

Delårsrapport

Januari - Juni
2022



ADTRACTION

Delårsrapport

Andra kvartalet 2022

April - Juni 2022

Jämförelseperiod är samma period föregående år

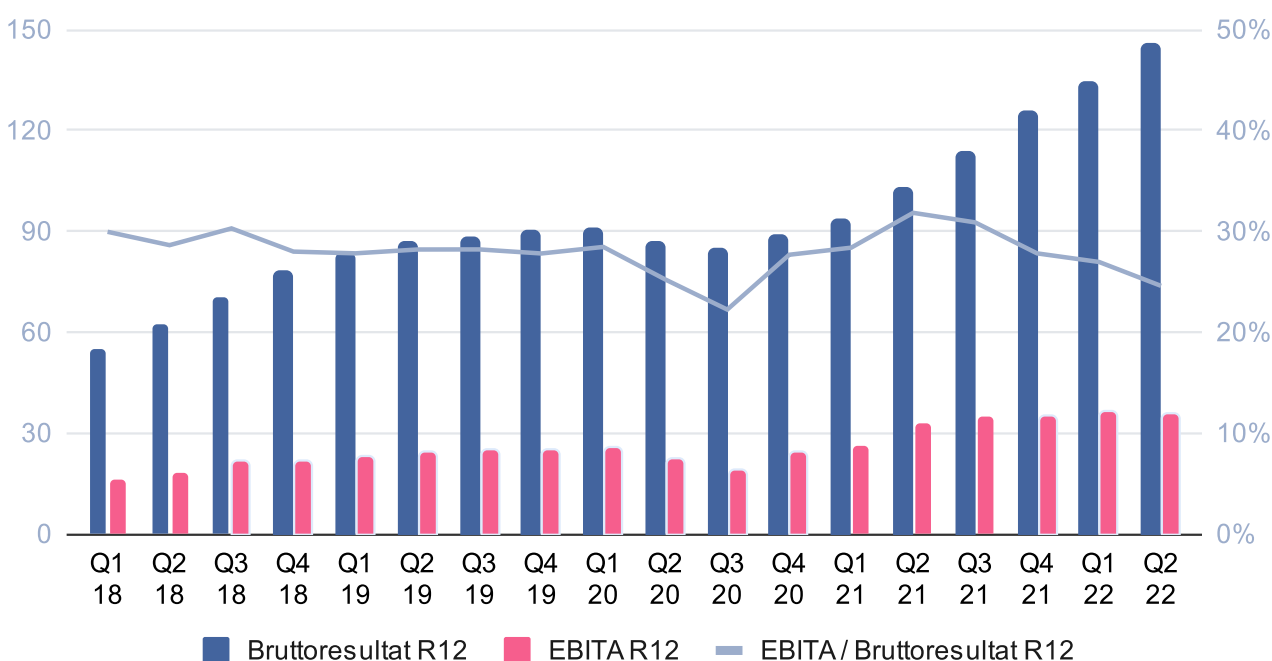
- Nettoomsättningen uppgick under perioden till 217,8 mkr (158,5), vilket är en ökning med 37,4 %
- Bruttoresultatet under perioden uppgick till 38,5 mkr (27,6) vilket är en ökning med 39,4 %
- EBITA under perioden uppgick till 8,5 mkr (9,1) med en marginal på 3,9 % (5,7)
- Det justerade nettoresultatet uppgick till 6,0 mkr (7,3)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten blev -3,2 mkr (-2)

Januari - Juni 2022

Jämförelseperiod är samma period föregående år

- Nettoomsättningen uppgick under perioden till 419,1 mkr (311,3), vilket är en ökning med 34,6 %
- Bruttoresultatet under perioden uppgick till 74,1 mkr (53,9) vilket är en ökning med 37,4 %
- EBITA under perioden uppgick till 16,6 mkr (15,8) med en marginal på 4,0 % (5,1)
- Det justerade nettoresultatet uppgick till 11,8 mkr (12,5)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten blev 1,4 mkr (4,9)

Utveckling Bruttoresultat & EBITA R12



VD-ord

Risken för lågkonjunktur i stora delar av världen är uppenbar. Vissa olönsamma techbolag står inför betydande utmaningar vad avser hantering av förluster och finansiering av verksamheten. Även Adtraction påverkas naturligtvis av en orolig omvärld, men vi är i ett bra läge såtillvida att nettokassan uppgår till 104 mkr och att vi fortsätter att skapa tillväxt, lönsamhet och positiva kassaflöden.

Adtractions affärsmodell har visat sig fungera även under utmanande marknadsförhållanden:

Den prestationsbaserade affärsmodellen skiljer sig från traditionell marknadsföring där annonsören oftast tar risk genom att betala utan att veta vad utfallet blir. Våra annonsörer (kunder) betalar enbart för faktiska ordrar. Kundanskaffningskostnaden via partner marketing är normalt sett låg jämfört med andra marknadsförings- och försäljningskanaler. Samtidigt tjänar våra partners ofta mer pengar genom Adtractions plattform än genom kanaler som använder andra modeller, t.ex. ersättning för klick eller annonsvisningar. Det beror på att våra partners har besökare som med hög sannolikhet vill köpa varor och tjänster av våra annonsörer.

Vi fortsätter driva affären med fokus på tillväxt, lönsamhet och starka kassaflöden. Adtractions tillväxt bygger på följande:

- Tillväxt på befintliga marknader
- Geografisk expansion
- Förvärv

Under 2022 har Adtraction etablerat lokala bolag i Frankrike och Italien. Vi är och har varit aktiva i flera förvärvsdiskussioner. Vårt huvudsakliga fokus har dock varit tillväxt på befintliga marknader. Vi skapar förutsättningar för framtida tillväxt genom den rekrytering vi genomför nu.

Våra kunders marknader

E-handel

2021 var ett rekordår för e-handeln och jämförelsetalen är mycket höga. I flera vertikaler har tillväxten varit negativ under 2022. Vi bedömer att vissa e-handlare kan komma att behöva minska sina marknadsföringskostnader och andra kostnader under 2022, men att det främst kommer att påverka kanaler som inte är försäljningsdrivande. Själva grundidén med partner marketing och Adtraction är att driva försäljning! För oss är det också mycket tydligt att e-handeln långsiktigt kommer att fortsätta växa även om vi just under 2022 kommer att se negativ tillväxt för vissa vertikaler under del av året.

Finans/Konsumentkrediter

Marknaden för konsumentkrediter har varit fortsatt stark under 2022 och baserat på diskussioner med kunder och andra branschaktörer förväntar vi oss en fortsatt hög efterfrågan från konsumenter under resten av året.

Det andra kvartalet

Tillväxt

Nettoomsättningen växte med 37,4 % under kvartalet jämfört med andra kvartalet 2021. Bruttoresultatet, som i styrning av Adtractions verksamhet är av större betydelse än nettoomsättningen, växte under kvartalet med 39,4 % jämfört med andra kvartalet 2021 till 38,5 mkr. Bruttoresultatet (cirka 18,0 % av omsättningen andra kvartalet) tillfaller Adtraction medan en hög andel av omsättningen tillfaller partners (cirka 82,0 % av omsättningen andra kvartalet).

Under perioden ökade bolagets bruttomarginal jämfört med samma period 2021, framför allt eftersom ett av bolagen som förvärvats under 2021 har en annan verksamhetsinriktning med högre bruttomarginal än övriga koncernen.

Bruttoresultat i Norden växte med 54,5% under kvartalet och med 7,8% i Europa. Tillväxten var god i samtliga nordiska länder medan utvecklingen var mer blandad i Adtractions europeiska verksamhet med god tillväxt i vissa länder och svagt negativ tillväxt i andra länder.

Lönsamhet

I samband med börsintroduktionen kommunicerade vi att vi prioriterar tillväxt före lönsamhet. Det innebär inte att vi accepterar negativa resultat, utan snarare att vi accepterar att investeringar i framtida tillväxt temporärt leder till en lägre EBITA-marginal. Under det första halvåret 2022 har vi ökat personalstyrkan från 79 till 105 personer, en nettoökning med 26 personer, vilket kan jämföras med en nettoökning på totalt 23 personer under hela 2021. Dessa nyanställningar förväntas bidra till tillväxt huvudsakligen 2023 och framåt.

EBITA uppgick till 8,5 mkr och motsvarar en marginal om 3,9 %. EBITA i relation till bruttoresultat uppgick till 22,1 %. EBITA minskade därmed under perioden med 6,5 %. Det minskade EBITA-resultatet i Q2 förklaras huvudsakligen av ökade personalkostnader, från 15,4 mkr det andra kvartalet 2021 till 23,4 mkr det andra kvartalet 2022, en ökning med 7,1 mkr eller 52,4%.

För segmentet E-handel ökade bruttoresultatet med 33,6 % jämfört med samma kvartal 2021. För segmentet Finans ökade bruttoresultatet med 33,7 % jämfört med samma kvartal 2021. Resterande tillväxt i bruttoresultatet är främst hänförlig till bidrag från det förvärvade bolaget Klara Lån.

Kassaflöden

Vi fortsätter att fokusera på att generera goda kassaflöden.

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -3,2 mkr under det andra kvartalet. Kassaflöden är normalt sett sämre för det andra kvartalet eftersom många fakturor betalas den 1 juli istället för den 30e juni.

Övergripande mål:

- Vi ska alltid växa och vara lönsamma
- Vi ska ha en internationell verksamhet
- Vi ska vara verksamma inom både E-handel och Finans

Personal

Under andra kvartalet genomförde vi en årlig medarbetarundersökning där anställda ombads bedöma Adtraction som arbetsplats. 90 procent av medarbetarna deltog i undersökningen som rör frågor såsom jämställdhet, trivsel och hälsa. Resultatet visar att Adtraction är ett mycket bra företag vad gäller medarbetarnöjdhet.

Bolagets eNPS (Employee Net Promoter Score) var under andra kvartalet på 74,5. Ett eNPS-värde på 30 ses som bra, medan ett värde över 50 som ett utmärkt betyg, och vi är mycket nöjda med resultatet.

Adtractions företagskultur är en av de saker jag är mest stolt över. Vi investerar mycket i våra anställda och tror att det bidrar till att de presterar bättre och framförallt till att de mår bra. Som VD är jag förstas partisk, men jag tror att våra annonsörer och partners märker att våra anställda trivs på jobbet.

Proforma

I samband med tidigare delårsrapporter har vi hänvisat till proformaredovisning för 2021. Vi vill därför jämföra även resultatet det andra kvartalet och första halvåret med pro forma. Denna övning kan också ge en viss insikt i fördelningen mellan förvärvad och organisk tillväxt samt underlätta prognos av resultat 2022.

Antaganden för proforma

Följande proforma-justeringar gjordes för helåret 2021.

- Vi antog att vi hade ägt de förvärvade bolagen under hela 2021
- Vi antog att vi inte hade några IPO-kostnader

På EBITA gjordes nedanstående justeringar 2021:

Nettoomsättning	742,1
EBITA	34,7
Klara lån EBIT jan-jun	2,5
Digital Advisor EBIT jan-sep	3,4
Kostnader för IPO	4,2
Justerad EBITA	44,7

Omsättningstillväxten under H1 2022 är 35 % jämfört med rapporterat resultat och 23% jämfört med proforma.

Tillväxten i Bruttoresultat under H1 2022 är 37 % jämfört med rapporterat resultat och 13 % jämfört med proforma. Den betydande skillnaden beror huvudsakligen på att Klara Lån har högre bruttomarginal än övrig verksamhet och att detta återspeglas i proforma siffrorna.

EBITA är 5 % högre jämfört med rapporterat resultat och 18 % lägre jämfört med proforma.

	2021	2021 Proforma			
Nettoomsättning	698,2	742,1			
Bruttoresultat	125,0	140,5			
Justerad EBITA	34,7	44,7			
	Apr-Jun 21	Apr-Jun 21 Proforma	Apr-Jun 22	Apr-Jun 22 vs Apr-Jun 21	Apr-Jun 22 vs Apr-Jun 21 Proforma
Nettoomsättning	158,5	175,7	217,8	37 %	24 %
Bruttoresultat	27,6	33,1	38,5	39 %	16 %
Justerad EBITA	9,1	11,2	8,5	-7 %	-24 %
	Jan-Jun 21	Jan-Jun 21 Proforma	Jan-Jun 22	Jan-Jun 22 vs Jan-Jun 21	Jan-Jun 22 vs Jan-Jun 21 Proforma
Nettoomsättning	311,3	341,7	419,1	35 %	23 %
Bruttoresultat	53,9	65,7	74,1	37 %	13 %
Justerad EBITA	15,8	20,1	16,6	5 %	-18 %

Vad händer nu?

Adtractions ambition är att genomföra fler förvärv. Marknadsläget är för närvarande utmanade så tillvida att noterade bolag många gånger värderas lägre än privata bolag och tillgången till både skuldfinansiering och möjligheterna att genomföra nyemissioner är delvis begränsade. Adtraction har dock en nettokassa på 104 mkr och vi är redo att genomföra förvärv med denna och andra verktyg som står oss till buds. Vi är övertygande om vi kan lyckas med förvärv även i rådande marknadsklimat.

Vi kommer att fortsätta att rekrytera under tredje och fjärde kvartalet, men inte i samma takt som under det första halvåret. Vi har byggt en bra grund för fortsatt organisk tillväxt.

Vi kommer inte att etablera fler nya marknader under 2022.

Vi bedömer att marknaden för konsumentkrediter kommer att vara fortsatt stark under 2022 och att den långsiktiga tillväxten för e-handel kommer att fortsätta även om vissa av våra kunder kan se negativ tillväxt de närmaste kvartalen. Adtraction har en väl diversifierad kundbas inom e-handel med exponering mot många olika vertikaler.

Vi fortsätter att bygga bolaget för långsiktig tillväxt, och ser fram emot framgångsrika samarbeten med våra annonsörer och partners under det kommande året. Det fjärde kvartalet är alltid det viktigaste för Adtraction och förberedelserna börjar redan nu.



Simon Gustafson

VD & Grundare

Kommentarer till rapporten

Siffrorna avser april till juni 2022, med samma jämförelseperiod föregående år

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under det andra kvartalet uppgick till 217,8 mkr (158,5), en ökning på 37,4 %.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet uppgick till 38,5 mkr (27,6), en ökning med 39,4 %. Bruttoresultatet fördelas på E-handel 22,2 mkr (16,6), Finans 14,6 mkr (10,9), resterande är hänförlig till övrig verksamhet 1,8 mkr (0,1). Bruttomarginalen var 17,7 % (17,4). Bruttomarginalen ökade främst på grund av att förvärvet Klara lån har 100% bruttomarginal.

Resultat

EBITA uppgick till 8,5 mkr (9,1). Marginalen minskade till 3,9 % (5,7), främst på grund av ökade investeringar i tillväxt, där vi under året ökat personalstyrkan samt öppnat kontor på två nya marknader. Det justerade nettoresultatet blev 6,0 mkr (7,3) och nettomarginalen minskade till 2,8 % (4,6).

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten var -3,2 mkr (-2). Det totala kassaflödet uppgick till -5,8 mkr (-9,8) då vi amorterat lån på 2,5 mkr.

Viktiga händelser under perioden

Under kvartalet har personalstyrkan ökat med 15 personer, främst för investeringar i tillväxt men även utvecklingsavdelningen för fortsatt hög innovationstakt. Kontor i Milano har öppnats och Adtraction SRL har bildats för den Italienska verksamheten.

Viktiga händelser efter periodens slut

De räntebärande skulderna har amorterats i sin helhet i början av det tredje kvartalet.

Specifikation av resultat och minoritetens andel av resultatet, mkr

Jan-Jun 2022		Jan-Jun 2022	
EBIT	9,0	Nettoresultat	5,4
Avskrivningar avseende goodwill	3,5	Avskrivningar avseende goodwill	3,5
Avskrivningar avseende kundrelationer från förvärv	4,1	Avskrivningar avseende kundrelationer från förvärv	4,1
EBITA	16,6	Uppskjuten skatt avseende kundrelationer från förvärv	-1,2
EBIT för Minoritet	0,1	Justerat nettoresultat	11,8
EBITA för koncernen exkl minoritet	16,6	Nettoresultat för Minoritet	0,1
		Justerat nettoresultat för Koncernen exkl minoritet	11,7

Verksamhetens utveckling

Kort om Adtraction

Vi vill lyfta fram följande viktiga händelser under det andra kvartalet 2022:

- Etablering av Adtraction Italien
- Under kvartalet har personalstyrkan ökat med 15 personer, främst för investeringar i tillväxt men även utvecklingsavdelningen för fortsatt hög innovationstakt
- Vidareutveckling av Adtraction Plus, ett verktyg för "Brand to Brand partnerships", vilket konkret innebär att Adtractions Annonsörer kan skicka kunder till varandra

Plattform

Under det andra kvartalet 2022 hade Adtractions plattform drygt 1 600 aktiva Annonsörer och cirka 7 500 aktiva Partners. Totalt förmedlades omkring 1,5 miljoner transaktioner, en ökning med cirka 8 % jämfört med samma period 2021.

Adtraction har tidigare rapporterat antal godkända transaktioner i detta avsnitt, men övergår nu till att rapportera total antal transaktioner som omfattar även preliminära och avslagna transaktioner. I anslutning till kvartalets slut är det lättare att mäta det totala antalet transaktioner än antalet godkända transaktioner.

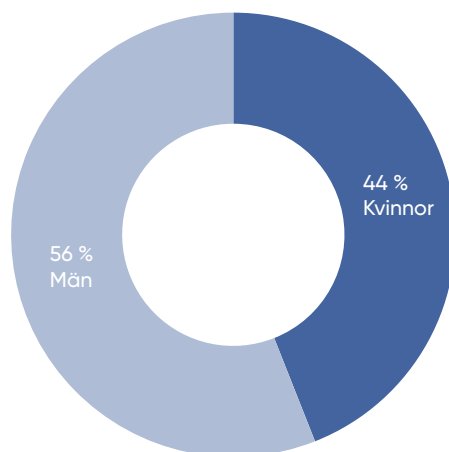
Personal

Värdet för Annonsörer och Partners skapas och utvecklas genom nätverkseffekter i Adtractions plattform. Det vore dock inte möjligt att skapa det värdet utan Adtractions personal.

Som arbetsgivare önskar Adtraction att erbjuda en arbetsplats som präglas av jämställdhet, mångfald och respekt för den enskilde medarbetaren. För att främja mångfald, följer vi upp fördelningen mellan kvinnor och män, nationaliteter representerade och åldersintervall bland företagets anställda.

Under andra kvartalet ökade antalet anställda med 15 personer, och per den 30 juni hade bolaget 105 anställda.

- 46 kvinnor, 44 % av det totala antalet anställda
- 59 män, 56 % av det totala antalet anställda
- 18 nationaliteter
- Åldersintervall på 21-56 år med en snittålder på 33 år



Resultaträkning

TKR	Jan-Jun 2022	Jan-Jun 2021	Apr-Jun 2022	Apr-Jun 2021	2021
Nettoomsättning	419 073	311 252	217 786	158 504	698 251
Övriga rörelseintäkter	1 138	623	131	48	1 490
	420 211	311 875	217 917	158 552	699 741
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-341 946	-254 149	-177 921	-129 373	-567 100
Övriga externa kostnader	-15 328	-9 508	-7 651	-4 296	-26 120
Personalkostnader	-45 857	-32 028	-23 454	-15 385	-70 959
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-7 667	-2 123	-3 837	-1 068	-8 250
Övriga rörelsekostnader	-401	-364	-363	-361	-674
	-411 199	-298 173	-213 226	-150 483	-673 103
Rörelseresultat	9 012	13 702	4 691	8 069	26 638
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i koncernföretag	0	0	0	0	153
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	-277	0	0	0	0
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	17	11	12	7	25
Räntekostnader och liknande resultatposter	-470	-163	-239	-82	-504
	-731	-152	-227	-75	-326
Resultat efter finansiella poster	8 281	13 550	4 464	7 994	26 312
Resultat före skatt	8 281	13 550	4 464	7 994	26 312
Skatt	-3 728	-3 085	-1 834	-1 710	-6 710
Uppskjuten skatt	809	0	405	0	-439
Periodens resultat	5 362	10 465	3 035	6 284	19 163
Hänförligt till moderföretagets aktieägare	5 876	10 179	3 341	6 018	19 243
Hänförligt till innehav utan bestämmande inflytande	-514	285	-306	266	-80

Balansräkning

TKR	30 jun 2022	30 jun 2021	31 dec 2021
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Immateriella tillgångar, kundrelationer	32 855	17 787	35 949
Goodwill	28 206	26 014	30 291
	61 060	43 801	66 240
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	293	239	247
	293	239	247
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andra långfristiga fordringar	769	502	595
	769	502	595
Summa anläggningstillgångar	62 122	44 543	67 082
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	48 141	40 844	47 396
Aktuella skattefordringar	2 974	1 705	1 800
Övriga fordringar	6 484	3 394	3 832
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	93 366	67 631	90 219
	150 965	113 574	143 247
Kassa och bank	124 591	47 447	140 894
Summa omsättningstillgångar	275 555	161 021	284 141
SUMMA TILLGÅNGAR	337 677	205 563	351 223

Balansräkning

TKR	30 jun 2022	30 jun 2021	31 dec 2021
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare</i>			
Aktiekapital	588	525	588
Övrigt tillskjutet kapital	100 017	24 975	100 017
Reserver	4 613	-20	1 467
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	28 728	31 377	23 116
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	133 945	56 857	125 188
Innehav utan bestämmande inflytande			
Innehav utan bestämmande inflytande	5 213	6 953	6 648
Eget kapital hänförligt till minoritetsintresset	5 213	6 953	6 648
Summa eget kapital	139 158	63 810	131 835
Avsättningar			
Avsättningar för uppskjuten skatt	7 870	3 747	8 508
Övriga avsättningar	0	4 231	4 231
	7 870	7 978	12 739
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	0	4 722	15 278
	0	4 722	15 278
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	20 278	3 333	10 000
Förskott från kunder	4 445	3 514	2 629
Leverantörsskulder	1 666	1 554	12 743
Aktuella skatteskulder	6 045	2 878	6 033
Övriga skulder	11 477	8 359	14 353
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	146 739	109 416	145 613
	190 649	129 053	191 371
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	337 677	205 563	351 223

Kassaflödesanalys

TKR	Not	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	2021*
Resultat före finansiella poster		9 012	13 702	4 691	8 069	26 638
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m		7 667	2 123	3 837	1 068	8 250
Betald skatt		-4 890	-4 614	-2 049	-1 290	-6 385
Räntor		-454	-152	-227	-75	-479
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		11 335	11 059	6 252	7 772	28 024
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital						
Förändring långfristiga fordringar		-174	-161	-4	-15	-86
Förändring kundfordringar		-745	-58	-7 564	-6 843	3 125
Förändring av kortfristiga fordringar		-5 799	4 280	-13 010	-1 887	-18 806
Förändring leverantörsskulder	1	-3 285	-756	-654	-940	-3 807
Förändring av kortfristiga skulder		66	-9 505	11 787	-116	30 203
Kassaflöde från den löpande verksamheten		1 399	4 858	-3 194	-2 028	38 653
Investeringsverksamheten						
Förvärv av dotterföretag		-5 057	3 613	0	3 613	-29 839
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-88	-110	-63	-25	-128
Försäljning av dotterföretag		0	0	0	0	153
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-5 145	3 502	-63	3 588	-29 815
Finansieringsverksamheten						
Nyemission		0	500	0	500	75 500
Erhållna aktieägartillskott		43	0	0	0	0
Upptagna lån		0	0	0	0	20 000
Amortering av lån		-5 000	-1 667	-2 500	-833	-4 444
Utbetald utdelning		-993	-11 884	0	-11 000	-11 884
Kapitalanskaffningskostnad	1	-7 793	0	0	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-13 743	-13 050	-2 500	-11 333	79 172
Periodens kassaflöde		-17 489	-4 690	-5 757	-9 774	88 010
Likvida medel vid periodens början						
Likvida medel vid periodens början		140 894	52 181	129 668	57 440	52 181
Kursdifferens i likvida medel						
Kursdifferens i likvida medel		1 186	-45	680	-219	702
Likvida medel vid periodens slut		124 591	47 447	124 591	47 447	140 894

Förändring eget kapital, tkr

Jan-jun 2022	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Minoritets- intresse	Totalt
Belopp vid periodens ingång	588	100 017	1 467	23 116	6 648	131 835
Bolagsbildning					72	72
Förvärvade aktier från minoritet				-548		-548
Utdelning					-993	-993
Valutadiff vid omräkning av utl. Dotterföretag			3 145	284	1	3 430
Periodens resultat				5 876	-514	5 361
Belopp vid periodens utgång	588	100 017	4 613	28 728	5 213	139 158

Nyckeltal

MKR	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	2021
Nettoomsättning	419,1	311,3	217,8	158,5	698,3
Nettoomsättningsstillväxt, %	34,6 %	22,1 %	37,4 %	41,1 %	28,1 %
Bruttoresultat	74,1	53,9	38,5	27,6	125,0
Bruttomarginal, %	17,7 %	17,3 %	17,7 %	17,4 %	17,9 %
Tillväxt bruttoresultat, %	37,4 %	35,8 %	39,4 %	54,8 %	41,3 %
Bruttoresultat, e-handel	43,3	32,8	22,2	16,6	73,8
Tillväxt bruttoresultat, e-handel, %	31,9 %	53,1 %	33,6 %	49,1 %	44,5 %
Bruttoresultat, finans	26,6	20,9	14,6	10,9	44,8
Tillväxt bruttoresultat, finans, %	26,9 %	14,8 %	33,7 %	62,3 %	19,7 %
Bruttoresultat, övrigt	4,2	0,1	1,8	0,1	6,4
EBITA	16,6	15,8	8,5	9,1	34,7
EBITA / Bruttoresultat	22,5 %	29,3 %	22,1 %	32,9 %	27,8 %
EBITA-marginal, %	4,0 %	5,1 %	3,9 %	5,7 %	5,0 %
Justerat nettoresultat	11,8	12,5	6,0	7,3	26,7
Justerat nettoresultat, %	2,8 %	4,0 %	2,8 %	4,6 %	3,8 %
Justerat nettoresultat per aktie, SEK	1,0	1,3	0,5	0,7	2,6
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1,4	4,9	-3,2	-2,0	38,7
Nettokassa(+)/Nettoskuld(-)	104,3	39,4	104,3	39,4	115,6
Räntebärande skulder	20,3	8,1	20,3	8,1	25,3

Geografisk fördelning av bruttoresultat	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	2021
Norden	55,0	37,3	28,9	18,7	90,2
Övriga Europa	19,0	16,6	9,6	8,9	34,8

Resultaträkning

TKR	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	2021
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	780	0	390	0	390
	780	0	390	0	390
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-688	0	-333	0	-3 578
Personalkostnader	-856	0	-417	0	-452
Övriga rörelsekostnader	-1	0	-1	0	0
	-1 544	0	-751	0	-4 030
Rörelseresultat	-764	0	-361	0	-3 640
Resultat efter finansiella poster	-764	0	-361	0	-3 640
Resultat före skatt	-764	0	-361	0	-3 640
Skatt på periodens resultat	157	0	157	0	0
Periodens resultat	-607	0	-204	0	-3 640

Balansräkning

TKR	30 jun 2022	30 jun 2021	31 des 2021
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	71 598	61 598	71 598
	71 598	61 598	71 598
Summa anläggningstillgångar	71 598	61 598	71 598
Omsättningstillgångar			
Korfristiga fordringar			
Skulder till koncernföretag	157	0	2 068
Övriga fordringar	708	0	392
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	242	0	0
	1 107	0	392
Kassa och bank	52 549	500	65 281
Summa omsättningstillgångar	53 656	500	65 673
SUMMA TILLGÅNGAR	125 255	62 098	137 271

Balansräkning

TKR	30 jun 2022	30 jun 2021	31 des 2021
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	588	525	588
	588	525	588
Fritt eget kapital			
Fri överkursfond	99 913	24 975	99 913
Balanserad vinst eller förlust	25 166	36 598	28 806
Periodens resultat	-607	0	-3 640
	124 472	61 573	125 078
Summa eget kapital	125 059	62 098	125 666
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	55	0	0
Skulder till koncernföretag	0	0	2 068
Övriga skulder	128	0	9 534
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	12	0	3
	195	0	11 605
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	125 255	62 098	137 271

Kassaflödesanalys

TKR	Not	Jan-jun 2022	Jan-jun 2021	Apr-jun 2022	Apr-jun 2021	2021
Den löpande verksamheten						
Resultat före finansiella poster		-764	0	-361	0	-3 640
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-764	0	-361	0	-3 640
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital						
Förändring av kortfristiga fordringar		-558	0	10	0	-392
Förändring av leverantörsskulder	1	-1 612	0	-3	0	1 667
Förändring av kortfristiga skulder		-2 006	0	-121	0	2 146
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-4 939	0	-474	0	-219
Investeringsverksamheten						
Förvärv av dotterföretag		0	0	0	0	-10 000
Kassaflöde från investeringsverksamheten		0	0	0	0	-10 000
Finansieringsverksamheten						
Nyemission		0	0	0	0	75 475
Bolagsbildning		0	25	0	0	25
Erhållna aktieägartillskott		0	0	0	0	0
Kapitalanskaffningskostnad	1	-7 793	0	0	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-7 793	25	0	0	75 500
Periodens kassaflöde		-12 732	25	-474	0	65 281
Likvida medel vid periodens början						
Likvida medel vid periodens början		65 281	0	53024	25	0
Likvida medel vid periodens slut		52 549	25	52549	25	65 281

Förändring eget kapital

TKR	Aktiekapital	Överkurs-fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp vid periodens ingång	588	99 913	25 166	0	125 666
Periodens resultat				-607	-607
Belopp vid periodens utgång	588	99 913	25 166	-607	125 059

Noter

Not 1 Kassaflödesjustering

Justering har gjorts av kassaflödesanalysen för 2021. I förändringen av rörelsekapital hade beaktats en faktura för kapitalanskaffning om 7 793 tkr som låg som leverantörsskuld i bokslutet och således påverkar kassaflödet positivt. Motsvarande hade även redovisats som en betalning/utgift för kapitalanskaffning under finansieringsverksamheten. Då detta inte anses vara utgift från den löpande verksamheten och då betalning gjordes först i Q1 2022 har detta justerats avseende 2021 så att kassaflödet istället belastat finansieringsverksamheten för 2022.

Övrig information

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen. Tillämpade redovisnings- och värderingsprinciper överensstämmer med K3-regelverket och är oförändrade jämfört med senast avlämnade årsredovisning samt Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1. Bolagets redovisningsprinciper finns beskrivna i den senast avgivna årsredovisningen.

Väsentliga riskfaktorer

Adtraction ser en långsiktig strukturell tillväxt för E-handel. Kortsiktigt kan tillväxt begränsas till följd av det allmänna världsläget och konjunkurutveckling.

Under 2022 har inflationen ökat på samtliga av Adtractions marknader. Adtractions rörelsekostnader, t.ex. löner, förväntas öka som ett resultat av detta. Inflation kan även leda till högre kostnader och lägre marginaler för Adtractions kunder vilket kan påverka investeringsviljan vad gäller marknadsföring och försäljning.

Närståendetransaktioner

Inga närståendetransaktioner har skett under kvartalet.

Definition av alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition
Nettoomsättningstillväxt, %	Nettoomsättningen i relation till föregående period
EBITA / bruttoresultat	EBITA i förhållande till bruttoresultatet
Bruttoresultat	Nettoomsättning med avdrag av handelsvaror samt delar av personalkostnader
Bruttomarginal, %	Nyckeltalet beskriver Bolagets vinstmarginal efter kostnad sålda tjänster
Tillväxt bruttoresultat, %	Bruttoresultat i relation till föregående period
Bruttoresultat, E-handel	Bruttoresultat hänförlig till affärsområdet E-handel
Tillväxt bruttoresultat, E-handel, %	Bruttoresultat inom affärsområdet E-handel i relation till föregående period
Bruttoresultat, Finans	Bruttoresultat hänförlig till affärsområdet Finans
Tillväxt bruttoresultat, Finans, %	Bruttoresultat inom affärsområdet Finans i relation till föregående period
Bruttoresultat, Övrigt	Bruttoresultat ej hänförlig till E-handel eller Finans
Tillväxt bruttoresultat, Övrigt, %	Bruttoresultat ej hänförlig till E-handel eller Finans i relation till föregående period
EBITA	Rörelseresultat med återlägg av förvärvade övervärden
EBITA-marginal, %	EBITA i förhållande till nettoomsättningen
Justerad EBITA	EBITA exklusive extraordinära kostnader
Justerat nettoresultat	Nettoresultat med återlägg av förvärvade övervärden
Justerat nettoresultat, %	Justerat nettoresultat i förhållande till nettoomsättningen
Justerat nettoresultat per aktie, SEK	Justerat nettoresultat i förhållande till genomsnittligt antal aktier under perioden
Nettokassa(+)/Nettoskuld(-)	Räntebärande tillgångar och likvida medel minus räntebärande skulder

Finansiell kalender

Kvartalsrapport Q3 - 7 november 2022

Granskning av revisorer

Den här delårsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

Kontaktinformation

Andreas Hagström

CFO

+46 (0)8 35 92 00

ir@adtraction.com

www.adtraction.com/se

Certified Adviser

Avanza Bank AB

ca@avanza.se

+46 (0)8 562 250 00

Denna information är sådan som Adtraction Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 25 juli 2022, kl. 08:00 CET.

Mer om Adtraction:

www.adtraction.com



Stockholm

den dag som framgår av vår digitala underskrift

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar härmed att delårsrapporten för januari – juni 2022 utgör en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, dess ekonomiska ställning och resultat och att den beskriver de väsentliga risker och osäkerheter som moderbolaget och dotterbolagen ställs inför.

Elin Eriksson

Styrelseordförande

Simon Gustafson

Verkställande direktör

Markus Bjervall

Styrelseledamot

Max Heger

Styrelseledamot

Victoria Wang

Styrelseledamot

