

FORTSATT TILLVÄXT MED ÖKAT LÖNSAMHETSFOKUS

FJÄRDE KVARTALET, OKTOBER-DECEMBER 2019

- Nettoomsättningen ökade 12,0%, eller 10,7% valutajusterat, till 70,5 (63,0) Mkr
- Bruttoresultatet ökade 7,7%, eller 6,1% valutajusterat, till 54,0 (50,2) Mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -5,3 (-3,6) Mkr
- Resultat för kvartalet uppgick till -6,2 (-2,9) Mkr
- Resultat per aktie uppgick till, före utspädning -0,79 (-0,40) kronor, efter utspädning -0,79 (-0,40) kronor

HELÅRET, JANUARI – DECEMBER 2019

- Nettoomsättningen ökade 8,9%, eller 7,5% valutajusterat, till 263,1 (241,5) Mkr
- Bruttoresultatet ökade 10,5%, eller 8,8% valutajusterat, till 202,0 (182,9) Mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -22,9 (-13,3) Mkr
- Periodens resultat uppgick till -22,9 (-13,9) Mkr
- Resultat per aktie uppgick till, före utspädning -2,91 (-1,94) kronor, efter utspädning -2,91 (-1,94) kronor

VÄSENTLIGA HÄNDELSER

UNDER PERIODEN

- Den globala marknadsfunktionen flyttades från USA till Sverige.
- Nepas norska verksamhet kombinerades med den svenska, vilket beräknas leda till högre kostnadseffektivitet med en årlig besparing om 2,8 Mkr från och med år 2020.

EFTER PERIODEN

- P-O Westerlund utsågs till ny VD och koncernchef för Nepa den 26:e januari.
- GANT valde Nepa som leverantör av brand tracking för samtliga huvudmarknader.
- Ann-Christine Fick utsågs till ny CFO och medlem av koncernledningen.
- Michael Wallin utsågs till den nya rollen som chef för Investor Relations.
- Baserat på vårt lönsamhetsfokus och givet utbrottet av Corona-viruset har ett åtgärdsprogram genomförts i syfte att reducera personalkostnaderna. Det omfattar avslutade provanställningar, avveckling av konsulter, en lönereduktion för koncernledningen om 20%.

VD HAR ORDET

Bruttoresultatet uppgick till 54,0 (50,2) Mkr för fjärde kvartalet, en ökning med 7,7 procent. Rörelseresultatet (EBIT) blev -5,3 (-3,6) Mkr. För helåret var bruttoresultatet 202,0 (182,9) Mkr, en ökning med 10,5 procent, medan rörelseresultatet landade på -22,9 (-13,3) Mkr.

Vi hade, för att sammanfatta utfallet, under kvartalet och helåret 2019 en organisation som var riggad för en högre tillväxttakt än vad som blev fallet. Resultatet i fjärde kvartalet tyngdes dessutom av att vi började ta kostnader för att förenkla vår struktur och anpassa kostymen. Bland annat genom neddragning av den amerikanska verksamheten och sammanslagningen av den norska och svenska organisationen vilket leder till tydliga besparingar.

I samband med att jag tillträdde som VD i slutet av januari i år har fokus skiftat från tillväxt till lönsamhet. Vi ska självklart fortsätta att växa men det ska ske med lönsamhet.

Åtgärdsprogram

Vi har under en tid haft en för stor kostnadskostym i förhållande till vår intäktsmassa och till detta har Corona-viruset kommit, vilket gör att vi måste agera beslutsamt och ta höjd för ett förändrat marknads-sentiment. Som ett led i vår anpassning har majoriteten av provanställningar avslutas och vi har radikalt minskat antalet konsulter. Koncernledningen har beslutat att reducera sina löner med 20 procent, i tillägg till den frivilliga lönereduktion om 10 procent som några av oss gjorde redan vid ingången av år 2020. Sammantaget bedömer jag att dessa åtgärder kommer att sänka våra kostnader med minst 11 Mkr på årsbasis från och med andra kvartalet i år.

Jag beklagar verkligen att vi tvingas vidta dessa åtgärder men hoppas samtidigt på förståelse då förutsättningarna har förändrats dramatiskt på kort tid. Jag hade hellre sett att vi hade kunnat behålla de många duktiga medarbetare vi har haft hos oss.

Jag är fast besluten om att uppnå målet att Nepa ska visa lönsamhet på helårsbasis. Genom vidtagna åtgärder räknar jag med att vi ska få ett ökat finansiellt handlingsutrymme. Samtidigt följer vi utvecklingen noga och skulle situationen förvärras kan ytterligare åtgärder inte uteslutas.

Goda förutsättningar

Som ny VD ser jag verkligen fram emot att leda och utveckla det här bolaget. Som en av de större ägarna och med betydande erfarenhet i bolaget vet jag att vi har fantastiska förutsättningar för att både växa och vara lönsamma.

Vi har en stark marknadsposition, betydande erfarenhet och kompetens bland våra duktiga medarbetare och dessutom några av marknadens vassaste verktyg. Nu ska vi tillsammans frigöra potentialen i denna kombination och det känner jag ett starkt stöd för internt på Nepa.

Vidare är det viktigt att vi har marknadens förtroende. Som en del i en mer investerarvänlig approach kommer vi därför att gradvis öka transparensen i vår finansiella rapportering så att det blir lättare att följa hur vi utvecklas. Ett första bevis på detta är den segmentsrapportering som vi inför från och med detta kvartal.

Utblick

Att nå ökad tillväxt genom att optimera marknadsföringsinvesteringar blir allt viktigare för företag. Här har Nepa en viktig roll för våra kunder då vi är experter på att omvandla konsumentdata till tillväxtskapande åtgärder. Försöker vi blicka bortom nuvarande Corona-relaterade oro har Nepa fantastiska förutsättningar och potential att visa god tillväxt och lönsamhet under kommande år.

P-O Westerlund
VD

KONCERNEN

KONCERNENS UTVECKLING

INTÄKTER

Koncernens bruttoresultat ökade med 7,7 procent till 53 995 (50 155) tkr och 6,1 procent valutajusterat under det fjärde kvartalet. Nettoomsättningen ökade med 12,0 procent till 70 520 (62 972) tkr och 10,7 procent valutajusterat.

Helåret 2019 ökade koncernens bruttoresultat med 10,5 procent till 202 021 (182 880) tkr och 8,8 procent valutajusterat. Nettoomsättningen ökade med 8,9 procent till 263 061 (241 485) tkr, medan ökningen var 7,5 procent valutajusterat.

Den starkaste försäljningstillväxten under året uppvisade området Marketing Optimization (optimering av marknadsföringsinvesteringar, MO) följt av Customer Experience (optimering av kundupplevelsen, CX). Det var primärt ett resultat av stark tillväxt för våra kärnprodukter Ad & Media Tracker (MO) och CX Tracker (CX).

I absoluta tal uppvisade Storbritannien den starkaste försäljningstillväxten under året med en uppgång om 8,0 Mkr, motsvarande 33 procent (6,8 Mkr, motsvarande 26 procent tillväxt valutajusterat). Det förklaras

till stor del av framgången för vår produkt Path to Purchase, som hjälper företag att förstå vad som påverkar en konsument under hela kundresan, online såväl som offline, fram till att ett köpbeslut fattas. Det bidrog också till att vår ad hoc försäljning växte mer än våra abonnemangstjänster. Vi definierar hittills alla intäkter hänförliga till Path to Purchase som ad hoc även om vi har arbetat med samma kunder ett flertal år. Ökningen är positiv, men det förändrar inte vårt långsiktiga mål om att öka andelen återkommande intäkter som andel av den totala försäljningen.

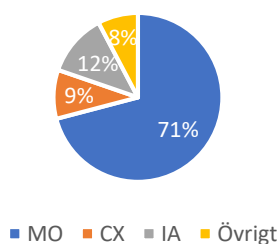
Detaljerad segmentsrapportering återfinns i not 2 på sidan 11.

RESULTAT

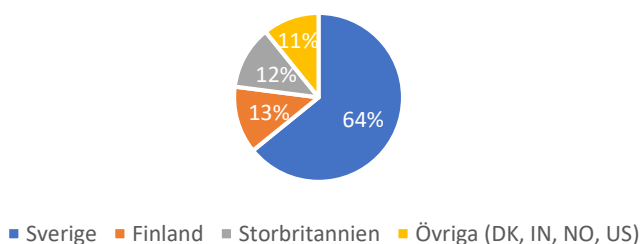
Koncernens rörelseresultat uppgick under det fjärde kvartalet till -5 305 (-3 605) tkr. Kvartalets resultat uppgick till -6 230 (-2 949) tkr.

Helåret 2019 uppgick koncernens rörelseresultat till -22 921 (-13 251) tkr medan periodens resultat uppgick till -22 888 (-13 941) tkr.

Försäljning per lösning, 2019



Försäljning per marknad, 2019



KONCERNENS RESULTATRÄKNING

tkr	Okt-Dec 2019	Okt-Dec 2018	Helår 2019	Helår 2018
Nettoomsättning	70 520	62 972	263 061	241 485
Övriga rörelseintäkter	861	926	4 827	3 788
	71 381	63 898	267 889	245 273
Direkta kostnader	-16 525	-12 817	-61 041	-58 604
Övriga externa kostnader	-9 261	-7 502	-34 395	-27 761
Personalkostnader	-47 359	-44 885	-183 887	-162 784
Avskrivningar	-2 176	-1 530	-7 546	-5 314
Övriga rörelsekostnader	-1 365	-769	-3 940	-4 061
Rörelseresultat	-5 305	-3 605	-22 921	-13 251
Finansiella intäkter	57	475	2 124	1 571
Finansiella kostnader	-1 026	-308	-1 796	-1 273
Resultat före skatt	-6 274	-3 439	-22 592	-12 953
Skatt	44	490	-295	-988
Periodens resultat	-6 230	-2 949	-22 888	-13 941
Varav hänförligt till moderbolagets aktieägare	-6 230	-2 949	-22 888	-13 941
Antal aktier vid periodens utgång (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 303 750	7 863 186	7 187 520
Resultat per aktie, före utspädning (kr)	-0,79	-0,40	-2,91	-1,94
Resultat per aktie, efter utspädning (kr)	-0,79	-0,40	-2,91	-1,94

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2019-12-31	2018-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	31 618	25 939
Materiella anläggningstillgångar	618	742
Finansiella anläggningstillgångar	727	855
Summa anläggningstillgångar	32 964	27 536
Kundfordringar	64 004	49 559
Skattefordringar	2 026	2 349
Övriga fordringar	2 697	2 638
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	17 610	10 848
Likvida medel	14 629	45 210
Summa omsättningstillgångar	100 966	110 605
SUMMA TILLGÅNGAR	133 930	138 141
EGET KAPITAL (tkr)		
Aktiekapital	1 573	1 573
Utvecklingsfond	30 892	24 253
Övrigt tillskjutet kapital	116 325	117 534
Omräkningsdifferens	-820	-597
Balanserat resultat inkl. periodens resultat	-97 514	-67 987
Summa eget kapital	50 456	74 776
SKULDER (tkr)		
Uppskjuten skatteskuld	540	540
Summa långfristiga skulder	540	540
Skuld till beställare	26 381	18 044
Leverantörsskulder	21 083	15 961
Övriga skulder	12 197	9 579
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	23 273	19 241
Summa kortfristiga skulder	82 934	62 825
Summa skulder	83 474	63 365
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	133 930	138 141
Ställda säkerheter (tkr)		
Företagsinteckningar	14 000	14 000
Summa ställda säkerheter	14 000	14 000

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

tkr	Helår 2019	Helår 2018
Den löpande verksamheten		
Resultat före skatt	-22 592	-12 953
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	6 091	6 433
Betald inkomstskatt	28	-2 219
Kassaflöde från löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-16 473	-8 738
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	-21 318	-7 829
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	20 108	12 013
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-17 683	-4 554
Investeringsverksamheten		
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-394	-228
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-12 679	-9 828
Förvärv/avyttringar, finansiella tillgångar	180	-427
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-12 892	-10 482
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	-6	37 419
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-6	37 419
Periodens kassaflöde	-30 581	22 383
Likvida medel vid periodens början	45 210	22 827
Likvida medel vid periodens slut	14 629	45 210

KONCERNENS NYCKELTAL

	Okt-Dec 2019	Okt-Dec 2018	Helår 2019	Helår 2018
Omsättningstillväxt (%)	12,0	2,5	8,9	13,3
EBITDA (tkr)	-3 129	-2 075	-15 374	-7 937
EBITDA-marginal (%)	Neg	Neg	Neg	Neg
Rörelsemarginal (%)	Neg	Neg	Neg	Neg
Vinstmarginal (%)	Neg	Neg	Neg	Neg
Balansomslutning (tkr)	133 930	138 141	133 930	138 141
Soliditet (%)	37,7	54,1	37,7	54,1
Antal aktier vid periodens slut (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 303 750	7 863 186	7 187 520
Resultat per aktie, före utspädning (kr)	-0,79	-0,40	-2,91	-1,94
Resultat per aktie, efter utspädning (kr)	-0,79	-0,40	-2,91	-1,94
Eget kapital per aktie (kr)	6,42	9,51	6,42	9,51
Utdelning per aktie (kr)	n/a	n/a	0,00 ¹	0,00
Medelantal anställda (st)	272	263	274	253

Definitioner

<i>Omsättningstillväxt</i>	<i>Den procentuella nettoomsättningsökningen jämfört med en tidigare period.</i>
<i>EBITDA</i>	<i>Rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar.</i>
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>EBITDA i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Rörelsemarginal</i>	<i>Rörelseresultat i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Vinstmarginal</i>	<i>Resultat efter finansiella poster i procent av periodens nettoomsättning.</i>
<i>Soliditet</i>	<i>Eget kapital i procent av balansomslutningen.</i>
<i>Resultat per aktie</i>	<i>Moderbolagets andel av periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.</i>
<i>Eget kapital per aktie</i>	<i>Redovisat eget kapital dividerat med antal utestående aktier.</i>
<i>Utdelning per aktie</i>	<i>Periodens utdelning dividerat med antal utestående aktier vid utdelningstillfället.</i>
<i>Medelantal anställda</i>	<i>Antal anställda omräknat till heltidstjänster och räknat som medeltal under perioden.</i>

¹ Av styrelsen föreslagen utdelning.

MODERBOLAGET

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

tkr	Okt-Dec 2019	Okt-Dec 2018	Helår 2019	Helår 2018
Nettoomsättning	-	-	-	73
Övriga rörelseintäkter	813	556	2 170	2 018
	813	556	2 170	2 090
Övriga externa kostnader	-769	-491	-2 552	-2 053
Personalkostnader	-568	-2 735	-8 175	-10 552
Avskrivningar	-	-	-	-3
Övriga rörelsekostnader	-	-	-	-3
Rörelseresultat	-523	-2 669	-8 557	-10 521
Ränteintäkter och liknande resultatposter	393	244	901	492
Räntekostnader och liknande resultatposter	-1	-	-2	-0
Resultat efter finansiella poster	-131	-2 425	-7 658	-10 029
Skatt	-	-	-	-
Periodens resultat	-131	-2 425	-7 658	-10 029

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2019-12-31	2018-12-31
Finansiella anläggningstillgångar	89 361	63 137
Summa anläggningstillgångar	89 361	63 137
Kundfordringar	-	2
Fordringar hos koncernföretag	3 569	4 095
Aktuell skattefordran	208	184
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	393	78
Likvida medel	629	35 570
Summa omsättningstillgångar	4 799	39 929
SUMMA TILLGÅNGAR	94 160	103 065
EGET KAPITAL (tkr)		
Aktiekapital	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 026
Balanserat resultat	-17 201	-5 969
Periodens resultat	-7 658	-10 029
Summa eget kapital	91 733	100 601
SKULDER (tkr)		
Leverantörsskulder	244	421
Övriga skulder	391	359
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	1 792	1 685
Summa skulder	2 427	2 465
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	94 160	103 065

Not 1: Förändring i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN (tkr)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Utvecklingsfond	Omräkningsreserv	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
KONCERNEN 2018						
Ingående eget kapital 2018-01-01	1 430	78 964	18 093	-545	-47 886	50 055
Periodens resultat	-	-	-	-	-13 941	-13 941
Omräkningsdifferens	-	-	-	-52	-	-52
Utvecklingsfond	-	-	6 160	-	-6 160	-
Utgivande av teckningsoptioner	-	1 294	-	-	-	1 294
Nyemission	143	37 276	-	-	-	37 419
Utgående eget kapital 2018-12-31	1 573	117 534	24 253	-597	-67 987	74 776
KONCERNEN 2019						
Ingående eget kapital 2019-01-01	1 573	117 534	24 253	-597	-67 987	74 776
Periodens resultat	-	-	-	-	-22 888	-22 888
Omräkningsdifferens	-	-	-	-223	-	-223
Utvecklingsfond	-	-	6 639	-	-6 639	-
Utgivande av teckningsoptioner	-	-1 203	-	-	-	-1 203
Nyemission	-	-6	-	-	-	-6
Utgående eget kapital 2019-12-31	1 573	116 325	30 892	-820	-97 514	50 456
MODERBOLAGET (tkr)						
	Aktiekapital		Överkursfond		Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
MODERBOLAGET 2018						
Ingående eget kapital 2018-01-01	1 430		77 750		-7 263	71 917
Periodens resultat	-		-		-10 029	-10 029
Utgivande av teckningsoptioner	-		-		1 294	1 294
Nyemission	143		37 276		-	37 419
Utgående eget kapital 2018-12-31	1 573		115 026		-15 998	100 601
MODERBOLAGET 2019						
Ingående eget kapital 2019-01-01	1 573		115 026		-15 998	100 601
Periodens resultat	-		-		-7 658	-7 658
Utgivande av teckningsoptioner	-		-		-1 203	-1 203
Nyemission	-		-6		-	-6
Utgående eget kapital 2019-12-31	1 573		115 020		-24 860	91 733

Not 2: Segmentsrapportering

Nepas verksamhet kan delas upp i tre typer av segment, beroende på hur intäktsmodellen ser ut (typ av omsättning), vilken lösning försäljningen avser eller vilket land som genomfört försäljningen.

Avseende typ av omsättning skiljer vi på redan insålda projekt genom längre abonnemang eller regelbundna återköp (Recurring) och de som är kortare och projektbaserade (Ad hoc).

Försäljningen fördelas också baserat på om intäkterna härstammar från uppdrag inom Marketing Optimization (MO), Customer Experience (CX), Innovation Acceleration (IA) eller övriga intäkter.

Slutligen fördelas intäkterna efter land.

TYP AV OMSÄTTNING (Mkr)	2019	Andel	Tillväxt	2018	Andel
Nepa Group	263,1	100%	21,6	241,5	100%
Recurring	159,4	61%	9,6	150,0	62%
Ad hoc	103,7	39%	12,1	91,5	38%
Andel av ad hoc från recurring-kunder	61,9	60%	12,2	49,7	54%
Andel av ad hoc från icke recurring-kunder	41,8	40%	-0,1	41,9	46%
Kunder som köper både recurring & ad hoc ¹	221,3	84%	21,6	199,7	83%
Kunder som enbart köper ad hoc ²	41,8	16%	0,0	41,8	17%

Under 2019 ökade försäljningen av Recurring med 6% till 159,4 Mkr. Ad Hoc-försäljningen ökade med 13% till 103,7 Mkr, drivet av en ökad försäljning till återkommande kunder. Målsättningen är att öka andelen av omsättningen som är Recurring i syfte att öka lönsamheten.

LÖSNING (Mkr)	Nettoomsättning					Bruttovinst				
	2019	Andel	Tillväxt	2018	Andel	2019	Andel	Tillväxt	2018	Andel
Nepa Group	263,1	100%	21,6	241,5	100%	202,0	100%	19,1	182,9	100%
MO	186,7	71%	19,5	167,2	69%	134,7	67%	14,6	120,1	67%
CX	24,7	9%	5,2	19,4	8%	22,3	11%	4,9	17,4	11%
IA	31,6	12%	2,3	29,3	12%	27,2	13%	2,9	24,3	13%
Övriga	20,3	8%	-5,3	25,6	11%	17,3	9%	-3,6	20,9	9%
Elimineringar	-0,2	0%	-0,1	-0,1	0%	0,5	0%	0,3	0,1	0%

I absoluta tal växte vår MO-lösning mest under 2019 (14,6 Mkr i bruttovinst). Procentuellt växte vår CX-lösning snabbast (28% tillväxt i bruttovinst). Målsättningen är att öka penetrationen av våra lösningar på våra befintliga kunder. Det ger våra kunder en bättre helhetsbild av konsumenten och skapar samtidigt förutsättningar för tillväxt och lönsamhet för Nepa.

MARKNAD (Mkr)	Nettoomsättning					Bruttovinst				
	2019	Andel	Tillväxt	2018	Andel	2019	Andel	Tillväxt	2018	Andel
Nepa Group	263,1	100%	21,6	241,5	100%	202,0	100%	19,1	182,9	100%
Sweden	168,8	64%	6,9	161,9	67%	131,9	65%	5,6	126,3	66%
Finland	33,9	13%	4,4	29,5	12%	25,9	13%	5,7	20,3	10%
UK	32,0	12%	8,0	24,0	10%	24,3	12%	5,2	19,1	13%
Övriga marknader	28,4	11%	2,3	26,1	11%	19,9	10%	2,7	17,2	11%

Samtliga marknader uppvisade under 2019 tillväxt i såväl omsättning som bruttovinst. Den högsta procentuella tillväxten i bruttovinst uppvisade Finland (28%) följt av UK (27%). Vår ambition är att driva lönsam tillväxt på samtliga marknader, där Sverige, Finland och UK är nyckelmarknader.

VERKSAMHETEN

VISION

To become the world leading data-to-growth company.

Digitaliseringen och förändrade konsumentbeteenden ökar företagets behov av att bli mer kundcentrerade. Behovet av att lyssna på och förstå sina kunder är därför avgörande för att lyckas i den hårdnande konkurrensen. Nepa möjliggör beslutsfattande baserat på kombinationen av stora datamängder om kundernas faktiska beteenden och preferenser.

AFFÄRSIDÉ

Nepas affärsidé är att hjälpa företag att bli mer kundorienterade genom att föra in konsumentens röst i företags affärsutveckling och dagliga beslutsfattande. Genom att kombinera konsumenters åsikter med faktiska beteendedata kan Nepa leverera konkret beslutsunderlag för agerbara och finansiellt kvantifierbara åtgärder.

AFFÄRSMODELL

Nepa utvecklar och erbjuder automatiserade processer för kontinuerlig insamling, analys och distribution av kundgenererade data. Baserat på denna kunddata erbjuds evidensbaserade rekommendationer till åtgärder för att maximera försäljning och lönsamhet.

Modellen fokuserar på uppdragsgivarens affärsutmaningar och bygger i hög grad på att kombinera färdiga analysmoduler vilket gör lösningen mer kundanpassningen och mer kostnadseffektiv.

Nepas produkter och tjänster säljs främst på abonnemang om minst tolv månader. Drygt 60 procent av intäkterna härstammar från dessa abonnemangstjänster. Därtill kommer cirka 60 procent av övrig försäljning från dessa abonnemangskunder.

Övriga intäkter kommer från uppdrag baserade på kundspecifika affärsutmaningar där ambitionen är att skapa en långsiktig abonnemangsaffär alternativt att utveckla skalbara produkter som kan appliceras på fler kunder och i fler industrier. Genom detta angreppssätt uppnås skalbarhet i affären.

Den egenutvecklade plattformen Consumer Science Platform® säljs som en kombination av:

1. En plattformslicens för hantering av kundfeedback och interface för att automatiskt berika uppdragsgivarnas övriga IT-system med beteendedata.
2. Standardiserade produkter – Consumer Science Platform® Applications Suite.
3. Lösning på kundspecifika affärsutmaningar.

HÄNDELSER EFTER KVARTALET'S UTGÅNG

En ny högsta ledning tillsattes. P-O Westerlund utsågs till ny VD och koncernchef för Nepa den 26:e januari medan Ann-Christine Fick utsågs till ny CFO och medlem av koncernledningen. Michael Wallin tillsattes i den nya rollen som chef för Investor Relations.

Ett åtgärdsprogram har vidtagits i syfte att reducera personalkostnader inklusive avslutade provanställningar och avveckling av konsulter. Därtill har koncernledningen reducerat sina löner med 20 procent.

GANT valde Nepa som leverantör av brand tracking för samtliga huvudmarknader.

I slutet av februari 2020 orsakade det nya Coronaviruset en dramatisk förändring i sentimentet över hela världen. För Nepa har det inneburit att ett fåtal kunder minskat sin affärsvolym medan andra har skjutit upp ad hoc-projekt. Det är fortfarande för tidigt att vara mer precis om de fulla effekterna. Med de åtgärder som har vidtagits för att sänka kostnaderna och Nepas stabila bas av återkommande intäkter bör dessa utmaningar vara hanterbara.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Koncernen består av moderbolaget Nepa AB (publ)

samt nio rörelsedrivande dotterbolag, varav sju utländska. Redovisningsprinciper och värderingsprinciper överensstämmer med de som tillämpats i den senaste årsredovisningen

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Nepa är utsatt för ett antal verksamhets- och marknadsrelaterade risker som inkluderar beroende av kvalificerad personal, förmåga att hantera tillväxt och teknisk utveckling.

Det pågående utbrottet av Corona-viruset har skapat en dramatisk förändring i sentimentet över hela världen, vilket kan komma att påverka företags investeringvilja.

REVISORERNAS GRANSKNING

Delårsrapporten har inte varit föremål för särskild granskning av bolagets revisorer.

AKTIEN

Nepa AB (publ) hade per den 31 december 2019 ett aktiekapital om 1 572 637,20 kronor fördelat på 7 863 186 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,20 kronor.

Nepa AB (publ) är sedan den 26 april 2016 noterat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet NEPA. En handelspost i Nepa omfattar etthundratio (110) aktier. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och utdelning i bolaget.

De tio största aktieägarna per den 31 december 2019

	Antal aktier	Innehav & röster
Ulrich Boyer	1 492 624	19,0%
Swedbank Robur Fonder	873 352	11,1%
Elementa	698 128	8,9%
Fredrik Östgren	696 178	8,9%
Humle Småbolagsfond	673 329	8,6%
P-O Westerlund	416 169	5,3%
AMF Aktiefond Småbolag	366 430	4,7%
Handelsbanken Fonder AB	305 185	3,9%
Hans Skruvfors	225 000	2,9%
Niclas Öhman	177 481	2,3%
De tio största ägarna	5 923 876	75,3%
Övriga aktieägare	1 939 310	24,7%
Summa aktier	7 863 186	100,0%

CERTIFIED ADVISER

Erik Penser Bank är Nepas Certified Adviser.

Telefonnummer: +46 8-463 83 00

E-post: certifiedadviser@penser.se

FINANSIELL KALENDER

Delårsrapport 1 januari – 31 mars 2020

20 maj 2020

Årsstämma 2020

20 maj 2020

Delårsrapport 1 april– 30 juni 2020

21 augusti 2020

Delårsrapport 1 juli– 30 september 2020

20 november 2020

Bokslutskommuniké 2020

19 mars 2021

INTYGANDE

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat

samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför.

Stockholm den 20 mars 2020
Styrelsen i Nepa AB (publ)

Ulrich Boyer
Ordförande

Bo Mattsson
Ledamot

Kristin Luck
Ledamot

Simon Hay
Ledamot

Jan Carlzon
Ledamot

Fredrik Östgren
Ledamot

Niclas Öhman
Ledamot

P-O Westerlund
Ledamot, VD

För ytterligare information, vänligen kontakta:

P-O Westerlund, VD
+46 706 404 824
p-o.westerlund@nepa.com

Michael Wallin, Chef Investor Relations
+46 708 788 019
michael.wallin@nepa.com

Denna information är sådan information som Nepa AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 20 mars 2020 kl. 08:00 CET.