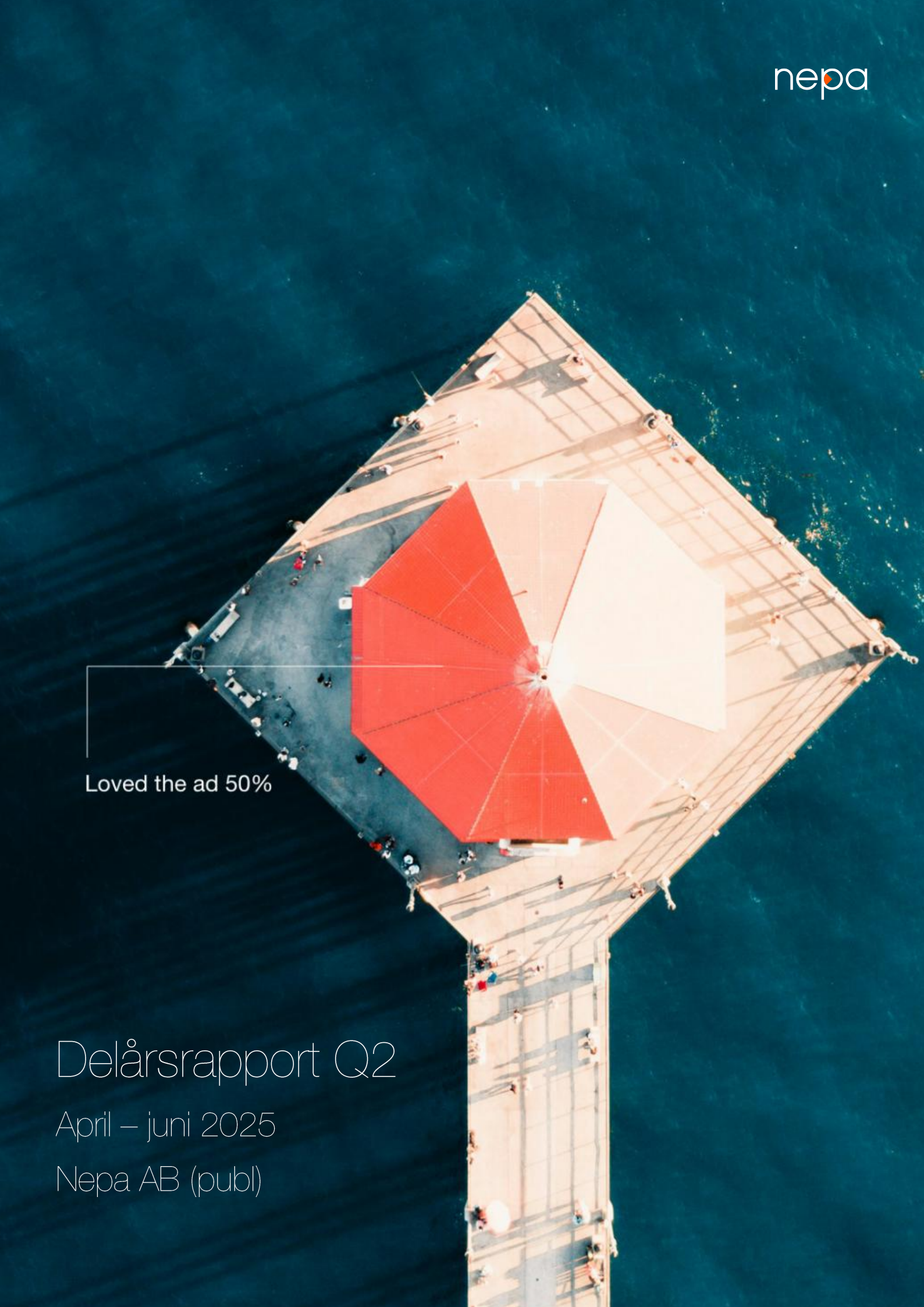




Loved the ad 50%

Delårsrapport Q2

April – juni 2025

Nepa AB (publ)

”Vi fortsatte att öka orderingången under Q2, vilket är det tredje raka kvartalet med tillväxt. Orderingången ökade med 13,3 % jämfört med föregående år, drivet av flera nya ARR-affärer. Detta speglar framgången med vår strategi och våra pågående kommersiella investeringar. Dock har en svagare ad hoc-efterfrågan från icke-abonnerande kunder tillsammans med effekterna av tidigare aviserad utfasning av lågmarginalkontrakt och extraordinärt kontraktbortfall tillfälligt tyngt kvartalets resultat. De nya ARR-affärerna stärker dock våra intäkters hållbarhet och förutsägbarhet framåt. De kostnadsbesparingar som genomfördes under H1 får full effekt från och med Q3 och kommer stödja en positiv marginalutveckling under H2 2025. Vi ser ett fortsatt starkt och tilltagande ARR-momentum, vilket stärker vår tilltro till verksamhetens strategiska riktning.”

- Anders Dahl, VD

Q2 i sammandrag

- Orderingången ökade med 13,3 % jämfört med föregående år, drivet av 10,5 MSEK i ARR-affärer, vilket understryker den positiva effekten av vår förfinade strategi och fortsatta kommersiella investeringar.
- ARR uppgick till 121,1 MSEK, vilket motsvarar en underliggande årlig ökning om 1,2 % (eller 1,4 MSEK) exklusive utfasade kontrakt och tidigare aviserat extraordinärt kontraktbortfall. ARR från nya kunder uppgick till 7,0 MSEK i kvartalet. 3,0 MSEK i ARR som såldes under kvartalet har kontrakterat startdatum i Q3 och är ej inkluderat i ARR-basen för Q2. Rapporterad ARR minskade med 24,4 % från 160,1 MSEK.
- Rapporterad nettoomsättning (inkl. utfasade kontrakt och extraordinärt kontraktbortfall) uppgick till 54,8 (70,0) MSEK, motsvarande en minskning med 21,7 %, eller 21,2 % organiskt.
- Rapporterade abonnemangsintäkter (inkl. utfasade kontrakt och extraordinärt kontraktbortfall) minskade med 17,2 % till 35,5 (42,8) MSEK. Ad hoc-intäkter från abonnenter minskade med 3,9 % till 12,2 (12,7) MSEK och från övriga kunder med 50,6 % till 7,1 (14,3) MSEK.
- Justerad EBITDA-Capex uppgick till -5,2 (5,6) MSEK till en marginal om -9,5 % (8,0 %).
- Det svenska kostnadsbesparingsinitiativet och flytten av det svenska huvudkontoret slutfördes, vilket genererar cirka 14 MSEK i årliga besparingar från Q3.

H1 i sammandrag

- Rapporterad nettoomsättning (inkl. utfasade kontrakt och extraordinärt kontraktbortfall) minskade med 17,3 %, eller 16,6 % organiskt, till 113,8 (137,5) MSEK.
- Rapporterade abonnemangsintäkter (inkl. utfasade kontrakt och extraordinärt kontraktbortfall) minskade med 15,1 % till 72,1 (84,9) MSEK. Ad hoc-intäkter från abonnenter minskade med 9,8 % till 24,0 (26,6) MSEK och från övriga kunder med 31,3 % till 17,8 (25,9) MSEK.
- Justerad EBITDA-Capex uppgick till -11,8 (6,8) MSEK med en marginal på -10,4 % (5,0 %).
- Två kostnadsbesparingsinitiativ i Sverige och Storbritannien, tillsammans med flytten av det svenska huvudkontoret, slutfördes och beräknas generera cirka 22 MSEK i årliga besparingar från Q3.

Händelser under och efter kvartalets utgång

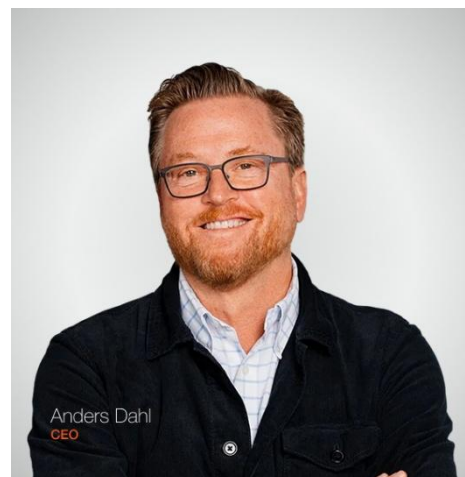
- Det offentliggjordes att Filip Tottie avgår som CFO.
- Årsstämman 2024 beslutade om omval av Dan Foreman som styrelseordförande samt Ulrich Boyer, Fredrik Lundqvist, Ashkan Senobari, Eric Gustavsson och Ludvig Blomqvist som styrelseledamöter. Årsstämman beslutade vidare om en utdelning om 1,23 kronor per aktie.
- Bolaget förväntar sig en marginalförbättring under andra halvåret 2025, drivet av högre intjäningskvalitet och förutsägbarhet till följd av fortsatt positiv försäljningsutveckling, tillväxt i ARR samt effekterna av genomförda kostnadsbesparingar. Detta ger en stark grund för långsiktigt värdeskapande. Den svagare ad hoc-marknaden och tidpunkten för intäktsredovisning kan dock begränsa möjligheterna att överträffa fjolårets justerade EBITDA-Capex-marginal på 4,3 %.

Finansiell sammanfattning

MSEK	Q2 2025	Q2 2024	Δ	H1 2025	H1 2024	Δ	R12M	2024	Δ
ARR	121,1	160,1	-24,4 %	121,1	160,1	-24,4 %	121,1	161,6	-25,1 %
Nettoomsättning	54,8	70,0	-21,7 %	113,8	137,5	-17,3 %	244,7	268,5	-8,9 %
varav abonnemangsintäkter	35,5	42,8	-17,2 %	72,1	84,9	-15,1 %	153,6	166,5	-7,7 %
Bruttomarginal	72,7 %	76,9 %	-4,2	74,5 %	76,0 %	-1,5	74,2 %	75,0 %	-0,8
Justerad EBITDA-Capex	-5,2	5,6	-10,8	-11,8	6,8	-18,7	-7,1	11,6	-18,7
Justerad EBITDA-Capex, marginal	-9,5 %	8,0 %	-17,5	-10,4 %	5,0 %	-15,4	-2,9 %	4,3 %	-7,2
Resultat efter skatt	-16,0	1,3	-17,2	-30,9	0,7	-31,6	-33,3	-1,7	-31,6
Vinstmarginal	-29,1 %	1,8 %	-30,9	-27,1 %	0,5 %	-27,7	-13,6 %	-0,6 %	-13,0
Periodens kassaflöde	-18,9	-18,8	-0,1	-15,9	-13,5	-2,4	0,3	2,7	-2,4
Nettokassa	25,2	24,9	0,3	25,2	24,9	0,3	25,2	41,1	-15,9
Resultat per aktie (kr)	-2,03	0,16	-2,19	-3,93	0,09	-4,02	-4,24	-0,22	-4,02
Genomsnittligt antal aktier	7 863 186	7 863 186	0,0 %	7 863 186	7 863 186	0,0 %	7 863 186	7 863 186	0,0 %

VD har ordet

Under Q2 visade vi styrkan i vår strategi genom förbättringar inom kärnaffären. Orderingången ökade med 13,3 %, vilket innebär tredje kvartalet i rad med tillväxt, drivet av nya ARR-affärer. Denna utveckling bekräftar vår förmåga att vinna nya affärer även i en utmanande marknad. Kvartalet präglades också av fortsatta utmaningar, med svagare ad hoc-efterfrågan samt påverkan från tidigare aviserat kontraktsbortfall och utfasade lågmarginalkontrakt som tyngde det rapporterade resultatet. Trots det ger vårt fokus på ARR och kostnadskontroll resultat, där gjorda kostnadsbesparingar under H1 får full effekt från och med Q3. Det skapar en stabil grund för förbättrad lönsamhet och mer förutsägbar intjäning. Med fortsatt ARR-momentum och ökat fokus på operationell effektivitet är vi trygga i bolagets riktning och långsiktiga värdeskapande.



Under det andra kvartalet minskade den rapporterade nettoomsättningen, inklusive utfasade lågmarginalkontrakt och tidigare aviserat extraordinärt kontraktsbortfall, organiskt med 21,2 %. Detta speglar en utmanande period för ad hoc-projekt och fortsatt motvind i kundernas efterfrågan. Kunderna var generellt mer återhållsamma med ad hoc-projekt under en period som normalt präglas av hög aktivitet, till följd av osäkerhet kring budgetrestriktioner, projektomfattning och externa marknadsförhållanden. Detta påverkade våra kortsiktiga intäkter och marginaler negativt. Därtill påverkades vårt interna momentum tillfälligt av omorganisationen av vår kundorganisation, som inleddes under första kvartalet och fortsatte in i det andra. Vi är dock övertygade om att dessa strategiska förändringar kommer att ge positiva effekter framöver.

Trots dessa utmaningar har vi behållit ett starkt kommersiellt fokus på vår återkommande intäktsaffär. ARR från nya kunder bidrog med 7,0 MSEK under kvartalet, vilket visar vår fortsatta förmåga att vinna nya affärer även i en utmanande marknad. Flera av dessa affärer togs från konkurrenter, vilket visar på styrkan och konkurrenskraften i vårt erbjudande. Justerat för tidigare aviserat kontraktsbortfall ökade vår underliggande ARR med 1,4 MSEK jämfört med förra året. Därtill har vi säkrat ytterligare 3,0 MSEK i ARR med kontrakterat startdatum under tredje kvartalet, vilket ännu inte syns i ARR-basen för Q2. Även om vi tecknat fler brand tracking-avtal har intäkterna från dessa nya kontrakt ännu inte fullt ut realiserats, då de kommer att bidra över tid. Tidigare utfasade lågmarginalkontrakt och kontraktsbortfall fortsätter att påverka våra rapporterade abonnemangsintäkter kortsiktigt, och vi möter tuffare jämförelsetal tills ARR från nyligen tecknade kontrakt blir fullt intäktsförda.

Vi fortsätter att ha ett disciplinerat kostnadsfokus för att optimalt anpassa verksamheten till både vår strategi och rådande marknadsförutsättningar, med målet att förbättra marginalen. De kostnadsbesparande initiativ som genomfördes under första halvåret förväntas få full effekt från och med tredje kvartalet och därmed lägga grunden för ökad lönsamhet. Samtidigt inser vi att en hållbar marginalförbättring också kräver förnyad intäkstillväxt. Därför prioriterar vi investeringar som stödjer fortsatt ARR-tillväxt och stärker vår position inom ad hoc-segmentet.

Marketing Mix Modeling-erbjudandet skalas upp och vår techplattform förbättras

Parallellt med våra satsningar inom försäljning och marknadsföring expanderar vi affärsområdet för Marketing Mix Modeling (MMM) och avancerad analys. Moderna MMM-lösningar använder maskininlärning och automation för att leverera snabbare och mer detaljerade insikter, vilket hjälper kunder att optimera sina marknadsföringsinvesteringar i ett alltmer komplext medielandskap. Marknaden för dessa lösningar växer snabbt, och våra senaste framgångsrika projekt visar på Nepas förmåga att leverera mätbart värde och särskilja oss från konkurrenterna. Genom att stärka vår expertis inom dessa områden står vi väl rustade att möta kundernas behov av mer sofistikerade och mätbara marknadsföringsstrategier.

Under det första halvåret påbörjade vi arbetet med att omarbete vår brand tracking-plattform genom att förenkla den tekniska miljön, automatisera dataflöden och minska behovet av projektsupport och

kundanpassningar. Syftet är att minimera underhåll och frigöra resurser till produktutveckling som skapar större kundvärde. Under andra kvartalet slutförde vi flera brand tracking-piloter i den nya, automatiserade miljön. Inför andra halvåret fokuserar vårt teknikteam på att rulla ut lösningen i bred skala, vilket möjliggör ökat fokus på ny produktutveckling inför 2026.

Utsikter

Vi förväntar oss marginalförbättringar under andra halvåret 2025, drivet av högre intjäningskvalitet och förutsägbarhet till följd av fortsatt positiv försäljningsutveckling, fortsatt tillväxt i ARR samt effekten av genomförda kostnadsbesparingar. Denna utveckling ger en stark grund för långsiktigt värdeskapande. Den svagare ad hoc-marknaden och tidpunkten för intäktsredovisning kan dock begränsa bolagets möjligheter att överträffa fjolårets justerade EBITDA-Capex-marginal på 4,3 %.

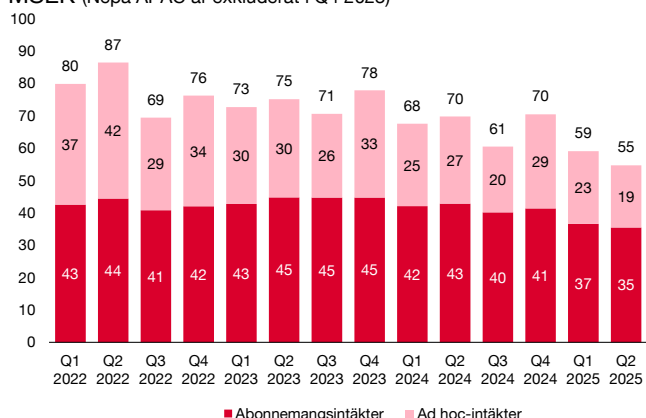
Avslutningsvis ger våra strategiska investeringar och vårt starka kundfokus oss tillförsikt i Nepas förmåga att skapa värde för alla intressenter. Jag är stolt över våra medarbetare och tacksam för det fortsatta förtroendet från våra kunder.

Anders Dahl
CEO

Finansiell utveckling

Nettomsättning per intäktsmodell

MSEK (Nepa APAC är exkluderat i Q4 2023)



Intäkter

Rapporterad nettoomsättning (inklusive utfasade kontrakt och extraordinärt kontraktsbortfall) minskade med 21,7 % under Q2 2025, eller 21,2 % organiskt, till 54,8 (70,0) MSEK. Rapporterade abonnemangsintäkter minskade med 17,2 % till 35,5 (42,8) MSEK, vilket återspeglar de utfasade och avslutade lågmarginalkontrakten. Ad hoc-intäkter från abonnenter minskade med 3,9 % till 12,2 (12,7) MSEK, och ad hoc-intäkter från övriga kunder minskade med 50,6 % till 7,1 (14,3) MSEK, till följd av en försiktig ad hoc-efterfrågan och färre ad hoc-projekt för icke-abonnerande kunder. Under H1 minskade den rapporterade nettoomsättningen med 17,3 % till 113,8 (137,5) MSEK.

Direkta kostnader och bruttomarginal

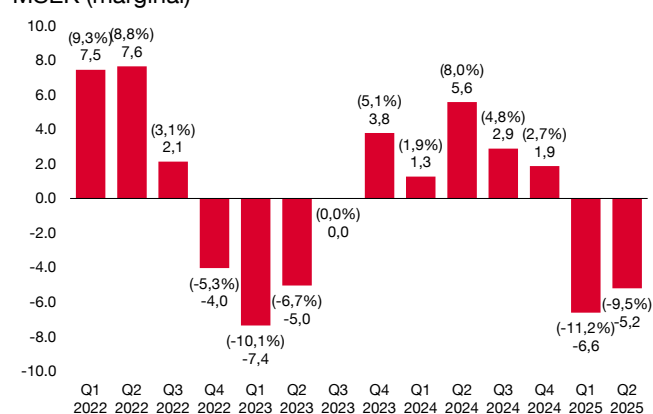
Bruttomarginalen uppgick till 72,7 % (76,9 %) i Q2. Den lägre marginalen förklaras av en ogynnsam intäktsmix och ett färre antal ad hoc-projekt med hög marginal under kvartalet. Under H1 uppgick bruttomarginalen till 74,5 % (76,0 %). På längre sikt har bruttomarginalen utvecklats positivt för jämförbara projekt och intäktsströmmar, drivet av förbättrad projektlösamhet, datakvalitet och leverantörsstrategi. Bruttomarginalen påverkas generellt sett av intäktsmixen mellan abonnemangs- och ad hoc-intäkter.

Rörelsekostnader

Personalkostnaderna uppgick till -37,0 (-37,2) MSEK i Q2, inklusive jämförelsestörande poster hänförliga till personalminskningen i den svenska verksamheten om -2,3 (0,0) MSEK. Övriga externa kostnader uppgick till -13,7 (-10,7) MSEK, inklusive jämförelsestörande poster relaterade till

Justerad EBITDA-Capex

MSEK (marginal)



flytten av huvudkontoret om -3,4 MSEK. Flytten förväntas spara koncernen 3 MSEK per år.

Aktiverade utvecklingsutgifter uppgick till 0,0 (0,2) MSEK i Q2 och 0,0 (2,7) MSEK i H1. Övriga rörelsekostnader utgörs främst av valutaförluster på kundfordringar och leverantörsskulder, som påverkade resultatet i Q2 och H1 negativt.

Resultat

Justerad EBITDA-Capex uppgick till -5,2 (5,6) MSEK i Q2, motsvarande en marginal på -9,5 % (8,0 %). Under H1 uppgick justerad EBITDA-Capex till -11,8 (6,8) MSEK, motsvarande en marginal på -10,4 % (5,0 %).

Nettoresultatet i Q2 uppgick till -16,0 (1,3) MSEK, eller -2,03 (0,16) SEK per aktie. Under H1 uppgick nettoresultatet till -30,9 (0,7) MSEK, eller -3,93 (0,09) SEK per aktie.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten i Q2 uppgick till -6,0 (-8,9) MSEK, varav förändringen i rörelsekapital var 6,4 (-13,2) MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -3,2 (-0,2) MSEK, hänförligt till en hyressäkerhet för det nya huvudkontoret. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -9,7 (-9,7) MSEK. Kassaflödet i Q1 var -18,9 (-18,8) MSEK. Nettokassan i slutet av Q2 var 25,2 (24,9) MSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten under H1 uppgick till -3,0 (-1,1) MSEK, varav förändringen i rörelsekapital var 18,9 (-5,7) MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -3,2 (-2,7) MSEK. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -9,7 (-9,7) MSEK. Periodens kassaflöde var -15,9 (-13,5) MSEK.

Finansiell översikt

	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2
MSEK	2025	2025	2024	2024	2024	2024	2023	2023	2023
ARR	121,1	135,8	161,6	159,3	160,1	167,3	164,0	172,4	174,3
ARR-tillväxt (%)	-24,4	-18,8	-1,4	-7,6	-8,2	-0,7	-4,1	2,3	7,3
Abonnemangsintäkter	35,5	36,6	41,4	40,2	42,8	42,1	44,8	44,7	44,8
Ad hoc-intäkter från abonnenter	12,2	11,8	13,3	10,6	12,7	13,9	16,6	15,3	20,3
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	7,1	10,7	15,8	9,7	14,3	11,5	16,6	10,6	10,0
Nettoomsättning	54,8	59,0	70,5	60,4	70,0	67,5	74,6	70,6	75,2
Bruttoresultat	39,8	44,9	52,2	44,5	53,8	50,7	58,9	51,9	55,8
Bruttomarginal (%)	72,7	76,1	74,0	73,7	76,9	75,1	79,0	73,6	74,2
Justerad EBITDA-Capex	-5,2	-6,6	1,9	2,9	5,6	1,3	3,8	0,0	-5,0
Just. EBITDA-Capex, marginal (%)	-9,5	-11,2	2,7	4,8	8,0	1,9	5,1	0,0	-6,7
Jämförelsestörande poster	5,6	2,6	0,0	0,0	0,0	1,3	5,9	1,1	6,9
Resultat efter skatt	-16,0	-14,9	-0,6	-2,2	1,3	-0,6	-0,3	-0,7	-9,0
Vinstmarginal (%)	-29,1	-25,3	-0,9	-3,6	1,8	-0,8	-0,4	-0,9	-11,9
Periodens kassaflöde	-18,9	3,0	11,2	4,9	-18,8	5,3	-3,5	-3,3	-17,6
Nettokassa	25,2	44,1	41,1	29,8	24,9	43,7	38,4	41,8	45,1
Resultat per aktie (kr)	-2,03	-1,90	-0,08	-0,28	0,16	-0,07	-0,04	-0,08	-1,14
Utdelning per aktie (kr)	0,00	0,00	1,23	0,00	0,00	0,00	1,23	0,67	0,00
Medelantal anställda (st)	206	211	219	220	218	242	273	281	303
NRR (%)	84,0	82,9	101,2	98,5	95,4	101,5	93,2	99,5	103,2
Kundbortfall (%)	3,2	7,8	0,0	0,6	0,6	0,2	6,1	1,0	1,1

Segmentsrapportering

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

MSEK	Q1 2025	Q1 2024	Δ	H1 2025	H1 2024	Δ	R12M	2024	Δ
Abonnemangsintäkter	35,5	42,8	-17,2%	72,1	84,9	-15,1%	153,6	166,5	-7,7%
Marketing Optimization	32,3	38,9	-16,8%	66,0	77,1	-14,3%	140,1	151,1	-7,3%
Övrigt	3,1	4,0	-20,4%	6,0	7,9	-23,1%	13,6	15,4	-11,8%
Ad hoc-intäkter från abonnenter	12,2	12,7	-3,9%	24,0	26,6	-9,8%	47,9	50,5	-5,2%
Marketing Optimization	10,1	10,9	-7,2%	19,6	22,5	-12,8%	41,6	44,4	-6,5%
Övrigt	2,0	1,7	16,4%	4,4	4,1	6,7%	6,4	6,1	4,5%
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	7,1	14,3	-50,6%	17,8	25,9	-31,3%	43,3	51,4	-15,8%
Marketing Optimization	5,5	10,1	-45,3%	13,1	17,9	-26,9%	33,7	38,5	-12,5%
Övrigt	1,5	4,2	-63,6%	4,7	8,0	-41,1%	9,6	12,9	-25,5%
Koncernen	54,8	70,0	-21,7%	113,8	137,5	-17,3%	244,7	268,5	-8,9%
Marketing Optimization	48,0	60,0	-19,9%	98,7	117,4	-16,0%	215,3	234,1	-8,0%
Övrigt	6,7	9,9	-32,3%	15,2	20,0	-24,1%	29,5	34,3	-14,1%
Elimineringar	0,1	0,2	-	-0,1	0,1	-	-0,1	0,1	-
Bruttomarginal	72,7%	76,9%	-4,2	74,5%	76,0%	-1,5	74,2%	75,0%	-0,8
Marketing Optimization	71,8%	75,0%	-3,3	73,3%	73,6%	-0,2	72,6%	72,8%	-0,2
Övrigt	79,1%	87,7%	-8,6	82,1%	89,9%	-7,8	85,7%	89,7%	-4,0

Nepa i sammandrag

Om bolaget

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

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

Produkterbjudande

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

Nepa skapar värde genom att omvandla komplexa data till tydliga och handlingsbara insikter. Genom automatiserade undersökningar, skräddarsydd

datainsamling, avancerad analys och intuitiva dashboards får företag ett starkt stöd för smartare affärsbeslut. Processen förstärks ytterligare av en tech-baserad varumärkesrådgivning, vilket säkerställer att kunderna får de insikter som krävs för snabba och effektiva beslut.

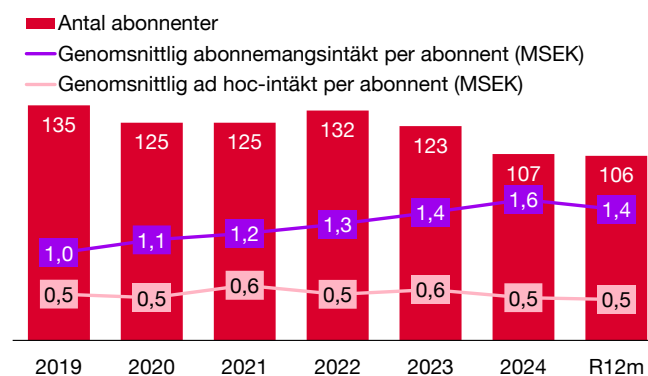
Produktutveckling är en central del av Nepas långsiktiga strategi och positionerar företaget i framkant av sin industri. Satsning på innovation säkerställer att bolaget kan tillhandahålla avancerade lösningar som möter kundernas föränderliga behov. Genom att använda den senaste teknologin och insikterna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

Kundportfölj

Nepa upprätthåller en diversifierad kundportfölj över en mängd olika branscher, där de fem största kunderna står för cirka 30 % av koncernens nettoomsättning.

Översikt av abonnerande kunder

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



Koncernens resultaträkning

KSEK	Apr-jun 2025	Apr-jun 2024	Jan-jun 2025	Jan-jun 2024	Jul-jun R12M	Jan-dec 2024
Nettoomsättning	54 799	70 009	113 768	137 530	244 712	268 474
Aktiverat arbete för egen räkning	-	169	-	2 665	103	2 768
Övriga rörelseintäkter	762	1 351	1 888	3 064	4 698	5 874
	55 560	71 528	115 656	143 259	249 513	277 116
Direkta kostnader	-14 965	-16 188	-29 033	-33 027	-63 256	-67 250
Övriga externa kostnader	-13 655	-10 712	-25 440	-21 254	-46 139	-41 953
Personalkostnader	-36 983	-37 249	-77 598	-78 147	-149 675	-150 225
Avskrivningar	-3 602	-4 057	-7 357	-8 011	-15 394	-16 048
Övriga rörelsekostnader	-813	-1 636	-3 671	-2 632	-5 604	-4 565
Rörelseresultat	-14 458	1 687	-27 443	188	-30 556	-2 925
Finansiella intäkter	9	813	74	2 079	1 891	3 896
Finansiella kostnader	-1 049	-1 142	-2 952	-1 264	-4 166	-2 478
Resultat före skatt	-15 498	1 358	-30 321	1 003	-32 831	-1 507
Skatt	-460	-85	-555	-295	-487	-227
Periodens resultat	-15 959	1 273	-30 876	708	-33 319	-1 735
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-15 959	1 273	-30 876	708	-33 319	-1 735
Antal aktier vid periodens utgång	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	-2,03	0,16	-3,93	0,09	-4,24	-0,22

Koncernens balansräkning

KSEK	30 juni 2025	30 juni 2024	31 december 2024
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	34 657	49 751	41 928
Materiella anläggningstillgångar	185	447	310
Finansiella anläggningstillgångar	4 252	1 157	1 176
Summa anläggningstillgångar	39 094	51 355	43 414
Kundfordringar	26 293	30 103	50 653
Skattefordringar	6 317	6 632	5 721
Övriga fordringar	1 954	3 213	3 413
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16 539	23 845	13 720
Likvida medel	25 201	24 902	41 071
Summa omsättningstillgångar	76 304	88 695	114 578
SUMMA TILLGÅNGAR	115 397	140 050	157 992
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Övrigt tillskjutet kapital	115 020	115 020	115 020
Omräkningsdifferens	2 349	393	252
Balanserat resultat	-82 744	-39 753	-42 196
Summa eget kapital	36 198	77 232	74 648
SKULDER			
Skuld till beställare	16 652	12 207	28 378
Leverantörsskulder	17 381	10 698	25 057
Övriga skulder	9 031	7 822	10 392
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	36 135	32 091	19 517
Summa kortfristiga skulder	79 199	62 818	83 344
Summa skulder	79 199	62 818	83 344
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	115 397	140 050	157 992

Koncernens förändring i eget kapital

1 april - 30 juni KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- differens	Balanserat resultat	Summa eget kapital
---------------------------	--------------	-------------------------------	--------------------------	------------------------	-----------------------

2024

Ingående balans	1 573	115 020	421	-31 354	85 660
Periodens resultat	-	-	-	1 273	1 273
Omräkningsdifferens	-	-	-29	-	-29
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	393	-39 753	77 232

2025

Ingående balans	1 573	115 020	1 628	-57 113	61 107
Periodens resultat	-	-	-	-15 959	-15 959
Omräkningsdifferens	-	-	722	-	722
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	2 349	-82 744	36 198

1 januari - 30 juni KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- differens	Balanserat resultat	Summa eget kapital
-----------------------------	--------------	-------------------------------	--------------------------	------------------------	-----------------------

2024

Ingående balans	1 573	115 020	676	-30 790	86 479
Periodens resultat	-	-	-	708	708
Omräkningsdifferens	-	-	-283	-	-283
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	393	-39 753	77 232

2025

Ingående balans	1 573	115 020	252	-42 196	74 648
Periodens resultat	-	-	-	-30 876	-30 876
Omräkningsdifferens	-	-	2 098	-	2 098
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	2 349	-82 744	36 198

Koncernens kassaflödesanalys

KSEK	Apr-jun 2025	Apr-jun 2024	Jan-jun 2025	Jan-jun 2024	Jul-jun R12M	Jan-dec 2024
Den löpande verksamheten						
Resultat före skatt	-15 498	1 358	-30 321	1 003	-32 831	-1 507
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	4 346	4 038	9 595	7 654	17 561	15 620
Betald inkomstskatt	-1 253	-1 094	-1 150	-4 019	-172	-3 041
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-12 405	4 302	-21 876	4 638	-15 442	11 072
Förändring av rörelsefordringar	-8 418	1 758	23 000	24 177	12 375	13 552
Förändring av rörelseskulder	14 793	-14 972	-4 145	-29 896	16 382	-9 369
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 030	-8 912	-3 021	-1 081	13 314	15 255
Investeringsverksamheten						
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-	4	-	11	-63	-53
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-	-169	-	-2 665	-103	-2 768
Förvärv/avyttringar, finansiella anläggningstillgångar	-3 175	-56	-3 177	-69	-3 177	-70
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 175	-221	-3 177	-2 723	-3 344	-2 890
Finansieringsverksamheten						
Utbetald utdelning	-9 672	-9 672	-9 672	-9 672	-9 672	-9 672
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-9 672	-9 672	-9 672	-9 672	-9 672	-9 672
Periodens kassaflöde	-18 876	-18 805	-15 870	-13 475	299	2 693
Likvida medel vid periodens början	44 077	43 707	41 071	38 378	24 902	38 378
Likvida medel vid periodens slut	25 201	24 902	25 201	24 902	25 201	41 071

Moderbolagets resultaträkning

KSEK	Apr-jun 2025	Apr-jun 2024	Jan-jun 2025	Jan-jun 2024	Jul-jun R12M	Jan-dec 2024
Övriga rörelseintäkter	6	268	33	285	38	291
Totala intäkter	6	268	33	285	38	291
Övriga externa kostnader	-681	-692	-1 821	-1 560	-2 799	-2 539
Personalkostnader	-1 008	-946	-1 906	-1 655	-4 342	-4 091
Rörelseresultat	-1 683	-1 369	-3 694	-2 930	-7 103	-6 339
Finansiella intäkter	125	601	311	1 362	1 250	2 301
Finansiella kostnader	-	-	-	-	-	-
Resultat efter finansiella poster	-1 558	-768	-3 382	-1 568	-5 853	-4 038
Erhållna koncernbidrag	-	-	-	-	6 027	6 027
Skatt	-	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-1 558	-768	-3 382	-1 568	175	1 989

Moderbolagets balansräkning

KSEK	30 juni 2025	30 juni 2024	31 december 2024
TILLGÅNGAR			
Finansiella anläggningstillgångar	65 888	81 860	78 560
Summa anläggningstillgångar	65 888	81 860	78 560
Fordringar hos koncernföretag	8 636	1 385	8 291
Aktuell skattefordran	498	498	322
Övriga fordringar	15	7	89
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	92	106	77
Likvida medel	418	883	349
Summa omsättningstillgångar	9 659	2 879	9 129
SUMMA TILLGÅNGAR	75 548	84 739	87 688
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 020	115 020
Balanserat resultat	-39 425	-31 743	-31 743
Periodens resultat	-3 382	-1 568	1 989
Summa eget kapital	73 785	83 282	86 839
SKULDER			
Leverantörsskulder	965	38	372
Övriga skulder	97	155	80
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	700	1 263	397
Summa kortfristiga skulder	1 762	1 456	849
Summa skulder	1 762	1 456	849
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	75 548	84 739	87 688

Moderbolagets förändring i eget kapital

1 april - 30 juni KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- differens	Summa eget kapital
---------------------------	--------------	-------------------------------	--------------------------	-----------------------

2024

Ingående balans	1 573	115 020	-22 871	93 722
Periodens resultat	-	-	-768	-768
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	-33 310	83 282

2025

Ingående balans	1 573	115 020	-31 577	85 016
Periodens resultat	-	-	-1 558	-1 558
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	-42 807	73 785

1 januari - 30 juni KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- differens	Summa eget kapital
-----------------------------	--------------	-------------------------------	--------------------------	-----------------------

2024

Ingående balans	1 573	115 020	-22 071	94 522
Periodens resultat	-	-	-1 568	-1 568
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	-33 310	83 282

2025

Ingående balans	1 573	115 020	-29 753	86 839
Periodens resultat	-	-	-3 382	-3 382
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående balans	1 573	115 020	-42 807	73 785

Övriga upplysningar

Redovisningsprinciper

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

Risker och osäkerhetsfaktorer

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

Aktien

Nepa AB hade per den 30 juni 2025 ett aktiekapital om 1 572 637,20 kr fördelat på 7 863 186 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,20 kr. Nepa AB är sedan den 26 april 2016 noterat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet NEPA. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och utdelning i bolaget.

De tio största aktieägarna

Per den 30 juni, 2025	Aktier	%
Hanover Investors	1,519,181	19,3 %
Elementa Management	1,507,512	19,2 %
Ulrich Boyer med närstående	1,450,032	18,4 %
Olle Jakobsson	648,500	8,2 %
Avanza Pension	375,783	4,8 %
Aktia Nordic Micro Cap	373,312	4,7 %
Björn Nordenborg	134,256	1,7 %
CBLDN-OP Custody Ltd CLT	124,223	1,6 %
Nordnet Pensionsförsäkring	106,213	1,4 %
Demijan Panic	74,763	1,0 %
De tio största aktieägarna	6,313,775	80,3 %
Övriga aktieägare	1,549,411	19,7 %
Totalt antal aktier	7,863,186	100,0 %

Finansiell kalender

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

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

Kontaktuppgifter

Anders Dahl, CEO
+46 702 75 84 45

E-post: ir@nepa.com

Definitioner

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

Intygande

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

Dan Foreman
Ordförande

Ulrich Boyer
Styrelseledamot

Fredrik Lundqvist
Styrelseledamot

Eric Gustavsson
Styrelseledamot

Ashkan Senobari
Styrelseledamot

Ludvig Blomqvist
Styrelseledamot

Anders Dahl
Verkställande direktör

Stockholm den 15 augusti 2025
Styrelsen i Nepa AB (publ)