

FÖRSTÄRKER VÅR POSITION INOM BRANDTECH

TREDJE KVARTALET, JULI – SEPTEMBER 2022

- Nettoomsättningen ökade 4,2%, eller 1,6% valutajusterat, till 69,5 (66,7) Mkr
- Bruttoresultatet minskade 2,4%, eller 5,3% valutajusterat, till 51,9 (53,1) Mkr
- Rörelseresultatet uppgick till 4,9 (11,1) Mkr
- Resultatet efter skatt uppgick till 5,5 (10,2) Mkr
- Resultat per aktie uppgick till 0,70 (1,29) kronor

NIO MÅNADER, JANUARI – SEPTEMBER 2022

- Nettoomsättningen ökade 8,8%, eller 6,5% valutajusterat, till 235,9 (216,8) Mkr
- Bruttoresultatet ökade 7,6%, eller 4,8% valutajusterat, till 181,0 (168,3) Mkr
- Rörelseresultatet uppgick till 23,4 (29,3) Mkr
- Resultatet efter skatt uppgick till 22,3 (28,1) Mkr
- Resultat per aktie uppgick till 2,84 (3,58) kronor

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

UNDER PERIODEN

- Det offentliggjordes att Ferry Wolswinkel rekryterades till den nyinrättade tjänsten Chief Revenue Officer (CRO) med tillträde i oktober.
- Ann-Christine Fick avgick som CFO på egen begäran.

EFTER PERIODEN

- Sonja Thorngren rekryterades som ny CFO och tillträder den 6 februari 2023. Nuvarande redovisningschef Elin Nordholm kommer vara tillförordnad CFO från det att Ann-Christine Fick lämnar bolaget fram till dess Sonja Thorngren tillträder.

VD HAR ORDET

Efterfrågan på våra ledande varumärkes- och marknadsföringsinsikter ökade under det tredje kvartalet i jämförelse med motsvarande kvartal i fjol. Nettoomsättningen steg med 4,2 procent till 69,5 Mkr (66,7), eller 1,6 procent i lokala valutor. Det tredje kvartalet är oftast vårt svagaste, och detta år hade vi även starka jämförelsesiffror från tredje kvartalet 2021. Dessutom upplevde vi en mer avvaktande inställning till marknadsföringsinvesteringar hos våra kunder efter sommaren, varpå investeringsbeslut för marknadsföringsinsikter tenderade att bli uppskjutna.

Stark tillväxt för Marketing Optimization

Vårt enskilt största affärsområde, Marketing Optimization (MO), visade fortsatt styrka och växte med 17 procent jämfört med motsvarande kvartal i fjol. Vår snabbt föränderliga värld skapar ett stort behov för mer noggranna och effektiva mätningar av marknadsföring- och mediainvesteringar. Det stärker förutsättningarna för våra MO-tjänster Brand Tracking, Campaign Evaluation och Marketing Mix Modelling, och indikerar att vi är på rätt väg med vår långsiktiga strategi. Hittills i år utgör MO 80 procent av nettoomsättningen. Därtill bibehåller vi en stabil andel av återkommande intäkter om 67 procent med en tillväxt om 10 procent i tredje kvartalet. MO är vårt fokusområde och består till störst del utav återkommande intäkter.

Vår strategiska expansionsfas bygger på att vi skiftar vår affär alltmer mot Marketing Optimization och återkommande intäkter. Detta innebär dock ett kortsiktigt intäktsbortfall på grund av färre ad hoc-försäljningar. Trots denna övergångsfas genererade vi ett bruttoreultat om 51,9 Mkr (53,1) med en marginal på 74,7 procent (79,7). Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 4,9 Mkr (11,1) med en marginal på 7,1 procent (16,6). De operationella personalkostnaderna fortsatte ligga på en stabil nivå i relation till nettoomsättningen, en kostnadsnivå vi förväntar oss sjunka under 2023 som ett resultat av ökade försäljningsinitiativ tillsammans med skalbara rörelsekostnader. Under kvartalet har vi fortsatt våra brandtech-investeringar i Marketing Optimization-plattformen, något som har varit en stor orsak till ökningen av personalkostnader. Dessvärre tvingades vi ta en kundförlust om 0,3 Mkr i samband med ett konkursförfarande. Vi bedömer att risken för ytterligare kundförluster är försumbar. Vår nettokassa uppgick till 62,5 Mkr (78,5), en minskning främst hänförlig till ett kortsiktigt säsongsmönster för vårt

rörelsekapital som historiskt sett återupprepas under det tredje kvartalet.

Prisbelönt brand technology

Våra produktutvecklare skapade internationell uppmärksamhet och vann Insight250-priset vid det årliga branscheventet ESOMAR i september. Tillsammans med IKEA Canada visade vi hur de med hjälp av vår proprietära teknik, Brand Noise Reduction, kan skapa en mer träffsäker bild än någonsin av konsumenters varumärkesuppfattning. Återigen visar vi på Nepa hur vi leder evolutionen av brandtech. Framgent kommer vi fortsätta vår produktutveckling mot en högre automatiseringsgrad i vår leveransprocess. Den nuvarande investeringsnivån kommer att kvarstå i linje med tidigare kvartal. På längre sikt strävar vi mot att erbjuda mer automatiserad och AI-baserad prediktiv och preskriptiv analys genom syndikerad data.

Framåtblick

Vi ser att våra sälj- och marknadsföringsinvesteringar har börjat ge resultat i form av leads och prospekt. Att intensifiera våra ansträngningar i ett eventuellt vikande marknadsklimat kommer kräva än hårdare arbete för att nå framgång. Oavsett hur marknaden utvecklas vill jag understryka styrkan i vår affärsmodell med återkommande intäkter. Vi har bevisat vår förmåga att attrahera och bygga långvariga relationer med stora internationella kunder. Därför fortsätter vi nu vårt arbete för långsiktig lönsam tillväxt med etableringen av vår säljorganisation och investeringar i en mer effektiv leveransprocess. Vi har god kostnads kontroll och har i det fjärde kvartalet vidtagit åtgärder som sparar 7,2 Mkr av operationella personalkostnader på årsbasis, detta för att anpassa och förbereda vår kostnadsbas för en potentiellt sämre marknadsutveckling. Dessutom har vi vidtagit försiktighetsåtgärder och initierat ett anställningsstopp i Europa för icke-säljrelaterade roller. Beroende på hur vår orderingång utvecklas framöver kommer vi agera därefter. Allt som allt står vi välrustade för att hantera utmaningar men också att hitta och ta vara på de nya möjligheterna. Vi står fast vid vår långsiktiga strategi och har stark tilltro till tillväxtutsikterna för brandtech, där vi är väl positionerade.

Ulrich Boyer
VD

KONCERNEN

KONCERNENS UTVECKLING

INTÄKTER

Koncernens nettoomsättning ökade under det tredje kvartalet med 4,2 procent till 69 479 (66 696) tkr och 1,6 procent valutajusterat. Bruttoresultatet minskade med 2,4 procent till 51 887 (53 143) tkr och 5,3 procent valutajusterat.

Årets första nio månader ökade koncernens nettoomsättning med 8,8 procent till 235 861 (216 760) tkr och 6,5 procent valutajusterat. Bruttoresultatet ökade med 7,6 procent till 181 022 (168 250) tkr och 4,8 procent valutajusterat.

Den starkaste försäljningstillväxten under årets första nio månader uppvisade området Marketing Optimization (MO). Det var primärt ett resultat av stark tillväxt för vår produkt MO Brand tracker.

I absoluta tal uppvisade Sverige den starkaste försäljningstillväxten under perioden med en uppgång om 7,9 Mkr, motsvarande 6 procent. Det förklaras till stor del av produkten MO Brand Tracker.

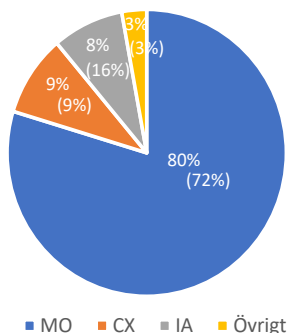
Detaljerad segmentsrapportering återfinns i not 2 på sidan 11.

RESULTAT

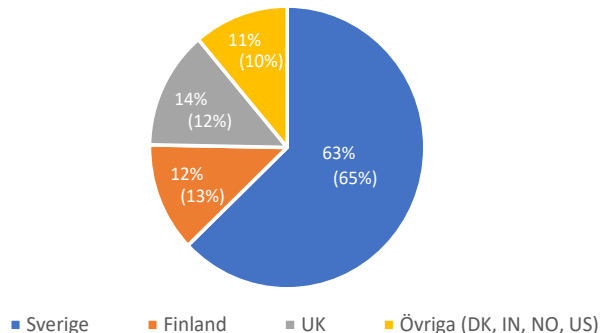
Koncernens rörelseresultat uppgick under det tredje kvartalet till 4 942 (11 066) tkr. Kvartalets resultat uppgick till 5 468 (10 154) tkr.

Första nio månaderna uppgick koncernens rörelseresultat till 23 430 (29 293) tkr medan periodens resultat uppgick till 22 346 (28 120) tkr.

Försäljning per lösning, Jan-Sep 2022



Försäljning per marknad, Jan-Sep 2022



KONCERNENS RESULTATRÄKNING

tkr	Jul-Sep 2022	Jul-Sep 2021	Jan-Sep 2022	Jan-Sep 2021	Helår 2021
Nettoomsättning	69 479	66 696	235 861	216 760	295 457
Aktiverat arbete för egen räkning	5 874	3 896	19 234	6 828	10 841
Övriga rörelseintäkter	2 353	1 074	5 690	4 284	6 374
	77 706	71 666	260 784	227 872	312 672
Direkta kostnader	-17 591	-13 553	-54 839	-48 511	-64 132
Övriga externa kostnader	-11 049	-7 859	-35 717	-23 835	-33 216
Personalkostnader	-39 990	-36 218	-135 506	-116 005	-161 027
Avskrivningar	-2 870	-2 586	-8 132	-7 623	-10 223
Övriga rörelsekostnader	-1 263	-385	-3 160	-2 605	-4 050
Rörelseresultat	4 942	11 066	23 430	29 293	40 024
Ränteintäkter och liknande resultatposter	1 949	678	4 714	2 599	3 832
Räntekostnader och liknande resultatposter	-441	-190	-1 353	-1 541	-2 259
Resultat före skatt	6 451	11 554	26 792	30 351	41 596
Skatt	-983	-1 400	-4 446	-2 230	-3 010
Periodens resultat	5 468	10 154	22 346	28 120	38 586
Varav hänförligt till moderbolagets aktieägare	5 468	10 154	22 346	28 120	38 586
Antal aktier vid periodens utgång (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	0,70	1,29	2,84	3,58	4,91

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	42 115	29 349	30 819
Materiella anläggningstillgångar	999	411	832
Finansiella anläggningstillgångar	991	896	914
Summa anläggningstillgångar	44 105	30 655	32 565
Kundfordringar	52 648	42 717	64 792
Skattefordringar	-	873	-
Övriga fordringar	2 868	2 228	2 216
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	22 213	17 796	12 068
Likvida medel	62 516	78 529	85 071
Summa omsättningstillgångar	140 244	142 142	164 148
SUMMA TILLGÅNGAR	184 349	172 798	196 712
EGET KAPITAL (tkr)			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Övrigt tillskjutet kapital	115 383	115 383	115 383
Omräkningsdifferens	-1 011	792	745
Balanserat resultat inkl. periodens resultat	-2 230	-25 370	-14 904
Summa eget kapital	113 715	92 378	102 797
SKULDER (tkr)			
Skuld till beställare	12 023	12 360	27 666
Skatteskuld	1 421	-	544
Leverantörsskulder	15 871	19 232	23 507
Övriga skulder	9 928	18 033	13 731
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	31 392	30 795	28 467
Summa kortfristiga skulder	70 634	80 420	93 915
Summa skulder	70 634	80 420	93 915
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	184 349	172 798	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-Sep 2022	Jan-Sep 2021	Helår 2021
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt	26 792	30 351	41 596
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	6 228	6 696	9 208
Betald inkomstskatt	-3 569	-1 204	-567
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	29 451	35 842	50 237
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	1 349	959	-15 377
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-24 158	-21 676	-8 725
Kassaflöde från den löpande verksamheten	6 642	15 125	26 135
Investeringsverksamheten			
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-299	-145	-624
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-19 234	-6 828	-10 841
Förvärv/avyttringar, finansiella anläggningstillgångar	8	855	879
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-19 525	-6 118	-10 585
Finansieringsverksamheten			
Utdelning	-9 672	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-9 672	-	-
Periodens kassaflöde	-22 555	9 008	15 550
Likvida medel vid periodens början	85 071	69 521	69 521
Likvida medel vid periodens slut	62 516	78 529	85 071

KONCERNENS NYCKELTAL

	Jul-Sep 2022	Jul-Sep 2021	Jan-Sep 2022	Jan-Sep 2021	Helår 2021
Omsättningstillväxt (%)	4,2	17,0	8,8	13,5	14,2
EBITDA (tkr)	7 813	13 652	31 563	36 917	50 247
EBITDA-marginal (%)	11,2	20,5	13,4	17,0	17,0
Rörelsemarginal (%)	7,1	16,6	9,9	13,5	13,5
Vinstmarginal (%)	9,3	17,3	11,4	14,0	14,1
Balansomslutning (tkr)	184 349	172 798	184 349	172 798	196 712
Soliditet (%)	61,7	53,5	61,7	53,5	52,3
Antal aktier vid periodens slut (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	0,70	1,29	2,84	3,58	4,91
Eget kapital per aktie (kr)	14,46	11,75	14,46	11,75	13,07
Utdelning per aktie (kr)	n/a	n/a	n/a	n/a	1,23
Medelantal anställda (st)	308	260	293	251	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>

MODERBOLAGET

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

tkr	Jul-Sep 2022	Jul-Sep 2021	Jan-Sep 2022	Jan-Sep 2021	Helår 2021
Övriga rörelseintäkter	336	460	1 309	1 684	2 195
	336	460	1 309	1 684	2 195
Övriga externa kostnader	-501	-573	-2 024	-1 740	-2 090
Personalkostnader	-1 162	-2 993	-3 897	-6 325	-7 934
Rörelseresultat	-1 327	-3 106	-4 612	-6 381	-7 829
Ränteintäkter och liknande resultatposter	999	152	2 065	475	644
Räntekostnader och liknande resultatposter	-	-	-0	-0	-0
Resultat efter finansiella poster	-327	-2 954	-2 547	-5 906	-7 185
Erhållna koncernbidrag	-	-	-	-	27 275
Skatt	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-327	-2 954	-2 547	-5 906	20 091

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
Finansiella anläggningstillgångar	97 775	91 859	116 135
Summa anläggningstillgångar	97 775	91 859	116 135
Fordringar hos koncernföretag	2 332	935	1 108
Aktuell skattefordran	586	554	322
Övriga fordringar	46	-	89
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	146	122	108
Likvida medel	4 480	175	1 160
Summa omsättningstillgångar	7 590	1 786	2 786
SUMMA TILLGÅNGAR	105 365	93 645	118 921
EGET KAPITAL (tkr)			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 020	115 020
Balanserat resultat	-10 402	-20 821	-20 821
Periodens resultat	-2 547	-5 906	20 091
Summa eget kapital	103 644	89 866	115 863
SKULDER (tkr)			
Leverantörsskulder	157	156	410
Övriga skulder	135	339	249
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	1 430	3 284	2 400
Summa skulder	1 721	3 779	3 058
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	105 365	93 645	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	-	-	-	28 120	28 120
Omräkningsdifferens	-	-	-814	-	-814
Utgående eget kapital 2021-09-30	1 573	115 383	792	-25 370	92 378
KONCERNEN 2022					
Ingående eget kapital 2022-01-01	1 573	115 383	745	-14 904	102 797
Periodens resultat	-	-	-	22 346	22 346
Omräkningsdifferens	-	-	-1 756	-	-1 756
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Utgående eget kapital 2022-09-30	1 573	115 383	-1 011	-2 230	113 715

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	-	-	-5 906	-5 906
Utgående eget kapital 2021-09-30	1 573	115 020	-26 727	89 866
MODERBOLAGET 2022				
Ingående eget kapital 2022-01-01	1 573	115 020	-730	115 863
Periodens resultat	-	-	-2 547	-2 547
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående eget kapital 2022-09-30	1 573	115 020	-12 949	103 644

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)	Jan-Sep 2022	Andel	Tillväxt	Jan-Sep 2021	Andel
Nepa Group	235,9	100%	19,1	216,8	100%
Recurring	157,6	67%	22,1	135,5	63%
Ad hoc	78,3	33%	-3,0	81,3	37%
Andel av ad hoc från recurring-kunder	30,4	39%	-12,0	42,5	52%
Andel av ad hoc från icke recurring-kunder	47,8	61%	9,1	38,8	48%
Kunder som köper både recurring & ad hoc	188,0	80%	10,0	178,0	82%
Kunder som enbart köper ad hoc	47,8	20%	9,1	38,8	18%

Under de första nio månaderna 2022 ökade försäljningen av Recurring med 16,3% till 157,6 Mkr. Ad hoc försäljningen minskade med 3,7% till 78,3 Mkr. Målsättningen är att öka andelen av omsättningen som är Recurring i syfte att öka lönsamheten.

LÖSNING (Mkr)	Nettoomsättning			Bruttovinst			
	Jan-Sep 2022	Andel	Tillväxt	Jan-Sep 2021	Andel	Jan-Sep 2021	Andel
Nepa Group	235,9	100%	19,1	216,8	100%	181,0	100%
MO	187,9	80%	32,4	155,5	72%	139,9	77%
CX	21,7	9%	2,9	18,8	9%	19,5	11%
IA	19,5	8%	-15,5	35,0	16%	15,5	9%
Övriga	6,8	3%	-0,9	7,7	3%	5,4	3%
Elimineringar	0,1	0%	0,2	-0,2	0%	0,6	0%

I absoluta tal växte vår MO-lösning mest under de första nio månaderna 2022 (24,6 Mkr tillväxt i bruttovinst). Även procentuellt var det vår MO-lösning som växte mest (21,4% 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.

MARKNAD (Mkr)	Nettoomsättning			Bruttovinst			
	Jan-Sep 2022	Andel	Tillväxt	Jan-Sep 2021	Andel	Jan-Sep 2021	Andel
Nepa Group	235,9	100%	19,1	216,8	100%	181,0	100%
Sweden	148,2	63%	7,9	140,2	65%	111,8	62%
Finland	29,4	12%	0,1	29,4	13%	23,1	13%
UK	31,9	14%	6,3	25,7	12%	26,9	15%
Övriga marknader	26,3	11%	4,9	21,5	10%	19,2	10%

Samtliga marknader förutom Danmark och Norge uppvisade under första nio månaderna 2022 tillväxt i omsättning. Utav dessa marknader uppvisade samtliga förutom Finland även tillväxt i bruttovinst. Den största tillväxten i bruttovinst i absoluta tal uppvisade UK (6,1 Mkr) och Sverige (2,6 Mkr). Den högsta procentuella tillväxten i bruttovinst uppvisade USA (97%) följt av Indien (46%). 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 abonnemangssaffär 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.

HÄNDELSE EFTER KVARTALET'S UTGÅNG

- Sonja Thorngren rekryterades som ny CFO och tillträder den 6 februari 2023. Nuvarande redovisningschef Elin Nordholm kommer vara tillförordnad CFO från det att Ann-Christine Fick lämnar bolaget fram till dess Sonja Thorngren tillträder.

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 osäkerhet kring konjunktur och inflation 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 30 juni 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 30 september 2022

	Antal aktier	Rösträtts-och aktiekapitalsandel
Ulrich Boyer	1 492 624	19,0%
Elementa Fonder	1 368 770	17,4%
Swedbank Robur Microcap	950 000	12,1%
P-O Westerlund	426 169	5,4%
Aktia Nordic Microcap	373 312	4,7%
Alcur Select	308 454	3,9%
Cliens Kapitalförvaltning AB	300 000	3,8%
Försäkringsbolaget Avanza Pension (FV)	225 496	2,9%
Daniel Nilsson	212 600	2,7%
Niclas Öhman	199 669	2,5%
De 10 största ägarna	5 857 094	74,5%
Övriga	2 006 092	25,5%
Summa aktier	7 863 186	100,0%

CERTIFIED ADVISER

Erik Penser Bank är Nepas Certified Adviser.
E-post: certifiedadviser@penser.se
Telefonnummer: +46 8-463 83 00

FINANSIELL KALENDER

Bokslutskommuniké 2022	17 mars 2023
Delårsrapport 1 januari – 31 mars 2023	16 maj 2023
Årsstämma 2023	25 maj 2023
Delårsrapport 1 april – 30 juni 2023	18 augusti 2023
Delårsrapport 1 juli– 30 september 2023	17 november 2023
Bokslutskommuniké 2023	15 mars 2024

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 18 november 2022
Styrelsen i Nepa AB (publ)*

Ulrich Boyer
Ledamot, VD

Katarina Bonde
Ordförande

Andreas Bruzelius
Ledamot

Anne Årneby
Ledamot

Dan Foreman
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 18 november 2022 kl. 08:00 CET.
