

Delårsrapport 1, 2021 – God lönsamhet och investeringar under rådande marknadsläge



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

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

Väsentliga händelser under första kvartalet

- Intäkterna uppgick till 42 795 tkr (46 301).
- EBITDA-resultatet uppgick till 7 626 tkr (8 483), vilket är en marginal på 18% (18).
- **AdTech: Bidbrain.** SaaS-tjänsten utvecklas för lansering under första halvåret 2021. Under kvartalet har tjänsten varit i stängt beta-läge.
- **AdTech: Malin Blomberg** har rekryterats som VD för Shopello, AdTech och Bidbrain. Malin har erfarenhet av att skala upp onlinebolag, SaaS och e-handel och tillträdde tjänsten den 12 april 2021.
- **AdTech: Ted Sahlström** har anlitats som CMO/Produktchef för Bidbrain. Ted har en gedigen SaaS-bakgrund från exempelvis Match2One, Taskrunner och Mirus Online Media.
- **C&C: Vinklubben** har utökat sin kapacitet och förbättrat segmenteringen. De första testerna av den utökade nya segmenteringen är mycket positiva och har bland annat gett ökad konvertering hos vinimportörerna. Det innebär att

Vinklubben från och med andra kvartalet i år och framåt ökar sin kapacitet med cirka 20%–25% gentemot tidigare år.

Väsentliga händelser efter perioden

- **C&C: Affilijet** har utvecklats positivt i Norge under kvartalet. Speqta har intagit topplaceringar för de mest konkurrensutsatta sökorden inom det attraktiva segmentet för privatlån. Det är ett resultat av det strategiska förbättringsarbete under 2020, och Affilijet har nu byggt en stark position inför återhämtningen efter pandemin.
- **C&C: Rahalaitos**, Finlands främsta låneförmedlare online, har i år intagit topplaceringar för de mest konkurrensutsatta sökorden inom lån i Finland. Därmed har Speqta nått en viktig komponent av synergimålet att stärka sajtens trafikanskaffning. Det kommer även positivt påverka återgången till mer normala nivåer när pandemin är över.
- **Speqta har skrivit** ett nytt hyreskontrakt för Stockholmskontoret från juli. Lokalen är billigare men samtidigt större för att få plats för både expansion och sociala ytor för att stimulera möten som är mer spontana och idérika men samtidigt produktiva och innovativa. Efter pandemin kommer Speqta jobba med en mix av tid på kontoret och remote, för att maximera vår utveckling och produktivitet, samt för att vara ett bolag som är konkurrenskraftigt även i framtiden.
- **Årsredovisningen** för verksamhetsåret 2020 har publicerats och finns tillgänglig på bolagets hemsida.
- **Aktieägarna i Speqta AB** har kallats till årsstämma den 18 maj 2021 som kommer genomföras utan fysisk närvaro av aktieägare, ombud och utomstående. Aktieägarna ges istället möjlighet att utöva sin rösträtt genom poströstning.

VD kommenterar

Speqta redovisar ännu ett kvartal med god lönsamhet till följd av fokus på produktutveckling, investeringar och innovation. Vi har bland annat gjort betydande framsteg med förbättringar av våra sajter och etablerat utmärkta resultat inom sökordsoptimering. Bidbrain, vår nya AI-baserade SaaS-tjänst för e-handlare möter stort intresse och arbetet inför lanseringen går enligt plan. Potentialen för Bidbrain är stor med en global marknad idag värd mer än 70 miljarder USD. I första kvartalet uppgick omsättningen till 42,8 mkr (46,3). Ett starkt kvartal med tanke på en svagare marknad för våra jämförelsesajter jämfört med föregående år, då effekterna av pandemin syntes först under mars månad 2020. EBITDA uppgick till 7,6 mkr (8,5) med en marginal på 18% (18). Trots att vi fortfarande upplever ett utmanande marknadsläge under pandemin har vi arbetat hårt för att behålla lönsamheten på en god nivå.

AdTech: Omställning till SaaS

Under andra kvartalet i år ska vi lansera första versionen av Bidbrain, vår unika AI-baserade SaaS-tjänst för e-handlare. Vi är övertygade om att Bidbrain är en nödvändig tjänst för den som vill bli en vinnare inom e-handel. Idag räcker det inte med att betala ett pris för alla annonser på nätet. På Googles Shoppingannonser sker ett auktionsförfarande och en framgångsrik e-handlare måste kunna använda strukturerad data och AI för att vid varje tillfälle fatta rätt beslut. Den e-handlare som kan vara mest granulär i sina beslut kommer också att vara den mest effektiva och vinna flest konverteringar och kunder. En av Bidbrains främsta styrkor är att tjänsten erbjuder e-handlare en AI-motor som drivs med samma incitament som de själva: Att maximera tillväxt och konverteringar givet en önskad ROAS (Return On Ad Spend).

Den globala marknaden för sökannonser beräknas år 2025 uppgå till 211 miljarder USD (2019: 143 miljarder). Idag är Googles marknadsandel 72% och vi uppskattar marknaden för Google Shopping-annonser till över 70 miljarder USD. Det är en mycket stor marknad som Bidbrain riktar sig till och det känns lovande med den betydande uppmärksamhet vi fått för vår AI-baserade SaaS-tjänst inför lanseringen i det

kommande kvartalet.

Det är också bra att vi nu har vårt nya, utökade team för Bidbrain på plats. Teamet leds av Malin Blomberg som VD och Ted Sahlström som CMO/Produktchef. Både Malin och Ted har gedigen erfarenhet av att bygga online- och SaaS-bolag vilket är av stor betydelse när Bidbrain ska lanseras och expandera globalt.

Omsättningen minskade jämfört mot föregående år på grund av en omställning inom Shopello där fokus är på större och mer lönsamma kunder. Detta påverkar omsättningen negativt men lönsamheten marginellt, vilket gör att vi får en mer hållbar affär. Parallellt så fokuseras sälj- och utvecklingsresurserna till SaaS-tjänsten Bidbrain, vilket kommer att ge större volymer och framför allt bättre lönsamhet i ett senare skede. SaaS-tjänsten Bidbrain har en hög bruttomarginal per tjänad krona, vilket är skillnaden mot Shopellos intäkter där bruttomarginalen är lägre eftersom vi köper in trafiken och sen fakturerar den vidare med ett påslag.

C&C: Investeringar för "post-Covid"

Under hela 2020 satsade vi på att förbättra våra sajters innehåll och sökordsoptimering för att öka synligheten och maximera tillväxtpotentialerna efter att effekterna av pandemin klingar av. Investeringarna har fortsatt under första kvartalet och vi ser nu framgångarna med vårt arbete. I Norge har vi i år nått topplaceringar för de mest relevanta sökorden inom attraktiva segment för personlån, vilket också bevisar att Affiljet-strategin med driva jämförelsesajter tillsammans med starka mediehus, fungerar och ger resultat. I Sverige har sajten Lånakuten förbättrats och genomgått en redesign och återlanserats under kvartalet.

Rahalaitos gör ett mycket starkt kvartal igen trots stabila lägre volymer under pandemin. Bidragande orsak till det är att Rahalaitos har under kvartalet intagit topplaceringar för de mest konkurrensutsatta sökorden inom lån i Finland. Det var en av dom tre viktiga synergier och värdeskaparna som sattes upp vid förvärvet i januari 2020:

- Speqta skulle komplettera Rahalaitos styrka att bygga varumärke med förmågan att skapa trafik
- Verksamheterna kompletterar varandra geografiskt
- Speqta kunde ta ett steg uppåt i värdekedjan genom att bli Låneförmedlare

Att se resultatet av det långsiktiga arbetet är såklart stimulerande, samtidigt som trafikanskaffning är ett arbete som aldrig tar slut och det finns mer kvar att optimera.

I Sverige har Vinklubben efter omfattande marknadsaktiviteter i slutet av förra året nu utökat sin kapacitet med ytterligare förbättrad segmentering. Det förstärkta erbjudandet har lett till goda resultat för vinimportörerna med ökad konvertering av nya slutkunder. För Speqta innebär det att från och med andra kvartalet i år och framåt ökar Vinklubben sin kapacitet med cirka 20%–25% gentemot tidigare år.

Omsättningen inom Content & Comparison uppgick till 33,9 mkr (31,7) vilket är en ökning med 7%. Både Rahalaitos och Vinklubben hade en god utveckling under årets första kvartal. Övriga sajter är fortsatt negativt påverkade av pandemin, men vår bedömning är att vi kommer se en ökad efterfrågan i tredje kvartalet när pandemin släpper. EBITDA uppgick till 12,1 mkr (12,3) med en EBITDA-marginal på 36% (39).

Framtidsutsikter

Det strategiska arbetet med våra sajters innehåll och sökordsoptimering har gett oss ett mycket gott utgångsläge inför återgången till ett mer normalt marknadsläge vilket vi bedömer sker efter sommaren. Med framgångarna i Finland har vi också visat på vår förmåga att göra bra värdeskapande förvärv. Arbetet med den nya AI-baserade SaaS-

tjänsten Bidbrain går enligt plan och vi ser stora möjligheter för Bidbrain. Vi planerar dock för att det kan ta tid att bygga upp större volymer för den nya SaaS-tjänsten.

Under pandemin har vi ändrat vår verksamhet till fully remote och kommer efter pandemin jobba med en mix av tid på kontoret och remote. Det gör vi för att maximera vår utveckling och produktivitet, samt vara ett bolag som är konkurrenskraftigt även i framtiden. Därför kommer vi etablera ett nytt HQ från juli för att få en mer modern arbetsplats anpassad till det nya arbetssättet. Rent kostnadskontrollmässigt är nya lokalen billigare men även större för att få plats för både expansion och mer sociala ytor för att stimulera möten som är mer spontana och idérika men samtidigt produktiva och innovativa.

Speqta är ett lönsamt, innovativt techbolag som har skapat sig en stark position på marknaden för prestationsbaserad marknadsföring. Jag ser med optimism och tillförsikt fram mot ett år med fortsatt innovationskraft, tillväxt och god lönsamhet.

Fredrik Lindros, VD Speqta AB (Publ)

Kommande rapporttillfällen

Årsstämma: 18 maj 2021

Kvartalsrapport Q2 2021: 24 augusti 2021

Kvartalsrapport Q3 2021: 11 november 2021

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 12 maj 2021 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, epost: ca@vhcorp.se