

EN BRA START OCH FOKUS PÅ FRAMTIDEN

FÖRSTA KVARTALET, JANUARI – MARS 2022

- Nettoomsättningen ökade 11,6%, eller 9,6% valutajusterat, till 79,9 (71,6) Mkr
- Bruttoresultatet ökade 15,4%, eller 12,9% valutajusterat, till 62,1 (53,8) Mkr
- Rörelseresultatet förbättrades till 8,9 (6,5) Mkr
- Resultatet efter skatt uppgick till 7,9 (7,3) Mkr
- Resultat per aktie uppgick till 1,00 (0,93) kronor

VÄSENTLIGA HÄNDELSE

UNDER PERIODEN

- Likt tidigare kommunicerat, har de monetära effekterna av kriget i Ukraina begränsats till några få kunduppdrag, motsvarande 0,5 procent av omsättningen på årsbasis. Nepa har i dagsläget inga kunduppdrag i varken Ryssland eller Ukraina.

EFTER PERIODEN

- Inga väsentliga händelser att rapportera efter perioden.

VD HAR ORDET

Det var en fortsatt stark marknad under årets inledning, trots ökad osäkerhet under andra halvan av kvartalet till följd av kriget i Ukraina och ökad inflationsoro. Försäljningen steg knappt 12 procent till 79,9 Mkr (71,6), jämfört med motsvarande kvartal i fjol.

Särskilt glad är jag över att kunna rapportera att försäljningen av recurring ökade med 21,5 procent till 54,1 Mkr (44,6). Nepas försäljning av recurring uppgår till 68 procent av totala omsättningen under Q1.

Bruttoresultatet ökade drygt 15 procent till 62,1 Mkr (53,8). Bruttomarginalen stärktes med 2,6 procentenheter till 77,8 procent (75,2). Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 8,9 Mkr (6,5). EBIT-marginalen i relation till bruttoresultatet steg till 14,3 procent (12,1) medan resultatet efter skatt blev 7,9 Mkr (7,3).

Ett transformationsår

Omställningsarbetet, eller legacy clean-up, av system och processer som vi jobbat intensivt med sedan sensommaren 2021 ska, som planerat, slutföras under sommaren. Samtidigt accelererar vi arbetet med att stärka vår tech augmented advisory genom ökade satsningar på vår tekniska plattform. Vi fokuserar på rationalisering, automatisering och integration av datainsamling och analys där vi har sett en bra utväxling av våra tekniska investeringar.

Med mer lättarbetad data och bättre modellering kan vi addera tjänster som inte gått att erbjuda tidigare. Genom närmare integration av data- och rådgivningstjänster kan vi med väsentligt högre precision prognosticera och rekommendera bästa mix av marknadsinitiativ, löptider och timing för att optimera kundens ROI i marknadsföring. Uppgraderingarna innebär att vi sänker våra kostnader, ökar takten och kontinuiteten i leveranserna och därmed värdet och kvaliteten på det vi levererar. För kunderna blir vi än mer relevanta.

Ökade investeringar i vår plattform kommer hjälpa oss att nå våra mål. Under det första kvartalet har vi aktiverat cirka 7 Mkr av de 8,2 Mkr i ökade personalkostnader, härledda till förbättringar och nyutveckling av moduler i plattformen. Vi räknar med att den investeringsnivån kommer att kvarstå under återstoden av året.

Parallellt satsar vi cirka 3 Mkr, varav 1 Mkr i personalkostnader och 2 Mkr i externa resurser, på förbättrade arbetsprocesser i hela koncernen. Denna

satsning kommer trappas ned och avslutas under innevarande år. Bortsett från dessa tillfälliga satsningar i att bygga framtidens Nepa, så är de löpande kostnaderna för den dagliga verksamheten på samma nivå som motsvarande kvartal föregående år, även fast försäljningen steg med knappt 12 procent.

Vid sidan av de aktiverbara investeringarna i vår plattform, samt arbetet med förbättrade arbetsprocesser, fördubblar vi också våra marknadsföringsinsatser efter att vi under 2021 utvärderat olika kanalalternativ. De är dock fortsatt återhållsamma kostnader i jämförelse med konkurrenterna. Avsikten är att våra marknadsinvesteringar ska växa i takt med att vi utökar vår säljkapacitet och framgång.

För att ytterligare fokusera organisationen på tillväxt satsar vi också för första gången på tydliga resultatbaserade incitament.

Jag räknar med att de positiva effekterna av de samlade initiativen och investeringarna kommer att slå igenom gradvis, med tyngdpunkt mot slutet av innevarande år.

Utblick

Inflationen är på uppgång, men vi ser att vi kan höja våra priser för att kompensera för ökande kostnader, även om viss fördröjning kan förekomma beroende på kundens typ av kontrakt och dess löptid.

På marknaden ser vi en snabb utveckling med förändrad verktygsflora till följd av framstegen inom AI och modellering. I Nepas resa framåt vill vi stärka vår redan starka position inom "brand tech", det vill säga metoder och verktyg för att kombinera marknadsförings- och varumärkeinsatser med teknikens kraft för att snabbare och mer kostnadseffektivt bygga långsiktigt robusta varumärken.

Företagens utmaningar med att nå nya kunder leder till generellt ökande kommunikations- och varumärkeskostnader. Våra utvecklingsinitiativ syftar till att lösa dessa utmaningar för företagen och därigenom ta ytterligare marknadsandelar med ett erbjudande som särskiljer oss från våra konkurrenter. Jag är övertygad om att våra satsningar är långsiktigt värdeskapande. Utifrån vårt kunnande, starka track record och tydliga fokus tar vi Nepa till en ny nivå.

Ulrich Boyer

CEO

KONCERNEN

KONCERNENS UTVECKLING

INTÄKTER

Koncernens bruttoreultat ökade med 15,4 procent till 62 127 (53 816) tkr och 12,9 procent valutajusterat under det första kvartalet. Nettoomsättningen ökade med 11,6 procent till 79 877 (71 558) tkr och 9,6 procent valutajusterat.

Den starkaste försäljningstillväxten under kvartalet uppvisade Nepas största lösningsområde, Marketing Optimization (MO). Det var primärt ett resultat av stark tillväxt för vår produkt MO Category Insight. Satsningen på MO är helt i linje med strategin och bygger på att Nepa har ett spjutspetskunnande inom detta område. Tillväxten är en bekräftelse på att strategin fungerar.

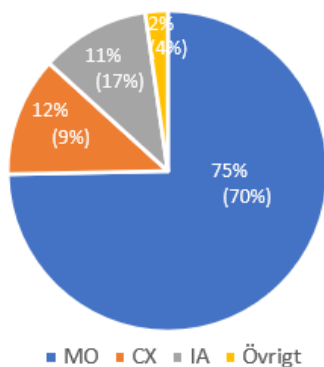
I absoluta tal uppvisade Sverige den starkaste försäljningstillväxten under kvartalet med en uppgång om 5,0 Mkr, motsvarande 10,3 procent. Det förklaras till stor del av produkten MO Category Insight.

Detaljerad segmentsrapportering återfinns i not 2 på sidan 11.

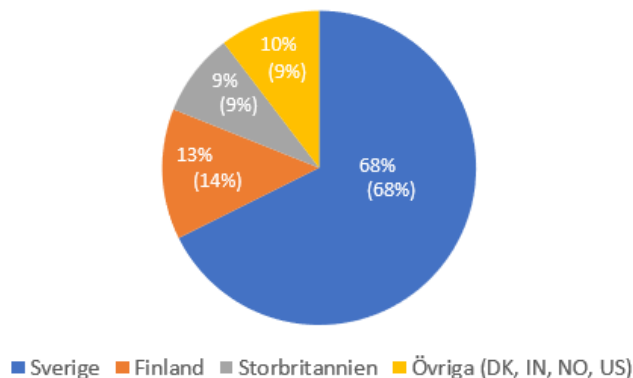
RESULTAT

Koncernens rörelseresultat uppgick under det första kvartalet till 8 876 (6 534) tkr. Kvartalets resultat uppgick till 7 896 (7 311) tkr.

Försäljning per lösning, Q1 2022



Försäljning per marknad, Q1 2022



KONCERNENS RESULTATRÄKNING

tkr	Jan-Mar 2022	Jan-Mar 2021	Helår 2021
Nettoomsättning	79 877	71 558	295 457
Aktiverat arbete för egen räkning	6 968	886	10 841
Övriga rörelseintäkter	1 860	1 813	6 374
	88 705	74 257	312 672
Direkta kostnader	-17 749	-17 742	-64 132
Övriga externa kostnader	-11 790	-7 706	-33 216
Personalkostnader	-46 577	-38 400	-161 027
Avskrivningar	-2 581	-2 438	-10 223
Övriga rörelsekostnader	-1 131	-1 438	-4 050
Rörelseresultat	8 876	6 534	40 024
Ränteintäkter och liknande resultatposter	1 104	1 557	3 832
Räntekostnader och liknande resultatposter	-577	-274	-2 259
Resultat före skatt	9 402	7 817	41 596
Skatt	-1 506	-506	-3 010
Periodens resultat	7 896	7 311	38 586
Varav hänförligt till moderbolagets aktieägare	7 896	7 311	38 586
Antal aktier vid periodens utgång (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	1,00	0,93	4,91

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	35 256	28 448	30 819
Materiella anläggningstillgångar	821	502	832
Finansiella anläggningstillgångar	913	1 886	914
Summa anläggningstillgångar	36 990	30 836	32 565
Kundfordringar	42 888	38 128	64 792
Skattefordringar	-	2 564	-
Övriga fordringar	2 545	1 988	2 216
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	20 546	18 148	12 068
Likvida medel	88 736	66 954	85 071
Summa omsättningstillgångar	154 715	127 783	164 148
SUMMA TILLGÅNGAR	191 705	158 619	196 712
EGET KAPITAL (tkr)			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Övrigt tillskjutet kapital	115 383	115 383	115 383
Omräkningsdifferens	260	808	745
Balanserat resultat inkl. periodens resultat	-7 008	-46 179	-14 904
Summa eget kapital	110 208	71 585	102 797
SKULDER (tkr)			
Skuld till beställare	21 588	22 319	27 666
Skatteskuld	89	-	544
Leverantörsskulder	19 276	15 593	23 507
Övriga skulder	10 131	16 647	13 731
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	30 413	32 474	28 467
Summa kortfristiga skulder	81 498	87 034	93 915
Summa skulder	81 498	87 034	93 915
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	191 705	158 619	196 712
Ställda säkerheter (tkr)			
Företagsinteckningar	14 000	14 000	14 000
Summa ställda säkerheter	14 000	14 000	14 000

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

tkr	Jan-Mar 2022	Jan-Mar 2021	Helår 2021
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt	9 402	7 817	41 596
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	2 085	1 514	9 208
Betald inkomstskatt	-1 961	-1 171	-567
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	9 527	8 160	50 237
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	13 098	5 436	-15 377
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-11 963	-15 063	-8 725
Kassaflöde från den löpande verksamheten	10 662	-1 467	26 135
Investeringsverksamheten			
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-35	-91	-624
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-6 968	-886	-10 841
Förvärv/avyttringar, finansiella anläggningstillgångar	7	-123	879
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 996	-1 100	-10 585
Periodens kassaflöde	3 666	-2 566	15 550
Likvida medel vid periodens början	85 071	69 521	69 521
Likvida medel vid periodens slut	88 736	66 954	85 071

KONCERNENS NYCKELTAL

	Jan-Mar 2022	Jan-Mar 2021	Helår 2021
Omsättningstillväxt (%)	11,6	3,1	14,2
EBITDA (tkr)	11 457	8 972	50 247
EBITDA-marginal (%)	14,3	12,5	17,0
Rörelsemarginal (%)	11,1	9,1	13,5
Vinstmarginal (%)	11,8	10,9	14,1
Balansomslutning (tkr)	191 705	158 619	196 712
Soliditet (%)	57,5	45,1	52,3
Antal aktier vid periodens slut (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	1,00	0,93	4,91
Eget kapital per aktie (kr)	14,02	9,10	13,07
Utdelning per aktie (kr)	n/a	n/a	1,23 ¹
Medelantal anställda (st)	281	239	256

Definitioner

<i>Omsättningstillväxt</i>	<i>Den procentuella nettoomsättningsökningen jämfört med en tidigare period.</i>
<i>EBITDA</i>	<i>Rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar.</i>
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>EBITDA i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Rörelsemarginal</i>	<i>Rörelseresultat i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Vinstmarginal</i>	<i>Resultat efter finansiella poster i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Soliditet</i>	<i>Eget kapital i procent av balansomslutningen.</i>
<i>Resultat per aktie</i>	<i>Moderbolagets andel av periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.</i>
<i>Eget kapital per aktie</i>	<i>Redovisat eget kapital dividerat med antal utestående aktier.</i>
<i>Utdelning per aktie</i>	<i>Periodens utdelning dividerat med antal utestående aktier vid utdelningstillfället.</i>
<i>Medelantal anställda</i>	<i>Antal anställda omräknat till heltidstjänster och räknat som medeltal under perioden.</i>

¹ Av styrelsen föreslagen utdelning.

MODERBOLAGET

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

tkr	Jan-Mar 2022	Jan-Mar 2021	Helår 2021
Övriga rörelseintäkter	493	460	2 195
	493	460	2 195
Övriga externa kostnader	-583	-419	-2 090
Personalkostnader	-1 417	-1 616	-7 934
Rörelseresultat	-1 507	-1 575	-7 829
Ränteintäkter och liknande resultatposter	389	173	644
Räntekostnader och liknande resultatposter	-0	-0	-0
Resultat efter finansiella poster	-1 118	-1 403	-7 185
Erhållna koncernbidrag	-	-	27 275
Skatt	-	-	-
Periodens resultat	-1 118	-1 403	20 091

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Finansiella anläggningstillgångar	113 635	94 859	116 135
Summa anläggningstillgångar	113 635	94 859	116 135
Fordringar hos koncernföretag	771	633	1 108
Aktuell skattefordran	410	378	322
Övriga fordringar	117	56	89
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	347	174	108
Likvida medel	1 541	511	1 160
Summa omsättningstillgångar	3 185	1 752	2 786
SUMMA TILLGÅNGAR	116 820	96 612	118 921
EGET KAPITAL (tkr)			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 020	115 020
Balanserat resultat	-730	-20 821	-20 821
Periodens resultat	-1 118	-1 403	20 091
Summa eget kapital	114 744	94 369	115 863
SKULDER (tkr)			
Leverantörsskulder	360	112	410
Övriga skulder	306	392	249
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	1 409	1 738	2 400
Summa skulder	2 076	2 242	3 058
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	116 820	96 612	118 921

Not 1: Förändring i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN (tkr)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserv	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
-----------------	--------------	----------------------------------	-----------------------	---	-----------------------

KONCERNEN 2021

Ingående eget kapital 2021-01-01	1 573	115 383	1 606	-53 490	65 072
Periodens resultat	-	-	-	7 311	7 311
Omräkningsdifferens	-	-	-798	-	-798
Utgående eget kapital 2021-03-31	1 573	115 383	808	-46 179	71 585

KONCERNEN 2022

Ingående eget kapital 2022-01-01	1 573	115 383	745	-14 904	102 797
Periodens resultat	-	-	-	7 896	7 896
Omräkningsdifferens	-	-	-485	-	-485
Utgående eget kapital 2022-03-31	1 573	115 383	260	-7 008	110 208

MODERBOLAGET (tkr)	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
--------------------	--------------	--------------	--	-----------------------

MODERBOLAGET 2021

Ingående eget kapital 2021-01-01	1 573	115 020	-20 821	95 772
Periodens resultat	-	-	-1 403	-1 403
Utgående eget kapital 2021-03-31	1 573	115 020	-22 224	94 369

MODERBOLAGET 2022

Ingående eget kapital 2022-01-01	1 573	115 020	-730	115 863
Periodens resultat	-	-	-1 118	-1 118
Utgående eget kapital 2022-03-31	1 573	115 020	-1 849	114 744

Not 2: Segmentsrapportering

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

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

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

Slutligen fördelas intäkterna efter land.

TYP AV OMSÄTTNING (Mkr)	Q1 2022	Andel	Tillväxt	Q1 2021	Andel
Nepa Group	79,9	100%	8,3	71,6	100%
Recurring	54,1	68%	9,6	44,6	62%
Ad hoc	25,8	32%	-1,2	27,0	38%
Andel av ad hoc från recurring-kunder	11,4	44%	-2,1	13,4	50%
Andel av ad hoc från icke recurring-kunder	14,4	56%	0,8	13,6	50%
Kunder som köper både recurring & ad hoc	65,5	82%	7,5	58,0	81%
Kunder som enbart köper ad hoc	14,4	18%	0,8	13,6	19%

Under första kvartalet 2022 ökade försäljningen av Recurring med 21,5% till 54,1 Mkr. Ad hoc försäljningen minskade med 4,6% till 25,8 Mkr. Målsättningen är att öka andelen av omsättningen som är Recurring i syfte att öka lönsamheten.

LÖSNING (Mkr)	Nettoomsättning					Bruttovinst				
	Q1 2022	Andel	Tillväxt	Q1 2021	Andel	Q1 2022	Andel	Tillväxt	Q1 2021	Andel
Nepa Group	79,9	100%	8,3	71,6	100%	62,1	100%	8,3	53,8	100%
MO	59,7	75%	9,8	49,9	70%	44,4	71%	9,1	35,3	66%
CX	9,6	12%	2,8	6,8	9%	8,5	14%	2,4	6,1	11%
IA	8,8	11%	-3,3	12,1	17%	7,4	12%	-2,7	10,1	19%
Övriga	1,8	2%	-0,9	2,7	4%	1,5	2%	-0,9	2,4	4%
Elimineringar	0,0	0%	0,0	0,0	0%	0,3	1%	0,4	-0,1	0%

I absoluta tal växte vår MO-lösning mest under det första kvartalet 2022 (9,1 Mkr tillväxt i bruttovinst). Procentuellt var det vår CX-lösning som växte mest (39,5% tillväxt i bruttovinst). Målsättningen är att öka penetrationen av våra lösningar på befintliga kunder. Det ger våra kunder en bättre helhetsbild av konsumenten och skapar samtidigt förutsättningar för tillväxt och lönsamhet för Nepa. Minskningen i försäljningen av IA är relaterad till minskningen i försäljningen av ad hoc.

MARKNAD (Mkr)	Nettoomsättning					Bruttovinst				
	Q1 2022	Andel	Tillväxt	Q1 2021	Andel	Q1 2022	Andel	Tillväxt	Q1 2021	Andel
Nepa Group	79,9	100%	8,3	71,6	100%	62,1	100%	8,3	53,8	100%
Sweden	54,0	68%	5,0	49,0	68%	41,7	67%	4,6	37,0	69%
Finland	10,7	13%	1,0	9,8	14%	8,5	14%	0,8	7,7	14%
UK	6,8	9%	0,3	6,5	9%	5,8	9%	0,9	4,9	9%
Övriga marknader	8,3	10%	2,0	6,3	9%	6,1	10%	2,0	4,2	8%

Samtliga marknader uppvisade under första kvartalet 2022 tillväxt i såväl omsättning som bruttovinst. Den största tillväxten i bruttovinst i absoluta tal uppvisade Sverige (4,6 Mkr) och USA (1,2 Mkr). Den högsta procentuella tillväxten i bruttovinst uppvisade USA (342%) följt av Indien (32%). Vår ambition är att driva lönsam tillväxt på samtliga marknader, där Sverige, Finland och UK är nyckelmarknader.

VERKSAMHETEN

VISION

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

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

AFFÄRSIDÉ

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

AFFÄRSMODELL

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

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

Nepas produkter och tjänster säljs främst på abonnemang om minst tolv månader. Drygt 60 procent av intäkterna härstammar från dessa abonnemangstjänster. Därtill kommer cirka 60 procent av övrig försäljning från dessa abonnemangskunder.

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

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

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

HÄNDELSER EFTER KVARTALET'S UTGÅNG

Inga väsentliga händelser att rapportera efter perioden.

REDOVISNINGSPRINCIPER

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

Statliga bidrag redovisas i resultaträkningen när det föreligger en rimlig säkerhet att bolaget kommer att uppfylla kraven som följer med bidragen och att bidragen kommer att erhållas. De statliga bidragen har redovisats som en övrig rörelseintäkt under de perioder som bidraget ska kompensera.

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.

Kriget i Ukraina och inflationen kan komma att påverka företags investeringsvilja under en kortare eller längre period.

REVISORERNAS GRANSKNING

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

AKTIEN OCH UTDELNING

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

Nepa AB (publ) är sedan den 26 april 2016 noterat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet

NEPA. En handelspost i Nepa omfattar etthundratio (110) aktier. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och utdelning i bolaget.

De tio största aktieägarna per den 31 mars 2022

	Antal aktier	Rösträtts-och aktiekapitalsandel
Ulrich Boyer	1 492 624	19,0%
Elementa Fonder	1 275 413	16,2%
Swedbank Robur Microcap	950 000	12,1%
P-O Westerlund	426 169	5,4%
Aktia Nordic Microcap	373 312	4,7%
Alcur Select	371 418	4,7%
Cliens Kapitalförvaltning AB	300 000	3,8%
Försäkringsbolaget Avanza Pension (FV)	227 803	2,9%
Daniel Nilsson	212 000	2,7%
Nordnet Pensionsförsäkring AB (FV)	206 607	2,6%
De tio största ägarna	5 835 346	74,2%
Övriga aktieägare	2 027 840	25,8%
Summa aktier	7 863 186	100,0%

CERTIFIED ADVISER

Erik Penser Bank är Nepas Certified Adviser.

Telefonnummer: +46 8-463 83 00

E-post: certifiedadviser@penser.se

FINANSIELL KALENDER

Årsstämma 2022	19 maj 2022
Delårsrapport 1 april – 30 juni 2022	19 augusti 2022
Delårsrapport 1 juli– 30 september 2022	18 november 2022
Bokslutskommuniké 2022	17 mars 2023

INTYGANDE

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat

samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför.

*Stockholm den 19 maj 2022
Styrelsen i Nepa AB (publ)*

Ulrich Boyer
Ledamot, VD

Katarina Bonde
Ordförande

Andreas Bruzelius
Ledamot

P-O Westerlund
Ledamot

Martin Burkhalter
Ledamot

För ytterligare information, vänligen kontakta:

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

Michael Wallin, Head of Investor Relations
+46 708 788 019
michael.wallin@nepa.com

Denna information är sådan information som Nepa AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 19 maj 2022 kl. 08:00 CET.
