

## Delårsrapport 3, 2021: Stabilt kvartal med sikte mot framtiden



Speqta AB (publ) delårsrapport för perioden 1 januari–30 september 2021 är nu offentliggjord och finns tillgänglig på: <https://speqta.com/investors/financial-reports>

### Sammanfattning tredje kvartalet

- Under tredje kvartalet uppgick intäkterna till 38 732 tkr (43 746).
- EBITDA-resultatet uppgick till 35 526 tkr (10 074), vilket är en marginal på 92% (23). Justerade EBITDA-resultatet uppgick till 7 305 tkr (10 074), vilket är en marginal på 19% (23).
- **AdTech:** Fortsatt utveckling av tjänsten Bidbrain efter lanseringen i juni 2021. Algoritmen, funktionalitet och processer har förbättrats.
- **AdTech:** Flertal öppna roller har annonserats: CTO, Head of AI och utvecklarroller.
- **C&C:** Vinklubben fortsätter att leverera över förväntan och har en organisk tillväxt på 58% under kvartalet, tack vare dom investeringar som gjordes i slutet av 2020 och början av 2021.

### Väsentliga händelser efter perioden

- **C&C:** Rahalaitos har under oktober upplevt en kraftig ökning av ansökningar, efter att tillfälliga regleringen med 10% räntetak och förbud mot direktmarknadsföring släppte. Ansökningsvolymerna steg +66% jämfört med en "normal pandemimånad", vilket sannolikt är en tillfällig volymtopp tack vare direktmarknadsföringen. I Finland råder fortsatta restriktioner till följd av kraft ökning av fall under hösten, men oktober är starten av en gradvis återgång till de nivåer som rådde före coronautbrottet.
- **C&C:** Rahalaitos har rekryterat Tuomas Riski som VD. Tuomas har en gedigen erfarenhet som country manager och VD inom låneförmedling och bank, och kommer närmast från konkurrenten Zmarta.
- **C&C:** Rahalaitos har rekryterat Ilari Heldan som Head of Digital Marketing and sales. Han har en bred bakgrund från bolag som Bonnier, Aller och Lendomatic.
- Speqta har ingått avtal med Sambla om försäljning av Rahalaitos för maximalt cirka 48,4 MEUR (45,5 MEUR cash free basis) genom avyttring av samtliga aktier i dotterbolaget. Köpeskillingen

erläggs kontant och är fördelad på cirka 40,4 MEUR (37,5 MEUR cash free basis) som erläggs i början av december 2021, och en tilläggsköpeskilling om maximalt 8,0 MEUR. Realisationsresultatet uppskattas till cirka 37,3 MSEK.

- Styrelsen har beslutat att dra tillbaka bolagets finansiella mål till följd av försäljningen av Rahalaitos.

## **VD kommentar**

Speqta förvärvade Rahalaitos i januari 2020 för 23,5 MEUR och erhåller nu ca. 40,4\* MEUR kontant med en tilläggsköpeskilling om maximalt 8,0 MEUR, vilket innebär maximalt ca. 48,4\*\* MEUR. Affären ska ses i ljuset av att Rahalaitos påverkats av effekterna av pandemin och den tillfälliga låneregleringen. Under de senaste tolv månaderna fram till och med september 2021 omsatte Rahalaitos 8,7 MEUR med en EBITDA om 3,0 MEUR. Rahalaitos har därför varit ett framgångsrikt förvärv för Speqta.

De finansiella muskler vi har efter försäljningen av Rahalaitos ger oss fantastiska möjligheter att fortsätta bygga vår position inom det starkt växande segmentet för prestationsbaserad marknadsföring. Speqtas styrka när vi går in i det här spännande skedet är innovationskrafter, samt våra djupa insikter och kunskaper om hur marknaden fungerar, vilka drivkrafterna är och hur konkurrenssituationen ser ut.

Vi har nu inlett den strategiska översynen som annonserades i samband med försäljningen av Rahalaitos. Översynen har inte fått några tidsbegränsningar eftersom vi vill fånga alla de möjligheter som kommer att bidra till vårt fortsatta värdeskapande för våra aktieägare.

*\* = 37,5 MEUR cash free basis, \*\* = 45,5 MEUR cash free basis*

## **Tredje kvartalet 2021**

Omsättningen 38,7 mkr (43,7) i kvartalet var fortsatt påverkad av den strategiskt viktiga omställningen från Shopello-affären till den mer lönsamma SaaS-tjänsten Bidbrain. EBITDA landade på 35,5 mkr (10,1) och påverkades positivt av nedskrivningen på earnouten av det lyckade förvärvet av den finska låneförmedlaren Rahalaitos. Justerad EBITDA uppgick till 7,3 mkr (10,1).

## **AdTech: Växande intresse för Bidbrain**

Vi ser ett fortsatt växande intresse för vårt nya AI-verktyg Bidbrain som vi nyligen lanserade som SaaS-tjänst. Med Bidbrain har vi en lösning som riktar sig till den globala marknaden för Google Shopping Ads som värderas till drygt 70 miljarder USD. Redan idag genereras över en tredjedel av e-handlarnas intäkter från betalda annonser och den andelen antas fortsätta växa. Vi fortsätter arbetet med att utveckla tjänsten för att förbättra insikter och algoritmer samt att öka antalet datakällor i AI-motorn för att få stabilare och bättre resultat. Som ett led i det arbetet förstärker vi organisationen med bland annat en CTO (Chief Technology Officer), Head of AI och fler utvecklare.

## **C&C: Släppta restriktioner positivt**

Under slutet av tredje kvartalet började pandemirestriktionerna i Norge och Sverige att släppas. Större delen av kvartalet var dock affilijetverksamheten fortsatt påverkat av pandemin.

Från och med 1 oktober upphörde den tillfälliga regleringen i Finland rörande direktmarknadsföring av lån och räntetaket på 10%. Volymerna för låneansökningar steg direkt i oktober med +66% jämfört med en "normal pandemimånad". Jag är också glad över att vi i oktober har rekryterat Tuomas Riski som ny VD för Rahalaitos och även rekryterat Ilari Heldan som ny Head of Digital Marketing och Sales. Alla ovan nämnda händelser gör att vi startade fjärde kvartalet på bästa möjliga sätt och har nu skapat oss de bästa förutsättningarna för att nå högsta möjliga tilläggsköpeskilling i avtalet med Sambla.

Vinklubben fortsatte sin starka utveckling och har levererat ännu ett starkt kvartal. Det är en bekräftelse i styrkan på den nya strategi som vi lade fast för drygt ett år sedan, som innebar att Vinklubben bland annat ökat kapaciteten och förbättrat segmenteringen.

## **Framtidsutsikter**

Vi ser nu att konsumtionsbeteenden börjar återgå till det normala efter att restriktionerna upphört i Norge och Sverige. Vi bedömer att det kommer att öka efterfrågan inom Affilijet. Då finns rätt förutsättningar för att få utväxling på de investeringar vi gjort under pandemitiden, vilket jag ser mycket fram emot.

Med Bidbrain skapar Speqta sig en nischad position inom AI för e-handlare. Vi fortsätter att investera i förbättrad funktionalitet och prestanda samtidigt som vi förbereder oss för en bredare lansering. Kortsiktigt förväntar vi oss inga betydande bidrag, men på sikt kommer Bidbrain öka Speqtas affär och marginal avsevärt.

Försäljningen av Rahalaitos öppnar för nya, stora möjligheter och därför inleder vi nu en strategisk översyn. Med en kassa på nästan 300 MSEK, inga räntebärande skulder och flertal spännande strategiska möjligheter framför oss, så är jag mycket optimistisk och förväntansfull över vår framtid.

Fredrik Lindros, VD Speqta AB (Publ)

**Kommande rapporttillfällen**

Bokslutskommuniké 2021: 23 februari 2022

Kvartalsrapport Q1 2022: 5 maj 2022

Årsstämma: 25 maj 2022

Kvartalsrapport Q2 2022: 24 aug 2022

Kvartalsrapport Q3 2022: 10 nov 2022

*Denna information är sådan information som Speqta AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 11 november 2021 kl.07:00 CET.*

**Kontakt:**

Fredrik Lindros

VD, Speqta AB (publ)

[fredrik.lindros@speqta.com](mailto:fredrik.lindros@speqta.com)

+46 723 10 66 66

[www.speqta.com](http://www.speqta.com)

**Om Speqta**

Speqtas erbjuder de bästa prestationsbaserade lead genererings-plattformarna med hjälp av data och AI, och ska växa organiskt samt via förvärv på nya och befintliga marknader. Bolaget har två affärsområden, Speqta AdTech samt Speqta Content & Comparison. Bolaget är listat på Nasdaq First North Premier Growth Market i Stockholm under namnet "speqt". Bolagets Certified adviser är Västra Hamnen Corporate Finance AB, telefonnummer: +46 40 20 02 50, epost: [ca@vhcorp.se](mailto:ca@vhcorp.se)