

Delårsrapport 3, 2019 – Fortsatt stark organisk tillväxt och ny VD

Speqta AB (publ) delårsrapport för perioden 1 januari - 30 sep 2019 är nu offentliggjord och finns tillgänglig på <https://speqta.com/investors/financial-reports>



Väsentliga händelser under tredje kvartalet

- **Intäkterna** ökade under tredje kvartalet med 98 % och uppgick till 25 505 tkr (12 888).
- **Justerade EBITDA-resultatet** ökade med 300 % och uppgick till 4 435 tkr (1 109) motsvarande en marginal på 17 % (9).
- **EBITDA-resultatet** ökade med 243 % och uppgick till 3 804 tkr (1 109) motsvarande en marginal på 15 % (9).
- **Segmentet Shopping** ökade omsättningen med 139 % till 21 281 tkr (8 914). EBITDA ökade med 223% och uppgick till 4 866 tkr (1 505).
- **Segmentet Food & Beverages** omsättning ökade med 7 % och uppgick till 4 220 tkr (3 940). EBITDA ökade med 116 % och uppgick till 1 883 tkr (871).
- **Fredrik Lindros tillträdde** som ny VD den 30 september. Fredrik har flerårig erfarenhet av tillväxtresor, managementkonsult, media och online-verksamheter. Fredrik kommer närmast från EQT ägda IP-Only. I juli förvärvade Fredrik 101 598 aktier i bolaget.
- **Shopello lanserade** en ny marknadsföringskanal, Shopello.net, som förklarar tjänsten för e-handelsbutiker på den europeiska marknaden. Förväntan är att Shopello.net ska öka exponeringen mot marknaden och bli ett effektivt komplement till den traditionella uppsökande försäljningen.
- **Incitamentprogram** 2019/2022 C och 2019/2022 D som godkändes på extra bolagsstämma den 13 augusti fulltecknades av nyckelpersoner i bolaget.

Väsentliga händelser efter tredje kvartalet

- **Shopello driver en pilot** av en CPO-modell (Cost Per Order). CPO ger e-handlare mer förutsägbara kostnader för de leads som genereras då de betalar en fast procentsats på försäljningen. Detta är möjligt tack vare våra investeringar i den intelligenta plattform som byggts. Bolagets bedömning är att en CPO-modell kommer underlätta försäljningen och tillväxten inom segmentet. Piloten har under oktober rullats ut till ett antal utvalda kunder och förväntas nå ut till fler kunder i slutet av Q4.
- **Vinklubben** har under november lanserat en helt nyteknisk plattform och hemsida som syftar till att öka konverteringen. Det ger möjlighet att jobba med mer kvalitativt innehåll och användarinteraktion. Initiala mätningar visar att den lever upp till förväntningarna och uppskattas av våra kunder, men fler mätpunkter krävs för att bedöma hela utfallet. www.vinklubben.se

VD kommenterar, kort summering

“Fortsatt stark tillväxt – rätt positionerade för framtiden”

Speqta fortsätter att växa. Jämfört med det tredje kvartalet föregående år var tillväxten stark. Omsättningen ökade med 98 % varav den organiska tillväxten stod för 72 procentenheter. Justerad EBITDA ökade med 300 % till 4 435 tkr (1 109).

Ett styrkebesked

Detta är ett styrkebesked. Inte bara för att den organiska tillväxten var hög under Q3. Speqta har också, jämfört med motsvarande kvartal föregående år, visat tillväxt under åtta kvartal i följd. Tillväxt under så lång tid, i kombination med det positiva EBITDA-resultatet, bekräftar vår strategi inom prestationsbaserad marknadsföring.

Rätt positionering

I den ökande e-handeln står Speqta rätt positionerat på marknaden. Vår affär inom shopping stötts av i huvudsak två starka marknadstrender: 1) försäljningen

genereras alltmer online, 2) digital marknadsföring kring e-handel fortsätter nå nya högsta nivåer årligen.

Shopping växer starkt

Under Q3 växte affärsområdet Shopping med 139 % och EBITDA ökade med 223 % jämfört med samma period föregående år. Antalet anslutna butiker har under perioden ökat till 3 400. Shopello är motorn bakom tillväxten med dess intelligenta produkt som driver högkvalitativa leads till våra e-handelskunder.

Food & Beverage visar stabilt resultat

Även affärsområdet Food & Beverage växer. 7 % jämfört med samma period föregående år, och en ökad EBITDA med 116 %. Här drivs omsättningen av Vnklubben och vi förväntar oss fortsatt stabila intäkter och goda marginaler. Vnklubben har efter rapportperioden lanserat en helt ny teknisk plattform som syftar till att öka konverteringen och ge möjlighet att jobba med mer kvalitativt innehåll och bättre användarinteraktion.

Aktiv förvärsagenda

Vi fortsätter att föra dialoger med ett flertal potentiella uppköpsobjekt och lägger stor vikt vid att analysera att kommande förvärv ligger strikt i linje med vår strategi. Tillväxtpotential, position på marknaden och goda förutsättningar för internationell expansion är några viktiga parametrar vi tittar på.

Framtidsutsikter

Jag tillträdde som VD den 30 september. Målet är att ta Speqta och vårt redan starka erbjudande ännu längre. Grundarna; Andreas Friis och Jonas Söderqvist, och jag ser fram emot att kombinera våra erfarenheter och kunskaper i våra nya roller. Vi arbetar hårt och offensivt för att skala upp bolaget till nästa nivå och avser att fortsätta växa både organiskt och via förvärv. Styrelsen, ledningen och jag uppdaterar dessutom nu vår strategi med nya långsiktiga finansiella mål som kommer att presenteras senast i samband med nästa kvartalsrapport. Speqta ligger helt rätt på marknaden och har alla förutsättningar för en fortsatt lönsam och uthållig tillväxt.

Kommande rapporttillfällen

Bokslutskommuniké 2019	20 februari 2020
Årsredovisning 2019	16 april 2020

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 14 november 2019 kl. 08:30 CET.

Mediakontakt:

Fredrik Lindros
VD Speqta AB (publ)
Fredrik.lindros@speqta.com
+46 723 10 66 66

Om Speqta

Speqta är ett digitalt mediehus som äger och driver ett ledande internationellt annonsnätverk samt ett antal digitala produkter och tjänster inom prestationsbaserad marknadsföring av e-handelsbutiker. Bolaget har två affärsområden: Speqta Shopping samt Speqta Food & Beverage. 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,
e-mail: ca@vhcorp.se.