

MESTRO DELÅRSRAPPORT

Delårsrapport Q2 | Jan-Juni 2023



Sammanfattning

Andra kvartalet 1 april – 30 juni 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 8 475 (6 249) tkr, en ökning med 36 (32) procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -5 319 (-5 766) tkr.
- EBITDA uppgick till -4 239 (-4 876) tkr.
- Kvartalets resultat efter skatt uppgick till -5 346 (-5 800) tkr och resultat per aktie uppgick till -0,60 (-0,65) kronor.
- Likvida medel uppgick per 30 juni 2023 till 14 995 (26 542) tkr.
- Contracted annual recurring revenue (CARR) uppgick till 32 119 tkr per 30 juni 2023, en ökning med 29 procent sedan samma period föregående år.
- Churn, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under andra kvartalet till 124 (284) tkr vilket motsvarar en churn rate på 0,4 (1,5) procent.
- Nyförsäljningen under kvartalet uppgick till 2 693 (5 545) tkr, en förändring med -51 (242) procent jämfört med samma period föregående år.

Delårsperioden 1 januari – 30 juni 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 16 082 (11 782) tkr, en ökning med 36 (29) procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -9 602 (-9 984) tkr.
- EBITDA uppgick till -7 354 (-8 312) tkr.
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -9 655 (-10 053) tkr och resultat per aktie uppgick till -1,09 (-1,13) kronor.
- Likvida medel uppgick per 30 juni 2023 till 14 995 (26 542) tkr.
- Contracted annual recurring revenue (CARR) uppgick till 32 119 tkr per 30 juni 2023, en ökning med 29 procent sedan samma period föregående år.
- Churn, det vill säga värdet av förlorade kundkontrakt, uppgick under första halvåret till 410 (284) tkr vilket motsvarar en churn rate på 1,4 (1,5) procent.
- Nyförsäljningen under perioden uppgick till 5 161 (9 241) tkr, en förändring med -44 (230) procent jämfört med samma period föregående år.

Viktiga händelser under och efter andra kvartalet

- Mestro meddelade i april att Bolaget blivit antaget till acceleratorprogrammet SKYLINE som arrangeras av Svensk-Amerikanska Handelskammaren i New York i samarbete med svenska Energimyndigheten. I augusti kunde Mestro informera marknaden att Bolaget även blivit antaget till acceleratorprogrammet Ecosystem Exchange: PropTech. Programmet arrangeras av The Swedish Chamber of Commerce for the UK på uppdrag av den brittiska ambassaden i Stockholm och den svenska ambassaden i London. Båda programmen syftar till att introducera svenska tillväxtbolag inom energi och klimat till New Yorks respektive Storbritanniens fastighetsmarknad.
- I april meddelades att Mestro ingått partnerskap med Myrspoven för att leverera insamling av energidata. Myrspoven, som tillhandahåller en mjukvarulösning för AI-driven energioptimering av fastigheter, kommer att använda den insamlade energi- och hållbarhetsdatan för att förenkla sitt erbjudande gentemot sina kunder och blir Bolagets första partner för leverans av datainsamling.
- Mestro meddelade i april 2023 att samtliga delar i avtalet, som ingicks i december 2021, med PostNord Sverige AB nu avropats och att anläggningar i även Norge, Danmark och Finland implementerats.
- Under kvartalet har Mestro meddelat marknaden om två nya spännande kundavtal; Bonnier Fastigheter AB, vars välrenommerade portfölj består av fastigheter som anses vara landmärken för Stockholms stadsvy samt Pandox, norra Europas ledande ägare av hotellfastigheter. Avtalet med Pandox innefattar ca 150 hotellfastigheter i 10 länder, varav Storbritannien, Irland, Belgien och Österrike är nya länder för Mestro. Implementeringen kommer att ske i faser, varav den första innefattar de nordiska länderna.
- Styrelsen för Mestro mottog den 11 april 2023 ett budbrev med ett indikativt offentligt uppköpserbjudande från ett konkurrerande nordiskt SaaS-bolag. Spannet låg på mellan 15 till 17 kronor per aktie. Styrelsen beslutade enhälligt att avvisa det Indikativa Budet mot bakgrund av att styrelsen inte ansåg att det tillräckligt väl återspeglade värdet av Mestro.
- I samband med årsstämman den 25 maj 2023 avböjde tidigare styrelseledamöterna Johan Bäcke och Johan Stakeberg omval, varvid styrelsen nu består av totalt fyra ledamöter, inklusive styrelseordförande.

Sammanfattning (forts)

Resultatutveckling i sammandrag

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-04-01 2023-06-30	2022-04-01 2022-06-30	2023-01-01 2023-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2022-01-01 2022-12-31
Nettoomsättning	8 475	6 249	16 082	11 782	27 143
Nettoomsättningstillväxt, %	36%	32%	36%	29%	35%
Rörelseresultat	-5 319	-5 766	-9 602	-9 984	-17 610
EBITDA	-4 239	-4 876	-7 354	-8 312	-13 744
EBITDA-marginal, %	-50%	-78%	-46%	-71%	-51%
Periodens resultat	-5 346	-5 800	-9 655	-10 053	-17 725
Kassa och bank	14 995	26 542	14 995	26 542	16 008
Kassaflöde från löpande verksamhet	1 182	-3 311	-30	-2 926	-11 572
Andel repetitiva intäkter	83%	84%	86%	84%	79%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	32 119	24 859	32 119	24 859	29 178
Tillväxt CARR, %	29%	41%	29%	41%	59%
Churn	124	284	410	284	386
Churn rate, %	0,4%	1,5%	1,4%	1,5%	2,1%
Nyförsljning	2 693	5 545	5 161	9 241	17 058
Tillväxt nyförsljning, %	-51%	242%	-44%	230%	122%



Kristin Berg
VD på Mestro

VD har ordet

- Mestro visar positivt kassaflöde

Vi har tidigare meddelat att Mestro förväntas visa positivt kassaflöde under 2023 på månads- eller kvartalsbasis och det har vi nu nått under det andra kvartalet. Kassaflödet förbättras i takt med att omsättningen fortsätter att öka, parallellt med att effektivisering av processer implementeras och får effekt. Under andra kvartalet förbättrades kassaflödet till +0,6 jämfört med -5,3 mkr motsvarande period föregående år. Kassaflödet under första halvåret 2023 förbättrades till -1,0 jämfört med -7,6 mkr. Per 30 juni förelåg cirka 1 mkr i förfallna kundfakturer, vilket innebär att kassaflödet hade varit ännu bättre om alla betalningar hade kommit in i tid. Fakturorna bedöms inte vara osäkra – delar har betalats under juli månad och resterande betalning förväntas inkomma under augusti. Vår likviditet är god, kassan uppgick till 14,9 mkr per 30 juni 2023, och vi ser inget behov av att inhämta mer kapital för att driva den löpande verksamheten.

Omsättningen fortsätter att öka och landade under andra kvartalet på 8,5 mkr, vilket är en ökning om 36% jämfört med samma period föregående år. Omsättningen under första halvåret uppgick till 16,1 mkr, vilket även det motsvarar en ökning om 36% jämfört med första halvåret 2022.

Mestros resultat är fortsatt negativt och en effekt av Bolagets sedan tidigare planerade satsningar på ökad tillväxt i form av bland annat investeringar i personal och system m.m. Bolagets kostnader har stabiliserats jämfört med föregående år, samtidigt som vi under andra kvartalet 2023 genomfört riktade marknads-satsningar samt uppdateringar och kvalitets-säkringar av Mestros tjänste- och avtalspaket gentemot kunder och

leverantörer. Vissa av dessa satsningar har varit av engångskaraktär. Kvartalets resultat uppgick till -5 346 (-5 800) tkr. Resultatet för första halvåret 2023 uppgick till -9 655 (-10 053) tkr. I takt med att kassaflödet förbättras så kommer även resultatet att komma ikapp, även om det går något långsammare till följd av den fördröjning som uppstår vid periodiseringar av intäkter som fakturerats i förskott. Baserat på att kostnadsmassan har stabiliserats samt att intäkterna kommer att öka i takt med att vi intäktför sedan tidigare ostartade abonnemang samt välkomnar nya kunder, är vår bedömning att resultatet kommer att förbättras löpande framåt.

Mestros kontrakterade abonnemang-intäkter, CARR, uppgick till 32,1 mkr per 30 juni 2023, vilket motsvarar en ökning om 29% under de tolv senaste månaderna. Ostartade abonnemang-intäkter uppgick till 1,9 mkr, vilket är en blandning av pågående projekt för både nya och befintliga kunder. Churn under kvartalet uppgick till 0,1 mkr vilket motsvarar 0,4% i churn rate. Churn för halvårsperioden uppgick till 0,4 mkr vilket motsvarar 1,4% i churn rate.

Ny försäljningen under andra kvartalet uppgick till 2,7 mkr, vilket är en minskning med -51% jämfört med samma period föregående år. Ny försäljningen under första halvåret 2023 uppgick till 5,2 mkr, en minskning med -44% jämfört med samma period föregående år. Mestro bedömer att den minskade försäljnings-tillväxten delvis går att härleda till att ny försäljningen under 2022 var ovanligt bra, delvis pga den osäkerhet som nu råder i fastighetsbranschen, vilket resulterar i att kundernas beslutsprocesser är längre än tidigare.

Under de första veckorna i juli fick Mestro möjligheten att välkomna två nya kunder i form av Retta AB Mileway samt Slättö Förvaltning. Dessa affärer förväntade vi oss att stänga redan under andra kvartalet, men istället fick vi chansen att öppna det tredje kvartalet starkt med dessa. Så trots rådande försiktighet på marknaden ser vi att affärerna kommer in, om än senare än förväntat, och att förtroendet för Mestro är stabilt.

Trots svagare konjunktur och högre räntor fortsätter den underliggande marknadstrenden om ett grönt och digitaliserat skifte att driva utvecklingen, där Mestros produkter fortsatt kommer att vara högst relevanta och nödvändiga för våra kunder. Genom att investera i hållbarhet kan fastighetsägare säkra sin affär inför framtida regulatoriska krav, kvalificera sig för gröna lån och höja värderingen på sin portfölj. Vi ser detta då Mestros befintliga kunder fortsätter att addera fastigheter till Mestro Portal och utvidga sina abonnemang med fler moduler.

Mestro fortsätter även att växa till nya marknader. I mitten av juni hade vi glädjen att välkomna Pandox som ny kund till Mestro, en av norra Europas ledande ägare av hotellfastigheter med hyresgäster som Scandic Hotels, Hilton och Strawberry Hotels (fd Nordic Choice Hotels). Avtalet innefattar ca 150 hotellfastigheter i 10 länder, varav Storbritannien, Irland, Belgien och Österrike är nya länder för Mestro.

Paketering, effektivisering och internationalisering av erbjudandet

Under maj månad återlanserade vi Mestro Collect, som är en paketering av bolagets datainsamling. Denna produkt används av kunder som vill ha hjälp att samla in sin data, för att analysera och visualisera den i andra, mer nischade system. Mestro ser potential i att erbjuda Mestro Collect på bredare front för alla typer av verksamheter som har behov av att enkelt och automatiskt samla in sin energi- och hållbarhetsdata. Sedan starten av Mestro för 18 år sedan har datainsamling varit en given del av affären och Bolaget ser nu potential att positionera sig och ta marknadsandelar från konkurrenter även inom denna del av energiuppföljning.

I maj gick också första resan till New York City för Mestros räkning i samband med Svenska Energimyndighetens och Svensk-Amerikanska Handelskammarens acceleratorprogram Skyline. Under tre dagar fick Mestro möta amerikanska fastighetsägare och investerare samt besöka forskningsinstitut och fastigheter i delstaten. I september kommer Mestro att delta under New York Climate Week och den andra delen av acceleratorprogrammet. I slutet av juni blev Mestro också antaget till Swedish Chamber of Commerce for the UK's acceleratorprogram Ecosystem Exchange PropTech som går av stapeln i september med ett flertal workshops samt nätverkstillfällen i London.

Under våren har vi genomfört ytterligare översyn av vår organisation, effektiviserat och omorganiserat både i vår Customer Experience-avdelning samt vår Development-avdelning. Detta har gjorts i syfte att förkorta responstider samt ytterligare kvalitetssäkra kundflödet inom hela vår organisation. Vidare har vi även sett över samt uppdaterat vårt avtalspaket gentemot Mestros kunder för att ytterligare kvalitetssäkra Bolagets leverans av produkter och tjänster.

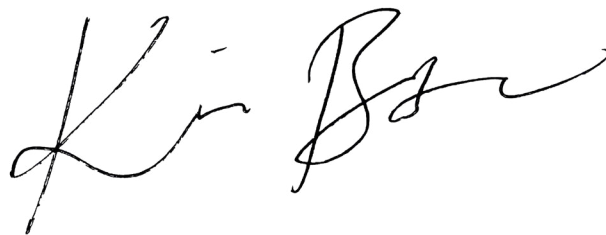
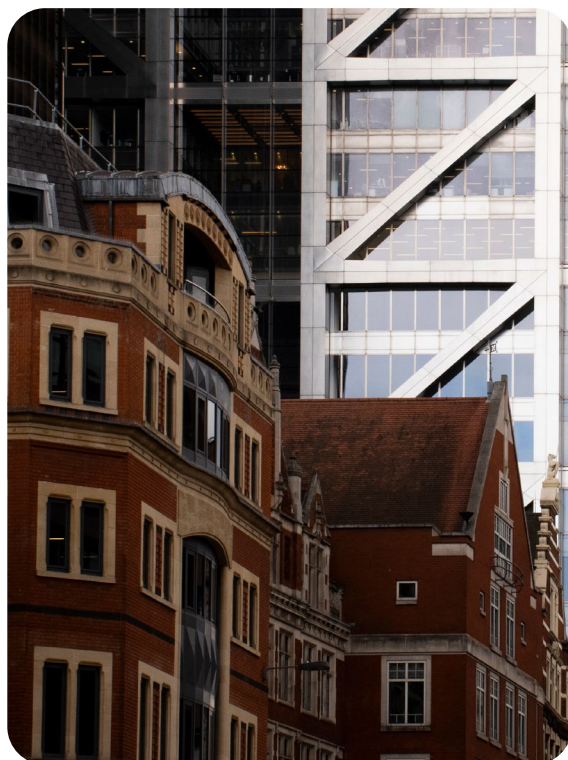
Fastighetsbranschens hållbarhet är essentiell för oss alla

Den 2 augusti inföll Earth Overshoot Day - dagen då vi använt upp jordens resurser för året. Utmaningarna vi står inför när det gäller klimatet är stora och just fastighetsbranschens gröna omställning har en stor påverkan för att nå EUs klimatområde.

Med införandet av EU:s Taxonomi för hållbara investeringar under 2022 och ytterligare direktiv från EU under 2023, blir det allt viktigare att spara energi samt mäta och redovisa hållbarhetsdata för fastighetsägare. Det är här Mestro kommer in i bilden genom att hjälpa användare att öka fastighetsvärdet och minska utsläppen genom systemstöd för energi- och hållbarhetsrapportering. Vi tror att fler fastighetsägare kommer att investera i denna typ av systemstöd framöver, särskilt med den ökande efterfrågan på hållbarhetsdata för certifieringar och gröna lån.

Mestro tror starkt på fastighetsbranschen, vi glädjer oss åt alla initiativ som sker i syfte att påverka energieffektivisering som exempelvis de svensk-amerikanska och svensk-brittiska handelskamrarna bedriver och ser att Bolaget är precis där vi ska vara när det gäller vår positionering; som en lösning i ovissa tider redo att leverera för framtidens hållbara fastighetsbestånd.

Bästa hälsningar,
Kristin Berg, VD på 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 1,1 miljarder energivärden varje dygn och har sedan bolagets start 2005 byggt upp en databas med väldigt stora datamängder. Med hjälp av artificiell intelligens och maskininlärning 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, uppättning/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 lö-

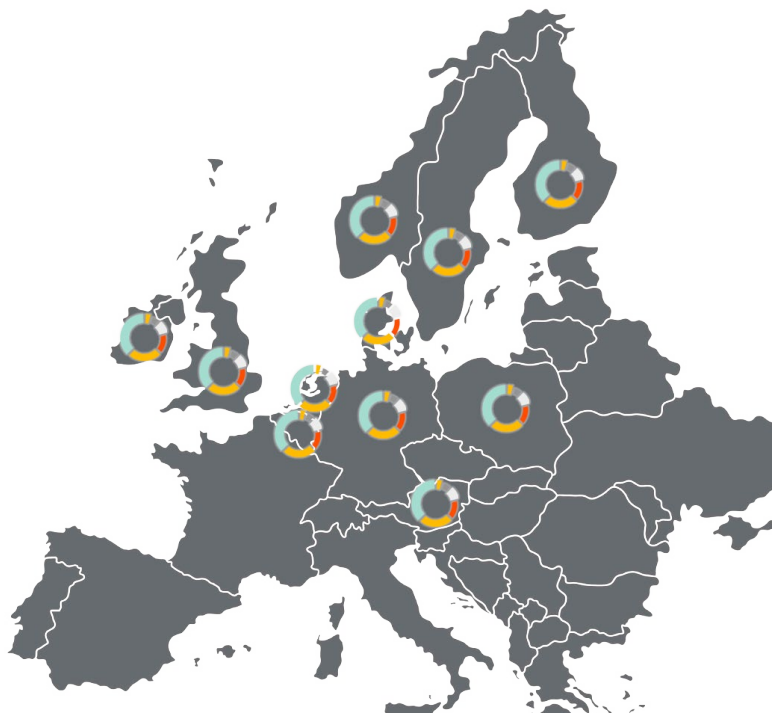
pande räkning. I dagsläget står inte övriga tjänsteintäkter för en väsentlig del av nettoomsättningen. Tillväxten av tjänsteintäkter växer generellt sett proportionerligt med abonnemangsintäkterna. Bolaget bedömer att det finns en möjlighet att med begränsad insats kunna utöka tjänsteintäkterna, utan 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 annonsering i digitala kanaler, pressmedverkan samt arrangerande av events. En betydande del sker också 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, Nederländerna, Tyskland och nu med senaste kontrakten även Storbritannien, Irland, Belgien och Österrike. Bolaget skall fortsätta växa i dessa länder såväl som till andra geografiska marknader, primärt i Europa.



Kort om Mestro (forts)

STRATEGI

Mestro är redan idag en av de ledande aktörerna inom energiuppföljning 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 europeiska 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 "Energi i fastigheter" där bolaget analyserar hur fastighetsdrift utvecklas över tid.

Fortsatt utveckling av plattformen och nya produkter

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

Breddning av kunderbidande 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 (KVARTALET)

Mestro antas till acceleratorprogrammet SKYLINE

Mestro meddelade i april att Bolaget blivit antaget till acceleratorprogrammet SKYLINE som arrangeras av Svensk-Amerikanska Handelskammaren i New York i samarbete med svenska Energimyndigheten. Programmet syftar till att introducera svenska tillväxtbolag inom energi och klimat till New Yorks fastighetsmarknad med över 6 miljoner fastigheter som behöver optimeras. Bolaget deltar i programmet i syfte att internationalisera affären och har inga uttalade ambitioner i närtid om att gå in bredare på den amerikanska marknaden.

Partnerskap med Myrspoven

I april meddelades att Mestro ingått partnerskap med Myrspoven för att leverera insamling av energidata. Myrspoven, som tillhandahåller en mjukvarulösning för AI-driven energioptimering av fastigheter, kommer att använda den insamlade energi- och hållbarhetsdatan för att förenkla sitt erbjudande gentemot sina kunder. Myrspoven blir Bolagets första partner för leverans av datainsamling, med ambitionen att växa detta affärsområde.

PostNord – ramavtalets samtliga delar nu avropade

I december 2021 tecknade Mestro ett ramavtal med PostNord Sverige AB, där första implementeringssteget avsåg svenska logistikanläggningar. Mestro meddelade i april att samtliga delar i avtalet nu avropats och att anläggningar i även Norge, Danmark och Finland implementerats. Som meddelades redan 2021 uppgår de totala abonnemangsin-

täkterna till cirka 500 TSEK per år nu när samtliga delar i avtalet ingår.

Nytt kundavtal med Bonnier Fastigheter

I maj meddelades att Bolaget tecknat avtal med Bonnier Fastigheter AB, vars värenommerade portfölj består av kontor, bostäder, butiker, hotell och lager i fastigheter som anses vara landmärken för Stockholms stadsby.

Styrelsen avvisat indikativt bud

Styrelsen för Mestro mottog den 11 april 2023 ett budbrev med ett indikativt offentligt uppköperbud från ett konkurrerande nordiskt SaaS-bolag. Spannet låg på mellan 15 till 17 kronor per aktie. Styrelsen beslutade enhälligt att avvisa det Indikativa Budet mot bakgrund av att styrelsen inte anser att det tillräckligt väl återspeglar värdet av Mestro.

Årsstämma 2023

I samband med årsstämman den 25 maj 2023 avböjde tidigare styrelseledamöterna Johan Bäck och Johan Stakeberg omval. Styrelsen består därmed, från och med årsstämman 2023, av fyra ledamöter inklusive styrelseordförande.

Nytt kundavtal med hotellfastighetsägaren Pandox

Mestro meddelade i juni att Bolaget tecknat avtal med Pandox AB, norra Europas ledande ägare av hotellfastigheter. Avtalet innefattar ca 150 hotellfastigheter i 10 länder, varav Storbritannien, Irland, Belgien och Österrike är nya länder för Mestro. Implementeringen kommer att ske i faser, varav den första innefattar de nordiska länderna.

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG

Mestro antas till acceleratorprogram i UK

I augusti antogs Bolaget till acceleratorprogrammet Ecosystem Exchange: Proptech. Programmet arrangeras av The Swedish Chamber of Commerce for the UK på uppdrag av den brittiska ambassaden i Stockholm och den svenska ambassaden i London. Syftet är att introducera svenska tillväxtbolag till Storbritanniens fastighetsmarknad och ge de deltagande bolagen information och kunskap för att effektivt kunna etablera sin verksamhet på den brittiska marknaden.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING

Andra kvartalet

Nettoomsättningen uppgick under andra kvartalet 2023 (2022) ("kvartalet") till 8 475 (6 249) tkr, vilket motsvarar en ökning om 36 (32) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under kvartalet till 213 (86) tkr och avser internt utvecklingsarbete. En del av utvecklingsarbetet av Bolagets mjukvara har, under ledning av Bolagets personal, även utförts av externa konsulter och ingår därför inte i aktiverat arbete för egen räkning.

KOMMENTARER TILL RESULTATUTVECKLING (forts.)

Andra kvartalet (forts.)

De övriga externa kostnaderna uppgår till -3 084 (-3 296) tkr, vilket är en minskning om 6 procent mot föregående år. Kostnaderna jämfört med första kvartalet har ökat något men beror på att Bolaget under andra kvartalet haft vissa engångskostnader relaterade till marknadsföring samt legala tjänster kopplade till bland annat uppdaterat avtalspaket.

Personalkostnaderna uppgår till -9 347 (-7 808) tkr och har därmed ökat med 20 procent jämfört med samma period föregående år. Ökningen förklaras av såväl fler anställda samt löneutbetalningar hänförliga till årets lönerevision, vilken betalades ut i juni retroaktivt från januari 2023.

Avskrivningar uppgår till -1 080 (-890) tkr och är en ökning med 21 procent. Ökningen är hänförlig till löpande aktiveringar av utvecklingsutgifter.

Räntekostnader hänförliga till externa lån uppgick till -28 (-34) tkr. Räntekostnaderna har minskat med 18 procent vilket förklaras av att ett banklån amorterades till fullo under fjärde kvartalet 2022. Ränteintäkter på Bolagets bankkonto-innehav uppgick till 1 (0) tkr under kvartalet.

Periodens resultat uppgick till -5 346 (-5 800) tkr. Det negativa resultatet är fortfarande förväntat baserat på de tillväxtsatsningar som gjorts under senaste två åren. Bolaget ser samtidigt att kostnadsbasen börjar att stabilisera sig jämfört med föregående år.

Delårsperioden januari-juni

Nettoomsättningen uppgick under första halvåret 2023 (2022) ("halvåret", "delårsperioden") till 16 082 (11 782) tkr, vilket motsvarar en ökning om 36 (29) procent sedan föregående år. För kommentarer kring nettoomsättning, se rubriken *Kommentarer till väsentliga nyckeltal*.

Aktiverat arbete för egen räkning uppgick under delårsperioden till 302 (1 122) tkr. Under 2022 gjordes några större investeringarna under första kvartalet, varför posterna skiljer sig mellan åren.

Övriga externa kostnaderna uppgår till -5 527 (-6 172) tkr, vilket är en minskning om 10 procent mot föregående år. Som nämnts under kvartalsbeskrivningen, har Bolaget under andra kvartalet haft ett antal engångskostnader som inte förväntas uppstå i samma grad under nästkommande halvårsperiod.

Personalkostnader uppgår till -17 339 (-14 686) tkr. Se förklaring till ökningen under kommentarer till kvartalet.

Periodens avskrivningar uppgår till -2 248 (-1 762) tkr.

Resultat från finansiella poster uppgår till -53 (-69) tkr och avser främst räntekostnader, vilka till följd av amorteringar har minskat jämfört med föregående år.

Periodens resultat uppgick till -9 655 (-10 053) tkr.

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNING

Bolaget balanserar utgifter för utvecklingsarbeten och under under första halvåret 2023 (2022) har totalt 668 (3 842) tkr investerats i nya och befintliga applikationer och plattformar. Investeringarna avser såväl intern och extern utveckling, men avsåg under föregående år till stor del av extern konsulttid.

Kundfordringar uppgår till 5 941 (3 786) tkr. Per 30 juni förelåg cirka 1 mkr i förfallna kundfakturor. Fakturorna bedöms inte som osäkra.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter uppgår per 30 juni 2023 (2022) till 22 889 (14 873) tkr, varav 19 564 (13 786) kr avser förutbetalda abonnemangintäkter. Övriga upplupna kostnader avser främst semesterlöner och sociala avgifter.

KOMMENTARER TILL FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 14 995 (26 542) tkr.

Räntebärande skulder uppgick till 1 178 (2 308) tkr. Under första halvåret har totalt 267 (706) tkr amorterats på externa lån. I december 2022 amorterades ett av lånen till fullo, vilket förklarar minskningen i amorteringar mellan åren.

Delårsrapporten har upprättats med antagandet om fortsatt drift med beaktande av Bolagets nuvarande verksamhet, planerade aktiviteter de kommande tolv månaderna, bedömd nivå på intäkter och kostnader samt befintlig likvida. Det är därmed styrelsens bedömning att Bolaget kan finansiera den planerade verksamheten de kommande tolv månaderna.

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE

Andra kvartalet

Den löpande verksamheten uppvisar under första kvartalet 2023 (2022) ett positivt kassaflöde om 1 182 (-3 311) tkr.

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna som uppgår till -370 (-1 551) tkr.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -134 (-352) tkr och avser amorteringar på externa banklån.

Totalt kassaflöde är positivt under andra kvartalet och uppgår till 661 (-5 251) tkr.

Delårsperioden januari-juni

Den löpande verksamheten uppvisar under första halvåret 2023 (2022) ett negativt kassaflöde om -30 (-2 926) tkr. Per 30 juni förelåg cirka 1 mkr i förfallna kundfakturor, vilket innebär att kassaflödet hade varit ännu bättre om alla betalningar hade kommit in i tid. Fakturorna bedöms inte vara osäkra, där delar har betalats under juli månad och resterande betalning förväntas under augusti.

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDE (forts.)**Delårsperioden januari-juni (forts)**

Kassaflödet från investeringsverksamheten avser främst investeringar i de immateriella tillgångarna som uppgår till -668 (-3 842) tkr.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -267 (-706) tkr och avser amorteringar på externa banklån.

Totalt kassaflöde är negativt under första halvåret och uppgår till -1 011 (-7 603) tkr.

KOMMENTARER TILL VÄSENTLIGA NYCKELTAL**Nettoomsättning**

Nettoomsättningen uppgick under första halvåret till 16 082 (11 782) tkr, vilket motsvarar en ökning om 36 (29) procent. Av nettoomsättningen avser 13 883 tkr, motsvarande 86 procent av total omsättning, abonnemangsinntäkter.

Nyför säljning

Nyför säljningen under andra kvartalet uppgick till 2 693 (5 545) tkr, vilket innebär en förändring om -51 (242) procent jämfört med föregående år. Under första halvåret uppgick nyför säljningen till 5 161 (9 241) tkr, vilket motsvarar en förändring om -44 (230) procent mot föregående år. Mestro bedömer att den minskade försäljningstillväxten delvis går att härleda till att nyför säljningen under 2022 var ovanligt bra, delvis pga den osäkerhet som nu råder i fastighetsbranschen, vilket resulterar i att kundernas beslutsprocesser är längre än tidigare.

Contracted annual recurring revenue (CARR) och churn

CARR:en uppgick per 30 juni till 32 119 (24 859) tkr, vilket är en tillväxt om 29 procent under de senaste 12 månaderna.

Total churn under andra kvartalet uppgick till 124 (284) tkr och churn rate uppgick till 0,4 (1,5) procent. Churn under perioden januari-juni uppgick till 410 (284) tkr, motsvarande en churn rate på 1,4 (1,5) procent. Uppsagda kontrakt fortsätter att främst avse kunder inom retail, där energianvändningen ofta följs upp av fastighetsägarna, varför retailkunder får tillgång till data via andra vägar och därför inte har det direkta behovet av Mestros produkter.

Skillnad mellan CARR och redovisad omsättning

Som vi nämnt tidigare så kan en viss fördröjning ske, så lång som upp till ett år, mellan signerat kontrakt och faktisk abonnemangsstart. Detta leder till att det är en skillnad i Bolagets CARR-tillväxt och omsättningstillväxt. Mestro har idag pågående projekt där värdet på ostartade årliga abonnemangsinntäkter uppgår till cirka 1 963 tkr.

ÖVRIGT**Rysslands invasion av Ukraina**

I februari 2022 inledde Ryssland en militär invasion av Ukraina. Mestro har ingen verksamhet i varken Ukraina eller Ryssland. Bolaget har heller inga leverantörer eller kunder i dessa länder. Mestro har inte kunnat se att den allmänna konjunkturnedgången till följd av kriget har påverkat verksamheten hittills.

Teckningsoptionsprogram

Den 28 februari 2023 löpte optionsprogram 2018:1 ut, utan att nya aktier tecknades. Optionsprogrammet omfattade 18 850 optioner och varje teckningsoption gav rätten att teckna tio (10) aktier.

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 2023 och därefter kända förändringar:

Aktieägare	Antal aktier och röster	Andel aktier och röster, %
RP Ventures AB	1 429 140	16,1%
Aktiebolaget Företagsledare Rego	1 200 000	13,5%
Magnus Astner	895 000	10,1%
Samhällsbyggnadsbolaget i Norden AB	894 740	10,1%
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	400 653	4,5%
Anders Palmgren, privat och via bolag	325 828	3,7%
Johan Stern	200 000	2,3%
Stefan Åberg	183 880	2,1%
Beijer Ventures AB	157 907	1,8%
STEMAR Consulting Aktiebolag	140 080	1,6%
Övriga aktieägare	3 060 105	34,4%
TOTALT	8 887 333	100,0%

Resultaträkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	Not	2023-04-01 2023-06-30	2022-04-01 2022-06-30	2023-01-01 2023-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2022-01-01 2022-12-31
Nettoomsättning	2	8 475	6 249	16 082	11 782	27 143
Aktiverat arbete för egen räkning		213	86	302	1 122	1 277
Övriga rörelseintäkter		11	6	51	10	60
		8 699	6 341	16 435	12 914	28 480
Rörelsens kostnader						
Dataimport		-496	-111	-875	-364	-1 359
Övriga externa kostnader	3	-3 084	-3 296	-5 527	-6 172	-11 008
Personalkostnader		-9 347	-7 808	-17 339	-14 686	-29 829
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1 080	-890	-2 248	-1 672	-3 866
Övriga rörelsekostnader		-11	-2	-48	-4	-28
		-14 018	-12 107	-26 037	-22 898	-46 090
RÖRELSERESULTAT		-5 319	-5 766	-9 602	-9 984	-17 610
Resultat från finansiella poster						
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		1	-	1	-	13
Räntekostnader och liknande resultatposter		-28	-34	-54	-69	-128
		-27	-34	-53	-69	-115
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		-5 346	-5 800	-9 655	-10 053	-17 725
RESULTAT FÖRE SKATT		-5 346	-5 800	-9 655	-10 053	-17 725
PERIODENS RESULTAT		-5 346	-5 800	-9 655	-10 053	-17 725
Resultat per aktie		-0,60	-0,48	-1,09	-1,13	-1,99
Resultat per aktie, kronor (före och efter utspädning)		-0,60	-0,48	-1,09	-1,13	-1,99

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	14 409	17 248	15 990
	14 409	17 248	15 990
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	201	201	201
Fordringar hos koncernföretag	457	319	410
	658	521	611
Summa anläggningstillgångar	15 068	17 769	16 601
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	5 941	3 786	6 226
Övriga fordringar	64	64	65
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 114	893	1 618
	7 119	4 742	7 908
Kassa och bank	14 995	26 542	16 008
Summa omsättningstillgångar	22 115	31 285	23 917
SUMMA TILLGÅNGAR	37 182	49 053	40 518

Balansräkning

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	889	889	889
Fond för utvecklingsutgifter	10 411	13 249	11 991
	11 299	14 138	12 880
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	68 646	68 646	68 646
Balanserad vinst eller förlust	-60 882	-45 997	-44 738
Periodens resultat	-9 655	-10 053	-17 725
	-1 892	12 595	6 182
Summa eget kapital	9 407	26 732	19 062
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	644	1 178	911
Summa långfristiga skulder	644	1 178	911
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	535	1 130	535
Leverantörsskulder	1 317	1 530	1 179
Aktuella skatteskulder	109	146	188
Övriga skulder	2 281	3 464	1 634
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22 889	14 873	17 009
Summa kortfristiga skulder	27 131	21 142	20 545
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	37 182	49 053	40 518

Förändringar i eget kapital

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	14 753	32 532	19 062	36 787	36 787
Periodens resultat	-5 346	-5 800	-9 655	-10 053	-17 725
Eget kapital vid periodens utgång	9 407	26 732	9 407	26 732	19 062

Kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-4 266	-4 913	-7 406	-8 388	-13 859
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	5 448	1 603	1	5 461	2 287
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 182	-3 311	-30	-2 926	-11 572
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-370	-1 551	-668	-3 842	-4 779
Investeringar i dotterbolag	-	-54	-	-54	-54
Lämnade lån till dotterbolag	-18	18	-47	-74	-165
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-388	-1 588	-715	-3 971	-4 998
Finansieringsverksamheten					
Amortering av lån	-134	-352	-267	-706	-1 568
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-134	-352	-267	-706	-1 568
Ökning/minskning av likvida medel	661	-5 251	-1 011	-7 603	-18 138
Likvida medel vid periodens början	14 334	31 793	16 007	34 146	34 146
Likvida medel vid periodens slut	14 995	26 542	14 995	26 542	16 008

Nyckeltal

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 21.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2023-04-01 2023-06-30	2022-04-01 2022-06-30	2023-01-01 2023-06-30	2022-01-01 2022-06-30	2022-01-01 2022-12-31
RESULTAT					
Nettomsättning	8 475	6 249	16 082	11 782	27 143
Nettomsättningsstillväxt, %	36%	32%	36%	29%	35%
Repetitiva intäkter	7 148	5 266	13 883	9 868	21 374
Andel repetitiva intäkter, %	83%	84%	86%	84%	79%
Rörelseresultat	-5 319	-5 766	-9 602	-9 984	-17 610
EBITDA	-4 239	-4 876	-7 354	-8 312	-13 744
EBITDA-marginal, %	-50%	-78%	-46%	-71%	-51%
Periodens resultat	-5 346	-5 800	-9 655	-10 053	-17 725
FINANSIELL STÄLLNING					
Kassa och bank	14 995	26 542	14 995	26 542	16 008
Balansomslutning	37 182	49 053	37 182	49 053	40 518
Nettoskuld	-13 817	-24 234	-13 817	-24 234	-14 562
Soliditet (%)	25%	54%	25%	54%	47%
Kassaflöde från löpande verksamhet	1 182	-3 311	-30	-2 926	-11 572
FÖRSÄLJNING OCH KONTRAKTERADE INTÄKTER					
Contracted annual recurring revenue (CARR), per bokslutsdagen	32 119	24 859	32 119	24 859	29 178
Tillväxt CARR, %	29%	41%	29%	41%	59%
Churn	124	284	410	284	386
Churn rate, %	0,4%	1,5%	1,4%	1,5%	2,1%
Nyför säljning	2 693	5 545	5 161	9 241	17 058
Tillväxt nyför säljning, %	-51%	242%	-44%	230%	122%
AKTIER					
Antal utestående aktier	8 887 333	8 887 333	8 887 333	8 887 333	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (före utspädning)	8 887 333	8 887 333	8 887 333	8 887 333	8 887 333
Genomsnittligt antal aktier (efter utspädning)*	9 298 673	9 487 170	9 298 673	9 487 170	9 487 173
NYCKELTAL PER AKTIE					
Resultat per aktie (före och efter utspädning), kronor**	-0,60	-0,65	-1,09	-1,13	-1,99
ANSTÄLLDA					
Medelantal anställda	42	40	43	40	42
Antal anställda vid periodens slut	42	40	42	40	40

*Utspädningen avser utestående teckningsoptioner med rätt till 411 340 stycken stamaktier. För jämförelseperioden uppgick rätten till 599 840 stycken stamaktier. Den 28 februari 2023 löpte ett optionsprogram ut, utan att nya aktier tecknades.

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

Kvartalsöversikt

Nedan presenteras ett urval av finansiella nyckeltal per kvartal. Nyckeltalen har valts ut baserat på vilka som är mest väsentliga för Mestros verksamhet i dagsläget och över tid.

För nyckeltalsdefinitioner, se sidan 20.

Belopp i tusentals kronor, tkr (om inget annat anges)	2023		2022		2022		2021		2021
	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2
Nettoomsättning	8 475	7 607	8 558	6 803	6 249	5 532	5 770	5 222	4 748
Nettoomsättningstillväxt, %	36%	38%	48%	30%	32%	27%	7%	18%	-3%
Rörelseresultat	-5 319	-4 284	-4 191	-3 433	-5 766	-4 220	-3 117	-240	-2 922
EBITDA	-4 239	-3 114	-3 050	-2 379	-4 876	-3 438	-1 912	358	-2 366
Periodens resultat	-5 346	-4 309	-4 207	-3 463	-5 800	-4 255	-3 154	-282	-2 932
Kassa och bank	14 995	14 334	16 008	18 207	26 542	31 793	34 146	2 125	5 379
Kassaflöde från löpande verksamhet	1 182	-1 211	-1 449	-7 195	-3 311	383	-1 871	-2 036	-177
Andel repetitiva intäkter	83%	89%	67%	84%	84%	83%	79%	78%	87%
Contracted annual recurring revenue (CARR)	32 119	31 076	29 178	25 878	24 859	21 077	18 356	17 850	17 623
Tillväxt CARR, %	29%	47%	45%	45%	41%	24%	21%	24%	21%
Churn	124	285	51	51	284	-	-	-	-
Churn rate, %	0,4%	1,0%	0,3%	0,3%	1,5%	0%	0%	0%	0%
Nyförsljning	2 693	2 467	5 604	2 212	5 545	3 696	2 975	1 898	1 621
Tillväxt nyförsljning, %	-51%	-33%	88%	17%	242%	213%	89%	83%	5%

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 2022.

Not 2 Intäkter

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
I nettoomsättningen ingår:					
Abonnemangsinträder	7 148	5 266	13 883	9 868	21 374
Uppsättning och implementering	1 123	843	1 886	1 544	5 013
Tjänsteintäkter	339	123	443	227	616
Övrigt	3	16	7	142	139
Totalt	8 613	6 249	16 221	11 782	27 143
Varav repetitiva intäkter	7 148	5 266	13 883	9 868	21 374
Varav repetitiva intäkter, %	83%	84%	86%	84%	79%

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

Styrelsearvoden har under kvartalet respektive perioden januari-juni utgått med totalt 149 (169) tkr samt 318 (338) tkr.

Köp av tjänster

Styrelseledamöter bistår regelbundet Bolaget med tjänster via konsultavtal. Tjänsterna köps på normala kommersiella villkor och på armlängds avstånd. Under 2023 och 2022 har nedan styrelseledamöter bistått Bolaget med konsulttjänster, samtliga via bolag (belopp exklusive moms).

Belopp i tusentals kronor, tkr	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
Rikard Östberg, ordförande	120	343	240	624	913
Anders Palmgren, ledamot	-	10	-	18	18
Johan Bäcke, ledamot*	-	124	10	252	353
Johan Stakeberg, ledamot*	-	240	-	480	480
Totalt	120	716	250	1 374	1 764

*Ledamöter fram till och med årsstämman den 25 maj 2023 då båda avsåg sig omval.



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 16 augusti 2023

Kristin Berg
VD

Rikard Östberg
Styrelseordförande

Alexandra Kulldorff

Anders Palmgren

Mia Batljan

FINANSIELL KALENDER

Delårsrapport Q3 2023 16 november 2023

Bokslutskommuniké 2023 15 februari 2024

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

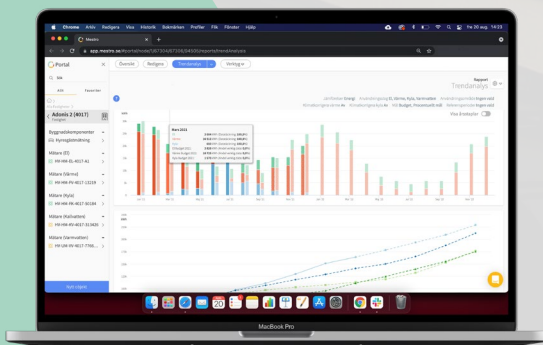
Mestros Investor Relations-team



Jenny Björk,
CFO

Kristoffer Paldeak,
CMO

Kristin Berg,
CEO



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.

Nyför säljning
Totala kontraktsvärdet på nykundsförsäljning och merförsäljning till befintliga kunder under en viss period. Inkluderar totala årliga abonnemangsin intäkter 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 abonnemangsin intäkter. 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 nyför säljning (%)
Procentuell ökning av nyför säljning i förhållande till motsvarande period föregående år.

ORDLISTA

Abonnemangsin täkter
Återkommande intäkter för 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.