

FORTSATT TILLVÄXT OCH LÖNSAMHET

ANDRA KVARTALET, APRIL – JUNI 2022

- Nettoomsättningen ökade 10,2%, eller 7,9% valutajusterat, till 86,5 (78,5) Mkr
- Bruttoresultatet ökade 9,3%, eller 6,5% valutajusterat, till 67,0 (61,3) Mkr
- Rörelseresultatet uppgick till 9,6 (11,7) Mkr
- Resultatet efter skatt uppgick till 9,0 (10,7) Mkr
- Resultat per aktie uppgick till 1,14 (1,35) kronor

FÖRSTA HALVÅRET, JANUARI – JUNI 2022

- Nettoomsättningen ökade 10,9%, eller 8,8% valutajusterat, till 166,4 (150,1) Mkr
- Bruttoresultatet ökade 12,2%, eller 9,5% valutajusterat, till 129,1 (115,1) Mkr
- Rörelseresultatet uppgick till 18,5 (18,2) Mkr
- Resultatet efter skatt uppgick till 16,9 (18,0) Mkr
- Resultat per aktie uppgick till 2,15 (2,28)

VÄSENTLIGA HÄNDELSE

UNDER PERIODEN

- Årsstämman den 19 maj utsåg Dan Foreman och Anne Årneby som nya medlemmar av Nepas styrelse. De tidigare ledamöterna P-O Westerlund och Martin Burkhalter hade avböjt omval.
- Lena Landahl utsågs till ny Head of HR.
- Jack Suliman rekryterades till ny Chief Information Officer (CIO).

EFTER PERIODEN

- Ferry Wolswinkel rekryterades till den nyinrättade tjänsten Chief Revenue Officer (CRO) och tillträder 3:e oktober.

VD HAR ORDET

Nepas nettoomsättning steg med 10,2 procent eller 7,9 procent valutajusterat under andra kvartalet jämfört med motsvarande kvartal i fjol, trots ökad osäkerhet i omvärlden. Kundernas investeringsvilja var över lag fortsatt god på merparten av våra marknader. I Finland växlade vi upp våra säljinsatser för att möta en mer avvaktande hållning hos många av de kunder som har marknadsexponering mot Östeuropa och påverkats av kriget i Ukraina. Andelen återkommande intäkter fortsätter att ligga på en hög nivå om 65,4 procent i Q2, vilket är i linje med våra mål.

Bruttoresultatet steg med 9,3 procent till 67,0 Mkr (61,3) jämfört med andra kvartalet i fjol. Bruttomarginalen sjönk 0,6 procentenheter till 77,5 procent (78,1). Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 9,6 Mkr (11,7) medan EBIT-marginalen blev 11,1 procent (14,9). Resultatet efter skatt uppgick till 9,0 Mkr (10,7), vilket motsvarar en vinst per aktie om 1,14 kr (1,35).

Våra framtidssatsningar påverkade kostnadsbildningen och därmed marginalerna under kvartalet, bland annat ökade vi våra sälj- och marknadsinvesteringar. Av Övriga externa kostnader på totalt 12,9 Mkr var cirka 2,2 Mkr av mer tillfällig karaktär för bland annat systemuppgraderingar. Totala Personalkostnader ökade med 18,2% till 48,9 Mkr, varav 6,4 Mkr är hänförliga till utvecklingskostnader. Vi har till exempel investerat i vidareutvecklingen av vår plattform och våra digitala verktyg. Justerat för dessa ökade våra Operationella personalkostnader med 8,1%, inklusive en reservering för ett incitamentsprogram vars slutliga utfall beror på resultatet för helåret 2022.

På intäktssidan har vi under första såväl som andra kvartalet gradvis infört prisjusteringar för att kompensera oss för ökade kostnader. Prisjusteringarna kommer att slå igenom successivt i takt med att våra långvariga kundavtal förlängs. Vi fortsätter vidare våra tillväxtsatsningar genom att stärka management och säljkapaciteten, inklusive rekrytering av en Chief Revenue Officer (CRO).

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 7,4 Mkr för kvartalet och till 18,0 Mkr för första halvåret. Vi bibehåller vår starka finansiella ställning med en nettokassa om 79,6 Mkr vid utgången av perioden.

Stärkt position

Jag är glad att kunna meddela att vi under kvartalet planenligt avslutat omställningen av vår verksamhet, det vi kallat legacy clean-up. Som vi har kommunicerat tidigare har det bland annat inneburit åtgärder för ökad intern effektivitet och ett mer strömlinjeformat produktutbud i syfte att säkerställa en stabilt hög andel återkommande intäkter, huvudsakligen från tracking-baserade tjänster. Nu fokuserar vi på att ytterligare stärka lönsamheten och tillväxten.

Utblick

Det är glädjande att ännu en gång kunna redovisa omsättnings- och bruttovinstrekord, men det är inget vi nöjer oss med. Vi kan växa både snabbare och med högre skalbarhet och det ska vi bevisa när vi nu tar nästa steg i vår strategiska plan, vilket vi beskrev mer ingående i första kvartalsrapporten i år.

Vi fortsätter planenligt och räknar med att börja se effekterna av våra satsningar i slutet av innevarande år. Samtidigt är det viktigt att framhålla att vi har kontroll på våra kostnader och kan dra i bromsen vid ett försämrat marknadsklimat, men det är inget vi ser behov av nu. Även om våra satsningar kostar en del i år, är vi övertygade om att de kommer att vara värdeskapande framgent. Nepa går in i expansionsfasen med en skalbar och automatiserad plattform, ett starkt track-record hos våra kunder och en tydlig strategi för framtiden.

Ulrich Boyer

VD

KONCERNEN

KONCERNENS UTVECKLING

INTÄKTER

Koncernens nettoomsättning ökade under det andra kvartalet med 10,2 procent till 86 505 (78 506) tkr och 7,9 procent valutajusterat. Bruttoresultatet ökade med 9,3 procent till 67 007 (61 291) tkr och 6,5 procent valutajusterat.

Första halvåret ökade koncernens nettoomsättning med 10,9 procent till 166 382 (150 064) tkr och 8,8 procent valutajusterat. Bruttoresultatet ökade med 12,2 procent till 129 134 (115 107) tkr och 9,5 procent valutajusterat.

Den starkaste försäljningstillväxten under första halvåret uppvisade området Marketing Optimization (MO). Det var primärt ett resultat av stark tillväxt för vår produkt MO Brand Tracker.

I absoluta tal uppvisade Sverige den starkaste försäljningstillväxten under perioden med en uppgång

om 7,8 Mkr, motsvarande 8 procent. Även det förklaras till stor del av produkten MO Brand Tracker.

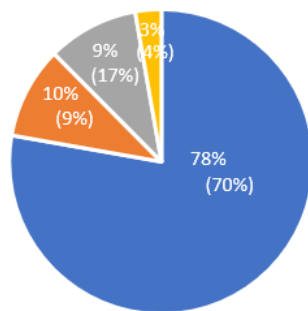
Detaljerad segmentsrapportering återfinns i not 2 på sidan 11.

RESULTAT

Koncernens rörelseresultat uppgick under det andra kvartalet till 9 612 (11 693) tkr. Kvartalets resultat uppgick till 8 982 (10 655) tkr.

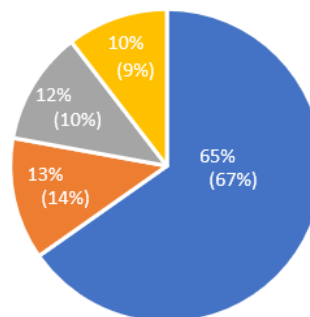
Första halvåret uppgick koncernens rörelseresultat till 18 488 (18 227) tkr medan periodens resultat uppgick till 16 878 (17 966) tkr.

Försäljning per lösning, Jan-Jun 2022



■ MO ■ CX ■ IA ■ Övrigt

Försäljning per marknad, Jan-Jun 2022



■ Sverige ■ Finland ■ Storbritannien ■ Övriga (DK, IN, NO, US)

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

tkr	Apr-Jun 2022	Apr-Jun 2021	Jan-Jun 2022	Jan-Jun 2021	Helår 2021
Nettoomsättning	86 505	78 506	166 382	150 064	295 457
Aktiverat arbete för egen räkning	6 392	2 046	13 360	2 932	10 841
Övriga rörelseintäkter	1 476	1 396	3 336	3 209	6 374
	94 373	81 949	183 078	156 206	312 672
Direkta kostnader	-19 498	-17 216	-37 247	-34 957	-64 132
Övriga externa kostnader	-12 878	-8 271	-24 668	-15 976	-33 216
Personalkostnader	-48 939	-41 387	-95 516	-79 787	-161 027
Avskrivningar	-2 681	-2 599	-5 262	-5 038	-10 223
Övriga rörelsekostnader	-766	-783	-1 897	-2 220	-4 050
Rörelseresultat	9 612	11 693	18 488	18 227	40 024
Ränteintäkter och liknande resultatposter	1 661	363	2 764	1 920	3 832
Räntekostnader och liknande resultatposter	-335	-1 077	-912	-1 351	-2 259
Resultat före skatt	10 938	10 979	20 340	18 797	41 596
Skatt	-1 956	-325	-3 463	-831	-3 010
Periodens resultat	8 982	10 655	16 878	17 966	38 586
Varav hänförligt till moderbolagets aktieägare	8 982	10 655	16 878	17 966	38 586
Antal aktier vid periodens utgång (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	1,14	1,35	2,15	2,28	4,91

KONCERNENS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	39 033	27 998	30 819
Materiella anläggningstillgångar	1 226	384	832
Finansiella anläggningstillgångar	955	877	914
Summa anläggningstillgångar	41 214	29 259	32 565
Kundfordringar	44 657	35 418	64 792
Skattefordringar	-	2 826	-
Övriga fordringar	2 637	1 973	2 216
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	21 909	22 283	12 068
Likvida medel	79 573	79 191	85 071
Summa omsättningstillgångar	148 776	141 690	164 148
SUMMA TILLGÅNGAR	189 990	170 949	196 712
EGET KAPITAL (tkr)			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Övrigt tillskjutet kapital	115 383	115 383	115 383
Omräkningsdifferens	-389	1 127	745
Balanserat resultat inkl. periodens resultat	-7 698	-35 524	-14 904
Summa eget kapital	108 868	82 558	102 797
SKULDER (tkr)			
Skuld till beställare	13 792	16 810	27 666
Skatteskuld	1 507	-	544
Leverantörsskulder	20 196	17 835	23 507
Övriga skulder	9 821	17 714	13 731
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	35 807	36 032	28 467
Summa kortfristiga skulder	81 122	88 391	93 915
Summa skulder	81 122	88 391	93 915
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	189 990	170 949	196 712
Ställda säkerheter (tkr)			
Företagsinteckningar	14 000	14 000	14 000
Summa ställda säkerheter	14 000	14 000	14 000

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

tkr	Jan-Jun 2022	Jan-Jun 2021	Helår 2021
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt	20 340	18 797	41 596
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	4 058	4 493	9 208
Betald inkomstskatt	-2 499	-1 758	-567
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	21 899	21 533	50 237
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	9 873	4 026	-15 377
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-13 757	-13 706	-8 725
Kassaflöde från den löpande verksamheten	18 016	11 853	26 135
Investeringsverksamheten			
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-489	-88	-624
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-13 360	-2 932	-10 841
Förvärv/avyttringar, finansiella anläggningstillgångar	7	837	879
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-13 842	-2 183	-10 585
Finansieringsverksamheten			
Utdelning	-9 672	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-9 672	-	-
Periodens kassaflöde	-5 498	9 670	15 550
Likvida medel vid periodens början	85 071	69 521	69 521
Likvida medel vid periodens slut	79 573	79 191	85 071

KONCERNENS NYCKELTAL

	Apr-Jun 2022	Apr-Jun 2021	Jan-Jun 2022	Jan-Jun 2021	Helår 2021
Omsättningstillväxt (%)	10,2	21,6	10,9	12,0	14,2
EBITDA (tkr)	12 293	14 293	23 750	23 265	50 247
EBITDA-marginal (%)	14,2	18,2	14,3	15,5	17,0
Rörelsemarginal (%)	11,1	14,9	11,1	12,1	13,5
Vinstmarginal (%)	12,6	14,0	12,2	12,5	14,1
Balansomslutning (tkr)	189 990	170 949	189 990	170 949	196 712
Soliditet (%)	57,3	48,3	57,3	48,3	52,3
Antal aktier vid periodens slut (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier under perioden (st)	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	1,14	1,35	2,15	2,28	4,91
Eget kapital per aktie (kr)	13,85	10,50	13,85	10,50	13,07
Utdelning per aktie (kr)	n/a	n/a	n/a	n/a	1,23
Medelantal anställda (st)	290	253	286	246	256

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>

MODERBOLAGET

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

tkr	Apr-Jun 2022	Apr-Jun 2021	Jan-Jun 2022	Jan-Jun 2021	Helår 2021
Övriga rörelseintäkter	480	764	973	1 224	2 195
	480	764	973	1 224	2 195
Övriga externa kostnader	-941	-748	-1 523	-1 167	-2 090
Personalkostnader	-1 317	-1 716	-2 735	-3 333	-7 934
Rörelseresultat	-1 778	-1 700	-3 285	-3 275	-7 829
Ränteintäkter och liknande resultatposter	677	151	1 066	323	644
Räntekostnader och liknande resultatposter	-	-0	-0	-0	-0
Resultat efter finansiella poster	-1 101	-1 549	-2 219	-2 952	-7 185
Erhållna koncernbidrag	-	-	-	-	27 275
Skatt	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-1 101	-1 549	-2 219	-2 952	20 091

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

TILLGÅNGAR (tkr)	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
Finansiella anläggningstillgångar	102 835	91 859	116 135
Summa anläggningstillgångar	102 835	91 859	116 135
Fordringar hos koncernföretag	1 436	783	1 108
Aktuell skattefordran	498	466	322
Övriga fordringar	107	88	89
Förutbetalda kostnader, upplupna intäkter	175	153	108
Likvida medel	762	1 660	1 160
Summa omsättningstillgångar	2 979	3 150	2 786
SUMMA TILLGÅNGAR	105 813	95 009	118 921
EGET KAPITAL (tkr)			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 020	115 020
Balanserat resultat	-10 402	-20 821	-20 821
Periodens resultat	-2 219	-2 952	20 091
Summa eget kapital	103 972	92 820	115 863
SKULDER (tkr)			
Leverantörsskulder	341	233	410
Övriga skulder	128	143	249
Upplupna kostnader, förutbetalda intäkter	1 372	1 812	2 400
Summa skulder	1 841	2 189	3 058
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	105 813	95 009	118 921

Not 1: Förändring i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN (tkr)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserv	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
KONCERNEN 2021					
Ingående eget kapital 2021-01-01	1 573	115 383	1 606	-53 490	65 072
Periodens resultat	-	-	-	17 966	17 966
Omräkningsdifferens	-	-	-479	-	-479
Utgående eget kapital 2021-06-30	1 573	115 383	1 127	-35 524	82 558
KONCERNEN 2022					
Ingående eget kapital 2022-01-01	1 573	115 383	745	-14 904	102 797
Periodens resultat	-	-	-	16 878	16 878
Omräkningsdifferens	-	-	-1 134	-	-1 134
Utdelning	-	-	-	-9 672	-9 672
Utgående eget kapital 2022-06-30	1 573	115 383	-389	-7 698	108 868

MODERBOLAGET (tkr)	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
MODERBOLAGET 2021				
Ingående eget kapital 2021-01-01	1 573	115 020	-20 821	95 772
Periodens resultat	-	-	-2 952	-2 952
Utgående eget kapital 2021-06-30	1 573	115 020	-23 773	92 820
MODERBOLAGET 2022				
Ingående eget kapital 2022-01-01	1 573	115 020	-730	115 863
Periodens resultat	-	-	-2 219	-2 219
Utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Utgående eget kapital 2022-06-30	1 573	115 020	-12 621	103 972

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)	Jan-Jun 2022	Andel	Tillväxt	Jan-Jun 2021	Andel
Nepa Group	166,4	100%	16,3	150,1	100%
Recurring	110,7	67%	18,0	92,7	62%
Ad hoc	55,7	33%	-1,7	57,4	38%
Andel av ad hoc från recurring-kunder	22,9	41%	-7,9	30,8	54%
Andel av ad hoc från icke recurring-kunder	32,8	59%	6,2	26,6	46%
Kunder som köper både recurring & ad hoc	133,6	80%	10,1	123,5	82%
Kunder som enbart köper ad hoc	32,8	20%	6,2	26,6	18%

Under första halvåret 2022 ökade försäljningen av Recurring med 19,4% till 110,7 Mkr. Ad hoc försäljningen minskade med 3,0% till 55,7 Mkr. Målsättningen är att öka andelen av omsättningen som är Recurring i syfte att öka lönsamheten.

LÖSNING (Mkr)	Nettoomsättning			Bruttovinst							
	Jan-Jun 2022	Andel	Tillväxt	Jan-Jun 2021	Andel	Tillväxt	Jan-Jun 2021	Andel	Tillväxt		
Nepa Group	166,4	100%	16,3	150,1	100%		129,1	100%	14,0	115,1	100%
MO	129,4	78%	24,1	105,3	70%		97,6	76%	20,3	77,3	67%
CX	16,2	10%	3,0	13,3	9%		14,5	11%	2,3	12,2	11%
IA	16,1	9%	-10,1	26,2	17%		13,1	10%	-8,3	21,3	19%
Övriga	4,6	3%	-0,6	5,3	4%		3,7	3%	-0,9	4,6	4%
Elimineringar	0,0	0%	0,0	0,0	0%		0,3	0%	0,6	-0,3	0%

I absoluta tal växte vår MO-lösning mest under det första halvåret 2022 (20,3 Mkr tillväxt i bruttovinst). Även procentuellt var det vår MO-lösning som växte mest (26,2% tillväxt i bruttovinst). Målsättningen är att öka penetrationen av våra lösningar på 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							
	Jan-Jun 2022	Andel	Tillväxt	Jan-Jun 2021	Andel	Tillväxt	Jan-Jun 2021	Andel	Tillväxt		
Nepa Group	166,4	100%	16,3	150,1	100%		129,1	100%	14,0	115,1	100%
Sweden	108,6	65%	7,8	100,7	67%		83,1	64%	5,5	77,6	67%
Finland	21,0	13%	0,4	20,6	14%		16,6	13%	0,3	16,3	14%
UK	19,4	12%	4,3	15,1	10%		16,8	13%	4,7	12,1	11%
Övriga marknader	17,4	10%	3,8	13,6	9%		12,7	10%	3,6	9,1	7%

Samtliga marknader förutom Norge uppvisade under första halvåret 2022 tillväxt i såväl omsättning som bruttovinst. Den största tillväxten i bruttovinst i absoluta tal uppvisade Sverige (5,5 Mkr) och UK (4,7 Mkr). Den högsta procentuella tillväxten i bruttovinst uppvisade USA (253%) följt av Indien (43%). 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 företagens 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 kundanpassad och 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 abonnemangssaffär 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

Ferry Wolswinkel rekryterades till den nyinrättade tjänsten Chief Revenue Officer (CRO) och tillträder 3:e oktober.

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.

Statliga bidrag redovisas i resultaträkningen när det föreligger en rimlig säkerhet att bolaget kommer att uppfylla kraven som följer med bidragen och att bidragen kommer att erhållas. De statliga bidragen har redovisats som en övrig rörelseintäkt under de perioder som bidraget ska kompensera.

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.

Kriget i Ukraina och inflationen kan komma att påverka företags investeringsvilja under en kortare eller längre period.

REVISORERNAS GRANSKNING

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

AKTIEN OCH UTDELNING

Nepa AB (publ) hade per den 30 juni 2022 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 30 juni 2022

	Antal aktier	Rösträtts-och aktiekapitalsandel
Ulrich Boyer	1 492 624	19,0%
Elementa Fonder	1 314 101	16,7%
Swedbank Robur Microcap	950 000	12,1%
P-O Westerlund	426 169	5,4%
Aktia Nordic Microcap	373 312	4,7%
Alcur Select	371 418	4,7%
Cliens Kapitalförvaltning AB	300 000	3,8%
Försäkringsbolaget Avanza Pension (FV)	227 332	2,9%
Daniel Nilsson	217 899	2,8%
Nordnet Pensionsförsäkring AB (FV)	204 554	2,6%
De tio största ägarna	5 877 409	74,7%
Övriga aktieägare	1 985 777	25,3%
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 juli– 30 september 2022

18 november 2022

Bokslutskommuniké 2022

17 mars 2023

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 19 augusti 2022
Styrelsen i Nepa AB (publ)*

Ulrich Boyer
Ledamot, VD

Katarina Bonde
Ordförande

Andreas Bruzelius
Ledamot

Anne Årneby
Ledamot

Dan Foreman
Ledamot

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Ulrich Boyer, VD
+46 708 226 618
ub@nepa.com

Michael Wallin, Head of 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 19 augusti 2022 kl. 08:00 CET.
