

Delårsrapport 1, 2020 – Kraftfull tillväxt och växande lönsamhet

Speqta AB (publ) delårsrapport för perioden 1 januari – 31 mar 2020 är nu offentliggjord och finns tillgänglig på <https://speqta.com/investors/financial-reports>



Väsentliga händelser under första kvartalet

- Intäkterna ökade med 98% och uppgick till 46 301 tkr (23 371).
- EBITDA-resultatet ökade med 110% och uppgick till 8 483 tkr (4 035).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till +13 957 tkr (-1 409). Likvida medel uppgick vid periodens slut till 83 561 tkr (4 874).
- Segmentet AdTech ökade omsättningen med 27% och uppgick till 14 634 tkr (11 549). EBITDA, exkl. mgm fee, ökade med 21% till 821 tkr (677).
- Segmentet C&C ökade omsättningen med 168% och uppgick till 31 667 tkr (11 822). EBITDA, exkl. mgm fee, ökade med 144% till 12 262 tkr (5 025).
- Speqta har satt som mål att nå en omsättning om 600 mkr år 2022 med minst 20% EBITDA marginal, drivet av både organisk tillväxt (över 20% CAGR) och förvärv. Styrelsen föreslår årsstämman att någon utdelning för 2019 inte skall ske mot bakgrund att bolaget fortsatt prioriterar tillväxt och nya förvärvsmöjligheter.
- 31 januari 2020 förvärvade Speqta 100% av aktierna i Eone OY, som äger Finlands största onlinevarumärke inom låneförmedling Rahalaitos.fi. Den Initiala Köpeskillingen uppgick till 251,7 mkr (23,5 miljoner euro), plus tilläggskö- peskillning upp till maximalt 198,3 mkr (18,63 miljoner euro) beroende på utfallet av Eones EBITDA under 12 respektive 24 månader efter tillträdet. Köpeskillingen erlades genom en kombination av kontanter och aktier i Speqta. Investering i den riktade nyemissionen utgjordes av ett antal svenska och internationella institutionella investeringar som bland annat Acervo, Alcur, Erik Selin, Länsförsäkringar Fonder och Swedbank Robur.
- COVID-19 Speqta C&C Personal finance: Lånemarknaden präglas av lägre efterfrågan på lån liksom ändrade kreditkrav från långivare vilket har påverkat finska Rahalaitos och våra affiliation sajter i Sverige och Norge kortsiktigt negativt.
- COVID-19 Speqta C&C Food & Beverage: Vinklubben har påverkats positivt till följd av ändrade konsumtionsmönster med färre restaurangbesök.
- COVID-19 Speqta C&C Vouchers & Best-in-test: Vertikalen har en hög exponering mot resor och hotell där efterfrågan minskat medan andra rabattkoder har dragit fördel av trenden med ökande e-handel. Vi har knyttit ett antal exklusiva rabattkoder till branscher som gynnas av COVID-19.
- Shopello BidBrain™, CPO-modellen av Shopello lanserades den 9 januari. Tjänsten innebär att e-handlaren inte längre behöver betala för klick som inte leder till köp, utan endast för klick som ger försäljning. Shopello BidBrain™ gör det möjligt för nätbutiker att själva bestämma hur stor del av försäljningen eller vinsten som de vill spendera på trafiken. I slutet av mars hade ett 20-tal större e-handlare anslutit sig till Speqtas nylanserade Al-motor Shopello BidBrain™.
- COVID-19. Speqta AdTech: Shopello's volymer har utvecklats positivt i mars till följd av trenden med ökande e-handel. Några kunder har emellertid minskat eller stoppat sin marknadsföring, speciellt detaljister som har både fysiska affärer och e-handel. Speqta har upplevt ändrade möjligheter att nå potentiella nya kunder med erbjudandet om Shopello BidBrain™ eftersom potentiella kunder avböjer möten till följd av COVID-19. Det kan kortsiktigt påverka intäkstillväxten, men inte på medellång eller längre sikt eftersom Al-motom Shopello BidBrain™ är framtiden för trafikanskaffning inom exempelvis Google-annonsering.

Väsentliga händelser efter första kvartalet

- COVID-19 Speqta C&C Personal Finance / Rahalaitos: I april har finska regeringen presenterat ett förslag som en respons på effekterna av pandemi. Förslaget innebär bland annat att ett nytt tillfälligt räntetak på 10% mot tidigare 20% kan införas under 2020 och att direktmarknadsföring tillfälligt kan förbjudas. När, och om, förslaget införs är inte uttalat idag. I det här sammanhanget är det viktigt att påpeka att Rahalaitos arbetar främst med andra kanaler än direktmarknadsföring och att hösten 2019 när ett liknande räntetak infördes i Finland stärktes Rahalaitos resultat och marknadsledande position ytterligare. På lite längre sikt tittar vi också på att kunna använda broker-plattformen i andra länder där gynnsamma villkor för lånejämförelse finns.
- Valberedningen föreslår att revisionsbolaget PricewaterhouseCoopers AB (PwC) utses till revisor intill slutet av årsstämman 2021. Valberedningens förslag följer revisions- utskottets rekommendation.

VD kommenterar, kort summering

"Stark position i tillväxtbransch"

Speqta kan nu rapportera sitt första kvartal i sin tillväxtresa och vi har gjort flera viktiga framsteg under perioden. Vi har framgångsrikt lanserat AI-tjänsten Shopello BidBrain™ och förvärvat Rahalaitos, Finlands största online låneförmedlare. Under mars förstärkte COVID-19 pandemin Speqtas positiva utveckling inom e-handel medan tjänsterna inom konsumentlån påverkades negativt. Samtidigt fortsätter vi att stärka positionerna inom prestationsbaserad marknadsföring.

Tillväxten

I första kvartalet ökade omsättningen +98 % till 46,3 mkr (23,4). Den organiska tillväxten uppgick till +/- 0%. Vi såg bra organisk tillväxt från Content & Comparison ("C&C") i vertikalen Food & Beverage samt inom segmentet Speqta AdTech. Men till följd av COVID-19 såg vi negativ utveckling i övriga C&C speciellt i Norge vilket påverkade den organiska tillväxten negativt. EBITDA ökade med +110 % till 8,5 mkr (4,0) med en EBITDA-marginal på 18,3 % (17,3). Vi står finansiellt starka med ett kassaflöde från den löpande verksamheten som uppgick till +13 957 tkr (-1 409) och likvida medel som uppgick vid periodens slut till 83 561 tkr (4 874).

Positiv start för Shopello BidBrain™

Under första kvartalet anslöt sig ett 20-tal större e-handlare till vår nylanserade AI-motor Shopello BidBrain™. Speqta AdTech ökade omsättningen +27% till 14,6 mkr (11,5). EBITDA förbättrades +21% och uppgick till 0,8 mkr (0,7). EBITDA marginalen kommer att öka när volymerna på plattformen ökar. Under mars såg vi en ökande tillväxt inom e-handeln till följd av COVID-19-pandemin. Det ledde till positiva effekter på Shopellos volymer trots att några kunder minskade eller stoppade sin marknadsföring, speciellt detaljister med både fysiska butiker och e-handel. Pandemin har också lett till att det varit svårare att nå nya potentiella kunder med erbjudandet om Shopello BidBrain™ eftersom de själva arbetat aktivt med att parera pandemin internt. Det kan kortsiktigt påverka intäkstillväxten, men inte på medellång eller längre sikt eftersom AI-motorn Shopello BidBrain™ är framtiden för trafikanskaffning inom exempelvis Google-annonsering.

Förvärv och tillväxt i Content & Comparison

Förvärvet av marknadsledaren Rahalaitos i januari i år var ett stort strategiskt kliv och ett transformativt förvärv. Vi har flyttat oss uppåt i värdekedjan och blivit lånemäklare vilket kompletterar affiliateverksamheten. Omsättningen inom Speqta Content & Comparison ökade +168 % till 31,7 mkr (11,8), huvudsakligen till följd av förvärvet av Rahalaitos och god utveckling inom vertikalen Food & Beverage. Rahalaitos bidrog också till att EBITDA inom segmentet C&C ökade +144% till 12,3 mkr (5,0) med en EBITDA-marginal på 39% (42%). Under kvartalet har COVID-19 pandemin påverkat Rahalaitos eftersom det är lägre efterfrågan på lån och ändrade kreditkrav från långivare, och därmed blev omsättningen liksom EBITDA lägre än förväntat. Vinklubben har fortsatt att växa starkt med bra lönsamhet, delvis positivt påverkad av pandemin när folk väljer att inte gå på restaurang utan i större utdrag väljer att prova nya/befintliga viner hemma.

Framtidsutsikter

Under COVID-19 pandemin har trenden med ökad e-handel och att fler konsumentbeslut fattas online förstärkts ytterligare. Vi tror att de ändrade konsumentmönstren under pandemin i hög utsträckning kommer att bestå och att e-handel blir ett allt mer etablerat köpbeteende i ett ökande antal branscher. Den starka e-handelstrenden leder också till att allt fler företag utvärderar sin marknadsföring och söker prestationsbaserade lösningar.

Under pandemin i april har vi även fokuserat på att förstärka positionerna genom bland annat SEO-ranking på våra jämförelsesajter, fortsatt produktutveckling och även sett över organisationen där vi gjort ett antal kostnadsbesparingar. Det ger oss ett bra utgångsläge när samhället återgår till det normala.

Lånemarknaden påverkas naturligt av den allmänna ekonomin, men för jämförelsesajter påverkar paralyseringen av samhället och osäkerheten kring karantänen mer än själva konjunkturen. Vi är övertygade om att en fungerande ekonomi i både låg- och högkonjunktur kräver en transparent lånemarknad och att marknadsledarna går stärkta ur tider av förändring.

Vi har ännu ett kvartal visat att Speqta drar fördel av att erbjuda de bästa prestationsbaserade lead genererings-plattformarna med hjälp av data och AI. Det gör oss fortsatt trygga med att nå våra långsiktiga finansiella mål eftersom vi har en stark position i en tillväxtbransch.

Kommande rapporttillfällen

Delårsrapport januari – juni: 25 augusti
Delårsrapport januari – september 17 november

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 maj 2020 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

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 e-mail: ca@hcorp.se