

# Bokslutskommuniké 2021, delårsrapport 4, 2021: Satsning på AI inom e-handel



Speqta AB (publ) bokslutskommuniké och delårsrapport för perioden 1 januari–31 december 2021 är offentliggjord och finns tillgänglig på:

<https://speqta.com/investors/financial-reports>

Under fjärde kvartalet 2021 har Eone Oy ("Rahalaitos") avyttrats. Det innebär att resultaträkningarna för 2021 och 2020 i rapporten har omräknats enligt gällande redovisningsregler och exkluderar avyttrad verksamhet som redovisas separat nedan. Finansiell information och kommentarer om verksamheten i denna rapport fokuserar på kvarvarande verksamheter om ej annat anges.

## Sammanfattning fjärde kvartalet

- Under fjärde kvartalet uppgick intäkterna till 15 513 tkr (23 579).
- EBITDA-resultatet uppgick till -1 100 tkr (352), vilket är en marginal på -7% (1). Justerade EBITDA-resultatet uppgick till -3 257 tkr (-869), vilket är en marginal på -21% (-4).
- Intäkterna för 2021 uppgick till 69 100 tkr (93 785) och EBITDA till -4 606 tkr (-3 138). Justerade EBITDA-resultatet uppgick till -6 763 tkr (-1 394).
- Likvida medel uppgick per sista december 2021 till 302 899 tkr.
- Speqta avyttrade under det fjärde kvartalet Rahalaitos för maximalt cirka 48,4 meur (45,5 meur cash free basis). Köpeskillingen var kontant och är fördelad på cirka 40,4 meur (37,5 meur cash free basis) som erlades 1 december vid tillträdet, och en tilläggsköpeskilling om maximalt 8,0 meur. Realisationsresultatet uppgick till cirka 50,5 mkr. Vid tillträdet återbetalade Speqta även samtliga utestående banklån.
- Styrelsen beslutade att dra tillbaka bolagets finansiella mål till följd av försäljningen av Rahalaitos. Speqta har även startat en strategisk översyn som följd av försäljningen.
- Adtech Bidbrain. Under andra halvan av 2021 har Bidbrain arbetat tillsammans med direktkunder och digitalbyråer, och identifierat ett flertal produktförbättringar som det byggs stöd för. Under första halvan av 2022 kommer vi att starta marknadsföringen i några utvalda marknader och ta in fler kunder.

- C&C Affilijet. Speqtas jämförelsesidor har stärkt sin Google ranking under kvartalet. Expressens Låneguiden har klättrat i Google högst upp på nyckelord som "låna pengar" före låneförmedlare och banker med starka varumärken. När Omikron-varianten tog fart och restriktioner infördes gick dock jämförelsesidorna tillfälligt sämre, men ligger bra till inför 2022.
- C&C Vinklubben. Vinklubben hade ytterligare ett starkt kvartal och växte 5% organiskt jämfört med förra året. Ett dedikerat och fokuserat säljarbete i kombination med fortsatt attraktiv marknad, den utökade kapaciteten samt förbättrade segmenteringen fortsätter att ge god effekt.
- Sofia Björk har rekryterats och utsetts som Head of People. Sofia kommer närmast från Advisa där hon var CHRO (Chief Human Resource Officer).
- Furkan Ayata har rekryterats som Chief Technical Officer för Bidbrain. Furkan har en gedigen bakgrund som CTO och tech lead från online- och fintech-bolag som Brocc och E-sia System.
- Tilläggsköpeskillings utveckling. Tilläggsköpeskillingen om 8 meur består av två komponenter: Intäkter och EBITDA. Respektive del har ett intervall med en undre och en övre gräns där Speqta kan erhålla maximalt 4,0 meur om vardera övre gräns uppnås. Den 1 oktober 2021 släpptes den tillfälliga regleringen av lånemarknaden i Finland som inneburit förbud mot direktmarknadsföring samt ett räntetak på 10%. Rahalaitos såg direkt en stor volymökning av ansökningar och därför har tilläggsköpeskillingen för Speqta fått en god start.

## Väsentliga händelser efter perioden

- Speqta's grundare har valt att kliva ned från sina operativa roller och gått in i en konsulterande roll. Bolaget har rekryterat spetskompetens för att ersätta deras operativa roller.
- Bidbrains AI team har stärkts med två nya data scientist som startar i januari och april.

## VD kommentar

Vi har tagit första steget i vår strategiska översyn och fattat beslutet att satsa på vår kraftfulla SaaS-tjänst för e-handlare - Bidbrain. AI inom e-handeln har en mycket stor potential och vi ska ta en betydande position på den marknaden. Med en kassa på omkring 300 mkr och en potentiell tilläggsköpeskillning från försäljningen av Rahalaitos på cirka 80 mkr har vi en solid grund att stå på för att bygga ett starkare, mer fokuserat Speqta.

Vi lanserade Bidbrain som en SaaS-tjänst för drygt ett halvår sedan och har samlat in feedback från kunder, justerat och lärt oss mer. Nu är Bidbrain redo att gå in i nästa fas som AI-tjänst som vi ska satsa på för att bygga ett långsiktigt aktieägarvärde. Med vårt gedigna kunnande inom prestationsbaserad marknadsföring, e-handel och starka finansiella ställning har vi resurserna för att etablera oss som en global ledare inom AI-baserad marknadsföring.

## AI-teamet förstärks med ledande kompetens

Som ett första led i satsningen har vi nyligen gjort ett flertal nyckelrekryteringar. Vi har anställt två erfarna data scientists till vårt AI-team och även utsett Furkan Ayata som Chief Technical Officer för Bidbrain. Furkan börjar i mars och har en gedigen bakgrund som CTO och tech lead från online- och fintechbolag som Brocc och E-sia System. Vi fortsätter att stärka vårt team och i närtid blir vi exempelvis ännu fler utvecklare.

I samband med nyckelrekryteringarna och den strategiska översynen har Speqtas grundare valt att lämna sina breda operativa roller i bolaget och gått över i en konsultroll. Det känns tryggt att de är kvar hos oss som seniora rådgivare.

Vi fortsätter nu översynen av den övriga verksamheten utan att ha satt någon tidsram. En så genomgripande strategisk översyn som vi gör av Speqta måste få ta den tid som behövs för att skapa optimala förutsättningar för att bygga långsiktigt aktieägarvärde. Som en del av den fortsatta översynen kommer styrelsen undersöka möjligheten att föra över visst kapital till aktieägarna.

## Fjärde kvartalet 2021

Omsättningen landade på 15,5 msek (23,6) och EBITDA på -1,1 mkr (0,4). Samtliga siffror är justerade för försäljningen av Rahalaitos. Dom lägre intäkterna och resultatet beror på den förändring vi genomför på AdTech området där vi investerar i Bidbrain.

## C&C: Affilijet och Vinklubben fortsätter sin starka utveckling

Affilijetverksamheten fortsätter att klättra i placeringar på Google, men var fortsatt påverkat av pandemin under fjärde kvartalet till följd av nya eller förlängda restriktioner. Vi ligger bra till ranking-mässigt inför 2022 och ser fram emot att restriktionerna nu släpper. Vinklubben fortsatte sin starka utveckling efter den framgångsrika strategiförändringen hösten 2020 då bland annat kapaciteten ökades och segmenteringen förbättrades. På helåret växte Vinklubben organiskt med 21% med bibehållna marginaler.

## **Framtidsutsikter**

Speqtas starka finansiella ställning med en kassa på omkring 300 mkr och inga räntebärande skulder ger oss en solid grund för att satsa och bygga en ledande position inom AI-baserad marknadsföring. Bidbrain är en lovande och konkurrenskraftig AI-tjänst med fantastiska möjligheter att generera lönsam tillväxt. Vår vision är att Bidbrain ska bli ett oundgängligt verktyg och förstahandsvalet för e-handlarna. Den strategiska översynen av den övriga verksamheten fortsätter och öppnar för än fler spännande möjligheter. Vi har också goda förutsättningar att erhålla en betydande del av tilläggsköpeskillingen för försäljningen av Rahalaitos när restriktionerna kring pandemin nu fortsätter att lätta. Sammantaget gör detta att jag ser ljus på Speqtas framtid.

Fredrik Lindros, VD Speqta AB (Publ)

## **Kommande rapporttillfällen**

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 23 Februari 2022 kl.07:20 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)