

Delårsrapport 1, 2022: Ett renodlat Adtech bolag



Speqta AB (publ) delårsrapport för perioden 1 januari–31 mars 2022 är offentliggjord och finns tillgänglig på: <https://speqta.com/investors/financial-reports>

Under fjärde kvartalet 2021 har Eone Oy (“Rahalaitos”) avyttrats och under första kvartalet 2022 har Mytaste Food & Beverage AB (“Vinklubben”) avyttrats. Det har även kommunicerats att Speqta Affilijet AB och Leads on Top AB (gemensamt “Affilijet”) kommer att avyttras. Det innebär att resultaträkningarna för 2022 och 2021 i rapporten har omräknats enligt gällande redovisningsregler och exkluderar avyttrad verksamhet samt verksamhet under avyttring som redovisas separat nedan. Finansiell information och kommentarer om verksamheten i denna rapport fokuserar på kvarvarande verksamheter om ej annat anges.

Sammanfattning första kvartalet

- Intäkterna under första kvartalet uppgick till 3 901 tkr (8 815).
- EBITDA-resultatet uppgick till -6 001 tkr (-4 510). EBITDA-marginalen var -154% (-51).
- Resultat per aktie (inklusive avyttrad verksamhet) uppgick till 0,03 kr/aktie (-0,07).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten (inklusive avyttrad verksamhet) uppgick till -13 911 tkr (-3 793). Större betalningar av leverantörsskulder hänförliga till avyttringen av Rahalaitos påverkade kassaflödet negativt.
- Likvida medel vid periodens slut uppgick till 296 851 tkr (28 516).
- Speqta tecknade avtal om försäljning av samtliga aktier i Vinklubben till Viva Wine Group AB. Köpeskillingen uppgick till 120 000 tkr på en kontant och skuldfri basis. Transaktionen slutfördes 1 april 2022.
- Speqta slutförde den strategiska översynen i samband med avyttringen av Vinklubben. Speqta kommer helt fokusera på marknadsföring för e-handel och den AI-baserade budgivingen med SaaS-tjänsten Bidbrain. Speqta ämnar även att avyttra Affilijet.
- Styrelsen föreslår en utdelning om 4,80 kr/aktie till årsstämman. För fullständiga förslag se kallelsen som finns tillgänglig på bolagets hemsida.

VD kommentar

Under de senaste tolv månaderna kan jag konstatera att Speqta genomgått en transformation och är idag ett fokuserat techbolag. För ett år sedan hade vi en kassa på 28,5 mkr och nu har vi sålt såväl Rahalaitos som Vinklubben, är skuldfria, satsar för fullt på Adtech och har en kassa i början av april på 417 mkr (före transaktionskostnader). I ljuset av den goda likviditeten har styrelsen föreslagit en utdelning på 316 mkr eller 4,80 kr per aktie vilket speglar en del av det värde som Speqta har realiserat under de senaste tolv månaderna.

Renodlingen av Speqta pågår fortfarande och vi arbetar med avyttringen av Affilijet och jämförelsesajterna. Vi räknar emellertid med att köpeskillingen blir betydligt lägre än för tillgångarna vi sålt tidigare. Vi driver även fortfarande Rahalaitos operationellt och strävar efter att få ut en så stor del som möjligt av tilläggsköpeskillingen. Under kvartalet har den finska lånemarknaden först påverkats av restriktioner kring omikronviruset och senare av konflikten i Ukraina som ökar osäkerheten kring konsumtionsmönstren i Finland.

Vår strategi idag är att koncentrera oss på verksamheten inom Adtech. Vi tror att framtiden för e-handeln handlar om AI och att använda den enorma mängd transaktionsdata som branschen genererar till mer avancerade budgivningar. På så sätt blir e-handlarna mer träffsäkra och därmed lönsammare. E-handlarna kommer att behöva bygga den här kompetensen själva eller skaffa den genom partners. Vi är övertygade om att alla e-handlare och inte bara de stora aktörerna vill ha tillgång till den här tekniken. Därför lanserade vi vår AI-tjänst Bidbrain som en SaaS-tjänst sommaren 2021.

Sedan lanseringen har ett 30-tal kunder testat Bidbrain och vi har justerat tjänsten allt eftersom vi lärt oss av deras återkoppling. Idag ser vi tre huvudområden som vi måste prioritera. Det första är att fortsätta rekrytera rätt kompetens, där vi kommit en bra bit på vägen med två nya stjärnor till AI-teamet och ny CTO. För det andra måste vi förbättra Bidbrains prestanda ännu mer och göra produkten mer skalbar för att klara av en större uttullning. För det tredje behöver vi utveckla en abonnemangsmodell som adresserar en större del av marknaden. Sistnämnda lanserade vi 4 maj vilket innebar en ny abonnemangsmodell som vi tror är attraktiv för fler kunder.

I rapporten lyfter vi ut Rahalaitos och Vinklubben samt planerade avyttringen av Affilijet, och därmed blir rapporteringen av vår kärnverksamhet mer transparent. Shopello, vårt affilientätverk som förmedlar trafik, gav i kvartalet intäkter på 3,6 mkr fördelat över 17 länder. Vi har tusentals butiker som kunder som vi köper trafik åt och får betalt genom ett påslag trafik kostnader. Vi ser dock begränsade framtidsutsikter för Shopellos affärsmodell och intäkterna från Shopello har tydligt minskat på senare tid. Men då det är en lågmarginalprodukt påverkas inte vinsten i samma utsträckning. Bidbrains SaaS-intäkter, som har högre marginal, på 0,3 mkr i kvartalet är än så länge blygsamma och genereras av ca 12 fakturerade butiker. Snittintäkten per butik genom Bidbrain är 7,4 tkr/månad och än så länge har vi inte storskaligt startat marknadsföringen och intaget av kunder.

Med vår goda kassa och fokuserade strategi ser vi på Speqta som en finansierad start-up-verksamhet som befinner sig i en tidig fas på en attraktiv, växande marknad. Nu ska vi fortsätta att lyssna på den återkoppling kunderna ger och justera tjänsten så att vi blir bättre förberedda för en framtida uppskalning av verksamheten.

Vi tror på AI och Bidbrain och välkomnar alla som vill vara med på vår fortsatta resa.

Fredrik Lindros, VD Speqta AB (Publ)

Kommande rapporttillfällen

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 5 Maj 2022 kl.07:00 CET.

Kontakt:

Fredrik Lindros

VD, Speqta AB (publ)

fredrik.lindros@speqta.com

+46 723 10 66 66

www.speqta.com

Om Speqta

Speqta är ett adtech-bolag som erbjuder trafikgenererande tjänster inom e-handel med hjälp av data och

AI. Bolaget har två produkter; affiliatenätverket Shopello och SaaS-tjänsten Bidbrain och 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