

## Delårsrapport 2, 2021: Förbättrat kassaflöde och innovation under andra kvartalet



Speqta AB (publ) delårsrapport för perioden 1 januari–30 juni 2021 är nu offentliggjord och finns tillgänglig på: <https://speqta.com/investors/financial-reports>

### Väsentliga händelser under andra kvartalet

- Under andra kvartalet uppgick intäkterna till 39 713 tkr (42 942).
- EBITDA-resultatet uppgick till 19 801 tkr (23 625), vilket är en marginal på 50% (55). Justerade EBITDA-resultatet uppgick till 5 622 tkr (5 630), vilket är en marginal på 14% (13).
- Det operativa kassaflödet var starkt i kvartalet och uppgick till 7 631 tkr (-2 066).
- **AdTech:** SaaS-tjänsten Bidbrains första version lanserades under kvartalet. AI-erbjudandet gör att e-handlare kan växa genom att köpa mer av den trafik som leder till köp. Tjänsten riktar sig till e-handelsmarknaden på Google Shopping Ads.
- **AdTech:** Malin Blomberg tillträdde som VD för AdTech, Shopello, och Bidbrain under kvartalet. Malin har erfarenhet av att skala upp onlinebolag, SaaS och e-handel.
- **AdTech:** Digitalbyrån Gaffla valde under kvartalet att ingå samarbete med Bidbrain för att optimera sina kunders Google shopping annonsering.
- **C&C:** Rahalaitos, Finlands främsta låneförmedlare online, har under året intagit topplaceringar för de mest konkurrensutsatta sökorden inom lån i Finland. Därmed har Speqta nått en viktig komponent av synergimålet att stärka sajtens trafikanskaffning. Även Affilijet, som driver jämförelsesajter med starka mediahus, har utvecklats SEO mässigt positivt. Hela C&C står bra rustat inför återgången efter pandemin.
- **C&C:** Vinklubben har ökat sin kapacitet och förbättrar segmenteringen. Vinklubben kan därför från och med andra kvartalet i år och framåt öka sin kapacitet med cirka 20–25% gentemot tidigare år. Vilket man överträffat under andra kvartalet genom att ha en organisk tillväxt på 65%.

## VD kommenterar

Aktivitetsnivån var fortsatt hög under kvartalet med framgångsrik produktutveckling och lanseringen av Bidbrain, Speqtas SaaS-baserade AI-tjänst för e-handeln. Bidbrain har en fantastisk tillväxtpotential då den riktar sig till den växande globala e-handelsmarknaden. Vinklubben slår nya rekord och Affilijet har fått topplaceringar inom Google ranking vilket bevisar att affiliate-strategin att samarbeta med välrenommerade, ledande mediehus är rätt väg framåt. Speqta har därför ett attraktivt, och mycket konkurrenskraftigt erbjudande inom prestationsbaserad marknadsföring.

## AdTech: Lansering av Bidbrain betydande framsteg

Lanseringen av AI-verktyget Bidbrain som SaaS-tjänst har gått enligt plan och är ett betydande strategiskt framsteg. Bidbrain riktar sig till den globala marknaden för Google Shopping Ads som värderas till drygt 70 miljarder USD. Tjänsten är transparent, lättanvänd och effektiv, optimerad för att generera maximal försäljning utifrån önskad ROAS (Return On Ad Spend). Vår lanseringen i början av juni var startskottet och nu har de första digitalbyråerna redan valt Speqtas AI-verktyg för att optimera sina kunders Google Shopping annonsering. Utvecklingen fortsätter nu med att förbättra insikterna och algoritmerna i tjänsten, samt att använda fler datakällor som bränsle för AI-motorn att framställa trafik som har bättre konverteringsgrad.

Industrirapporter och analyshus pekar allt oftare på vikten av AI inom e-handeln. E-handlaren hårda konkurrens i kombination med marginalpress och obegränsad mängd av datapunkter gör AI extra passande för att kunna fatta smartare och snabbare beslut. Det leder till högre konvertering samtidigt som kostnaderna för e-handlaren blir lägre och försäljningen högre. Det är ett nytt sätt för e-handlare och digitalbyråer att arbeta med intäkter, och vi är övertygade om att detta är en långsiktigt hållbar lösning som presterar bättre än manuella lösningar. Otvivelaktigt är att e-handlare som använder strukturerad data och AI kommer att bli de framtida vinnarna.

Omsättningen inom AdTech påverkades i kvartalet av den fortsatta omställningen från Shopello till Bidbrain. Vårt fokus är att investera för framtiden vilket påverkat lönsamheten men gör affären mer hållbar på lång sikt. Över tid kommer omställningen till Bidbrain att ge bättre lönsamhet eftersom SaaS-tjänsten har en hög bruttomarginal per tjänad krona, vilket är skillnaden mot Shopellos intäkter där bruttomarginalen är lägre med sitt påslag på köpt trafik. Omsättningen inom AdTech minskade till följd av den nya affärsmodellen. Minskningen var väntad då mindre försäljning kommer från Shopello och det pågår en omställning till nya tjänsten Bidbrain. EBITDA uppgick till -1,3 mkr (2,0) med en EBITDA-marginal på -17% (5).

## C&C: Effektiva strategier för trafikanskaffning

Under kvartalet har investeringarna i att utveckla våra sajter gällande bland annat innehåll och sökordsoptimering gett oss topplaceringar av Google. Det är en betydande styrka att inta topplaceringar i både Finland och Norge för de mest konkurrensutsatta sökorden inom det attraktiva segmentet för privatlån. Vi ser en trend i Googles uppdateringar där starka varumärken premieras. Detta är ett styrkebevis för vår affärsmodell inom Affilijet vilket bygger på att driva jämförelsesajter tillsammans med de ledande nordiska mediehusen.

Rahalaitos topplaceringar för attraktiva sökord ger bolaget ett gott utgångsläge inför hösten då den finska regeringen släpper den tillfälliga regleringen av lånemarknaden. I samband med utbrottet av pandemin 2020 införde Finland tillfälliga regler om räntetak och marknadsföringsförbud vilket påverkat Rahalaitos verksamhet. Rahalaitos har trots utmaningarna under pandemin levererat god, stabil lönsamhet och är ett framgångsrikt, värdeskapande förvärv.

Vinklubben ökade sin kapacitet under andra kvartalet med cirka 20–25% samtidigt som segmenteringen förbättrats. Strategin har visat sig framgångsrik och lett till ökad konvertering för vinimportörerna. Vinklubben gjorde sitt starkaste kvartal någonsin och växte organiskt med 65% från andra kvartalet 2020.

Omsättningen inom Content & Comparison uppgick till 32,2 mkr (25,1), vilket är en ökning med 29%. Bakom ökningen ligger Vinklubbens rekordkvartal och att Rahalaitos har bättre volymer än vid pandemins utbrott förra året.

## Framtidsutsikter

AI kommer att förändra e-handeln i grunden. E-handlare som använder AI får ökad transparens, högre effektivitet och bättre prognosförmåga, vilket leder till smartare beslut, lägre kostnader och ökad försäljning. Speqta har en nischad stark position inom AI och ser stora möjligheter för Bidbrain. Som vid alla lanseringar räknar vi med att det tar lite tid innan vi får de stora volymerna och intäkterna som har högre marginaler jämfört med intäkterna från Shopello. Vi är övertygade om att Bidbrain kommer att öka Speqtas affär avsevärt.

Speqta har också en bevisad effektiv affiliate-strategi, och etablerade samarbeten med stora välkända nordiska mediehus. Detta är ett bra utgångsläge inför hösten när vi bedömer att effekterna av pandemin släpper och efterfrågan ökar. Rahalaitos är den ledande låneförmedlaren online i Finland och kommer att kunna dra fördel av ett bättre marknadsläge när den tillfälliga finska låneregleringen upphör i slutet av september.

Speqta är ett lönsamt, innovativt techbolag med en stark position på marknaden för prestationsbaserad marknadsföring. Med vårt attraktiva erbjudande och effektiva strategi kommer Speqta att fortsätta leverera tillväxt och god lönsamhet.

Fredrik Lindros, VD Speqta AB (Publ)

### **Kommande rapporttillfällen**

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 24 augusti 2021 kl.07:00 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)