ett svagare marknadsklimat till pressade projektmarginaler. Därtill sålde vi en lägre andel ad hoc-projekt med hög marginal jämfört med förra året. Valutakurseffekter från enkätdata köpt i utländsk valuta påverkade också bruttomarginalen negativt.

Det justerade rörelseresultatet som exkluderar omstruktureringskostnader om 4,5 Mkr uppgick till 0,7 Mkr. Omstruktureringskostnaderna är hänförliga till det globala kostnadsbesparingsprogram som annonserades

i december och var då uppskattade till 8 Mkr. Inkluderat dessa uppgick rörelseresultatet till -3,8 Mkr i Q4 och 19,7 Mkr för helåret 2022. Effekterna av programmet förväntas bli gradvis synliga från och med januari 2023.

I december separerade vi på sälj- och leveransroller i större delar av organisationen. Det var ett kritiskt steg för att förbättra verksamheten och möjliggöra leveransen av mer specialiserade och effektiva marknadsföringsinsikter till våra kunder. Genom att separera på dessa roller kunde vi skapa tydligt avgränsade team som fokuserar på respektive område. Arbetet har fortsatt in i 2023 och etableringen av den nya försäljningsorganisationen fortskrider enligt plan. På längre sikt tror vi det kommer ge goda resultat.

Utsikter

Vi har under de första månaderna av 2023 observerat en fortsatt svag marknadstillväxt från slutet av föregående år. Med två månader passerade har Marketing Optimization växt med ensiffrigt procentuella tillväxttal jämfört med samma period 2022, medan koncernens nettoomsättning var svagt avtagande. Basen i vår återkommande affär är stabil, men ad hoc-intäkter från mer- och korsförsäljning relaterade till kunders faktiska marknadsaktiviteter är starkt korrelerade med marknadsklimatet.

Vi anpassar oss kontinuerligt till rådande utmaningar och identifierar tillväxtpotentialer löpande. Trots en trög start på det nya året ser vi optimistiskt på framtiden och möjligheterna på marknaden för dynamiska marknadsföringsinsikter. I början på mars 2023 var koncernens finansiella ställning oförändrad från bokslutsdagen Q4 2022. Efter det globala kostnadsbesparingsprogrammet befinner sig bolaget i en bättre position utifrån ett kostnadsperspektiv, men vi fortsätter att noga övervaka marknadsklimatet och anpassar oss därefter för att positionera oss för långsiktig framgång.

Ulrich Boyer
CEO

KONCERNEN

KONCERNENS UTVECKLING

INTÄKTER

Koncernens nettoomsättning minskade under det fjärde kvartalet med 3,1 procent till 76 284 (78 697) tkr och 5,0 procent valutajusterat. Bruttoresultat minskade med 12,5 procent till 55 165 (63 076) tkr och 14,7 procent valutajusterat.

Helåret 2022 ökade koncernens nettoomsättning med 5,6 procent till 312 145 (295 457) tkr och 3,3 procent valutajusterat. Bruttoresultat ökade med 2,1 procent till 236 187 (231 326) tkr och -0,7 procent valutajusterat.

Den starkaste försäljningstillväxten under året uppvisade området Marketing Optimization (MO). Det var primärt ett resultat av stark tillväxt för vår produkt MO: Brand tracker.

I absoluta tal uppvisade Sverige den starkaste försäljningstillväxten under perioden med en uppgång om 6,3 Mkr, motsvarande 3 procent. Det förklaras till stor del av produkten MO: Brand tracker.

Detaljerad segmentsrapportering återfinns i not 2 på sidan 11.

RESULTAT

Koncernens rörelseresultat uppgick under det fjärde kvartalet till -3 770 (10 731) tkr.

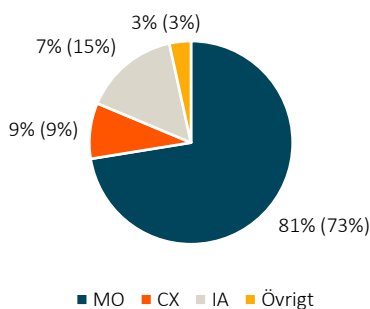
Exklusive omstrukturingskostnader hänförliga till kostnadsbesparingsprogrammet om 4 500 tkr uppgick det justerade rörelseresultatet till 730 (10 731) tkr.

Kvartalets resultat uppgick till -4 858 (10 466) tkr.

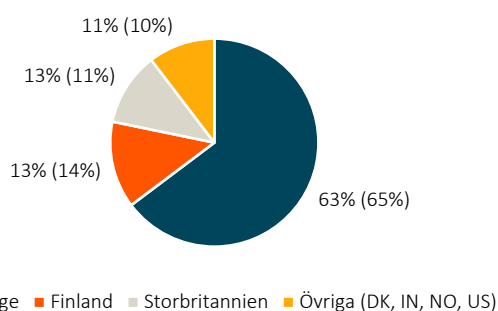
Helåret 2022 uppgick koncernens rörelseresultat till 19 661 (40 024) tkr. Exklusive omstrukturingskostnader hänförliga till kostnadsbesparingsprogrammet samt omställningskostnader och systemuppgraderingar hänförliga till "legacy clean-up"-fasen om totalt 9 700 tkr uppgick det justerade rörelseresultatet för helåret 2022 till 29 361 (40 024) tkr.

Periodens resultat uppgick till 17 488 (38 586) tkr. Årets kassaflöde uppgick till -21 246 (15 550) tkr.

Försäljning per lösning, Jan-Dec 2022



Försäljning per marknad, Jan-Dec 2022



KONCERNENS RESULTATRÄKNING

tkr	Okt-Dec 2022	Okt-Dec 2021	Helår 2022	Helår 2021
Nettoomsättning	76 284	78 697	312 145	295 457
Aktiverat arbete för egen räkning	7 814	4 013	27 048	10 841
Övriga rörelseintäkter	1 120	2 090	6 810	6 374
	85 218	84 800	346 003	312 672
Direkta kostnader	-21 119	-15 621	-75 958	-64 132
Övriga externa kostnader	-10 898	-9 382	-46 615	-33 216
Personalkostnader	-52 118	-45 023	-187 625	-161 027
Avskrivningar	-3 089	-2 600	-11 221	-10 223
Övriga rörelsekostnader	-1 764	-1 444	-4 923	-4 050
Rörelseresultat	-3 770	10 731	19 661	40 024
Ränteintäkter och liknande resultatposter	88	1 233	4 802	3 832
Räntekostnader och liknande resultatposter	-1 389	-718	-2 741	-2 259
Resultat före skatt	-5 070	11 246	21 722	41 596
Skatt	212	-780	-4 233	-3 010
Periodens resultat	-4 858	10 466	17 488	38 586
Varav hänförligt till moderbolagets aktieägare	-4 858	10 466	17 488	38 586
Antal aktier vid periodens utgång (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	-0,62	1,33	2,22	4,91

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2022-12-31	2021-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	46 932	30 819
Materiella anläggningstillgångar	905	832
Finansiella anläggningstillgångar	1 052	914
Summa anläggningstillgångar	48 889	32 565
Kundfordringar	76 281	64 792
Övriga fordringar	2 707	2 216
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	19 419	12 068
Likvida medel	63 825	85 071
Summa omsättningstillgångar	162 232	164 148
SUMMA TILLGÅNGAR	211 120	196 712
EGET KAPITAL (tkr)		
Aktiekapital	1 573	1 573
Övrigt tillskjutet kapital	115 020	115 383
Omräkningsdifferens	-180	745
Balanserat resultat inkl. periodens resultat	-6 724	-14 904
Summa eget kapital	109 689	102 797
SKULDER (tkr)		
Skuld till beställare	25 469	27 666
Skatteskuld	1 342	544
Leverantörsskulder	27 649	23 507
Övriga skulder	13 793	13 731
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	33 178	28 467
Summa kortfristiga skulder	101 432	93 915
Summa skulder	101 432	93 915
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	211 120	196 712
Ställda säkerheter (tkr)		
Företagsinteckningar	14 000	14 000
Summa ställda säkerheter	14 000	14 000

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

tkr	Helår 2022	Helår 2021
Den löpande verksamheten		
Resultat före skatt	21 722	41 596
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	10 223	9 208
Betald inkomstskatt	-3 435	-567
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	28 510	50 237
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	-19 330	-15 377
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	6 718	-8 725
Kassaflöde från den löpande verksamheten	15 898	26 135
Investeringsverksamheten		
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-336	-624
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-27 048	-10 841
Förvärv/avyttringar, finansiella anläggningstillgångar	-88	879
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-27 472	-10 585
Finansieringsverksamheten		
Utbetald utdelning	-9 672	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-9 672	-
Periodens kassaflöde	-21 246	15 550
Likvida medel vid periodens början	85 071	69 521
Likvida medel vid periodens slut	63 825	85 071

KONCERNENS NYCKELTAL

	Okt-Dec 2022	Okt-Dec 2021	Helår 2022	Helår 2021
Omsättningstillväxt (%)	-3,1	16,1	5,6	14,2
EBITDA (tkr)	-681	13 331	30 882	50 247
EBITDA-marginal (%)	Neg	16,9	9,9	17,0
Justerat rörelseresultat (tkr)	730	10 731	29 361	40 024
Justerad rörelsemarginal (%)	1,0	13,6	9,4	13,5
Rörelsemarginal (%)	Neg	13,6	6,3	13,5
Vinstmarginal (%)	Neg	14,3	7,0	14,1
Balansomslutning (tkr)	211 120	196 712	211 120	196 712
Soliditet (%)	52,0	52,3	52,0	52,3
Antal aktier vid periodens slut (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	-0,62	1,33	2,22	4,91
Eget kapital per aktie (kr)	13,95	13,07	13,95	13,07
Utdelning per aktie (kr)	n/a	n/a	0,56 ¹	1,23
Medelantal anställda (st)	325	272	301	256

Definitioner

<i>Omsättningstillväxt</i>	<i>Den procentuella nettoomsättningsökningen jämfört med en tidigare period.</i>
<i>Bruttovinst</i>	<i>Nettoomsättning med avdrag för direkta kostnader.</i>
<i>Bruttomarginal</i>	<i>Bruttovinst i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>EBITDA</i>	<i>Rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar.</i>
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>EBITDA i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Justerat rörelseresultat</i>	<i>Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster.</i>
<i>Justerad rörelsemarginal</i>	<i>Justerat rörelseresultat i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Jämförelsestörande poster</i>	<i>Engångskostnader i samband med omstrukturering samt omställningsarbete och systemuppgraderingar under fasen "legacy clean-up".</i>
<i>Rörelsemarginal</i>	<i>Rörelseresultat i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Vinstmarginal</i>	<i>Resultat efter finansiella poster i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Soliditet</i>	<i>Eget kapital i procent av balansomslutningen.</i>
<i>Resultat per aktie</i>	<i>Moderbolagets andel av periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.</i>
<i>Eget kapital per aktie</i>	<i>Redovisat eget kapital dividerat med antal utestående aktier.</i>
<i>Utdelning per aktie</i>	<i>Periodens utdelning dividerat med antal utestående aktier vid utdelningstillfället.</i>
<i>Medelantal anställda</i>	<i>Antal anställda omräknat till heltidstjänster och räknat som medeltal under perioden.</i>

¹ Av styrelsen föreslagen utdelning.

MODERBOLAGET

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

tkr	Okt-Dec 2022	Okt-Dec 2021	Helår 2022	Helår 2021
Övriga rörelseintäkter	493	511	1 802	2 195
	493	511	1 802	2 195
Övriga externa kostnader	-677	-350	-2 701	-2 090
Personalkostnader	-1 232	-1 609	-5 129	-7 934
Rörelseresultat	-1 416	-1 448	-6 027	-7 829
Ränteintäkter och liknande resultatposter	1 187	169	3 252	644
Räntekostnader och liknande resultatposter	-0	-	-0	-0
Resultat efter finansiella poster	-229	-1 279	-2 776	-7 185
Erhållna koncernbidrag	2 775	27 275	2 775	27 275
Skatt	-	-	-	-
Periodens resultat	2 546	25 996	-1	20 091

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2022-12-31	2021-12-31
Finansiella anläggningstillgångar	97 775	116 135
Summa anläggningstillgångar	97 775	116 135
Fordringar hos koncernföretag	6 410	1 108
Aktuell skattefordran	322	322
Övriga fordringar	39	89
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	78	108
Likvida medel	2 949	1 160
Summa omsättningstillgångar	9 798	2 786
SUMMA TILLGÅNGAR	107 573	118 921
EGET KAPITAL (tkr)		
Aktiekapital	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 020
Balanserat resultat	-10 402	-20 821
Periodens resultat	-1	20 091
Summa eget kapital	106 190	115 863
SKULDER (tkr)		
Leverantörsskulder	204	410
Övriga skulder	247	249
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	932	2 400
Summa skulder	1 383	3 058
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	107 573	118 921

Not 1: Förändring i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN (tkr)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserv	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
KONCERNEN 2021					
Ingående eget kapital 2021-01-01	1 573	115 383	1 606	-53 490	65 072
Periodens resultat	-	-	-	38 586	38 586
Omräkningsdifferens	-	-	-861	-	-861
Utgående eget kapital 2021-12-31	1 573	115 383	745	-14 904	102 797
KONCERNEN 2022					
Ingående eget kapital 2022-01-01	1 573	115 383	745	-14 904	102 797
Periodens resultat	-	-	-	17 488	17 488
Omräkningsdifferens	-	-	-925	-	-925
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Teckningsoptioner	-	-363	-	363	-
Utgående eget kapital 2022-12-31	1 573	115 020	-180	-6 724	109 689

MODERBOLAGET (tkr)	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
MODERBOLAGET 2021				
Ingående eget kapital 2021-01-01	1 573	115 020	-20 821	95 772
Periodens resultat	-	-	20 091	20 091
Utgående eget kapital 2021-12-31	1 573	115 020	-730	115 863
MODERBOLAGET 2022				
Ingående eget kapital 2022-01-01	1 573	115 020	-730	115 863
Periodens resultat	-	-	-1	-1
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående eget kapital 2022-12-31	1 573	115 020	-10 403	106 190

Not 2: Segmentsrapportering

Nepas verksamhet kan delas upp i tre typer av segment, beroende på hur intäktsmodellen ser ut (typ av omsättning), vilken lösning försäljningen avser eller vilket land som genomfört försäljningen.

Avseende typ av omsättning skiljer vi på redan insålda projekt genom längre abonnemang eller regelbundna återköp (Recurring) och de som är kortare och

projektbaserade (Ad hoc). Försäljningen fördelas också baserat på om intäkterna härstammar från uppdrag inom Marketing Optimization (MO), Customer Experience (CX), Innovation Acceleration (IA) eller övriga intäkter.

Slutligen fördelas intäkterna efter land.

TYP AV OMSÄTTNING (Mkr)	2022	Andel	Tillväxt	2021	Andel
Nepa Group	312,1	100%	16,7	295,5	100%
Recurring	209,3	67%	23,2	186,1	63%
Ad hoc	102,8	33%	-6,6	109,4	37%
Andel av ad hoc från recurring-kunder	48,6	47%	-11,3	59,9	55%
Andel av ad hoc från icke recurring-kunder	54,2	53%	4,8	49,5	45%
Kunder som köper både recurring & ad hoc	257,9	83%	11,9	246,0	83%
Kunder som enbart köper ad hoc	54,2	17%	4,8	49,5	17%

Under 2022 ökade försäljningen av Recurring med 12,5% till 209,3 Mkr. Ad hoc försäljningen minskade med 6,0% till 102,8 Mkr. Målsättningen är att öka andelen av omsättningen som är Recurring i syfte att öka lönsamheten.

LÖSNING (Mkr)	Nettoomsättning					Bruttovinst				
	2022	Andel	Tillväxt	2021	Andel	2022	Andel	Tillväxt	2021	Andel
Nepa Group	312,1	100%	16,7	295,5	100%	236,2	100%	4,9	231,3	100%
MO	253,0	81%	38,8	214,2	73%	183,6	78%	22,4	161,2	70%
CX	26,9	9%	0,7	26,2	9%	24,4	10%	-0,1	24,5	10%
IA	23,1	7%	-22,0	45,1	15%	17,9	8%	-18,8	36,7	16%
Övriga	9,0	3%	-1,2	10,1	3%	7,1	3%	-1,5	8,7	4%
Elimineringar	0,1	0%	0,3	-0,1	0%	3,1	1%	2,9	0,2	0%

I absoluta tal växte vår MO-lösning mest under 2022 (22,4 Mkr tillväxt i bruttovinst). Även procentuellt var det vår MO-lösning som växte mest (13,9% tillväxt i bruttovinst). Målsättningen är att öka penetrationen av våra lösningar på befintliga kunder. Det ger våra kunder en bättre helhetsbild av konsumenten och skapar samtidigt förutsättningar för tillväxt och lönsamhet för Nepa.

MARKNAD (Mkr)	Nettoomsättning					Bruttovinst				
	2022	Andel	Tillväxt	2021	Andel	2022	Andel	Tillväxt	2021	Andel
Nepa Group	312,1	100%	16,7	295,5	100%	236,2	100%	4,9	231,3	100%
Sweden	197,6	63%	6,3	191,3	65%	149,8	63%	-0,7	150,5	65%
Finland	40,2	13%	0,3	39,9	14%	31,2	13%	-0,5	31,8	14%
UK	39,7	13%	6,0	33,7	11%	30,3	13%	2,8	27,4	12%
Övriga marknader	34,7	11%	4,0	30,6	10%	24,8	11%	3,2	21,6	9%

Samtliga marknader förutom Norge uppvisade under 2022 tillväxt i omsättning. Utav dessa marknader uppvisade samtliga förutom Sverige och Finland även tillväxt i bruttovinst. Den största tillväxten i bruttovinst i absoluta tal uppvisade UK (2,8 Mkr) och Indien (2,5 Mkr). Den högsta procentuella tillväxten i bruttovinst uppvisade Indien (43%) följt av USA (19%). Vår ambition är att driva lönsam tillväxt på samtliga marknader, där Sverige, Finland och UK är nyckelmarknader.

VERKSAMHETEN

VISION

To become the world leading data-to-growth company.

Digitaliseringen och förändrade konsumentbeteenden ökar företagens behov av att bli mer kundcentrerade. Behovet av att lyssna på och förstå sina kunder är därför avgörande för att lyckas i den hårdnande konkurrensen. Nepa möjliggör beslutsfattande baserat på kombinationen av stora datamängder om kundernas faktiska beteenden och preferenser.

AFFÄRSIDÉ

Nepas affärsidé är att hjälpa företag att bli mer kundorienterade genom att föra in konsumentens röst i företags affärsutveckling och dagliga beslutsfattande. Genom att kombinera konsumenters åsikter med faktiska beteendedata kan Nepa leverera konkret beslutsunderlag för agerbara och finansiellt kvantifierbara åtgärder.

AFFÄRSMODELL

Nepa utvecklar och erbjuder automatiserade processer för kontinuerlig insamling, analys och distribution av kundgenererade data. Baserat på denna kunddata erbjuds evidensbaserade rekommendationer till åtgärder för att maximera försäljning och lönsamhet.

Modellen fokuserar på uppdragsgivarens affärsutmaningar och bygger i hög grad på att kombinera färdiga analysmoduler vilket gör lösningen mer kundanpassad och kostnadseffektiv.

Nepas produkter och tjänster säljs främst i återkommande karaktär med långa kontrakt. Drygt 65 procent av intäkterna är av återkommande karaktär. Därtill kommer cirka hälften av övrig försäljning från kunder som köper återkommande lösningar.

Övriga intäkter kommer från uppdrag baserade på kundspecifika affärsutmaningar där ambitionen är att skapa en långsiktig abonnemangssaffär alternativt att utveckla skalbara produkter som kan appliceras på fler kunder och i fler industrier. Genom detta angreppssätt uppnås skalbarhet i affären.

Den egenutvecklade plattformen Consumer Science Platform® säljs som en kombination av:

1. En plattformslicens för hantering av kundfeedback och interface för att automatiskt berika uppdragsgivarnas övriga IT-system med beteendedata.
2. Standardiserade produkter – Consumer Science Platform® Applications Suite.
3. Lösning på kundspecifika affärsutmaningar.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER KVARTALET UTGÅNG

- Sonja Thorngren tillträdde som CFO den 6:e februari 2023.
- I januari och februari växte Marketing Optimization med ensiffriga procentuella tillväxttal jämfört med samma period 2022, medan koncernens nettoomsättning var svagt avtagande.
- I början på mars 2023 var koncernens finansiella position oförändrad från bokslutsdagen Q4 2022.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Koncernen består av moderbolaget Nepa AB (publ)

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 kriget i Ukraina kan komma att påverka företags investeringsvilja under en kortare eller längre period.

REVISORERNAS GRANSKNING

Delårsrapporten har inte varit föremål för särskild granskning av bolagets revisorer.

AKTIEN OCH UTDELNING

Nepa AB (publ) hade per den 31 december 2022 ett aktiekapital om 1 572 637,20 kronor fördelat på 7 863 186 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,20 kronor.

Nepa AB (publ) är sedan den 26 april 2016 noterat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet NEPA. En handelspost i Nepa omfattar etthundratio

(110) aktier. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och utdelning i bolaget.

Styrelsen föreslår inför årsstämman 2023 en utdelning om 0,56 (1,23) kronor per aktie, totalt 4 403 (9 672) tkr motsvarande 25% (25%) av årets resultat.

De tio största aktieägarna per den 31 december 2022

	Antal aktier	Rösträtts-och aktiekapitalsandel
Ulrich Boyer	1 492 624	19,0%
Elementa Fonder	1 297 471	16,5%
Swedbank Robur Microcap	950 000	12,1%
Aktia Nordic Microcap	373 312	4,7%
P-O Westerlund	313 669	4,0%
Cliens Kapitalförvaltning AB	300 000	3,8%
Försäkringsbolaget Avanza Pension (FV)	294 069	3,7%
Alcur Select	283 708	3,6%
J.P. MORGAN SE, LUXEMBOURG BRANCH	225 000	2,9%
Daniel Nilsson	201 184	2,6%
De 10 största ägarna	5 731 037	72,9%
Övriga	2 132 149	27,1%
Summa aktier	7 863 186	100,0%

FINANSIELL KALENDER

Årsredovisning 2022	3 maj 2023
Delårsrapport 1 januari – 31 mars 2023	16 maj 2023
Årsstämma 2023	25 maj 2023
Delårsrapport 1 april – 30 juni 2023	18 augusti 2023
Delårsrapport 1 juli – 30 september 2023	17 november 2023
Bokslutskommuniké 2023	15 mars 2024

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

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.

*Stockholm den 17 mars 2023
Styrelsen i Nepa AB (publ)*

Ulrich Boyer
Ledamot, VD

Katarina Bonde
Ordförande

Andreas Bruzelius
Ledamot

Anne Årneby
Ledamot

Dan Foreman
Ledamot

Kontaktinformation

Ulrich Boyer, VD
+46 708 226 618
ulrich.boyer@nepa.com

Edvard Hagman, Investor Relations
+46 707 390 184
edvard.hagman@nepa.com