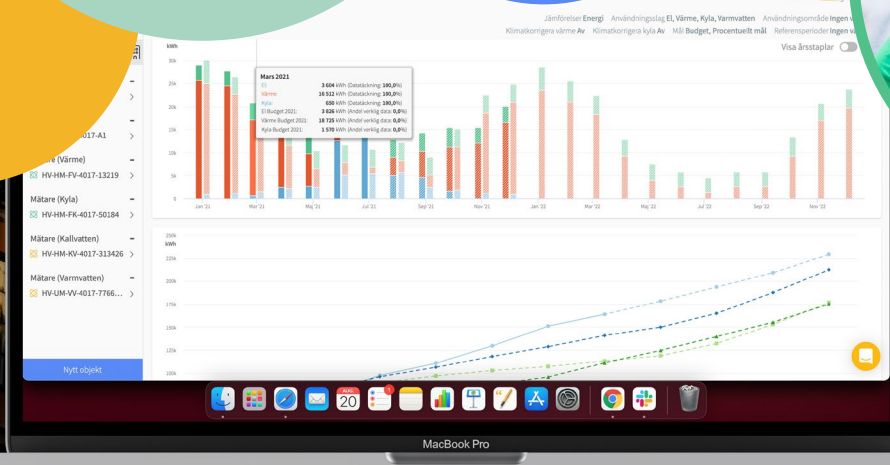


MESTRO DELÅRSRAPPORT

Delårsrapport Q2 | Januari-Juni 2022



Sammanfattning

Andra kvartalet 1 april – 30 juni 2022

- **Nettoomsättningen** uppgick till 6 249 (4 748) tkr, en ökning med 32 (-3) procent.
- **Rörelseresultatet** uppgick till -5 766 (-2 921) tkr.
- **EBITDA** uppgick till -4 876 (-2 365) tkr.
- **Kvartalets resultat** efter skatt uppgick till -5 800 (-2 931) tkr och resultat per aktie uppgick till -0,65 (-0,43) kronor.
- **Likvida medel** uppgick per 30 juni 2022 till 26 542 (5 379) tkr.
- **Contracted annual recurring revenue (CARR)** uppgick till 24 859 tkr per 30 juni 2022, en ökning med 41 procent sedan 30 juni 2021 och en ökning med 35 procent sedan 31 december 2021.
- **Churn rate**, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under andra kvartalet till 1,5 (0) procent.
- **Nyför säljningen** under kvartalet uppgick till 5 545 (1 621) tkr, en ökning med 242 (5) procent jämfört med samma period föregående år.

Delårsperioden 1 januari – 30 juni 2022

- **Nettoomsättningen** uppgick till 11 782 (9 111) tkr, en ökning med 29 (-1) procent.
- **Rörelseresultatet** uppgick till -9 984 (-5 206) tkr.
- **EBITDA** uppgick till -8 312 (-4 136) tkr.
- **Halvårsperiodens resultat** efter skatt uppgick till -10 053 (-5 226) tkr och resultat per aktie uppgick till -1,13 (-0,77) kronor.
- **Likvida medel** uppgick per 30 juni 2022 till 26 542 (5 379) tkr.
- **Contracted annual recurring revenue (CARR)** uppgick till 24 859 tkr per 30 juni 2022, en ökning med 41 procent sedan 30 juni 2021 och en ökning med 35 procent sedan 31 december 2021.
- **Churn rate**, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under första halvåret till 1,5 (0,9) procent.
- **Nyför säljningen** under halvårsperioden uppgick till 9 241 (2 802) tkr, en ökning med 230 (4) procent jämfört med samma period föregående år.

Viktiga händelser under och efter andra kvartalet

- Styrelsen utsåg i april Kristin Berg till VD i Mestro. Kristin tillträdde rollen den 1 augusti.
- I samband med årsstämman den 18 maj 2022 valdes Mia Batljan in i Mestros styrelse. Mia kommer att representera Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB som är Mestros fjärde största ägare. I samband med årsstämman avböjde tidigare styrelseledamoten Carolina Wachtmeister omval på grund av andra åtaganden.
- I juni tecknades avtal med Lunds Kommuns Fastighets AB. Avtalet gäller under en period om två år. Kontraktsvärdet beräknas uppgå till cirka 1,4 mkr över tvåårsperioden, varav cirka 600 tkr per år i abonnemangsinntäkter.
- Den 17 augusti 2022 meddelade Mestro att Tobias Malm har utsetts till Chief Compliance Officer för Bolaget. Tobias tillträdde rollen den 17 augusti och kommer att ingå i Bolagets ledningsgrupp. Fokuset för den nyinsatta rollen är att ytterligare förstärka bolagets processer, kvalitet samt produktleverans kopplat till regler och förordningar inom sfären för hållbarhet.

Sammanfattning (forts)

Resultatutveckling i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-04-01 2022-06-30	2021-04-01 2021-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	6 249	4 748	11 782	9 111	20 103
Nettoomsättningstillväxt, %	32%	-3%	29%	-1%	6%
Rörelseresultat	-5 766	-2 922	-9 984	-5 206	-8 562
EBITDA	-4 876	-2 366	-8 312	-4 136	-5 687
EBITDA-marginal, %	-78%	-50%	-71%	-45%	-28%
Periodens resultat	-5 800	-2 932	-10 053	-5 226	-8 661
Kassa och bank	26 542	5 379	26 542	5 379	34 146
Kassaflöde från löpande verksamhet	-3 311	-177	-2 926	-1 831	-5 738
Andel repetitiva intäkter	84%	87%	84%	88%	82%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	24 859	17 623	24 859	17 623	18 356
Tillväxt CARR, %	41%	21%	41%	21%	21%
Churn rate, %	1,5%	0,0%	1,5%	0,9%	0,9%
Nyförsljning	5 545	1 621	9 241	2 802	7 675
Tillväxt nyförsljning, %	242%	5%	230%	4%	45%



Kristin Berg
VD på Mestro

VD har ordet

- Fortsatt stark försäljningstillväxt

Den 1 augusti hade jag äran att tillträda som VD för Mestro. Jag är väldigt glad över att äntligen vara på plats och ser fram emot att vara en del av Mestro och den fortsatta tillväxtresan tillsammans med teamet och våra kunder.

Jag känner till Mestro väl sedan min tid som VD för FAST2, en av Sveriges ledande leverantörer av affärssystem för fastighetsbolag med bland annat de största kommunala fastighetsbolagen i befintlig kundstock. Under den tiden etablerades ett starkt samarbete med Mestro som kompletterade FAST2s tjänster med sina hållbarhets- och energioptimeringstjänster, ett samarbete som fortsatt är ett konkurrenskraftigt erbjudande. Från första kontakten med Mestro förstod jag snabbt att Mestro utmärker sig som ett serviceorienterat bolag med ett bredare utbud än sina konkurrenter, hög teknisk prestanda samt väl positionerat i marknaden. Av den anledningen var valet lätt för mig när erbjudandet om att utveckla Mestro vidare dök upp. Jag har tackat ja till en resa med fantastiska möjligheter som går att utläsa i denna rapport.

Vårt fokus på tillväxt ger nu resultat - stark orderingång och försäljningstillväxt

Bolagets nyförsäljning uppgick under Q2 till 5 545 tkr, vilket är en ökning med hela 242% jämfört med samma period föregående år. Den totala nyförsäljningen under första halvåret 2022 uppgår därmed till 9 241 tkr, vilket är en ökning med 230% jämfört med samma period föregående år. Under första halvåret har vi därmed haft mer i nyförsäljning än vi hade under hela 2021.

Försäljningen drevs av både merförsäljning hos befintliga kunder samt nykundsförsäljning. Under första halvåret har Mestro bland annat signerat ramavtal med Heimstaden och Capman vilket öppnat upp för expansion till nya europeiska länder samt fått in både Malmö Stads och Lunds kommunala fastighetsbolag som kunder. Som tidigare nämnts öppnar dessa kunder upp de större europeiska marknaderna för oss vilket är i linje med vår strategi. Att vi vinner Malmö Stad samt Lund påvisar att det även finns stor potential för Mestro att fortsätta växa inom den kommunala sektorn.

Bolagets kontrakterade abonnemangsintäkter, CARR uppgick till 24 859 tkr, vilket är en tillväxt med 18% sedan Q1 och 35% sedan årsskiftet. Tillväxten i CARR de senaste 12 månaderna uppgår till 41%.

Mestro har en väldigt hög kundnöjdhet och vår churn (förlorade kunder) under första halvåret 2022 uppgick till endast 1,5%. Vår låga churn visar att våra kunder sätter stort värde på både vår produkt och leverans.

Omsättning och resultat - organisation och erbjudande anpassat för att accelerera våra investeringar

Mestros omsättning fortsätter att växa i takt med att nyförsäljningen ökar och i takt med att större implementeringsprojekt färdigställs och abonnemangsintäkterna därmed kan börja faktureras. Omsättningen under Q2 uppgick till 6 249 tkr, vilket är en organisk omsättningsökning med 32% jämfört med samma period föregående år.

Omsättning och resultat - organisation och erbjudande anpassat för att accelerera våra investeringar (forts)

Skilnaden i CARR-tillväxt och omsättningstillväxt beror på att vi i slutet av 2021 samt under 2022 tecknat kontrakt med flera stora kunder, varav ett par kommunala fastighetsbolag. Detta är stora och välstrukturerade implementeringsprojekt som pågår över en längre kalendertid, vissa i upp till ett år. Mestros omsättning påverkas av tiden mellan signerat kontrakt och abonnemangstart. Därav ser vi viss fördröjning mellan signerat kontrakt och den förväntade omsättningshöjningen som de signerade kontrakten innebär i dessa större implementeringsprojekt. Mestro har idag pågående projekt där värdet uppgår till ca 2,8 mkr i ostartade abonnemangsinntäkter.

Bolagets rörelseresultat uppgick under andra kvartalet till -5 766 tkr. Som nämndes i Q1-rapporten, har Mestro efter noteringen i december 2021 satsat på att accelerera tillväxten och förlusten ligger i linje med bolagets expensionsplaner.

Under 2022 har Mestro haft flera konsulter anlitate för att hantera bolagets utveckling och expansion. Dessa konsultkostnader förväntas minska substantiellt under andra halvåret. Bolaget har under första halvåret 2022 satsat på nyanställningar inom områden som sälj och utveckling och vid utgången av juni hade Mestro 40 medarbetare, att jämföras med 29 vid utgången av juni 2021. Detta som ett resultat av Mestros långsiktiga plan om att stärka upp med specialister inom områden för tillväxt.

Mestro har nu en organisation som är anpassad för att hantera den ökade aktivitet och omsättning som vi ser framåt och vi räknar inte med att rörelsekostnaderna ska behöva öka ytterligare framöver. Dessutom ser vi att omsättningen, och då framförallt abonnemangsinntäkterna, ökar månad för månad, vilket visar att expensionssatsningarna börjar ge effekt. Bolaget fortsätter utvecklas enligt plan och den finansiella ställningen är fortsatt stark med 26,5 mkr i kassan per den 30 juni 2022. Vår förväntan är att vi någon gång under 2023 kommer att börja generera ett positivt kassaflöde på månadsbasis.

Mestro - strategiskt rätt positionerat för framtiden

Jag ser att Mestro är helt rätt positionerat då de tre makrotrender som påverkar oss allra mest är högaktuella; ökande energipriser, hållbarhet som marknadskraft samt digitalisering av fastigheter. Organisationer och bolag som har ambitioner att ta sig an dessa utmaningar och vända dem till möjligheter behöver börja med att ta reda på och mäta sitt nuläge och kontinuerligt arbeta med förbättringar som går i linje med deras uppsatta mål. Därav är Mestros erbjudande med mätning, visualisering och analys en oerhört viktig grund i bolagens hållbarhetsarbete. Detta bekräftas idag av Mestros befintliga kundportfölj bestående av etablerade, stora fastighetsbolag såsom bland andra Balder, Diös, Heimstaden, SBB, Nyfosa och AMF Fastigheter. Dessa bolag verkar både nationellt och internationellt och vi rustar nu för fortsatt expansion med både befintliga och nya kunder i Europa.

Framåt ser vi dessutom möjligheter till än fler värdeskapande tjänster. Vi tittar specifikt på områden som underlättar för våra kunder på deras fortsatta hållbarhetsresa. Områden som berörs är bland annat utökad rapportering, utökad strategisk råd-

givning, tillägg av fler datapunkter för mätning samt optimering. Detta innebär att vi kan addera ett ännu högre värde hos både befintliga och nya kunder. Vi är idag en viktig parameter i våra kunders ESG rapportering och fortsätter att ha ett extra fokus på att stödja våra kunder i deras hållbarhetsredovisning.

Detta är något vi ser är en stark trend i flera europeiska länder och vi ser nu aktivt på hur vi kan, med befintliga och nya kunder, växa till fler marknader och erbjuda Mestros tjänster.

Framåt ser vi en fortsatt underliggande stark efterfrågan i marknaden. Trender i samhället hjälper oss på vår resa och vi ser med tillförsikt fram emot att fortsätta vår positionering som det självklara valet för hållbarhets- och energioptimeringstjänster. Vi har byggt för framtiden och fokuserar nu på att ytterligare befästa detta för marknaden, vilket i förlängningen borgar för fortsatt starkt tillväxt i kombination med lönsamhet.

Vi ser fram emot den fortsatta resan!



Stockholm 2022-08-17

Kristin Berg

Verkställande Direktör, Mestro

Kort om Mestro

AFFÄRSIDÉ

Mestro hjälper företag att synliggöra, ta kontroll över och minska sin energianvändning och sina utsläpp. Med hjälp av Bolagets produktsvit kan kunderna automatiskt samla in, analysera och visualisera energidata i realtid, vilket bidrar till välgrundat beslutsfattande avseende energianvändningen i fastighetsbestånd. Produkterna är molnbaserade och designade för att vara användarvänliga så att fler – oavsett verksamhet, typ av fastighet eller roll inom företaget – kan nyttja dem och bidra till minskad energianvändning.

MESTROS VISION

Visionen är att bli den gyllene standarden som förändrar mänsklighetens klimatavtryck.

MESTROS MISSION

Missionen är att vara kärnan i ekosystemet för energianalys som synliggör hur kundernas beslut påverkar deras energianvändning. Mestro bearbetar automatiskt stora mängder komplex data till lätthanterliga och visuellt tilltalande beslutsunderlag. Beslutsunderlaget hjälper sedan kunderna att fatta välinformerade beslut som bidrar till ett bättre klimat och en mer kostnads- och energieffektiv framtid.

AFFÄRSMODELL

Mestro samlar in över 10 miljoner energivärden varje dygn och har sedan bolagets start 2005 byggt upp en databas med väldigt stora datamängder. Med hjälp av artificiell intelligens och maskininläring struktureras och analyseras datan automatiskt för att därefter i realtid presenteras genom lättförståeliga rapporter till Mestros kunder. Genom att ytterligare utnyttja den datamängd som Bolaget samlat in, kan Mestro tillhandahålla bättre analyser och prediktiva algoritmer. Detta tillsammans med vidare produktutveckling gör att Mestro i en framtid har möjlighet att möjliggöra en helt automatiserad energioptimering av hela fastighetsbestånd. För fastighetsägarna skulle detta innebära att deras fastigheter hela tiden optimeras av en algoritm som löpande tar hänsyn till en stor mängd parametrar som historik, väderprognoser, jämförbara fastigheter, etc.

Mestro erbjuder en modulariserad SaaS-tjänst som anpassas efter kundens specifika behov. Bolaget erbjuder moduler inom kostnadskontroll, analys och hållbarhetsrapportering. Inom tjänsten kan även rapporter skapas för de

certifieringssystem kunden använder för sina fastigheter, exempelvis BREEAM, LEED, och GRESB.

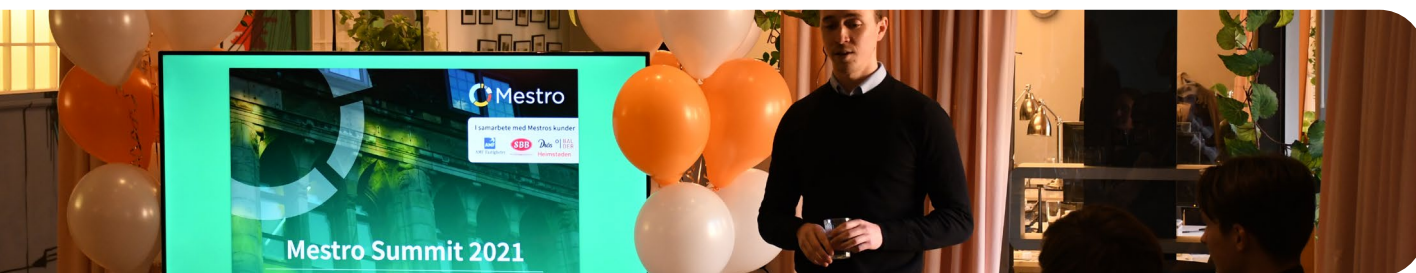
Affärsmodellen inbegriper intäkter från abonnemang, uppställning/implementering samt tillhörande tjänster. Intäkterna består främst av de årliga abonnemangen kopplade till Mestros plattform (SaaS-intäkter). Abonnemangen löper vanligtvis på tolv månader och faktureras i förskott och står generellt sett för drygt 80 procent av nettoomsättningen. Övriga tjänsteintäkter innefattar bland annat konsult- och utbildningstjänster som normalt sett tillhandahålls på löpande räkning. I dagsläget står inte övriga tjänsteintäkter för en väsentlig del av nettoomsättningen. Tillväxten av tjänsteintäkter växer generellt sett proportionerligt med abonnemangsintäkterna. Bolaget bedömer att det finns en möjlighet att med begränsad insats kunna utöka tjänsteintäkterna, utan att minska fokus på abonnemangsintäkterna.

Mestros typkund innehar ett abonnemang för tillgång till Mestros mjukvaruplattform samt för inhämtning av mätdata. Prismodellen baseras främst på både antal mätare och antal fastigheter eller antal kvadratmeter – beroende på hur kundens fastighetsbestånd ser ut. Många kunder abonnerar även på en eller flera av de rapporter som Mestro erbjuder och priset på dessa styrs främst av antalet rapporter, men är ibland även beroende av antalet fastigheter.

Direktförsäljning är den främsta försäljningskanalen för Mestros produkter. Mestro bearbetar potentiella kunder genom en blandning av aktiv marknadsbearbetning, telefonförsäljning, marknadsföring som driver trafik till Bolagets kanaler (s.k. inbound-försäljning) och inte minst genom rekommendationer från befintliga kunder. När befintliga kunder utökar sitt fastighetsbestånd och/eller efterfrågar nya produkter, växer Mestro dessutom tillsammans med kunden.

MARKNADER

Bolagets huvudsakliga verksamhet bedrivs i Sverige. Utöver verksamheten i Sverige har bolaget kunder i Norge, Danmark, Finland, Polen och Nederländerna och Bolaget ska nu fortsätta växa i dessa länder såväl som till andra geografiska marknader, primärt i Europa.



I april släpptes Mestro Summit - ett av bolagets initiativ till att mer transparent dela med sig av sin data.

Kort om Mestro (forts)

STRATEGI

Mestro är redan idag en av de ledande spelarna inom energimätning, -uppföljning och -optimering i Norden. Bolagets strategi ska förstärka den rollen på både befintliga och nya marknader.

Organisk tillväxt

Mestros huvudsakliga tillväxtstrategi är organisk tillväxt. Denna förväntas ske genom investeringar i följande områden:

Geografisk expansion

Mestro avser att öka sin närvaro på befintliga marknader och även expandera till nya i Europa. Med insyn och erfarenhet kring hur kraven på energiuppföljning och rapportering ökat på nordiska fastighetsägare ser bolaget potential att erbjuda sina tjänster på andra marknader som kommer möta liknande krav.

Öka försäljningen mot befintliga kunder

Genom en tät dialog mellan bolagets Customer Experience-team och kunderna har Mestro växt både med nya produkter och genom utökning av fastighetsbestånd. Mestro bedömer att bolagets starka kundrelationer kommer fortsätta skapa tillväxt; både genom nya produkt erbjudanden samt geografisk expansion tillsammans med kunderna.

Tillgodose ökade och nya behov drivna av lagstiftning

Rapporteringsstandarder inom fastighetsbranschen som BREEAM, LEED och GRESB är under stark frammarsch. Tillsammans med ny lagstiftning såsom EU:s taxonomi för hållbara investeringar, innebär detta nya och förändrade kundbehov. Mestro utvecklar kontinuerligt sitt produktutbud, så att det tillgodoser både nuvarande och potentiellt nya kund-

behov som uppstår som en följd av utökad lagstiftning och rapportering.

Kapitalisera på insamlad data

Mestro samlar in miljontals energivärden varje dag. Den insamlade datan kan användas till att skapa strukturerade produkter, som rapporten Mestro Summit där bolaget analyserar hur fastighetsdrift utvecklas över tid, och under kriser såsom Covid-19.

Fortsatt utveckling av plattformen och nya produkter

Mestro har kontinuerligt investerat i utvecklingen av plattformen och framtagandet av nya produkter utefter kundernas behov. Bolaget tillhandahåller idag rapporter som använder artificiell intelligens och maskininläring. Dessa algoritmer kommer de närmsta åren att vidareutvecklas till att bli än mer avancerade, vilket bedöms öka kundvärdet ytterligare.

Breddning av kunderbjudande genom externa aktörer

Mestro agerar på en marknad där det finns en stor mängd kompletterande produkter och tjänster. Bolaget har inte möjlighet att utveckla samtliga dessa i egen regi, utan har för avsikt att sluta strategiska samarbeten i syfte att erbjuda en bredare produktportfölj.

Förvärv

Mestros bedömning är att marknaden är fragmenterad och att det finns möjlighet till strategiska förvärv. Ett potentiellt förvärv utvärderas vad gäller möjligheterna att stärka produkt erbjudandet, utöka kompetensen och resurser i Bolaget, växa på befintliga och nya marknader samt att bredda kundbasen för att möjliggöra korsförsäljning.



Förvaltning och finansiell översikt

Jämförelser inom parentes motsvarar föregående år om inget annat anges. Belopp i löpande text redovisas i tusentals kronor, tkr, om inte annat anges. Gjorda avrundningar kan i vissa fall medföra att delbelopp inte summerar till totaler.

BOLAGSINFORMATION

Mestro AB ("Bolaget", "Mestro") är ett svenskt aktiebolag bildat 2005 och lyder under Aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets organisationsnummer är 556679-4649 och har sitt säte i Stockholm, Sverige. Bolagets stamaktie är sedan 15 december 2021 noterad på Nasdaq First North Growth Market.

BOLAGSSTRUKTUR

Mestro AB är moderbolag i en koncern med två helägda dotterbolag, ett i Norge och ett i Danmark. Under rapportperioden har verksamheterna i Norge och Danmark varit vilande och deras enda syfte i dagsläget är att möjliggöra för Mestro att hämta energidata för norska respektive danska fastigheter.

Då dotterbolagen är vilande verksamheter upprättas ingen koncernredovisning. Bolaget har heller inget krav, med hänvisning till undantagsreglerna i årsredovisningslagen 7 kap 3§, på att upprätta koncernredovisning.

VIKTIGA HÄNDELSER UNDER RAPPORTPERIODEN

Kristin Berg ny VD i Mestro

Styrelsen utsåg i april 2022 Kristin Berg till VD, som tillträdde tjänsten den 1 augusti 2022.

Årsstämma 2022

I samband med årsstämman den 18 maj 2022 valdes Mia Batljan in i Mestros styrelse. Mia kommer att representera Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB som är Mestros fjärde största ägare. I samband med årsstämman avböjde tidigare styrelseledamoten Carolina Wachtmeister omval på grund av andra åtaganden.

Avtal med Lunds Kommuns Fastighets AB

I juni tecknades avtal med Lunds Kommuns Fastighets AB. Avtalet gäller under en period om två år. Kontraktsvärdet beräknas uppgå till cirka 1,4 mkr över tvåårsperioden, varav cirka 600 tkr per år i abonnemangsinträder.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

Tobias Malm ny Chief Compliance Officer i Mestro

Den 17 augusti 2022 meddelade Mestro att Tobias Malm har utsetts till Chief Compliance Officer för Bolaget. Tobias tillträdde rollen den 17 augusti och kommer att ingå i Bolagets ledningsgrupp. Fokuset för den nysatta rollen är att ytter-

ligare förstärka bolagets processer, kvalitet samt produktleverans kopplat till regler och förordningar inom sfären för hållbarhet.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING

Andra kvartalet

Nettoomsättningen uppgick under andra kvartalet 2022 (2021) ("kvartalet") till 6 249 (4 748) tkr, vilket motsvarar en ökning om 32 (-3) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under kvartalet till 86 (826) tkr och avser internt utvecklingsarbete. Under såväl kvartalet som det första halvåret har bolagets egna personal i större utsträckning arbetat med försäljning och installation hos kunder innebärande att beloppet aktiverat arbete för egen räkning sjunkit vid en jämförelse med föregående perioder. En större andel av utvecklingsarbetet av bolagets mjukvara har därför, under ledning av bolagets personal, i stället utförts av externa konsulter.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -3 296 (-2 090) tkr. Ökningen härrör delvis från ökade konsultkostnader för bland annat styrelseledamöter (se *Not 3 Transaktioner med närstående*), men även till följd av högre kostnader för större datautrymme och kostnader som uppstår till följd av en större organisation. Kostnader som inte förekom under samma period föregående år är styrelsearvoden och börsrelaterade kostnader och dessa uppgick under kvartalet till totalt 502 tkr.

Personalkostnaderna uppgår till -7 808 (-5 689) tkr och har ökat med 37 procent jämfört med samma period föregående år till följd av fler antal anställda. Antal anställda vid periodens utgång var 40 (29) stycken och personalkostnaderna har ökat proportionerligt i förhållande till ökningen i antalet anställda.

Avskrivningar uppgår till -890 (-556) tkr och är en ökning med 60 procent mellan åren. Anledningen till ökningen är att avskrivningstiden på nyare projekt är kortare än för de historiskt aktiverade utvecklingsutgifterna. Detta gäller bland annat robotutveckling.

Finansiella poster uppgick till -34 (-10) tkr och bestod främst av räntekostnader för externa lån. Ökningen mellan åren förklaras av att Bolaget i juni 2021 tog upp två nya lån om totalt 2 440 tkr.

Periodens resultat uppgick till -5 800 (-2 932) tkr. Det negativa resultatet är en effekt av Bolagets sedan tidigare planerade satsningar på ökad tillväxt, vilket påverkat investeringarna i personal, system, m.m.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING (forts)

Delårsperioden januari-juni

Nettoomsättningen uppgick under delårsperioden januari-juni 2022 (2021) ("perioden", "delåret") till 11 782 (9 111) tkr, vilket motsvarar en ökning om 29 (-1) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under kvartalet till 1 122 (1 658) tkr och avser internt utförd utveckling. För anledning till den kraftiga minskningen mellan åren se rubriken *Andra kvartalet* på föregående sida.

De övriga externa kostnaderna uppgår till -6 172 (-3 360) tkr, vilket innebär en ökning om 84 procent jämfört med föregående år. Ökningen förklaras bland annat av ökade konsultkostnader, datautrymme och nya børsrelaterade kostnader. Dessa ökade kostnader är planerade som en del av Bolagets expansionsarbete. För året nya kostnader som styrelsearvoden och børsrelaterade kostnader, så uppgick dessa i perioden till ca 780 tkr. Se ytterligare förklaringar under rubriken *Andra kvartalet* på föregående sida.

Personalkostnaderna uppgår till -14 686 (-11 159) tkr och har ökat med 32 procent jämfört med samma period föregående år till följd av fler antal anställda. Som nämnts på föregående sida, har personalkostnaderna ökat proportionerligt i jämförelse med ökningen i antalet anställda under perioden.

Avskrivningar uppgår till -1 672 (-1 070) tkr och den relativt kraftiga ökningen på att avskrivningstiden är kortare på nya projekt än vad de varit på historiskt aktiverade utvecklingskostnader. Detta beror på projektens karaktär, där periodens projekt bedöms ha kortare avskrivningstid än tidigare utförda projekt.

Finansiella poster uppgick till -69 (-20) tkr och består främst av räntekostnader för externa lån och har ökat till följd av de nya lån som Bolaget tog upp i slutet av andra kvartalet föregående år.

Periodens resultat uppgick till -10 053 (-5 226) tkr. Som nämnts på föregående sida är det negativa resultatet en effekt av stora kostnadsökningar, vilket är i linje med Bolagets sedan tidigare planerade expansionsåtgärder.

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Bolaget balanserar utgifter för utvecklingsarbeten och under första halvåret har 3 842 tkr investerats i nya och befintliga applikationer och plattformar. Under samma period 2021 investerades 2 244 tkr. Ökningen förklaras av nya projekt inom exempelvis robotutveckling samt en ökad grad av externa konsulter som anlitas för större projekt.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter uppgår per 30 juni 2022 (2021) till 14 873 (11 174) tkr, varav 13 785 (10 150) kr avser förutbetalda abonnemangsentäkter. De ökade förutbetalda intäkterna är ett resultat av den ökade försäljningen och en högre faktureringsgrad. Övriga upplupna

kostnader avser främst semesterlöner och sociala avgifter.

KOMMENTARER TILL FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 26 542 (5 379) tkr. Ökningen förklaras av den nyemission som genomfördes i december 2021.

Räntebärande skulder uppgick till 2 308 (3 125) tkr. Under det första halvåret har totalt 706 (186) tkr amorterats på externa lån. Nya lån togs upp under juni 2021 och amortering på ett av de nya lånen påbörjades i januari 2022.

Delårsrapporten har upprättats med antagandet om fortsatt drift med beaktande av Bolagets nuvarande verksamhet, aktiviteter de kommande tolv månaderna och befintliga likvida medel. Det kan däremot inte uteslutas att Bolaget kan behöva eller vilja inhämta kapital hos befintliga aktieägare för expansion av verksamheten. Detta kan komma att ske via exempelvis nyemissioner eller upptagande av lån.

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE

Andra kvartalet

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under andra kvartalet 2022 (2021) till -3 311 (-177) tkr.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna och uppgår till -1 588 (-1 134) tkr. Ökningen hänför sig till kvartalets högre utvecklingsinvesteringar i jämförelse med föregående år.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -352 (2 346) tkr och avser amorteringar på externa banklån. Det positiva kassaflödet föregående år hänför sig till de nya banklån som togs upp i juni 2021.

Totalt kassaflöde under kvartalet uppgick till -5 250 (-1 035) tkr.

Delårsperioden januari-juni

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under andra kvartalet till -2 926 (-1 831) tkr.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna och uppgår till -3 871 (-2 277) tkr. Ökningen hänför sig till periodens högre utvecklingsinvesteringar i jämförelse med föregående år.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -706 (2 254) tkr och avser amorteringar på externa banklån. Det positiva kassaflödet föregående år hänför sig till de nya banklån som togs upp i juni 2021.

Totalt kassaflöde under perioden uppgick till -7 603 (-1 854) tkr.

Ökningen i det negativa kassaflödet är en effekt av Bolagets höga kostnader under perioden januari-juni 2022. De högre kostnaderna är, som nämnts tidigare, en del av de planerade tillväxtingsåtgärder under 2022.

KOMMENTARER TILL VÄSENTLIGA NYCKELTAL

Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under kvartalet till 6 249 (4 748) tkr, vilket motsvarar en ökning om 32 (-3) procent. Under första halvåret 2022 uppgick nettoomsättningen till 11 782 (9 111) tkr, vilket är en ökning om 29 procent. Ökningen är enligt förväntan och beror på den ökade försäljningstillväxten under slutet av 2021 och under första halvåret 2022. Större implementeringsprojekt hänförliga till försäljning i slutet av 2021 har färdigställts och intäkter har börjat att redovisas. Även försäljning under första halvåret 2022 har hjälpt till att öka omsättningen.

Repetitiva intäkter fortsätter att stå för över 80 procent av nettoomsättningen under såväl andra kvartalet 2022 som halvårsperioden.

Nyförsäljning

Nyförsäljningen under andra kvartalet uppgick till 5 545 (1 621) tkr vilket är en ökning med hela 242 (5) procent jämfört med föregående år. Total försäljning under perioden januari-juni landade på 9 241 (2 802) tkr, vilket är avsevärt högre än under hela 2021. Tillväxten förklaras av flera större vunna affärer under 2022 som exempelvis Malmö Stad och Lunds kommunala fastighetsbolag, Heimstaden, Keystone, Capman och Prologis. Vi ser tillväxten som ett resultat av dels organisatoriska satsningar men också att Mestros tjänster är rätt positionerade i relation till rådande makrotrender.

Contracted annual recurring revenue (CARR) och churn

CARR:en uppgick per 30 juni 2022 (2021) till 24 859 (17 623) tkr, vilket är en tillväxt om 41 procent de senaste 12 månaderna. Tillväxten sedan 31 december 2021 uppgick till 35 procent.

Under andra kvartalet förelåg en churn rate på 1,5 procent och avser ett lågt antal kunder. Då det inte förelåg någon churn i första kvartalet, uppgår churn rate till 1,5 procent även på första halvårsperioden 2022. Churn rate under andra kvartalet föregående år uppgick till 0 procent och till 0,9 procent för första halvåret. Anledningarna till uppsagda kontrakt har varit kostnadsbesparingar samt förändrade ägar- och rapporteringsstrukturer hos kunden.

Skillnad mellan CARR och redovisad omsättning

Skillnaden i CARR-tillväxt och omsättningstillväxt beror på att Bolaget i slutet av 2021 samt under 2022 tecknat kontrakt med flera stora kunder, varav ett par kommunala fastighetsbolag. Detta är stora och välstrukturerade implementeringsprojekt som pågår över en längre kalendertid, vissa i upp till ett år. Mestros omsättning påverkas av tiden mellan signerat kontrakt och abonnemangsstart. Därav ser Bolaget viss fördröjning mellan signerat kontrakt och den förväntade omsättningshöjningen som de signerade kontraktet innebär i dessa större implementeringsprojekten. Mestro har idag pågående projekt där värdet uppgår till ca 2,8 mkr i ostartade abonnemangsintäkter.

ÖVRIGT

Rysslands invasion av Ukraina

I februari 2022 inledde Ryssland en militär invasion av Ukrai-

na som vid publicering av denna delårsrapport fortfarande pågår. Invasionen har och kommer att fortsätta påverka världsekonomin negativt. Det utdragna kriget har även haft negativ inverkan på konjunkturen. Mestro har ingen verksamhet i varken Ukraina eller Ryssland. Bolaget har heller inga leverantörer eller kunder i dessa länder. Mestro har heller inte kunnat se att den allmänna konjunkturnedgången har påverkat verksamheten hittills.

AKTIEÄGARSTRUKTUR

Antalet aktier registrerade i Mestros aktiebok vid offentliggörandet av denna rapport uppgick till totalt 8 887 333 stycken med ett kvotvärde om 0,1 kronor per aktie. Bolagets stamaktie är noterad på Nasdaq First North Growth Market och handlas under kortnamnet MESTRO med ISIN-kod SE0017071020.

Tio största (kända) ägarna per 30 juni 2022 och därefter kända förändringar:

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel aktier och röster, %
RP Ventures AB	1 429 140	16,08%
Aktiebolaget Företagsledare Rego	1 200 000	13,50%
Magnus Astner	895 000	10,07%
Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB	894 740	10,07%
Anders Palmgren, privat och via bolag	282 578	3,18%
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	209 423	2,36%
Johan Stern	200 000	2,25%
Nordea Livförsäkring Sverige AB	183 880	2,07%
Pong AB	168 065	1,89%
Beijer Ventures AB	157 907	1,78%
Övriga aktieägare	3 266 600	36,76%
TOTALT	8 887 333	100,0%

Resultaträkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	Not	2022-04-01 2022-06-30	2021-04-01 2021-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2021-01-01 2021-12-31
Nettoomsättning	2	6 249	4 748	11 782	9 111	20 103
Aktiverat arbete för egen räkning		86	826	1 122	1 658	3 605
Övriga rörelseintäkter		6	-	10	4	58
		6 341	5 574	12 914	10 773	23 766
Rörelsens kostnader						
Dataimport		-111	-155	-364	-382	-894
Övriga externa kostnader	3	-3 296	-2 090	-6 172	-3 360	-7 267
Personalkostnader		-7 808	-5 689	-14 686	-11 159	-21 263
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-890	-556	-1 672	-1 070	-2 875
Övriga rörelsekostnader		-2	-6	-4	-8	-29
		-12 107	-8 496	-22 898	-15 979	-32 328
RÖRELSERESULTAT		-5 766	-2 922	-9 984	-5 206	-8 562
Resultat från finansiella poster						
Räntekostnader och liknande resultatposter		-34	-10	-69	-20	-99
		-34	-10	-69	-20	-99
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-5 800	-2 932	-10 053	-5 226	-8 661
RESULTAT FÖRE SKATT		-5 800	-2 932	-10 053	-5 226	-8 661
PERIODENS RESULTAT		-5 800	-2 932	-10 053	-5 226	-8 661
Resultat per aktie						
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		-0,65	-0,43	-1,13	-0,77	-1,24

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	17 248	14 353	15 077
	17 248	14 353	15 077
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	201	147	147
Fordringar hos koncernföretag	319	132	245
	521	279	391
Summa anläggningstillgångar	17 769	14 632	15 469
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	3 786	2 538	7 444
Övriga fordringar	64	66	65
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	893	386	1 110
	4 742	2 990	8 619
Kassa och bank	26 542	5 379	34 146
Summa omsättningstillgångar	31 285	8 369	42 765
SUMMA TILLGÅNGAR	49 053	23 001	58 234

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	889	678	889
Fond för utvecklingsutgifter	13 249	10 352	11 078
	14 138	11 030	11 967
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	68 646	33 950	68 646
Balanserad vinst eller förlust	-45 997	-34 439	-35 165
Periodens resultat	-10 053	-5 226	-8 661
	12 595	-5 715	24 819
Summa eget kapital	26 732	5 315	36 787
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 178	2 308	1 446
Summa långfristiga skulder	1 178	2 308	1 446
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 130	817	1 568
Leverantörsskulder	1 530	753	1 493
Aktuella skatteskulder	146	221	287
Övriga skulder	3 464	2 412	1 654
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	14 873	11 174	14 999
Summa kortfristiga skulder	21 142	15 378	20 001
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	49 053	23 001	58 234

Förändringar i eget kapital

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-04-01 2022-06-30	2021-04-01 2021-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2021-01-01 2021-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	32 532	8 247	36 787	10 541	10 541
Nyemission december 2021:	-	-			
Ökning aktiekapital	-	-			211
Ökning överkursfond	-	-			39 790
Emissionskostnader	-	-			-5 094
Periodens resultat	-5 800	-2 932	-10 053	-5 226	-8 661
Eget kapital vid periodens utgång	26 732	5 315	26 733	5 315	36 787

Kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-04-01 2022-06-30	2021-04-01 2021-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2021-01-01 2021-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 311	-177	-2 926	-1 831	-5 738
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-1 551	-1 118	-3 842	-2 244	-4 773
Investeringar i dotterbolag	-54	0	-54	0	-
Lämnade lån till dotterbolag	18	-16	-74	-33	-146
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 588	-1 134	-3 971	-2 277	-4 919
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	-	-	40 000
Emissionskostnader	-	-	-	-	-4 574
Upptagna lån	-	2 440	-	2 440	2 440
Amortering av lån	-352	-94	-706	-186	-297
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-352	2 346	-706	2 254	37 568
Ökning/minskning av likvida medel	-5 250	1 035	-7 603	-1 854	26 911
Likvida medel vid periodens början 1)	31 793	4 345	34 146	7 234	7 234
Likvida medel vid periodens slut 1)	26 542	5 380	26 542	5 380	34 146

1) Likvida medel motsvarar kassa och bank.

Nyckeltal

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2022-04-01 2022-06-30	2021-04-01 2021-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2021-01-01 2021-12-31
RESULTAT					
Nettomsättning	6 249	4 748	11 782	9 111	20 103
Nettomsättningsstillväxt, %	32%	-3%	29%	-1%	6%
Repetitiva intäkter	5 266	4 132	9 868	7 997	16 582
Andel repetitiva intäkter, %	84%	87%	84%	88%	82%
Rörelseresultat	-5 766	-2 922	-9 984	-5 206	-8 562
EBITDA	-4 876	-2 365	-8 312	-4 136	-5 687
EBITDA-marginal, %	-78%	-50%	-71%	-45%	-28%
Periodens resultat	-5 800	-2 932	-10 053	-5 226	-8 661
FINANSIELL STÄLLNING					
Kassa och bank	26 542	5 379	26 542	5 379	34 146
Balansomslutning	49 053	23 001	49 053	23 000	58 234
Nettoskuld	-24 234	-2 254	-24 234	-2 254	-31 132
Soliditet (%)	54%	23%	54%	23%	63%
Kassaflöde från löpande verksamhet	-3 311	-177	-2 926	-1 831	-5 738
FÖRSÄLJNING OCH KONTRAKTERADE INTÄKTER					
Contracted annual recurring revenue (CARR), per bokslutsdagen	24 859	17 623	24 859	17 623	18 356
Tillväxt CARR, %	41%	21%	41%	21%	21%
Churn rate, %	1,5%	-	1,5%	0,9%	0,9%
Ny försäljning	5 545	1 621	9 241	2 802	7 675
Tillväxt ny försäljning, %	242%	5%	230%	4%	45%
AKTIER					
Antal utestående aktier	8 887 333	6 782 070	8 887 333	6 782 070	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (före utspädning)	8 887 330	6 782 070	8 887 330	6 782 070	6 957 508
Genomsnittligt antal aktier (efter utspädning)**	9 487 170	7 381 910	9 487 170	7 381 910	7 557 348
NYCKELTAL PER AKTIE					
Resultat per aktie (före och efter utspädning), kronor**	-0,65	-0,43	-1,13	-0,77	-1,24
ANSTÄLLDA					
Medelantal anställda	40	31	40	32	38
Antal anställda vid periodens slut	40	29	40	29	33

*Utspädningen avser utestående teckningsoptioner med rätt till 599 840 stycken stamaktier.

**Resultat per aktie efter utspädning anges inte då resultatet är negativt.

Noter

Not 1 Redovisningsprinciper

Delårsrapporten är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Redovisningsprinciperna överensstämmer med de beskrivna i årsredovisningen 2021.

Not 2 Intäkter

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-04-01 2022-06-30	2021-04-01 2021-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2021-01-01 2021-12-31
I nettoomsättningen ingår:					
Abonnemangsintäkter	5 266	4 132	9 868	7 997	16 582
Uppsättning och implementering	843	463	1 544	768	2 459
Tjänsteintäkter	123	140	227	228	829
Övrigt	16	12	142	119	233
Totalt	6 249	4 748	11 782	9 111	20 103
Varav repetitiva intäkter	5 266	4 132	9 868	7 997	16 582
Varav repetitiva intäkter, %	84%	87%	84%	88%	82%

Not 3 Transaktioner med närstående

Moderbolaget och dess dotterbolag bedöms ha en närstående relation. Som närstående definieras även styrelseledamöter, ledande befattningshavare och deras nära familjemedlemmar. Med ledande befattningshavare avses personer som tillsammans med verkställande direktören utgör ledningsgruppen.

Inköp och försäljning inom koncernen

Det förekommer inga inköp eller försäljningar inom koncernen och därmed heller inga internvinster. Däremot har Moderbolaget bistått dotterbolagen med finansiering för betalning av eventuella rörelsekostnader som dotterbolagen har.

Styrelsearvoden

Under första halvåret 2022 (2021) har det utgått totalt 337 (0) tkr i styrelsearvoden, varav 169 (0) tkr avser andra kvartalet.

Köp av tjänster

Styrelseledamöter bistår regelbundet Bolaget med tjänster via konsultavtal. Tjänsterna köps på normala kommersiella villkor och på armlängds avstånd. Under 2022 och 2021 har nedan styrelseledamöter bistått Bolaget med konsulttjänster, samtliga via bolag (belopp exklusive moms). Konsulttjänsterna avser bland annat børsrelaterad rådgivning samt ledningsrådgivning, men också operativ säljledning.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2022-04-01 2022-06-30	2021-04-01 2021-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2021-01-01 2021-12-31
Rikard Östberg, ordförande	343	54	624	54	455
Johan Bäcke, ledamot	124	130	252	194	444
Johan Stakeberg, ledamot	240	219	480	219	443
Anders Palmgren, ledamot	10	-	18	-	-
Totalt	716	403	1 374	467	1 342

Denna delårsrapport har inte granskats av Bolagets revisor.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet, ställning och resultat.

Stockholm den 17 augusti 2022

Kristin Berg
VD

Rikard Östberg
Styrelseordförande

Johan Bäcké

Alexandra Kulldorff

Anders Palmgren

Mia Batljan

Johan Stakeberg

FINANSIELL KALENDER

Delårsrapport Q3 2022

10 November 2022

Samtliga rapporter publiceras på Mestros hemsida:

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

KONTAKTINFORMATION

För ytterligare information,
vänligen kontakta:

ir@mestro.se

MESTRO AB

Org.nr: 556679-4649

Post- och besöksadress: Kungsgatan 10,
111 43 Stockholm

08-30 25 00 // mestro.se

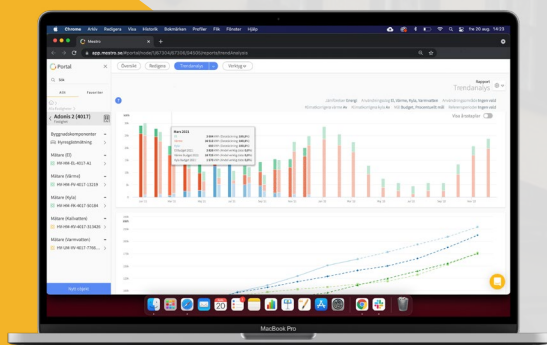
Kristin Berg, CEO

kristin@mestro.se
+46(0)702-304644



Jenny Björk, CFO

jenny@mestro.se
+46(0)768-271029



OM MESTRO

Framtidens fastighetsförvaltning ställer allt högre krav på hållbara fastigheter, vilket även avspeglas i kontinuerligt ökande regulatoriska krav. Mestro är ett SaaS-bolag som utvecklar och säljer ett molnbaserat system som automatiskt samlar in, analyserar och visualiserar kundernas energidata i realtid. Några av Nordens största fastighetsägare, exempelvis SBB, Nyfosa, Balder, Diös och AMF, använder Mestro för att ta kontroll över sin energianvändning, sina kostnader och minska sitt klimatavtryck.

Nyckeltalsdefinitioner och ordlista

NYCKELTALSDEFINITIONER

Antal aktier, totalt antal utestående (st)

Antal utestående aktier vid periodens slut.

Antal aktier, vägt genomsnitt (st)

Vägt antal utestående aktier under perioden.

Balansomslutning

Företagets samlade tillgångar.

Churn

Förlorade kundkontrakt. Mäts inom Mestro i summan av förlorade årliga kontrakterade intäkter (CARR) till följd av uppsägningar under en viss period.

Churn rate (%)

Andelen churn i relation till Bolagets totala CARR vid räkenskapsårets ingång. Nyckeltalet visar Bolagets förmåga att behålla kunder över en längre period. Nyckeltalet används för att underlätta branschjämförelser.

Contracted annual recurring revenue (CARR)

Kontrakterade årliga repetitiva intäkter. Nyckeltalet indikerar repetitiva intäkter under de kommande 12 månaderna baserat på kontrakterade intäkter från befintliga och nya kunder vid periodens utgång samt intäktsförändringar till följd av kända kontraktsmässiga rättigheter och skyldigheter. Nyckeltalet används för att underlätta branschjämförelser.

EBITDA

Rörelseresultat exklusive avskrivningar och nedskrivningar. Syftet med nyckeltalet är att bedöma Bolagets operationella aktiviteter.

EBITDA-marginal

EBITDA i procent av nettoomsättningen. EBITDA-marginal används för att ställa EBITDA i relation till omsättningen och på så vis mäta operationell lönsamhet.

Genomsnittligt antal aktier efter utspädning

Antal utestående aktier vid periodens slut med tillägg för aktier som tillkommer om samtliga potentiella aktier, som ger upphov till utspädning, konverteras till aktier.

Medelantal anställda

Avser anställda de senaste 12 månaderna i förhållande till normal årsarbetstid. Nyckeltalet används för att visa hur Bolagets process för att rekrytera och utveckla personal utvecklas över tid.

Nettoomsättning

Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

Nettoomsättningstillväxt (%)

Procentuell ökning av nettoomsättning i förhållande till motsvarande period föregående år. Nyckeltalet viktigt för ett

Bolag i en tillväxtbransch.

Nyförsäljning

Totala kontraktetsvärdet på nykundsförsäljning och merförsäljning till befintliga kunder under en viss period. Inkluderar totala årliga abonnemangsintäkter och engångsintäkter som uppsättning och implementering. Används för att över tid mäta Bolagets prestationer vad gäller nykunds- och merförsäljning till befintliga kunder.

Repetitiva intäkter

Årligen återkommande intäkter och del av nettoomsättningen. Innefattar abonnemangsintäkter. Uppdelning av nettoomsättning framgår i Not 2 Intäkter.

Resultat efter avskrivningar

Resultat efter avskrivningar men före finansiella intäkter och kostnader.

Resultat per aktie

Resultat efter skatt, dividerat med genomsnittligt antal aktier för perioden. Används för att belysa ägarnas andel av Bolagets resultat per aktie.

Resultat per aktie efter utspädning anges enbart om resultatet är positivt samt om utspädningen väsentligen minskar resultatet per aktie.

Soliditet (%)

Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent av balansomslutning.

Tillväxt CARR (%)

Procentuell ökning av CARR i förhållande till motsvarande period föregående år. Nyckeltalet är relevant för att visa tillväxten av CARR och hur denna förändras mellan perioder och utvecklas över tid.

Tillväxt nyförsäljning (%)

Procentuell ökning av nyförsäljning i förhållande till motsvarande period föregående år.

ORDLISTA

Abonnemangsintäkter

Intäkter för lease av Bolagets molnbaserade system. I tjänsten för abonnemanget inkluderas normalt sett support, underhåll och drift samt även vissa löpande rapporter.

Repetitiva intäkter

Årligen återkommande intäkter.

SaaS

Står för Software-as-a-Service. Avser mjukvara som tjänst och är ett sätt att leverera applikationer till användare via en molnbaserad tjänst.