

2023

APRIL - JUNI

Qlosr

**Don't think about IT.
We do.**

Arbetet under kvartalet har varit starkt fokuserat på tillväxt i allmänhet och på organisk tillväxt i synnerhet. Tillväxttakten på 33,8 procent, varav en organisk tillväxt på 19,9 procent, jämfört med Q2 2022 är nästan en fördubbling av tillväxttakten från Q1 2023. I den för tillfället finansiellt mer utmanade omvärld vi verkar i ser vi investeringar i organisk tillväxt som den främsta framgångsfaktorn för att på medellång och lång sikt bygga mervärden och ökad lönsamhet.

Qlosr Group AB (publ)

Delårsrapport, Q2 2023

**Great
Place
To
Work®**

Certifierad

OKT 2022–OKT 2023
SVERIGE

Qlosr fortsätter att växa och hade en tillväxt med 33,8 procent samt ökade EBITDA med 3,8 procent jämfört med andra kvartalet 2022. Den organiska tillväxten på 24,6 MSEK motsvarar en organisk tillväxt på 19,9 procent vilket är den högsta ökningen i SEK någonsin drivet av de nya avtal vi tecknat under det senaste halvåret.

ANDRA KVARTALET APRIL – JUNI 2023

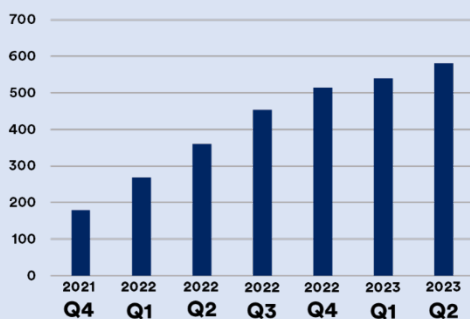
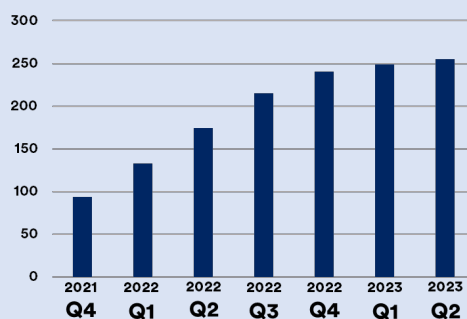
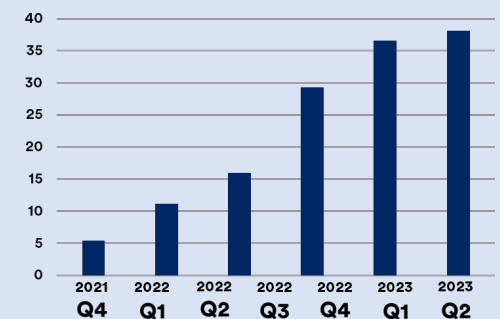
- Rörelsens intäkter ökade med 33,8 procent till 165,6 MSEK (123,8), varav 19,9 procent utgjordes av organisk tillväxt.
- Prenumerationsintäkter ökade med 10,4 procent till 65,5 MSEK (59,3), varav 1,4 procent var organisk tillväxt.
- Avtalsvärdet uppgick till 392 MSEK, vilket är en ökning från föregående kvartals nivå om 380 MSEK.
- Bruttovinsten ökade med 13,6 procent till 61,9 MSEK (54,5). Bruttomarginalen blev 37,4 procent (44,0). Den lägre bruttomarginalen är hänförlig till flera levererade direktaffärer i kvartalet samt försenade uppstarter av nya prenumerationsavtal.
- EBITDA uppgick till 7,8 MSEK (7,5), vilket motsvarar en marginal på 4,7 procent (6,1), som fortsatt påverkas av pågående och försenade implementationsprojekt för tagna affärer samt fler levererade direktaffärer i kvartalet.
- Periodens resultat justerat för goodwillavskrivningar uppgick till 1,2 MSEK (2,6).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet uppgick till -18,7 MSEK (25,3), vilket är drivet av fortsatt större kvantiteter av hårdvaruinköp och pågående implementationsprojekt för tagna affärer.
- Kassa och bank minskade under kvartalet med 24,8 MSEK till 10,4 MSEK, hänförligt till reglering av köpeskilling vid tillträde av inkrämsförvärv samt fortsatta hårdvaruinköp för leverans av pågående direktaffärer kommunicerade under Q4 2022 och Q1 2023.
- Koncernens resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,22 SEK (-0,18).

PERIODEN JANUARI – JUNI 2023

- Rörelsens intäkter ökade med 26,7 procent till 310,1 MSEK (244,8), varav 12,7 procent utgjordes av organisk tillväxt.
- Prenumerationsintäkter ökade med 12,6 procent till 86,8 MSEK (68,0), varav 3,2 procent var organisk tillväxt.
- Avtalsvärdet uppgick till 392 MSEK, vilket är en ökning med 10,4 procent jämfört med årsskiftet.
- Bruttovinsten ökade med 14,4 procent till 122,8 MSEK (107,4). Bruttomarginalen blev 39,6 procent (43,9). Den lägre bruttomarginalen är hänförlig till fler levererade direktaffärer under första halvåret samt försenade uppstarter av nya prenumerationsavtal.
- EBITDA uppgick till 16,4 MSEK (14,6), vilket motsvarar en marginal på 5,3 procent (6,0), som planenligt påverkades av pågående implementationsprojekt för tagna affärer samt flera levererade direktaffärer under andra kvartalet samt försenade uppstarter av nya prenumerationsavtal.
- Periodens resultat justerat för goodwillavskrivningar uppgick till 3,7 MSEK (5,5).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet uppgick till -22,0 MSEK (42,7), vilket är enligt förväntan med hänsyn taget till större kvantiteter av hårdvaruinköp och pågående implementationsprojekt för tagna affärer.
- Koncernens resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,41 SEK (-0,18).

NYCKELTAL (MSEK)

	Andra kvartalet		Första halvåret		Helår
	2023	2022	2023	2022	2022
Rörelsens intäkter	165,6	123,8	310,1	244,8	515,6
Varav prenumerationsintäkter	65,5	59,3	131,3	116,7	240,2
EBITDA	7,8	7,5	16,4	14,6	36,6
EBITDA %	4,7%	6,1%	5,3%	6,0%	7,1%
Periodens resultat	-12,5	-7,9	-23,8	-15,6	-32,2
Periodens resultat %	-7,6%	-6,4%	-7,7%	-6,4%	-6,2%
Periodens resultat exklusive goodwillavskrivningar	1,2	2,6	3,7	5,5	14,3
Periodens resultat exklusive goodwillavskrivningar	0,7%	2,1%	1,2%	2,2%	2,8%
Kassaflöde från löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet	-18,7	25,3	-22,0	42,7	51,2
Kassa och bank vid periodens slut	10,4	59,6	10,4	59,6	46,8
Resultat per aktie före utspädning, SEK	-0,22	-0,18	-0,41	-0,18	-0,82
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,22	-0,18	-0,41	-0,18	-0,82

Rörelsens intäkter, MSEK
Rullande 12 månaderAvtalsintäkter, MSEK
Rullande 12 månaderJusterad EBITDA, MSEK
Rullande 12 månader

**VÄSENTLIGA HÄNDELSER
UNDER KVARTALET**

Qlosr Göteborg genomförde en kraftfull regional satsning på segmentet Business, som omfattar små och medelstora kunder. Utveckling och ägandeskap av den centrala tjänstepaketeringen Cloud Workplace kommer som ett led i satsningen att finnas med i den utökade verksamheten i Göteborg. Mer om detta finns att läsa som pressmeddelande på qlosrgroup.se.

Qlosr annonserade att det senaste förvärvet i Uddevalla, Attaxera IT AB, har för avsikt att byta varumärke till Qlosr. Genom varumärkesbytet kommer även verksamheten i Uddevalla enklare att kunna nyttja den leveranskapacitet som byggs i Göteborg och som ska driva ökad försäljning i hela regionen.

Qlosr kom överens med Volvo Car Retail AB om att teckna ett nytt IT-avtal för leverans av paketerade prenumerationstjänster för datorer. Det totala avtalsvärdet uppgår till cirka 14 MSEK och längden på kontraktet sträcker sig initialt över 3 år. Leveransen består av moderna molnbaserade arbetsplatstjänster med stort hänsynstagande till miljön både gällande leverans, emballage och CO₂-kompensation.

Styrelsen i Qlosr har tagit beslut om nya finansiella mål för 2026 enligt följande:

- En omsättning om minst 1,4 miljarder SEK, varav avtalsintäkter om minst 650 MSEK.
- EBITDA-marginal om minst 12 procent.
- EBITA-marginal om minst 10 procent.

Målen utgår ifrån att bolaget under de närmaste 12 månaderna har en restriktiv förvärvsagenda, men som kan återgå till en förvärvstakt i nivå med 2022. Den organiska tillväxten ska över tid för bolaget ligga på 15–20 procent.

**VÄSENTLIGA HÄNDELSER
EFTER KVARTALET'S UTGÅNG**

Vår övergripande strategi är att växa, eftersom vi vet att tillväxten genererar lönsamhet över tid och att storleken är viktig för att kunna utveckla ytterligare synergier. Under andra kvartalet 2023 ökade vi omsättningen med över 20 MSEK jämfört med första kvartalet 2023 och vi levererade en organiskt tillväxt på 19,9 procent jämfört med andra kvartalet 2022. Det är tydligt att vi attraherar kunderna med våra paketerade erbjudande.

Våra nya uppdaterade finansiella mål baseras på en fortsatt kraftig tillväxt, både organiskt och via förvärv, även om vi de närmaste 12 månaderna kommer att lägga större fokus på organiskt tillväxt.



Jonas Norberg
Group CEO

Sett till rullande 12 månaders utfall har vi ökat intäkterna från 539 MSEK till 580 MSEK, avtalsintäkterna har ökat från 249 till 255 MSEK, och EBITDA har förbättrats från 38,1 till 38,4 MSEK.

Vi är väldigt nöjda med att vi klarat av våra tillväxtmål, vilket visar att vår tillväxt på tillväxtstrategi även levererar i en lite mer utmanade omvärld. Vår tydliga tillväxtstrategi som ligger fast sedan 2021 visar också styrka då vi klarat av att öka tillväxttakten jämfört med första kvartalet 2023. Vi har snabbt ökat den organiska tillväxten genom ett högre fokus på nya större direktavtal, vilka kommer ge oss ökade direktintäkter över en period av 3–4 år och goda möjligheter till konverteringar till återkommande intäkter. Tillväxt på tillväxtstrategin, det vill säga att konvertera befintliga direktaffärer till långa avtal som på sikt ger ökad bruttovinst, är långsiktigt korrekt och förblir oförändrad även om den kortsiktigt kan påverka lönsamheten något. Framöver kommer vi, tack vare vår storlek och förbättrad pipe management, att kunna nyttja befintliga resurser mer effektivt och därmed hålla kostnaderna nere.

Redan i planen, som kommunicerades i bokslutskommunikén för 2022, informerade vi om att implementationsprojekt av många nya större avtal skulle leda till ökade kostnader på kort sikt, men till förmån för långa återkommande intäkter över flera år. Vi påpekade också i rapporten för första kvartalet att även det andra kvartalet skulle påverkas på ett liknande sätt då de nya affärerna var ovanligt stora och många.

Kopplat till våra nya större, sedan tidigare kommunicerade prenumerationsavtal (totalvärde 86 MSEK över 3 år), har vi fortsatt engångskostnader på cirka 2 MSEK under Q2. På grund av förskjutningar i uppstarter har vi något lägre avtalsintäkter än förväntat. Totalt belastar de uppskjutna avtalsstarterna och de ökade engångskostnaderna för implementering EBITDA-resultatet med 2,8 MSEK under andra kvartalet. Under Q2 belastas resultatet också av uppstartskostnader på 1 MSEK för de tidigare kommunicerade direktavtalen, värda 200 MSEK över 3 år.

Kassan var under kvartalet tillfälligt lägre, i huvudsak drivet av en negativ förändring av rörelsekapitalet. Det är i sin tur påverkat av den kraftiga tillväxten som inneburit ökade inköp inför leveranser under Q3 samt betydligt ökade kundfordringar efter leveranser under juni månad. Under Q3 förväntar vi oss en positiv förändring av rörelsekapitalet och en förväntad stark kassa i paritet med Q1 på drygt 30 MSEK som tillsammans med en outnyttjad checkkredit om 43 MSEK gör att vi fortsatt har en finansiell ställning som ger oss rörelsefrihet.

Marknaden

Under Q2 2023 visade data från Statistiska Centralbyrån att tjänsteprisindex inom IT-sektorn ökade med 0,6 procent jämfört med Q1 2023, vilket representerar en årsökning på 4,1 procent från Q2 2022. Utvecklingen visar en avmattning från en ökning på 5,9 procent i Q1 2023. Arbetsförmedlingen rapporterar samtidigt en arbetslöshet inom IT-sektorn på endast 4,2 procent, vilket är betydligt lägre än genomsnittet för alla sektorer. Radar Group ger ytterligare insikt med en total tillväxt på 1,6 procent i IT-budgetarna. Ett intressant segment är 'Everything as a Service', som upplevde en tillväxt på 8,2 procent. Radar belyser också en ökning på 4,7 procent i verksamhetsbudgetarna utanför traditionella IT-avdelningar.

Siffrorna understryker den svenska IT-sektorns stabilitet och potential. Men medan marknaden växer, står branschen inför utmaningar relaterade till arbetskraftsfluktuationer, vilket framhäver vikten av våra fortsatta investeringar i personal och att hålla takten med en dynamisk marknad.

AI-initiativet

Under kvartalet har vi intensifierat vårt AI-initiativet och sett det omsättas i flera nya projekt. Framstående exempel är vårt samarbete med en större kund inom grossistverksamhet, där en AI-lösning automatiserar och effektiviserar processflöden, samt en skolverksamhet som är på gång med införande av AI-stöd i Service Desk.

Internt har innovation inom AI lett till märkbara förbättringar av våra processer och tjänster. Exempel på detta är hur vi automatiserat och förbättrat vår dataanalys och felsökning samt effektiviserat manuella processer.

För att ytterligare belysa vårt arbete och engagera fler kunder, håller vi ett webinarium för våra kunder i augusti, med fokus på hur investeringar i AI kan och bör påverka deras kommande budgetbeslut. Än så länge är intäkterna relativt små, men i takt med att Microsoft gör sina AI-lösningar tillgängliga för alla användare bör intäkterna kopplat till AI-utvecklingen öka kraftigt.

Andra halvåret

Med första halvåret avverkat bedömer vi att vi för helåret 2023 bör kunna nå minst 600 MSEK i omsättning och en justerad EBITDA-marginal över 7 procent, exklusive eventuella förvärv. Med den starka utvecklingen av ökade avtalsvärden och nya stora kundkonton samt allmänt hög orderingsgång är vi trygga i vår tillväxt.

Satsningen på vår strategiskt seniora säljorganisation som skall driva affärer på strategiskt viktiga kunder med hög intäktpotential över tid har under de senaste 12 månaderna varit extremt framgångsrik varför vi fortsatt väljer att investera i den.

I takt med att de större utrullningarna av prenumerationstjänster genomförs, redan initierade synergier verkställs, och de nya stora direktavtalen övergår till förvaltning, kommer vi under andra halvåret 2023 att kunna minska övriga externa kostnader och lönekostnaderna med totalt 4 MSEK. Detta jämfört med första halvåret 2023 och är rensat för semesterskulsjusteringar. För helåret 2024 förväntar vi oss en helårseffekt på cirka 16 MSEK, kopplat till besparingsinitiativen. Med en stark orderbok och tydliga synergiprojekt som redan har startats ser vi att vi fortsatt skall kunna växa organiskt och samtidigt utveckla lönsamheten

Vi har tidigare meddelat att vi under 2023 har för avsikt att genomföra den tidigare kommunicerade omställningen till att ta ökad marginal på hårdvara över avtalstiden och lösa finansieringsavtal för att bland annat minska kapitalkostnaden. Det initiativet planeras nu att genomföras under det tredje kvartalet.

Vårt övergripande mål är oförändrat, vi ska fortsätta driva ökade återkommande intäkter på samma sätt som vi gjort i flera år, men där vi behöver balansera den löpande mot den kortsiktiga lönsamheten. Framöver ser vi också att volymaffärerna är ett bra komplement för att öka skalbarheten samt öka möjligheterna till en framtida konvertering till återkommande intäkter, likt direktavtalet vi gjorde med Volvo Car Retail AB under andra kvartalet 2023.

När vår omvärld och den finansiella marknaden förändras behöver såväl våra strategier, mål och initiativ uppdateras. Styrelsen har därför i samband med den uppdaterade strategin, att öka fokuseringen på organisk tillväxt och jobba med lite mer försiktigt med förvärv, tagit beslut om att uppdatera våra finansiella mål.

Finansiella Mål 2026

- En omsättning om minst 1,4 miljarder SEK, varav avtalsintäkter om minst 650 MSEK.
- EBITDA-marginal om minst 12 procent.
- EBITA-marginal om minst 10 procent.

Målen utgår ifrån att vi under de närmaste 12 månaderna har en restriktiv förvärvsagenda, men som kan återgå till en förvärvstakt i nivå med 2022. Den organiska tillväxten ska över tid ligga på 15–20 procent.

Målen ska nås genom att bruttomarginalen skall förbättras i samband med att kundavtalens lönsamhet under avtalstiden förbättras samt att kostnadsnivån för 2024 ska vara lägre jämfört med 2023.

Stockholm, 25 augusti 2023

Jonas Norberg, Group CEO

KONSOLIDERINGSFAS PASSAR OSS VÄL I RÅDANDE OMVÄRLDSLÄGE.

Våra nya finansiella mål medför en tillfällig nedtrappning av tempot vad gäller nya förvärv. Fokus på effektivisering av våra genomförda förvärv och synergier därur prioriteras framför nya förvärv.



Johan Bjerhagen
M&A Director

Resultatet av förskjutningen mot en ökad organisk tillväxt innebär att förvärv blir en mindre andel av den totala tillväxten åtminstone till och med Q2 2024.

Dock har vi pågående förvärvsdialoger och vid rätt typ av förvärv, rätt köpeskilling och till en rimlig finansiering ser vi att vi under perioden Q4 2023 – Q1 2024 kommer att kunna tillträda ett till två mindre förvärv. Vi verkar i en bransch med historiskt många och pågående såväl förvärv som fusioner. Vi följer därför ständigt marknaden nogsamt och håller oss uppdaterade.

Detta estimat är en korrigerande nedåt från estimatet i Q1-rapporten, där vi prognostiserade två till tre förvärv under H2 2023.

Det nya estimatet rimmar också med de nya finansiella målen vi satt för 2026. Justeringen gör samtidigt att vi kan dra ner våra kostnader för genomförande av förvärv.

Trots vår tidigare snabba förvärvstakt är vi övertygade om att läget just nu är att inte förhastat förvärvsbesluten och noga väga in alla effekter för bolaget. Vi måste anpassa oss efter den verklighet och det omvärldsläget som råder, vilket gör att vi landat i denna försiktighet.

På längre sikt är det också skönt att veta att prospekten finns där och att vi har en väloljad maskin för att kunna öka förvärvstakten igen när marknadsläget tillåter.

STRATEGISKA AFFÄRER SOM BIDRAR TILL TRANSFORMATION, TILLVÄXT OCH LÖNSAMHET

Strategin gällande transformation, korsförsäljning och tillväxt på tillväxt fortsätter att bygga på en balanserad kombination av direktaffärer och prenumerationsbaserade avtalsmodeller med återkommande intäktsflöden.

Vi fortsätter kontinuerligt att omvandla flera av våra direktaffärer, bestående av hårdvara och timmar, till prenumerationsstjänster som består av sammansatta tjänstepaketeringar. Det primära målet med denna strategi är att erbjuda kunderna ökat värde samtidigt som vi säkerställer en återkommande lönsamhet och skalbarhet för Qlosr.



Gustav Tjernström
Sales & Marketing Director

I bokslutskommunikén för 2022 kommunicerade vi ett positivt utfall av den satsning som genomförts med en dedikerad grupp av seniora affärsutvecklare och IT-arkitekter. Arbetsgruppen för strategisk försäljning har ett tydligt fokus på nya affärer med nationella kunder och strategiskt säljstöd till de lokala kontoren vid större komplexa affärer. Under 2023 är avsikten att fortsätta utvecklingen av denna gruppering med syfte att skapa fler nya intäkter till koncernen där målsättningen är drygt 100 MSEK i nya avtalsvärden för helåret.

Under det första halvåret 2023 har gruppen för strategisk försäljning stärkts ytterligare och omfattar nu resurser med specialistegenskaper inom affärsområdena Public, Education och Business. Under det andra halvåret kommer ytterligare förstärkningar i form av resurser med hög kompetens inom AI.

Resultatmässigt har utfallet under det första halvåret 2023 varit bra, trots det tuffa omvärldsläget som har påverkat flera affärer med utdragna beslutsprocesser. Möjligheten att uppnå kommunicerade försäljningsmål för helåret ser fortsatt positiva ut.

Satsningen på strategisk försäljning är fortsatt av högsta prioritet då vi ser att den ger ett tydligt utfall i form av stora nya nationella affärer och nya kunder. Arbetet leder också till en ökad transformation av direktaffärer, som ofta är ett viktigt inlägg hos större kunder, till prenumerationsaffärer innehållande tjänstepaketeringar. Balansen mellan direktaffärer och prenumerationsaffärer är fortsatt viktigt för att möjliggöra tillväxt och lönsamhet. Direktaffären skapar intäkter här och nu, planeras enklare och driver mindre kostnader till skillnad från prenumerationsaffären som skapar en återkommande intäkt med högre lönsamhet, men ofta har en förskjutning på upp till 6–12 månader från vunden affär tills leveransgodkännande innan intäkterna syns.

Som ett led i detta ser vi stora möjligheter i att fortsätta vinna större direktaffärer, som kan skapa utrymme för fortsatt tillväxt och skalbarhet genom ökade volymer, nya marknadsandelar och intäkter här och nu. Flera av dessa direktaffärer kan sedan transformeras till den mer lönsamma återkommande prenumerationspaketeringen som innehåller fler tjänster. Läs mer om ett konkret exempel i det pressmeddelande som publicerades den 30 juni 2023 avseende affären med Volvo Car Retail AB.

OM QLOSR GROUP

Qlosr Group AB (publ) är en helhetsleverantör av IT-lösningar, vilket omfattar försäljning och leverans av paketerade prenumerations-tjänster. Koncernens tre primära målgrupper utgörs av små- och medelstora företag, offentlig sektor samt den privata skolsektorn med fokus på större nationella skolkoncerner. Största delen av verksamheten bedrivs på den nordiska marknaden och består av paketerade IT-tjänster inom arbetsplats, nätverk och serverdrift.

Bolagets IT-tjänster säljs genom långa prenumerationsavtal där majoriteten av avtalsintäkten tecknas på 24–60 månader och där såväl försäljning, projektledning som leverans hanteras av koncernens egna anställda. Genom att paketera tjänsterna till en helhetslösning ökar möjligheten att hålla goda marginaler samtidigt som risken för jämförbara erbjudanden från konkurrenter minskar.

Affärsmodellen utgår ifrån ett ramavtalstänk, där omfattningen av avtalet kan förändras över tid, vilket skapar möjligheter för Qlosr Group att erbjuda kunden ett partnerskap med utveckling av nya tjänster och nya avtalsvärden. Detta är tydligt kopplat till den förvävsstrategi som koncernen har, vilken bygger på att förvärva företag med utvecklingsbara kundbaser.

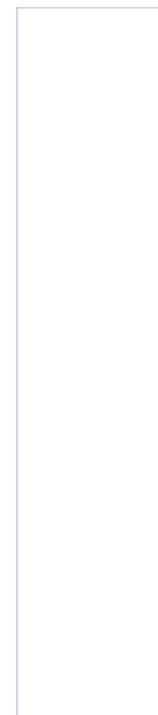
Utveckling sker genom korsförsäljning av centralt producerade tjänster samt transformation från traditionella IT-inköp av produkter och timmar till paketerade prenumerations-tjänster.

KUNDLÖFTE

Vi förstår, utvecklar och skapar positiv skillnad för vår kund. Vi vågar vara proaktiva och närvarande. Med vår ägarledda organisation är vi snabba, flexibla och engagerade.

VISION

Vi ska vara den ledande nordiska leverantören av helhetslösningar inom IT och digitalisering med de nöjdaste kunderna och medarbetarna inom vår målgrupp.



OPERATIV ÖVERSIKT PER AFFÄRSOMRÅDE

QLOSR TO BUSINESS



Målgruppen är små- och medelstora företag utan egen IT-avdelning eller med behov av IT-stöd.

Framgångsfaktorer är en nära relation till kunden, kunskap om kundens verksamhet och IT-miljö samt möjlighet att från en leverantör kunna erbjuda en helhetsleverans av IT-tjänster, såsom serverdrift och underhåll kombinerat med hårdvara och licenspaketering.

Mängden av kunder genererar en stabil återkommande intäkt, där möjligheten till god marginal är stor.

QLOSR TO EDUCATION



Målgruppen är större privata nationella skolkoncerner utan egen IT-avdelning eller med behov av IT-stöd.

Framgångsfaktorer är en nära relation, kunskap om kundens verksamhet och IT-miljö samt möjlighet att erbjuda en helhetsleverans av IT-tjänster anpassade för skola och utbildning.

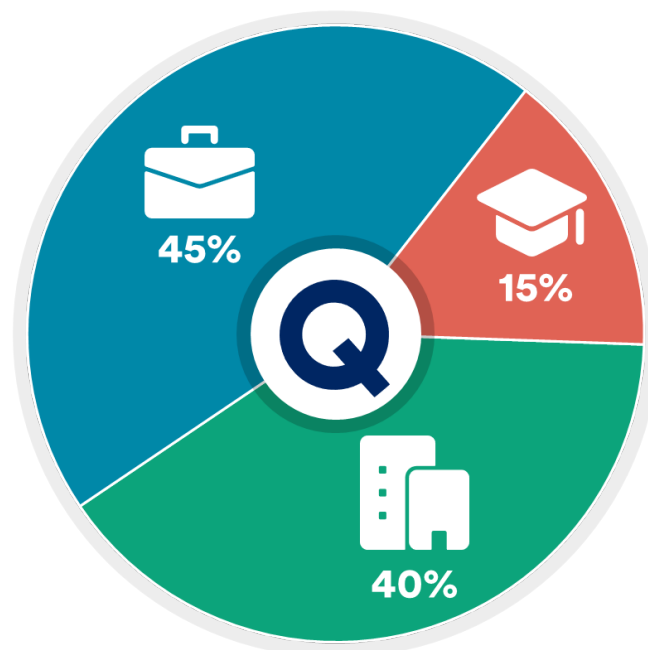
Volymen på varje kund (mellan 500 och 50 000 användare) skapar stora möjligheter till merförsäljning, där varje adderad tjänst genererar ytterligare intäkter.

QLOSR TO PUBLIC



Målgruppen är offentlig sektor som lyder under LOU – Lagen om offentlig upphandling, där efterfrågande tjänster matchar koncernens prenumerations-tjänster eller strategiskt utvalda områden som volymleveranser och livscykelhantering.

Framgångsfaktorer är en nära relation med kunden innan, under och efter upphandlingen är genomförd.



INTÄKTSFÖRDELNING PER AFFÄRSOMRÅDE
Q2, 2023



Finansiella
rapporter

Urban Norberg
Group CFO

KONCERNENS EKONOMISKA UTVECKLING

Resultat och ställning har upprättats som en koncern, både för innevarande period och för jämförelseår, för att nå jämförbarhet mellan perioderna.

En förändring i redovisning av Goodwill gjordes i Q4 2022, för den del av total köpeskilling som genomfördes via kvittningsemission, vilket påverkar jämförelseåret 2022 för denna rapport. Jämförelsetalen för 2022 har uppdaterats för berörda finansiella siffror och tabeller. För ytterligare information hänvisas läsaren till Qlosr Groups bokslutskommuniké för 2022.

ANDRA KVARTALET

APRIL – JUNI 2023

RÖRELSENS INTÄKTER

Rörelsens intäkter ökade med 33,8 procent till 165,6 MSEK (123,8), varav 19,9 procent utgjordes av organisk tillväxt.

BRUTTOVINST

Bruttovinsten ökade med 13,6 procent till 61,9 MSEK (54,5). Bruttomarginalen blev 37,4 procent (44,0). Den lägre bruttomarginalen är hänförlig till flera levererade direktaffärer i kvartalet.

DRIFTKOSTNADER

Kostnader för handelsvaror ökade med 49,7 procent till -103,7 MSEK (-69,3). Att handelsvaror procentuellt ökade mer än rörelsens intäkter beror på en större andel hårdvaruleveranser (direktaffärer).

Övriga externa kostnader minskade med 20,9 procent till -10,3 MSEK (-13,0), drivet av lägre lokalkostnader och konsulter som övergått till anställning.

Personalkostnaderna ökade med 28,8 procent till -43,7 MSEK (-33,9). Ökningen är relaterad till tillväxtökning, förvärvade bolag samt strategiska satsningar på bland annat försäljning.

Medeltalet anställda under perioden uppgick till 176 (160). Ökningen är hänförlig till förvärvade bolag samt strategiska satsningar på bland annat försäljning.

Avskrivningar för materiella och immateriella tillgångar uppgick till -17,5 MSEK (-12,4), varav -13,8 MSEK (-10,6) är hänförlig till goodwill, -3,5 MSEK (-1,7) till maskiner, inventarier och finansiell lease (bilar) och -0,2 MSEK (-0,1) till immateriella tillgångar.

EBITDA

EBITDA uppgick till 7,8 MSEK (7,5), vilket motsvarar en marginal på 4,7 procent (6,1), som planerligt fortsatt att påverkas av pågående implementationsprojekt för tagna affärer samt fler levererade direktaffärer.

RÖRELSERESULTAT

Rörelseresultatet uppgick till -9,7 MSEK (-4,9), där avskrivningar för goodwill uppgick till -13,8 MSEK (-10,6).

FINANSNETTO

Finansnettot uppgick till -2,9 MSEK (-2,5). Räntekostnaden hänförlig till lån för delfinansiering av gjorda förvärv.

SKATT

Nettoskatten uppgick till 0,1 MSEK (-0,5).

RESULTAT FÖR PERIODEN

Periodens resultat uppgick till -12,5 MSEK (-7,9), där avskrivningar för goodwill uppgick till -13,8 MSEK (-10,6).

**RESULTAT FÖR PERIODEN JUSTERAT FÖR
GOODWILLAVSKRIVNINGAR**

Periodens resultat justerat för goodwill-avskrivningar uppgick till 1,2 MSEK (2,6), vilket motsvarar en marginal på 0,7 procent (2,1).

Goodwillposterna som uppstått vid förvärv av bolag skrivs av linjärt över en femårsperiod baserat på K3 redovisnings- och värderingsprinciper.

FÖRSTA HALVÅRET**JANUARI – JUNI 2023****RÖRELSENS INTÄKTER**

Rörelsens intäkter ökade med 26,7 procent till 310,1 MSEK (244,8), varav 12,7 procent utgjordes av organisk tillväxt

BRUTTOVINST

Bruttovinsten ökade med 14,4 procent till 122,8 MSEK (107,4). Bruttomarginalen blev 39,6 procent (43,9). Den lägre bruttomarginalen är hänförlig till flera levererade direktaffärer under första halvåret.

DRIFTKOSTNADER

Kostnader för handelsvaror ökade med 36,3 procent till -187,3 MSEK (-137,4). Att handelsvaror procentuellt ökade mer än rörelsens intäkter beror på en större andel hårdvaruleveranser (direktaffärer).

Övriga externa kostnader minskade med 21,4 procent till -19,4 MSEK (-24,7), drivet av lägre lokalkostnader och konsulter som övergått till anställning.

Personalkostnaderna ökade med 27,6 procent till -86,8 MSEK (-68,0). Ökningen är relaterad till tillväxtökning, förvärvade bolag samt strategiska satsningar på bland annat försäljning.

Medeltalet anställda under perioden uppgick till 176 (160). Ökningen är hänförlig till förvärvade bolag samt strategiska satsningar på bland annat försäljning.

Avskrivningar för materiella och immateriella tillgångar uppgick till -34,6 MSEK (-25,3), varav -27,5 MSEK (-21,1) är hänförlig till goodwill, -6,7 MSEK (-3,9) till maskiner, inventarier och finansiell lease (bilar) och -0,5 MSEK (-0,2) till immateriella tillgångar.

EBITDA

EBITDA uppgick till 16,4 MSEK (14,6), vilket motsvarar en marginal på 5,3 procent (6,0), som planenligt har påverkats av pågående implementationsprojekt för tagna affärer samt fler levererade direktaffärer.

RÖRELSERESULTAT

Rörelseresultatet uppgick till -18,3 MSEK (-10,7), där avskrivningar för goodwill uppgick till -27,5 MSEK (-21,1).

FINANSNETTO

Finansnettot uppgick till -5,7 MSEK (-4,9). Räntekostnaden hänförs till lån för delfinansiering av gjorda förvärv.

SKATT

Nettoskatten uppgick till 0,1 MSEK (-0,0).

RESULTAT FÖR PERIODEN

Periodens resultat uppgick till -23,8 MSEK (-15,6), där avskrivningar för goodwill uppgick till -27,5 MSEK (-21,1).

RESULTAT FÖR PERIODEN JUSTERAT FÖR GOODWILLAVSKRIVNINGAR

Periodens resultat justerat för goodwill-avskrivningar uppgick till 3,7 MSEK (5,5), vilket motsvarar en marginal på 1,2 procent (2,2).

Goodwillposterna som uppstått vid förvärv av bolag skrivs av linjärt över en femårsperiod baserat på K3 redovisnings- och värderingsprinciper.

FINANSIELL POSITION OCH LIKVIDITET

Koncernens totala tillgångar per 30 juni 2023 uppgick till 473,4 MSEK (479,8).

Koncernens eget kapital per 30 juni 2023 uppgick till 48,9 MSEK (72,7).

Soliditeten per 30 juni 2023 uppgick till 10,3 procent (15,2).

KASSAFLÖDE OCH INVESTERINGAR

Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapital under andra kvartalet uppgick till -18,7 MSEK (25,3), vilket är drivet av fortsatt större kvantiteter av hårdvaruinköp och pågående implementationsprojekt för tagna affärer.

För första halvåret uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapital till -22,0 MSEK (42,7), vilket är enligt förväntan med

hänsyn taget till större kvantiteter av hårdvaruinköp och pågående implementationsprojekt för tagna affärer.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under andra kvartalet uppgick till -3,2 MSEK (-11,0) hänförligt till reglering av köpeskilling vid tillträde av inkråmsförvärv och inköp av maskiner & inventarier.

För första halvåret uppgick kassaflödet från investeringsverksamheten till -19,8 MSEK (-18,2) hänförligt till kontantbetalningar av tilläggsköpeskillingar för Qlosr SBL, Rg19 och reglering av köpeskilling vid tillträde av inkråmsförvärv. Resterande är hänförligt till maskiner & inventarier.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick under andra kvartalet till -2,9 MSEK (-5,1), vilket är hänförligt till gjorda amorteringar.

För första halvåret uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till 5,4 MSEK (-7,4)

Det totala kassaflödet under andra kvartalet uppgick till -24,8 MSEK (9,2).

För första halvåret uppgick det totala kassaflödet till -36,3 MSEK (17,1)

MODERBOLAG

Moderbolagets rörelseintäkter under andra kvartalet uppgick till 4,6 MSEK (3,6). Rörelseresultatet blev -4,3 MSEK (-3,0) och periodens resultat uppgick till -5,9 MSEK (-4,8).

För första halvåret uppgick rörelsens intäkter till 8,7 MSEK (6,4). Rörelseresultatet blev -8,9 MSEK (-5,2) och periodens resultat uppgick till -12,1 MSEK (-8,7).

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

KSEK

Koncern	3 månader		6 månader	
	apr - jun 2023	apr - jun 2022	jan- jun 2023	jan- jun 2022
Nettoomsättning	157 733	118 620	292 467	227 288
Övriga rörelseintäkter	7 916	5 207	17 615	17 468
Totala rörelseintäkter	165 649	123 827	310 082	244 756
Handelsvaror	-103 734	-69 316	-187 260	-137 372
Övriga externa kostnader	-10 258	-12 967	-19 429	-24 705
Personalkostnader	-43 712	-33 943	-86 762	-67 977
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella AT	-17 537	-12 435	-34 622	-25 260
Övriga rörelsekostnader	-111	-53	-267	-139
Totala rörelsekostnader	-175 352	-128 713	-328 340	-255 453
Rörelseresultat	-9 703	-4 886	-18 257	-10 697
Ränteintäkter och liknande poster	23	0	57	0
Räntekostnader och liknande poster	-2 948	-2 546	-5 727	-4 945
Totala finansiella poster	-2 925	-2 546	-5 670	-4 945
Resultat efter finansiella poster	-12 628	-7 432	-23 927	-15 642
Resultat före skatt	-12 628	-7 432	-23 927	-15 642
Skatt på årets resultat	79	-500	127	-3
Periodens resultat	-12 549	-7 932	-23 800	-15 645

Övriga rörelseintäkter avser sales & leaseback som uppstår vid finansiering av hårdvarudelen av kundleveranser. Från och med årsskiftet 2021/22 nettoredovisas det som övriga rörelseintäkter. Tidigare redovisades det som en del av nettoomsättning och handelsvaror.

Koncernens resultat per aktie före och efter utspädning för andra kvartalet 2023 uppgick till -0,22 SEK (-0,18).

KONCERNENS BALANSRÄKNING

Koncern	30 jun 2023	30 jun 2022	31 dec 2022
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	1 732	2 165	1 949
Koncessioner, patent, licenser, varumärken	3 360	3 840	3 600
Goodwill	199 453	184 922	222 316
Materiella anläggningstillgångar	24 524	10 443	21 324
Andra långfristiga värdepappersinnehav	0	2 928	959
Uppskjuten skattefordran	12 970	6 498	12 842
Finansiella anläggningstillgångar	307	1 580	1 580
Summa anläggningstillgångar	242 346	212 376	264 570
Färdiga varor och handelsvaror	38 548	23 949	16 569
Kundfordringar	113 238	60 879	103 325
Fordringar hos koncernföretag	0	204	0
Aktuella skattefordringar	5 835	0	0
Övriga fordringar	2 128	4 494	2 710
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	2 775	1 631	2 797
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	58 052	52 909	43 085
Övriga kortfristiga placeringar	3	0	3
Kassa och bank	10 435	59 627	46 769
Summa omsättningstillgångar	231 014	203 693	215 258
SUMMA TILLGÅNGAR	473 360	416 069	479 828
Aktiekapital	12 626	12 575	12 626
Övrigt tillskjutet kapital	178 512	177 201	178 512
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-142 199	-86 976	-118 398
Summa eget kapital	48 939	102 800	72 740
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelse	307	2 903	1 122
Avsättningar för uppskjuten skatt	1 257	1 416	1 257
Övriga avsättningar	60 596	56 307	60 696
Avsättningar	62 160	60 626	63 075
Skulder till kreditinstitut	55 446	53 064	54 769
Skulder till koncernföretag	0	10 375	0
Övriga skulder	98 461	5 628	94 898
Långfristiga skulder	153 907	69 067	149 667
Skulder till kreditinstitut	6 274	4 229	4 399
Förskott från kunder	285	130	4 024
Leverantörsskulder	83 134	44 299	72 903
Aktuella skatteskulder	0	1 616	1 619
Övriga skulder	42 398	67 529	40 125
Upplupna kostn. och förutbetalda intäkt.	76 263	65 773	71 276
Summa kortfristiga skulder	208 354	183 576	194 346
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	473 360	416 069	479 828

Posten övriga avsättningar avser tilläggsköpeskillingar för gjorda förvärv som är osäkra till belopp. Det mest troliga scenariot är beaktat, vilket innebär att hela tilläggsköpeskillingen utfaller. Övriga långfristiga skulder avser tilläggsköpeskillingar för gjorda förvärv som är säkra till belopp och räntebärande skulder.

Koncernen har per 30 juni 2023 en beviljad, och outnyttjad, checkräkningskredit på 43 MSEK (43).

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL I KONCERNEN

KSEK

Koncern	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2023-01-01	12 626	178 512	-71 325	-47 073	72 740
Disposition av årets resultat			-47 073	47 073	0
Årets resultat				-23 800	-23 800
Utgående balans 2023-06-30	12 626	178 512	-118 398	-23 800	48 939

Koncern	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
Justerad Ingående balans 2022-01-01	12 466	171 584	-17 003	-48 614	118 434
Kvittningsemission	109	4 891			5 000
Emissionskostnader		-51			-51
Disposition av årets resultat			-48 614	48 614	0
Inlösen			-5 714		-5 714
Teckningsoptioner		777			777
Årets resultat				-15 645	-15 645
Utgående balans 2022-06-30	12 575	177 201	-71 331	-15 645	102 800

Koncern	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
Justerad Ingående balans 2022-01-01	12 466	171 584	-17 003	-48 614	118 434
Kvittningsemission	160	6 218			6 378
Emissionskostnader		-59			-59
Disposition av årets resultat			-48 614	48 614	0
Inlösen			-5 709		-5 709
Teckningsoptioner		769			769
Årets resultat				-47 073	-47 073
Utgående balans 2022-12-31	12 626	178 512	-71 325	-47 073	72 740

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

KSEK

Koncern	3 månader		6 månader	
	apr - jun 2023	apr - jun 2022	jan - jun 2023	jan - jun 2022
Förelseresultat	-9 703	-4 886	-18 257	-10 697
Justering för avskrivningar	17 537	12 435	34 622	25 260
Justering för övriga poster som inte ingår i KF	143	1 507	-550	1 800
Erhållen ränta	23	0	57	0
Erlagd ränta	-1 716	-1 857	-4 209	-3 879
Betald ink.omstskatt	-1 598	2 223	-5 604	1 332
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	4 686	9 423	6 059	13 816
Ökning/minskning varulager	-14 996	-11 527	-21 979	-11 756
Ökning/minskning kundfordringar	-31 975	18 733	-9 913	13 885
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	-9 891	80	-14 747	3 690
Ökning/minskning leverantörsskulder	21 888	-1 942	10 231	4 878
Ökning/minskning övriga kortfristiga rörelseskulder	11 544	10 540	8 376	18 138
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet	-23 430	15 884	-28 032	28 835
Kassaflöde från löpande verksamheten efter förändringar i rörelsekapitalet	-18 744	25 307	-21 973	42 651
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-3 437	-2 729	-10 144	-3 721
Förvärvat dotterföretag	-1 225	-1 053	-11 891	-11 884
Förvärv av finansiella tillgångar	-72	-17	-307	-17
Avyttring/amorteringar av övriga finansiella AT	1 580	-7 176	2 539	-2 531
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 154	-10 974	-19 803	-18 153
Nyemission	0	0	0	-51
Inlösen	0	-5 737	0	-5 737
Upptagna lån	42	40	7 398	82
Amortering av skuld	-2 906	-140	-3 829	-2 445
Ökning/minskning kortfristiga finansiella skulder	-39	718	1 873	718
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-2 904	-5 119	5 442	-7 433
Periodens kassaflöde	-24 802	9 213	-36 334	17 065
Likvida medel vid periodens början	35 238	50 413	46 769	42 561
Omräkningsdifferens				
Likvida medel vid periodens slut	10 435	59 627	10 435	59 627

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK

Qlosr Group AB	3 månader		6 månader	
	apr - jun 2023	apr - jun 2022	jan- jun 2023	jan - jun 2022
Nettoomsättning	4 057	3 628	8 115	6 372
Övriga rörelseintäkter	527	0	558	0
Totala rörelseintäkter	4 585	3 628	8 674	6 372
Övriga externa kostnader	-1 608	-2 907	-3 320	-5 705
Personalkostnader	-7 288	-3 754	-14 220	-5 843
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella	-1	0	-1	0
Övriga rörelsekostnader	0	0	-1	0
Totala rörelsekostnader	-8 897	-6 660	-17 543	-11 547
Rörelseresultat	-4 312	-3 032	-8 869	-5 175
Ränteintäkter och liknande poster	72	0	72	0
Räntekostnader och liknande poster	-1 673	-1 780	-3 294	-3 475
Totala finansiella poster	-1 600	-1 780	-3 221	-3 475
Resultat efter finansiella poster	-5 912	-4 812	-12 090	-8 650
Resultat före skatt	-5 912	-4 812	-12 090	-8 650
Skatt på årets resultat	0	0	0	0
Periodens resultat	-5 912	-4 812	-12 090	-8 650

QLOSR

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK

Qlosr Group AB	30 jun 2023	30 jun 2022	31 dec 2022
Materiella anläggningstillgångar	16	0	0
Andelar i koncernföretag	506 856	432 646	506 856
Andra långfristiga värdepappersinnehav	0	25	0
Uppskjuten skattefordran	10 933	0	10 933
Andra långfristiga fordringar	307	0	0
Summa anläggningstillgångar	518 112	432 671	517 789
Kundfordringar		1 112	
Fordringar hos koncernföretag	1 047	18 686	10 840
Övriga fordringar	26	203	25
Aktuella skattefordringar	318	0	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 487	2 790	1 631
Kassa och bank	2 699	2 558	2 809
Summa omsättningstillgångar	7 577	25 350	15 305
SUMMA TILLGÅNGAR	525 688	458 021	533 094
Aktiekapital	12 626	12 575	12 626
Fri överkursfond	323 071	321 034	323 071
Balanserat resultat	-59 366	-32 671	-33 420
Årets resultat	-12 090	-8 650	-25 946
Summa eget kapital	264 241	292 288	276 332
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelse	307	0	0
Övriga avsättningar	56 596	56 407	60 259
Avsättningar	56 904	56 407	60 259
Skulder till kreditinstitut	49 764	49 597	49 681
Skulder till koncernbolag	0	16 000	0
Övriga långfristiga skulder	19 589	0	21 436
Långfristiga skulder	69 353	65 597	71 117
Leverantörsskulder	1 527	1 258	1 863
Övriga skulder	14 344	22 491	19 728
Skulder till koncernbolag	115 219	17 166	97 479
Upplupna kostn. och förutbetalda intäkt.	4 100	2 814	6 316
Summa kortfristiga skulder	135 190	43 729	125 386
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	525 688	458 021	533 094

ALTERNATIVA KPI:ER

Viss information i denna rapport, som ledning och analytiker använder för att bedöma koncernens utveckling, har inte upprättats i enlighet med K3. Ledningen anser att denna information gör det lättare för investerare att analysera koncernens resultatutveckling och finansiella ställning. Investerare bör betrakta denna information som ett komplement till den finansiella rapporteringen i enlighet med K3.

Alternativ KPI	Definition
Omsättningstillväxt	Förändring av periodens omsättning, beräknad som en ökning av omsättningen jämfört med föregående period, uttryckt i procent.
Prenumerationsintäkter	Avtal med fast avtalstid där kunden har angivna priser för avtalade tjänstepaketeringar. Paketeringarna kan innehålla produkter, mjukvara, tjänster och timmar.
Prenumerationsintäkts-tillväxt	Förändring av periodens prenumerationsintäkter, beräknad som en ökning av prenumerationsintäkter jämfört med föregående period, uttryckt i procent.
Andel prenumerationsintäkter	Prenumerationsintäkter i förhållande till totala intäkter
Affärsvärde	Det värde som affären förväntas generera i enlighet med tecknat avtal med kund. Affärsvärdet kan genereras från direkt intäkter och löpande, återkommande intäkter. Affärsvärdet baseras på den avtalstid som avtalet maximalt kan gälla
Avtalsvärde	Återstående avtalsintäkter beräknat från rapporteringsperiodens slut till kundavtalens slut. (Värdet inkluderar nytecknade prenumerationsavtal där leverans ännu inte påbörjats till kund men exkluderar ej påskrivna tilläggsoptioner).
Churn	Månatlig avtalsintäkt från förlorade kundavtal i perioden i förhållande till total månatlig avtalsintäkt sista månaden i perioden.
Bruttovinst	Resultat efter rörelseintäkter och kostnad för handelsvaror
Justerad bruttovinst	Resultat efter rörelseintäkter och kostnad för handelsvaror exklusive jämförelsestörande poster
Bruttomarginal	Bruttovinst i förhållande till omsättning
EBITDA	Resultatet före ränteintäkter och räntekostnader, skatter, avskrivningar på materiella tillgångar och avskrivningar på immateriella tillgångar
EBITDA-marginal	EBITDA i förhållande till omsättningen
Justerad EBITDA	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i förhållande till omsättningen
Soliditet	Eget kapital i procent av balansomslutningen.

ÖVRIG INFORMATION

ORGANISATION

Medelantalet anställda för andra kvartalet 2023 uppgick till 176 (160).

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE PARTER

Inga transaktioner med närstående parter har skett under kvartalet.

OMVÄRLDSLÄGET

Det pågående kriget i Europa tillsammans med hög inflation fortsätter att bidra till en osäkerhet på kapitalmarknaden med högre räntor som följd. Vi ser fortsatt med anledning av detta en medelrisk i att tillgången till kapital även framöver kan vara något begränsad för oss varvid vi också valt en mer försiktig förvärvsagenda de närmaste 12 månaderna. Vi följer kontinuerligt omvärldsläget nogsamt.

SÄSONGSVARIATIONER

Historiskt har Q1 och Q3 varit de svagare kvartalen vad gäller omsättning och lönsamhet. Q2 och Q4 är normalt årets starkaste kvartal.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna Delårsrapport har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 "K3". De redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som tillämpas är i överensstämmelse med de som beskrivs i årsredovisningen för 2022.

UTDELNING

Qlosr Group AB (publ) strävar efter att investera sina vinster och kassaflöden i organiska tillväxtinitiativ och förvärv för att stödja värdeskapande. Bolaget förväntar sig inte att betala årlig utdelning på medellång sikt.

REVISORERNAS GRANSKNING

Rapporten har inte varit föremål för granskning av koncernens revisorer.

AKTIEN

Antalet aktier före och efter utspädning för första halvåret 2023 och per 30 juni 2023 uppgick till 57 864 090 (57 628 790), vilket motsvarar ett aktiekapital på 12,6 MSEK.

De tio största aktieägarna i Qlosr Group AB per 30 juni 2023 redovisas nedan:

Namn	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Kapital (%)	Röster (%)
QLOSR HOLDING AB	4 667 460	26 736 876	54,3	73,5
LODET AB	-	3 387 500	5,9	3,4
NORDNET PENSIONS FÖRSÄKRING AB	-	2 629 910	4,5	2,6
HOFMANN, ANDREAS JOHANNES	-	2 079 842	3,6	2,1
AVANZA PENSION	-	1 367 809	2,4	1,4
STRIVO AB	-	1 323 529	2,3	1,3
ABG SUNDAL COLLIER ASA	-	1 000 000	1,7	1,0
GREVELIUS, FREDRIK	-	749 551	1,3	0,8
STRANDELIN, PIERRE	-	800 000	1,4	0,8
CAMBRIAN AB	-	609 550	1,1	0,6
Totalt topp 10	4 667 460	40 684 567	78,4	87,5
Totalt	4 667 461	53 196 629	100,0	100,0

Källa: Euroclear

ANALYTIKER SOM FÖLIER QLOSR GROUP

- ABG Sundal Collier
- Mangold Fondkommission
- Analyst Group
- Aktiespararna / Analysguiden

FINANSIELL KALENDER

Qlosr Group presenterar ekonomiska rapporter per kvartal.

Finansiell kalender framgår nedan.

Eventuella framtida uppdateringar kan ske och går då att följa på qlosrgroup.se

Q3 rapport, 2023

24 november 2023

Bokslutskommuniké & Q4 rapport, 2023

23 februari 2024

Årsredovisning, 2023

26 april 2024

BOLAGSSTÄMMA 2024

23 MAJ 2024

FÖR MER INFORMATION

Mer information om koncernen finns på bolagets webbplats www.qlosrgroup.se, där även en engelsk översättning av rapporten publiceras.



Qlosr Group AB (publ)
Org. nr: 556870-4653
Folkungagatan 45, 118 26 Stockholm
Växel: 08-517 844 00
ir@qlosrgroup.se