

# 2022

Januari - December

# Qlosr

Don't think about IT.  
We do.

”När vi nu passerar en halv miljard i intäkter och växer organiskt med över 20 procent samt når vårt justerade EBITDA marginalmål, är vi nöjda men långt ifrån klara.

Tryggheten i att strategin fungerar, att organisationen är en certifierad Great Place to Work arbetsplats och att avtalsvärdet ökar är positiva drivkrafter i arbetet mot våra uppsatta mål för 2024.”

Qlosr Group AB (publ)

## Bokslutskommuniké



**Under 2022 växte vi med 186,5 procent, med en organiskt tillväxt om 21,0 procent, samtidigt som rörelsen genererade ett positivt kassaflöde om 51,2 MSEK och prenumerationsintäkterna ökade med 156,3 procent.**

#### FJÄRDE KVARTALET

##### OKTOBER - DECEMBER 2022

- Rörelsens intäkter ökade med 75,0 procent till 145,5 MSEK (83,1), varav 13,8 procent utgjordes av organisk tillväxt.
- Prenumerationsintäkter ökade med 69,1 procent till 62,3 MSEK, varav 14,6 procent var organisk tillväxt, vilket är en nivå som vi över tid skall leverera.
- Andelen prenumerationsintäkter av den totala intäkten uppgick till 42,9 procent (44,4). Det stängdes flera större direktaffärer som påverkade andelen prenumerationsintäkter under fjärde kvartalet.
- Avtalsvärdet ökade med 13,7 procent till 355 MSEK jämfört med utfallet för tredje kvartalet 2022, 312 MSEK.
- Justerad bruttomarginal \*) ökade till 48,0 procent (45,5).
- Justerad EBITDA \*) uppgick till 17,7 MSEK (10,5), vilket motsvarar en marginal på 12,2 procent (12,6).
- Justerad periodens resultat korrigerat för goodwillavskrivningar uppgick till 8,2 MSEK (9,3).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet uppgick till 18,6 MSEK (-23,4), varav -3,8 MSEK är hänförligt till engångskostnader för sammanslagning av Stockholmsenheterna och ökad egenfinansiering av hårdvaruleveranser till kunder.
- Kassa och bank minskade under kvartalet med 1,6 MSEK till 46,8 MSEK där betalda tilläggsköpeskillningar för gjorda förvärv och investeringar i maskiner & inventarier uppgick till 17,6 MSEK.

#### PERIODEN

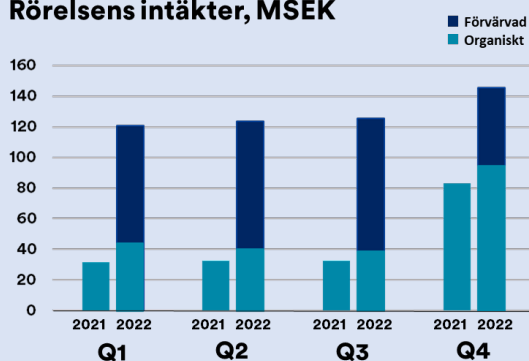
##### JANUARI – DECEMBER 2022

- Rörelsens intäkter ökade med 186,5 procent till 515,6 MSEK (180,0), varav 21,0 procent utgjordes av organisk tillväxt.
- Prenumerationsintäkter ökade med 156,3 procent till 240,2 MSEK, varav 18,6 procent var organisk tillväxt.
- Andelen prenumerationsintäkter av den totala intäkten uppgick till 46,6 procent (52,1), vilket är över de 45,0 procent som tidigare har kommunicerats som mål för helåret 2022.
- Justerad bruttomarginal \*\*) minskade till 44,0 procent (47,2), vilket är i nivå med prognosen för helåret 2022 på 43,0 procent.
- Justerad EBITDA \*\*) uppgick till 36,6 MSEK (5,3), det motsvarar en marginal på 7,1 procent (3,0), vilket är i linje med prognosen på 6–8 procent för helåret 2022.
- Under året togs en kostnad på 1,9 MSEK hänförligt till listbytet från Nordic Growth Market till Nasdaq First North Growth Market samt effektivisering av koncernens finans- och administrativa organisation.
- Justerad periodens resultat korrigerat för goodwillavskrivningar uppgick till 14,3 MSEK (1,9).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet uppgick till 51,2 MSEK (-26,4), varav -11,9 MSEK är hänförligt till engångskostnader för sammanslagning av Stockholmsenheterna.
- Kassa och bank stärktes under året med 4,2 MSEK till 46,8 MSEK där betalda köpeskillningar för gjorda förvärv och investeringar i maskiner & inventarier uppgick till 80,6 MSEK. Finansieringsverksamheten har netto bidragit med 33,7 MSEK.

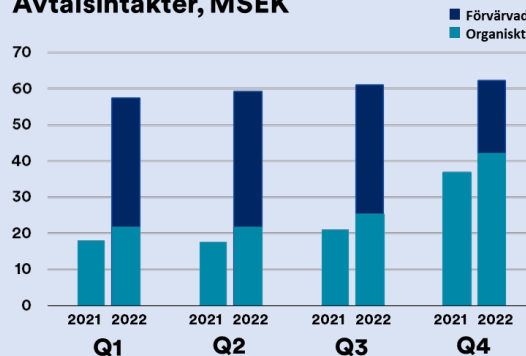
\*) Fjärde kvartalet: Ingen justering är gjord under det fjärde kvartalet 2022. Under fjärde kvartalet 2021 togs engångskostnader motsvarande -31,7 MSEK. Se avsnitt "Finansiell information" för ytterligare information.

\*\*) Under tredje kvartalet 2022 togs sammanlagt engångskostnader för sammanslagningen i Stockholm på -14,9 MSEK, varav -11,3 MSEK påverkade bruttomarginalen. Under tredje kvartalet 2021 togs engångskostnader kopplat till omställning till återkommande prenumerationsintäkter på -31,7 MSEK och -11,0 MSEK för det omvända förvärvet. Se avsnitt "Finansiell information" för ytterligare information.

#### Rörelsens intäkter, MSEK



#### Avtalsintäkter, MSEK



## NYCKELTAL (MSEK)

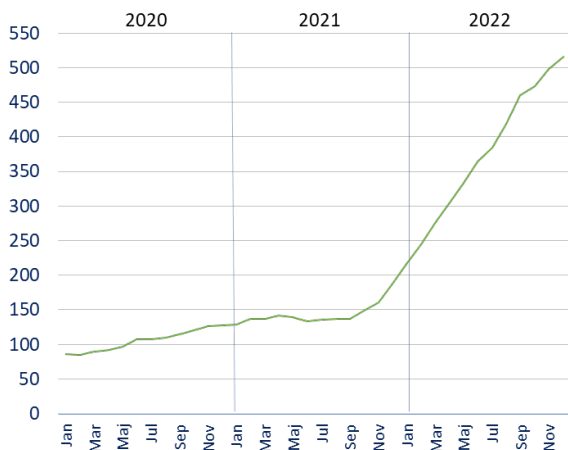
	Fjärde kvartalet		12 månader	
	2022	2021	2022	2021
Rörelsens intäkter	145,5	83,1	515,6	180,0
Varav prenumerationsintäkter	62,3	36,9	240,2	93,7
Justerad EBITDA	17,7	10,5	36,6	5,3
Justerad EBITDA %	12,2%	12,6%	7,1%	3,0%
Justerad Periodens resultat	-5,5	4,0	-32,2	-3,4
Justerad Periodens resultat %	-3,8%	4,8%	-6,2%	-1,9%
Justerad Periodens resultat exklusive goodwillavskrivningar	8,2	9,3	14,3	1,9
Justerad Periodens resultat exklusive goodwillavskrivningar %	5,6%	11,2%	2,8%	1,0%
Kassaflöde från löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet	18,6	-23,4	51,2	-26,4
Kassa och bank vid periodens slut	46,8	42,6	46,8	42,6
Resultat per aktie före utspädning, SEK	-0,10	n/a	-0,82	n/a
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,10	n/a	-0,82	n/a

### Förändring i redovisning av Goodwill för den del av total köpeskilling som genomfördes via kvittningsemission jämförelseåret 2021.

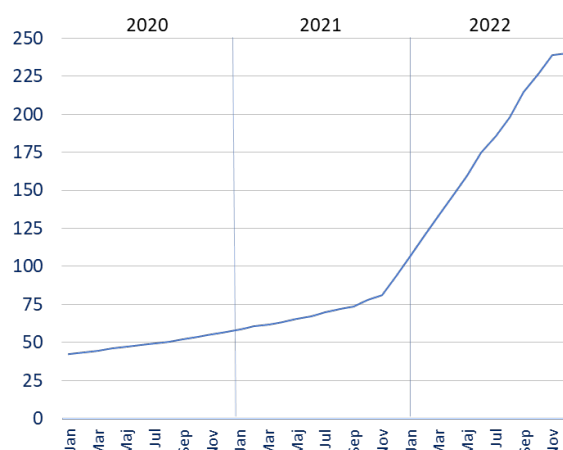
Under 2021 tillträdde Qlosr fyra förvärv. Betalningen gjordes delvis kontant och delvis med nyemitterade aktier i Qlosr. De nyemitterade aktierna har i köpeskillingsberäkningen tidigare värderats till den kurs som angivits i förvärvsavtalen och det värde som parterna enats om. Per 2022-12-31 har köpeskillingarna justerats så tillvida att de nyemitterade aktierna i stället värderats till marknadsvärde tillika aktiekursen i Qlosr Group AB vid tidpunkten för respektive förvärv. Justeringen, som totalt medfört en minskning av anskaffningsvärdet för goodwill om 50,1 MSEK, har redovisningsmässigt hanterats som en rättelse av fel. Förändringen har ingen påverkan på koncernens kassaflöde. Se vidare avsnittet "Finansiell information".

## TILLVÄXT (MSEK)

## Rörelsens intäkter MSEK – rullande 12 månader



## Prenumerationsintäkter MSEK – rullande 12 månader



Not: Fram till och med november 2022 var huvuddelen av tillväxten förvärvsgenererad. Under det fjärde kvartalet 2022 växte de återkommande intäkterna organiskt med 14,6 procent.



**VÄSENTLIGA HÄNDELSE  
UNDER KVARTALET**

Som ett led i sammanslagningen mellan Qlosr AB och Rg19 i Norden AB, flyttade Qlosr AB samt koncernledningen den 15 oktober in i Rg19s lokaler vid Medborgarplatsen i Stockholm.

Qlosr Group certifierades som Great Place to Work® bolag, med ett index på 79, vilket är 23 punkter över Sverigesnittet (56) och där samtliga juridiska enheter separat skulle ha klarat en egen certifiering.

Qlosr tecknade ett nytt IT-avtal för att leverera paketerade prenumerationstjänster till en svensk friskoleaktör. Leveransen som primärt består av paketerade prenumerationstjänster inom arbetsplats, serverdrift och infrastruktur kommer att tillgodose kundens behov för fortsatt tillväxt och ökade krav inom säkerhet. Det totala värdet uppgår till cirka 39 MSEK och längden på kontraktet sträcker sig initialt över 3 år. Leveransen startade i december 2022 och trappas upp under första kvartalet 2023 och förväntas nå fulla volymer under det tredje kvartalet 2023.

Qlosr har tecknat ett förlängningsavtal för att leverera paketerade prenumerationstjänster inom nätverk, IT-drift och konsulttjänster till ett multinationellt miljardbolag inom detaljhandel med över 6 000 medarbetare och omsättning på över 40 miljarder per år. Det totala värdet uppgår till cirka 10,5 MSEK och längden på kontraktet sträcker sig initialt över 1 år.

Qlosr har tecknat ett nytt IT-avtal för att leverera paketerade prenumerationstjänster till Lärandegruppen i Sverige AB. Leveransen består primärt av paketerade prenumerationstjänster inom serverdrift, infrastruktur och support. Avtalet har ett initialt värde på cirka 1 MSEK per år och längden på kontraktet är 1 + 2 år med efterföljande årsvis förlängning. Leveransen startades under det fjärde kvartalet 2022 och förväntas nå fulla volymer under det första kvartalet 2023.

Qlosr tecknade ett tilläggsavtal för att leverera paketerade prenumerationstjänster för nätverk till en av Sveriges största friskolekoncerner. Det totala värdet uppgår till cirka 18 MSEK och längden på

kontraktet sträcker sig initialt över 4,5 år.

Leveransen startade i december 2022 och trappas upp under första kvartalet 2023 för att fortgå löpande under hela 2023.

**VÄSENTLIGA HÄNDELSE  
EFTER KVARTALET UTGÅNG**

Qlosr har tilldelats beslut om att teckna avtal med Brixly AB avseende prenumerationstjänster för IT-drift, support och hantering av klienter. Det totala värdet uppgår till cirka 15 MSEK och avtalstiden är 5 år från avtalsstart, med möjlighet till förlängning.

Qlosr har erhållit tilldelningsbeslut om att teckna avtal med Kristinehamns kommun avseende tjänster för IT-arbetsplats, skoldatorer och tillhörande konfigurationstjänster. Även Storfors kommun har fullmakt att avropa tjänsterna. Det totala värdet uppgår till cirka 40 MSEK enligt Kristinehamns kommun och avtalstiden är 2 år från avtalsstart, med möjlighet till förlängning. Maximal avtalstid är 4 år.

Qlosr har tilldelats beslut om att teckna avtal med Västra Götalandsregionen enligt Addas Ramavtal Digitala enheter för arbetsplats och skola 2019 avseende IT-arbetsplats och tillhörande produktnära tjänster. Det totala värdet uppgår till cirka 62 MSEK där avrop samt leverans kommer att ske under perioden 2023-04-01 till 2023-08-31.

## VD HAR ORDET

VÅR TILLVÄXT-PÅ-TILLVÄXT STRATEGI FUNGERAR OCH LEVERERAR ÖKAD LÖNSAMHET, STARKT KASSAFLÖDE OCH STIGANDE AVTALSVÄRDEN

Jag är stolt över att vi under 2022 visade stark tillväxt och ökad lönsamhet. Vi har träffat det högre spannet av vår tidigare guidning med en justerad EBITDA på 7,1 procent, och vår tillväxt-på-tillväxt strategi har gett oss en organisk tillväxt på 21 procent, samtidigt som vi har gjort förvärv enligt plan som stärker vår position på marknaden.



Jonas Norberg  
Group CEO

Finansiellt har vi under 2022 levererat enligt plan eller bättre både vad gäller totala intäkter, avtalsintäkter, bruttomarginal och EBITDA marginal. Vi är nöjda men inte klara, med ödmjukhet inför att all framgång byggs underifrån behöver vi fortsatt vara snabba och aktivitetsstyrda.

I samband med noteringen av Qlosr Group 2021 satte vi upp en tydlig vision om att vara det ledande IT-bolaget inom paketerade prenumerationstjänster för SME, friskolor och den offentliga sektorn. Vår värdegrund vilar på att vi ska vara den IT-leverantör som upplevs vara närmast kunden, genom att på riktigt förstå, våga vara proaktiva och flexibla samt vara fullt uppdaterade på vad kunden behöver, oavsett vad de frågar efter. Vi ska helt enkelt vara det vi heter!

### Qlosr-huset

Vårt fundament som aktiviteter och initiativ vilar på, det styr oss rätt och genererar i slutändan den tillväxt och lönsamhet som vi sätter upp som mål.

Kundlöftet, våra övergripande mål och de kännetecken som vi står för är dagliga ledstjärnor för samtliga medarbetare. Qlosr-huset är även vår kompass för fortsatt tillväxt, både organisk och via förvärv, som vi löpande kan utvärdera för att säkerställa att vi håller rätt kurs.



#### Entusiastiska medarbetare

Under året har samtliga bolag inom koncernen samt koncernen som helhet, inklusive de nyförvärvade bolagen, klarat av att bli certifierade för Great Place to Work. Ett gott betyg för organisationerna och en bra värdemätare på vår förmåga att skapa värde i förvärven.

#### Entusiastiska kunder

Genomförda koncernövergripande kundnöjdhetsundersökningar (NPS) visar på en god relation med kunderna, vilket även syns i form av ökande avtalsvärden, organisk tillväxt och låg Churn (2,3 procent). Detta är bra indikationer på att våra kunder uppskattar det vi gör och att vi lever enligt våra kännetecken.

#### Lönsam utveckling

Under året har verksamheten vuxit med 186,5 procent, varav organiskt med 21 procent. Samtidigt kom bruttomarginalen in i 1,0 procentenheter över målet. De återkommande intäkternas andel av de totala intäkterna kom in i 1,6 procentenheter över målet på 45 procent. EBITDA marginalen kommer in på 7,1 procent, vilket är i den övre delen av årets målsättning. Samtidigt har verksamheten (från rörelsen) klarat av att generera ett positivt kassaflöde om 51,2 MSEK.

**2023**

Vi går in i 2023 med att under det fjärde kvartalet 2022 ha ökat avtalsvärdet från 312 MSEK till 355 MSEK, vilket både ökar stabiliteten i verksamheten samt bygger tillväxt. Avtalen är dessutom inflationsjusterade i januari vilket skapar bra förutsättningar för att utveckla bruttomarginalen över tid. Fokus är nu på att förbättra vår effektivitet genom att fortsätta med den decentraliserade organisationen samtidigt som vi inom logistik, inköp, finans, centrala tjänster och upphandling ska öka effektiviteten och realisera synergier.

Inför 2023 är vår ambition att behålla den förvärvsaktivitet vi haft under 2022 samt fortsätta växa organiskt genom den tillväxt-på-tillväxt strategi vi jobbat utifrån de senaste 24 månaderna.

Vi ska fortsatt öka de återkommande intäkterna samtidigt som vi ska klara av att förbättra EBITDA marginalen under året.

Under perioden december 2022 till januari 2023 kommunicerade vi inte mindre än fem större prenumerationsavtal med ett sammanlagt avtalsvärde om 83,5 MSEK över avtalstiden. Totalt ska vi klara av att växa avtalsvärdet med minimum 10 procent på årsbasis.

Årets första och tredje kvartal är historiskt de svagare kvartalen. Första kvartalet tyngs även tillfälligt av ökade kostnader i samband med införande av de fem kommunicerade nya prenumerationsaffärerna under Q1 som kortsiktigt påverkar EBITDA marginalen negativt, men som kommer hämtas hem längre fram under 2023 och 2024.

**Finansiella Mål 2024**

- 60 procent av omsättningen ska komma från prenumerationsaffären.
- Prenumerationsaffären ska generera en bruttomarginal på 55 procent.
- EBITA ska ligga på 10–12 procent.
- Omsättningsmål på 1 miljard SEK.

Med 2022 års resultat i ryggen ser vi inget behov av att förändra våra finansiella mål, som därmed kvarstår. Under det första halvåret kommer uppdaterade finansiella mål för 2026 att kommuniceras till marknaden.

Stockholm, 24 februari 2023

Jonas Norberg, Group CEO

## FÖRVÄRVSSTRATEGI

Sedan börsintroduktionen i juni 2021 har Qlosr Group förvärvat totalt nio bolag etablerade på 12 orter. Fyra av dessa förvärv tillträdde i Q3 2022.

Framöver fortsätter vi likt tillträdena i Q3 prioritera lokala och främst mindre förvärv. Detta eftersom vi nu fått ett kvitto på att mindre lokala bolag med en befintlig IT-leverans som är mer transaktionell och inte prenumerationsbaserad, väsentligt snabbare kommer i gång med korsförsäljningen.

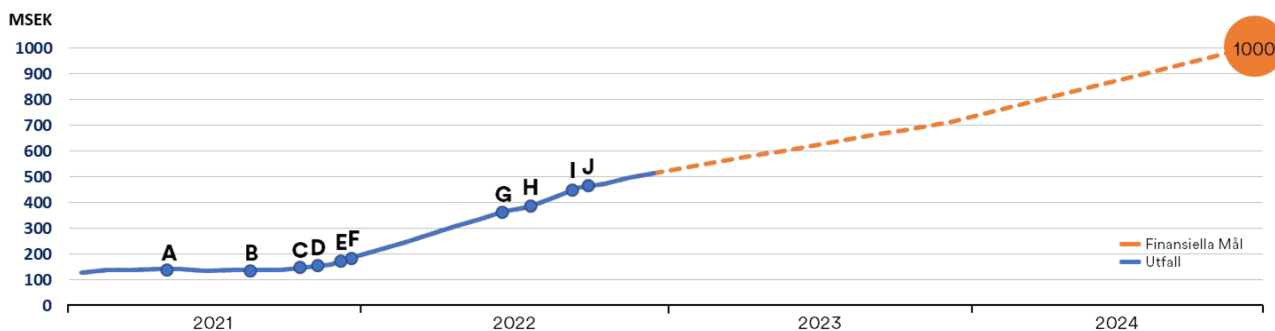
Johan Bjerhagen  
M&A Director

Vi ser att kunderna troget lyssnar på vad den lokala mångåriga leverantören rekommenderar, varför våra paketerade tjänster snabbare kan erbjudas och avtalas med kunderna. Vi ser också att Churnen i dessa bolag i princip är obefintlig och att byta leverantör för dem blir en kostsam och mödosam process.

Bolag i den här målgruppen kan också förvärfas till rimliga multiplar, samt med lägre transaktionskostnader. En del uppenbara lågt hängande synergieffekter finns också att hämta hem på kort och lång sikt. Under fjärde kvartalet fortsatte resursdelning direkt mellan bolagen slå igenom, där det exempelvis pågår resursdelning i Skaraborg / Värmland, vilket sparar pengar jämfört med att rekrytera nya resurser.

Vi utvärderar även några större förvärv. Om och när dessa kan komma att bli aktuella beror på tillgången till kapital och omvärldsläget. Vi kommer noggrant analysera konsekvenser kring detta innan vi tar några sådana beslut.

### TILLVÄXTMÅL 2024



**A** Börsintroduktion

**B** Förvärv av bolaget Vibration IT AB, Malmö

**C** Förvärv av bolaget Bmore IT AB, Göteborg  
Förvärv av bolaget IT Finansiering i Väst, Göteborg

**D** Öppnar kontor i Köpenhamn  
Beslut om nya finansiella omsättningsmål om en miljard 2024

**E** Förvärv av bolaget Rg19 i Norden AB, Stockholm

**F** Förvärv av bolaget SBL data AB i Skara, Vänersborg

**G** Listbyte till Nasdaq First North Growth Markets

**H** Aviserat sammanslagning av Stockholmskontoren

**I** Förvärv av bolaget EA copy AB, Uppsala  
Förvärv av bolaget GF Nät och Fiber AB, Bålsta

**J** Förvärv av bolaget Attaxera IT AB  
Förvärv av bolaget Kontorsutrustning i Kristinehamn AB

## STRATEGISKA INITIATIV

Qlosr Group började redan 2021 att arbeta strukturerat med strategiska initiativ inom försäljning, leverans och teknik, med syfte att öka korsförsäljningen mellan koncernbolagen samt att skapa effektiviseringar inom centralt levererade tjänster.

Arbetet framåt kommer planenligt att fortsätta drivas mot Qlosr Groups kommunicerade finansiella mål för 2024, med primärt fokus på prenumerationsintäkter och lönsamhet.



Martin Lundqvist  
Group COO

### SAMMANFATTAT UTFALL AV STRATEGISKA INITIATIV FÖR 2022

#### UTPEKADE STRATEGISKA INITIATIV FÖR 2022

- **Bingobrickan** – Tillväxt-på-tillväxt strategi som innebär att koncernens samtliga paketerade prenumerationstjänster erbjuds på ett strukturerat sätt till hela kundbasen.
- **Education** – Nationellt initiativ för att driva Qlosr Groups erbjudande för privata skolkoncerner, i syfte att öka antalet kunder och därmed lönsamheten inom området.
- **Public** – Nationellt initiativ för att driva Qlosr Groups erbjudande för offentlig sektor och öka antalet kunder. Volymaffären inom offentlig sektor ska ökas för att området som helhet ska generera ytterligare lönsamhet.
- **Centraliserad produktion** – Samla centralt samproducerade tjänster för att skapa synergier inom inköp, storskalig drift/förvaltning samt försäljning.
- **Ny marknad** – Bearbeta nya marknader för standardiserade prenumerationspaketeringar av IT-tjänster i Göteborg, Öresundsregionen och Västra Götaland genom förvärvade bolag.

#### UTFALL AV STRATEGISKA INITIATIV FÖR 2022

- **Bingobrickan** – Arbetet med korsförsäljning av centralt producerade tjänster har varit framgångsrikt med ett utfall på över 25 affärer under 2022 med ett samlat affärsvärde på cirka 20 MSEK. Samtliga lokala bolag har bidragit i arbetet.
- **Education** – Satsningen på affärsområdet har haltat något under året på grund av resurstilldelning och prioriteringar. Trots detta har utfallet gällande nya kunder och utveckling av befintliga kunder gått enligt plan och Qlosr har stärkt sin position på marknaden som en ledande leverantör till utbildningssektorn bland annat genom nytt avtal med Lärandegruppen i Sverige AB till ett värde av cirka 1 MSEK som meddelades 2022-12-22 samt nytt avtal tecknat med en svensk friskoleaktör till ett värde av cirka 39 MSEK som meddelades 2022-12-20.
- **Public** – Året sammanfattas med flertalet vunna upphandlingar som finns att läsa i tidigare publicerade pressmeddelanden på hemsidan. Trenden vi har observerat är att fler offentliga verksamheter väljer att upphandla tjänstepaketeringar istället för produkter.
- **Centraliserad produktion** - I samband med sammanslagningen av Stockholmskontoren har under Q3 2022 en ny leveransorganisation satts i drift. Den sammanslagna leveransorganisationen står för produktionen av merparten av de centrala tjänsterna, vilket är viktigt för befintliga affärer och framför allt för den snabbt accelererande korsförsäljningen runt om i Sverige. Även inköp är centraliserat sedan början av året och har resulterat i bättre lönsamhet till följd av inköp i större volymer som ger lägre priser.
- **Ny marknad** – Genom flertalet förvärv under året täcker Qlosr flera nya geografiska marknader som Uddevalla, Trollhättan, Kristinehamn och Uppsala.



## STRATEGISKA INITIATIV 2023

### Strategiskt sälj

Under det fjärde kvartalet 2022 såg vi god effekt av den satsning vi gjort gällande en central säljfunktion bestående av erfarna IT-arkitekter och seniora affärsutvecklare. Satsningen syftar till att snabbt ge förvärvade bolag de resurser som behövs för att hantera nya större kunder, betydande merförsäljning samt bygga en bra och lönsam affär genom nya återkommande prenumerationsintäkter. Satsningen kommer att utvecklas vidare under 2023. Ambitionen är att satsningen ska generera nya avtalsvärden om drygt 100 MSEK under 2023.

### Kostnadseffektivisering

Vi kommer intensifiera arbetet med att minska vår kapitalbindning samtidigt som vi på bred front jobbar med att se över olika synergier regionvis. Fokus är på att förbättra vår effektivitet genom att fortsätta med den decentraliserade organisationen samtidigt som vi inom logistik, inköp, finans, centrala tjänster och upphandling ska öka effektiviteten och realisera synergier.

### Stockholm

Den sammanslagna verksamheten i Stockholm omsatte 270 MSEK och står för drygt halva koncernens omsättning. Under 2023 ska vi fortsatt arbeta aktivt med att öka intäkten per FTE, minska infrastrukturkostnaden och effektivisera leveransen från Stockholm. Under 2023 ska vi identifiera och påbörja konsolidering av tjänster, system, licenser, central infrastruktur och datacenters för att öka bruttomarginalen. Ett omfattande arbete har pågått under Q4 för att harmonisera private Cloud-tjänster och möjliggöra resursnyttjande mellan datacenters för bland annat lagring och serverdrift och beräknas vara klart under Q1 2023. Arbetet har redan gett effekt och möjliggjort flera korsaffärer runt om i landet.

### Bingobrickan

Det strategiska initiativet ”Bingobrickan” ligger kvar som en hörnsten i vår strategi för kors- och merförsäljning. Initiativet drivs med tydliga mål om hur vi ska öka prenumerationsintäkten. Systematisk uppföljning sker dels av korsförsäljningen av prenumerations-tjänster till slutkund mellan dotterbolag, dels av merförsäljning med av lokala tjänster inom ett dotterbolags kundstock.

### Breddning av Cloudstrategi och säkerhet

Cloud och Cloudleveranser har länge varit en naturlig del av våra leveranser, vi har dessutom sett en ökad mognadsgrad bland våra kunder kring fler områden, vilket gjort att vi breddar vår kompetens ytterligare kring vissa delar. En av delarna som ökar kraftigt och där vi ser en mognad hos våra kunder samt hos övriga marknaden är informationssäkerhet. På detta område har vi sedan tidigare en bra position som vi nu lyfter ytterligare och satsar vidare på under 2023. Tjänster som vi satsar vidare på och utvecklar är bland annat Security Operations Center (SOC), rådgivning inom säkerhet och säkerhetsanpassning av kundernas miljöer för att möta ökande hot och krav.

## STRATEGIC SALES – EN INVESTERING I KORSFÖRSÄLJNING, ORGANISK TILLVÄXT OCH ÖKADE AVTALSVÄRDEN

En framgångsfaktor för att öka tillväxten är att snabbt ge förvärvade bolag de resurser som behövs för att hantera nya större kunder, betydande merförsäljning samt bygga en bra och lönsam affär genom nya återkommande prenumerationsintäkter.

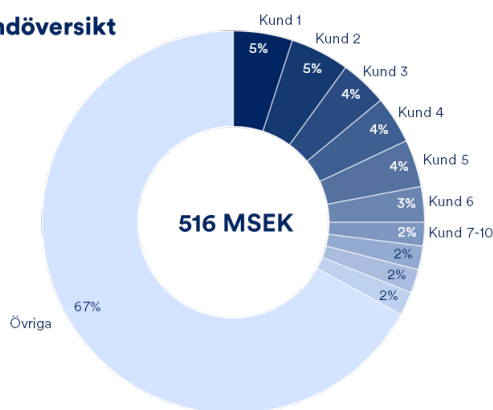
Den fortsatta satsningen på en central säljfunktion bestående av erfarna IT-arkitekter och seniora affärsutvecklare, som driver både egna koncernövergripande affären samt stöttar de lokala bolagen med korsförsäljning, ska generera nya avtalsvärden om drygt 100 MSEK under 2023.

Gustav Tjernström  
Sales & Marketing Director

För att skapa en bra riskspridning är en strategisk hörnpelare i vår kundbearbetning det fortsatta arbetet med att växa med fler små och medelstora kunder. Vi upplever att vi levererar ett högt värde samt att vi möter mindre konkurrens än på stora kunder. Mixen av kunder från olika branscher är bra utifrån ett riskperspektiv och vi kommer fortsatt behålla samma strategi.

### Diversifierad kundbas, ingen kund representerar mer än 5% av de totala intäkterna

#### Kundöversikt



#### Topp 10 kunduppdelning

Kund	Beroende	Avtalslängd	Kategori
1	5%	48	Kommun
2	5%	60	Privatägd skola/Offentligt finansierad
3	4%	36	Ideell verksamhet
4	4%	48	Kommun
5	4%	60	Privatägt företag
6	3%	36	Privatägt företag
7	2%	36	Kommun
8	2%	36	Privatägt företag
9	2%	36	Privatägt företag
10	2%	60	Privatägda skola/Offentligt finansierad
Övriga	67%		
<b>Totalt</b>	<b>100%</b>		

Topp 3 största kunderna består av en kommun, en privatskola och en ideell organisation

Arbetsmetodiken är enkel men effektiv och utgår ifrån att rätt personer gör rätt saker i rätt tid. Vi tillsätter de mest kompetenta resurserna baserat på vilka paketerade tjänster som kunden är i behov av. Den centrala säljorganisationen arbetar både stöttande till de lokala bolagen och med egna strategiska affärer med nya kunder. Arbetet synkroniseras med det lokala bolaget som har långvarig relation med kunden och känner den lokala marknaden och konkurrensläget.

Affären sys ihop av en noga genomförd behovsanalys, som följs upp med en tydlig teknisk arkitektur som bygger på en genomlysning av hela kundens nuvarande IT-miljö och önskade målbild. Affärsförslaget som presenteras för kunden, innehållande paketerade prenumerationstjänster som debiteras per månad, ska tydligt leda till de mål som framkommit tidigare under arbetsprocessen. Vi mäter kundnöjdhet genom alla funktioner för att försäkra oss om att levererade tjänster skapar önskat värde och ger nöjda kunder.

Vi ser tydligt att marknaden fortsatt är försiktigare än tidigare på grund av omvärldsläget. Men detta har inte resulterat i att antalet affärer har blivit färre, snarare tvärtom, då fler kunder söker en partner som tar ett större ansvar gällande säkerhetstjänster och ett helhetsansvar för IT-leveransen, som ofta tenderar att hanteras som enskilda isolerade tjänster av olika leverantörer utan synkronisering.

Arbetsmetodiken och vårt fokus baseras därmed på att bearbeta de kundsegment där vår affärsmodell, tjänstepaketeringar och kompetens bidrar med mest värde. Avdelningen för strategisk försäljning kommer fortsatt att fokusera på nya affärer med kunder inom bolagets uttalade affärsområden SME, Education och Public. Vikten kommer att läggas på affärer där det krävs en stor förståelse för en omfattande och komplex IT-leverans av paketerade tjänster till flera orter lokalt i Sverige eller globalt.

## 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.

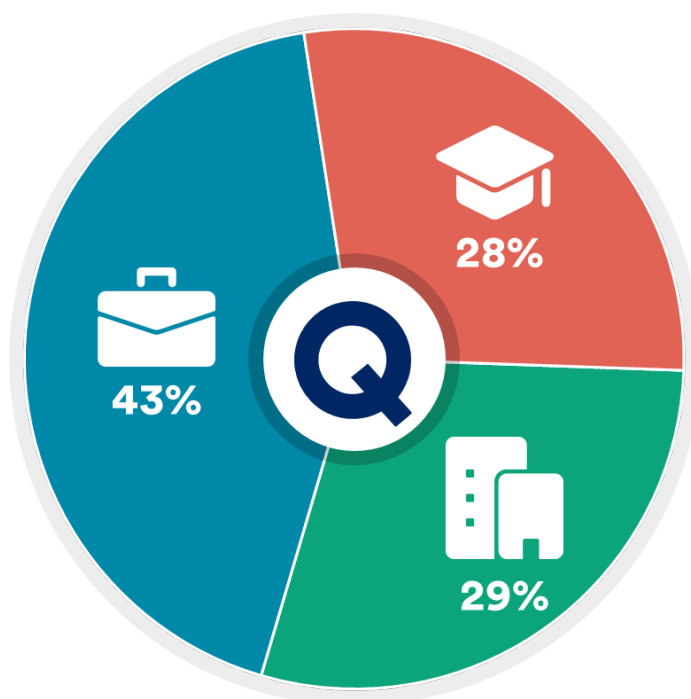
Volymen på varje kund (mellan 500 och 50 000 användare) skapar stora möjligheter till merförsäljning, där varje adderad tjänst genererar ytterligare intäkter.

### 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  
Q4, 2022





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.

**2021 genomfördes ett omvänt förvärv**, 100 procent av aktierna i Qlosr AB förvärvades av Archelon AB (publ). I samband med förvärvet ändrade Archelon AB namn till Qlosr Group AB (publ) och delade ut det nybildade Archelon Natural Resources AB (publ) till aktieägarna.

**En förändring i redovisning av Goodwill för den del av total köpeskilling som genomfördes via kvittningsemission har gjorts vilket påverkar jämförelseåret 2021.** Jämförelsetalen för 2021 har uppdaterats för berörda finansiella siffror och tabeller. I avsnittet "förändring av eget kapital i koncernen" redovisas samtliga effekter.

### FJÄRDE KVARTALET

#### OKTOBER - DECEMBER 2022

#### RÖRELSENS INTÄKTER

Rörelsens intäkter ökade med 75,0 procent till 145,5 MSEK (83,1), varav 13,8 procent utgjordes av organisk tillväxt.

#### BRUTTOVINST

Bruttovinsten ökade med 1037,1 procent till 69,9 MSEK (6,1). Bruttomarginalen blev 48,0 procent (7,4).

Justerad Bruttovinst ökade med 84,6 procent till 69,9 MSEK (37,8). Justerad Bruttomarginal blev 48,0 procent (45,5). Ingen engångskostnad är tagen under 2022. Under 2021 togs en engångskostnad på -31,7 som avser omställningskostnader till prenumerationsaffären.

#### DRIFTKOSTNADER

Kostnader för handelsvaror minskade med 1,8 procent till -75,6 MSEK (-77,0). Minskningen är en mix av tillväxtökning och omställningskostnader tagna 2021 på -31,7 MSEK.

Övriga externa kostnader minskade med 61,5 procent till -6,0 MSEK (-15,7). Minskningen är en

mix av tillväxtökning och engångskostnad tagen 2021 på -11,0 MSEK hänförlig till det omvända förvärvet.

Personalkostnaderna ökade med 101,0 procent till -45,4 MSEK (-22,6). Ökningen är relaterad till tillväxtökning, förvärvade bolag samt strategiska satsningar på bland annat försäljning.

Medeltalet anställda under perioden uppgick till 172 (109). Ökningen är hänförlig till förvärvade bolag samt strategiska satsningar på bland annat försäljning.

Avskrivningar för materiella och immateriella tillgångar uppgick till -22,9 MSEK (-8,4), varav -13,7 MSEK (-5,3) är hänförlig till goodwill, och -9,0 MSEK (-2,9) till maskiner, inventarier och finansiell lease (bilar).

#### JUSTERAD EBITDA

Justerad EBITDA \*) uppgick till 17,7 MSEK (10,5), vilket motsvarar en marginal på 12,2 procent (12,6) för årets säsongsmässigt starkaste kvartal.

\*) Justerad EBITDA är korrigerad med en engångskostnad på 0 MSEK (-42,7). 2021 togs kostnader hänförlig till omställningskostnader och kostnad för omvänt förvärv.

**RÖRELSERESULTAT**

Rörelseresultatet uppgick till -5,2 MSEK (-40,6), där avskrivningar för goodwill uppgår till -13,7 MSEK (-5,3). En engångskostnad på 0 MSEK (-42,7) belastade rörelseresultatet. Se kommentar under justerad EBITDA.

**FINANSNETTO**

Finansnettot uppgick till -2,8 MSEK (-2,4). Räntekostnaden hänförs till lån för delfinansiering av gjorda förvärv.

**SKATT**

Nettoskatten uppgick till 2,5 MSEK (4,3).

**RESULTAT FÖR PERIODEN**

Periodens resultat uppgick till -5,5 MSEK (-38,7) där avskrivningar för goodwill uppgår till -13,7 MSEK (-5,3). Ingen engångskostnad är tagen under 2022. Under 2021 togs en engångskostnad på -42,7 som avser omställningskostnader för prenumerationsaffären och omvänt förvärv.

**RESULTAT FÖR PERIODEN JUSTERAT FÖR GOODWILLAVSKRIVNINGAR OCH ENGÅNGSKOSTNADER**

Periodens resultat justerat för goodwill-avskrivningar och engångskostnader uppgick till 8,2 MSEK (9,3), vilket motsvarar en marginal på 5,6 procent (11,2).

Goodwillposterna som uppstått vid förvärv av bolag skrivs av linjärt över en femårsperiod baserat på K3 redovisnings- och värderingsprinciper. Engångskostnad för 2021 är hänförligt till omställningskostnader och kostnad för omvänt förvärv.

**HELÅR 2022****JANUARI – DECEMBER 2022****RÖRELSENS INTÄKTER**

Rörelsens intäkter ökade med 186,5 procent till 515,6 MSEK (180,0), varav 21,0 procent utgjordes av organisk tillväxt.

**BRUTTOVINST**

Bruttovinsten ökade med 305,5 procent till 215,7 MSEK (53,2). Bruttomarginalen blev 41,8 procent (29,6).

Justerad Bruttovinst ökade med 167,4 procent till 227,0 MSEK (84,9). Justerad Bruttomarginal blev 44,0 procent (47,2) vilket är i nivå med prognosen för helåret 2022 på 43,0 procent.

Engångskostnaden på -11,3 MSEK (-31,7) är 2022 hänförligt till sammanslagning av

Stockholmsenheterna och var 2021 hänförlig till omställningskostnader.

**DRIFTKOSTNADER**

Kostnader för handelsvaror ökade med 136,5 procent till -299,8 MSEK (-126,8). Ökningen är relaterad till tillväxtökning och en minskning av engångskostnader mellan åren på 20,4 MSEK hänförligt till sammanslagning av Stockholmsenheterna respektive omställningskostnad.

Övriga externa kostnader ökade med 54,4 procent till -48,5 MSEK (-31,4). Ökningen är en mix av tillväxtökning och minskning av engångskostnad på -0,7 MSEK hänförligt till sammanslagning av Stockholmsenheterna och -11,6 MSEK för det

omvända förvärvet. Under perioden har även en kostnad tagits på -1,9 MSEK hänförlig till listbyte samt effektivisering av koncernens finans- och administrativa organisation.

Personalkostnaderna ökade med 144,3 procent till -144,5 MSEK (-59,1). Ökningen är relaterad till tillväxtökning och engångskostnad på -2,9 MSEK hänförlig till sammanslagning av Stockholmsenheterna. Medeltalet anställda under perioden uppgick till 160 (70). Ökningen är relaterad till de förvärvade bolagen.

Avskrivningar för materiella och immateriella tillgångar uppgick till -61,0 MSEK (-9,0), varav netto -46,5 MSEK (-5,3) är hänförlig till goodwill, och -13,8 MSEK (-3,2) till maskiner, inventarier och finansiell lease (bilar).

#### JUSTERAD EBITDA

Justerad EBITDA \*) uppgick till 36,6 MSEK (5,3), vilket motsvarar en marginal på 7,1 procent (3,0). Under perioden togs en kostnad på 1,9 MSEK hänförlig till listbyte samt effektivisering av koncernens finans- och administrativa organisation.

\*) Justerad EBITDA är 2022 korrigerad med en engångskostnad på 14,9 MSEK som togs hänförlig till sammanslagning av Stockholmsenheterna. För 2021 uppgick engångskostnaden till 42,7 MSEK som är hänförlig till omställningskostnad och det omvända förvärvet.

#### RÖRELSERESULTAT

Rörelseresultatet uppgick till -39,3 MSEK (-46,4), där avskrivningar för goodwill uppgick till -46,5 MSEK (-5,3). Engångskostnaden på -14,9 MSEK (-42,7) har belastat rörelseresultatet. Se kommentar under justerad EBITDA.

#### FINANSNETTO

Finansnettot uppgick till -10,3 MSEK (-3,4). Räntekostnaden hänför sig till lån för delfinansiering av gjorda förvärv.

#### SKATT

Nettoskatten uppgick till 2,5 MSEK (3,6).

#### RESULTAT FÖR PERIODEN

Periodens resultat uppgick till -47,1 MSEK (-46,1), där avskrivningar för goodwill uppgick till -46,5 MSEK (-5,3). En engångskostnad på -14,9 MSEK (-42,7) togs hänförlig till sammanslagningen av Stockholms-enheterna. 2021 var engångskostnaden hänförlig till omställningskostnader och kostnad för omvänt förvärv.

#### RESULTAT FÖR PERIODEN JUSTERAT FÖR GOODWILLAVSKRIVNINGAR OCH ENGÅNGSKOSTNADER

Periodens resultat justerat för goodwillavskrivningar och engångskostnader uppgick till 14,3 MSEK (1,9), vilket motsvarar en marginal på 2,8 procent (1,0).

Goodwillposterna som uppstått vid förvärv av bolag skrivs av linjärt över en femårsperiod baserat på K3 redovisnings- och värderingsprinciper. Engångskostnaden för 2022 är hänförlig till sammanslagning av Stockholmsenheterna och är 2021 hänförlig till omställningskostnader och kostnad för omvänt förvärv.



## FINANSIELL POSITION

### FINANSIELL POSITION OCH LIKVIDITET

Koncernens totala tillgångar per 31 december 2022 uppgick till 479,8 MSEK (400,4).

Koncernens Eget kapital per 31 december 2022 uppgick till 72,7 MSEK (118,4).

Soliditeten per 31 december 2022 uppgick till 15,2 procent (29,6).

### KASSAFLÖDE OCH INVESTERINGAR

**Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapital** under fjärde kvartalet uppgick till 18,6 MSEK (-23,4), varav -3,8 MSEK är hänförligt till sammanslagningen av Stockholmsenheterna.

För tolv månadersperioden blev kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapital 51,2 MSEK (-26,4), varav -11,9 MSEK är hänförligt till sammanslagningen av Stockholmsenheterna.

**Kassaflödet från investeringsverksamheten** under fjärde kvartalet uppgick till -17,6 MSEK (-56,1). Största posten var kontantbetalning av tilläggsköpeskillingar för Qlosr Göteborg AB och IT Finansiering i Väst AB om -11,3 MSEK. Resterande är hänförligt till maskiner & inventarier.

För tolv månadersperioden blev kassaflödet från investeringsverksamheten -80,6 MSEK (-58,4). Största posterna var kontantbetalning av tilläggsköpeskillingar för förvärven SBL Data AB, Rg19 i Norden AB, Qlosr Göteborg AB, IT Finansiering i Väst AB och tillträdesköpeskillingar för EA Copy AB, GF Nät, Attaxera AB och Kontorsutrustning i Kristinehamn AB om totalt 72,8 MSEK. Maskiner & inventarier uppgår till 14,4 MSEK.

**Kassaflödet från finansieringsverksamheten** under fjärde kvartalet uppgick till -2,6 MSEK (83,1). Totalt har räntebärande skulder amorterats med 4,5 MSEK under kvartalet.

För tolv månadersperioden blev kassaflödet från finansieringsverksamheten 33,7 MSEK (115,4). Största posterna är nettoökning av räntebärande skulder med 40,9 MSEK samt lösen av c-aktien vilket är en slutreglering av det omvända förvärvet.

**Det totala kassaflödet** under fjärde kvartalet uppgick till -1,6 MSEK (3,6). För tolv månadersperioden blev det totala kassaflödet 4,2 MSEK (30,6).

### MODERBOLAG

**En förändring i redovisning av värdet på aktier i dotterbolag** avseende den del av total köpeskilling som genomfördes via kvittningsemission har gjorts vilket påverkar jämförelseåret 2021. Jämförelsetalen för 2021 har uppdaterats för berörda finansiella siffror och tabeller. I avsnittet ”Moderbolagets balansräkning” redovisas samtliga effekter.

**Moderbolagets rörelseintäkter** under fjärde kvartalet uppgick till 2,8 MSEK (2,3). Rörelseresultatet blev -7,4 MSEK (1,9) och periodens resultat uppgick till 2,8 MSEK (11,6).

För tolv månadersperioden uppgick rörelseintäkterna till 13,4 MSEK (2,4). Rörelseresultatet blev -30,9 MSEK (-3,5) och periodens resultat uppgick till -25,9 MSEK (-17,2). En engångskostnad har tagits på 14,9 MSEK hänförlig till sammanslagning av Stockholmsenheterna.

# KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Koncern	3 månader		12 månader	
	okt - dec 2022	okt - dec 2021	jan- dec 2022	jan - dec 2021
	Nettoomsättning	127 143	71 373	478 813
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0
Aktiverat arbete för egen räkning	0	2 165	0	2 165
Övriga rörelseintäkter	18 313	9 577	36 745	34 483
<b>Totala rörelseintäkter</b>	<b>145 456</b>	<b>83 116</b>	<b>515 558</b>	<b>179 963</b>
Handelsvaror	-75 595	-76 972	-299 844	-126 772
Övriga externa kostnader	-6 046	-15 704	-48 465	-31 384
Personalkostnader	-45 442	-22 610	-144 505	-59 145
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella AT	-22 933	-8 362	-60 995	-8 982
Övriga rörelsekostnader	-633	-42	-1 024	-42
<b>Totala rörelsekostnader</b>	<b>-150 648</b>	<b>-123 691</b>	<b>-554 833</b>	<b>-226 323</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-5 192</b>	<b>-40 575</b>	<b>-39 275</b>	<b>-46 360</b>
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	-0	0	-5	0
Ränteintäkter och liknande poster	27	-1	27	3
Räntekostnader och liknande poster	-2 821	-2 410	-10 295	-3 409
<b>Totala finansiella poster</b>	<b>-2 794</b>	<b>-2 411</b>	<b>-10 273</b>	<b>-3 407</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-7 986</b>	<b>-42 986</b>	<b>-49 548</b>	<b>-49 767</b>
Bokslutsdispositioner				
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-7 986</b>	<b>-42 986</b>	<b>-49 548</b>	<b>-49 767</b>
Skatt på årets resultat	2 479	4 277	2 475	3 622
<b>Periodens resultat</b>	<b>-5 507</b>	<b>-38 709</b>	<b>-47 073</b>	<b>-46 145</b>

Övriga rörelseintäkter avser Sales & leaseback som uppstår vid finansiering av hårdvarudelen av kundleveranser. Från och med årsskiftet 2021/22 netto redovisas det som Övriga rörelseintäkter. Tidigare redovisades det som en del av Nettoomsättning och Handelsvaror. 2021 års jämförelsetal är korrigerade för jämförbarhet.

Koncernens resultat per aktie för fjärde kvartalet 2022 uppgick till -0,10 SEK (n/a\*) För 12-månaders-perioden uppgick koncernens resultat per aktie till -0,82 SEK (n/a\*).

Justerad EBITDA för fjärde kvartalet uppgick till 17,7 MSEK (10,5), vilket motsvarar en marginal på 12,2 procent (12,6)

Periodens resultat för fjärde kvartalet justerat för goodwillavskrivningar och engångskostnader uppgick till 8,2 MSEK (9,3), vilket motsvarar en marginal på 5,6 procent (11,2).

För jämförelseperiodens 12 månaders period uppgick justerad EBITDA till 36,6 MSEK (5,3), vilket motsvarar en marginal på 7,1 procent (3,0). Under perioden har en kostnad tagits på -1,9 MSEK hänförlig till listbyte samt effektivisering av koncernens finans- och administrativa avdelning.

Justerad Periodens resultat exklusive goodwillavskrivningar för första tolv månaderna uppgick till 14,3 MSEK (1,9) vilket motsvarar en marginal på 2,8 procent (1,0).

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

Engångskostnad för 2022 är hänförlig till sammanslagning av de Stockholmsbaserade bolagen, Qlosr AB och RG19 i Norden AB och för 2021 till omställningskostnader och kostnad för omvänt förvärv. Dessa har kommunicerats i separata pressmeddelanden under åren 2021 och 2022.

# KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK			
Koncern	31 dec 2022	31 dec 2021	
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	1 949	2 165	
Koncessioner, patent, licenser, varumärken	3 600	4 080	
Goodwill	222 316	183 741	
Materiella anläggningstillgångar	21 324	11 649	
Andra långfristiga värdepappersinnehav	959	3 122	
Uppskjuten skattefordran	12 842	6 507	
Finansiella anläggningstillgångar	1 580	5 996	
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>264 570</b>	<b>217 260</b>	
Färdiga varor och handelsvaror	16 569	9 049	
Kundfordringar	103 325	70 769	
Fordringar hos koncernföretag	0	204	
Aktuella skattefordringar	0	1 117	
Övriga fordringar	2 710	12 500	
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	2 797	2 122	
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	43 085	44 842	
Övriga kortfristiga placeringar	3	0	
Kassa och bank	46 769	42 561	
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>215 258</b>	<b>183 164</b>	
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>479 828</b>	<b>400 424</b>	
Aktiekapital	12 626	12 466	
Övrigt tillskjutet kapital	178 512	173 916	
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-118 398	-67 948	
<b>Summa eget kapital</b>	<b>72 740</b>	<b>118 434</b>	
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelse	1 122	2 903	
Avsättningar för uppskjuten skatt	1 257	906	
Övriga avsättningar	60 696	49 849	
<b>Avsättningar</b>	<b>63 075</b>	<b>53 658</b>	
Skulder till kreditinstitut	54 769	49 514	
Skulder till koncernföretag	0	10 750	
Övriga skulder	94 898	10 966	
<b>Långfristiga skulder</b>	<b>149 667</b>	<b>71 230</b>	
Checkräkningskredit	0	13	
Skulder till kreditinstitut	4 399	1 250	
Förskott från kunder	4 024	604	
Leverantörsskulder	72 903	36 390	
Aktuella skatteskulder	1 619	1 401	
Övriga skulder	40 125	59 980	
Upplupna kostn. och förutbetalda intäkt.	71 276	57 464	
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>194 346</b>	<b>157 102</b>	
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>479 828</b>	<b>400 424</b>	

Posten Övriga Avsättningar avser tilläggsköpeskillningar för gjorda förvärv som är osäkra till belopp. Det mest troliga scenariot är beaktat, vilket innebär att hela tilläggsköpeskillningen utfaller.

Koncernen har per 31 december 2022 en beviljad, och outnyttjad, checkräkningskredit på 43,0 MSEK (41,5).

## FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL I KONCERNEN

KSEK

Koncern	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
<b>Justerad Ingående balans 2022-01-01</b>	<b>12 466</b>	<b>171 584</b>	<b>-17 003</b>	<b>-48 614</b>	<b>118 434</b>
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
<b>Utgående balans 2022-12-31</b>	<b>12 626</b>	<b>178 512</b>	<b>-71 325</b>	<b>-47 073</b>	<b>72 740</b>

Koncern	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
<b>Ingående balans 2020-06-30</b>	<b>250</b>		<b>23 451</b>	<b>1 255</b>	<b>24 956</b>
Dispositionen av årets resultat			1 255	-1 255	0
Nyemission	2 432	43 160			45 592
Kvittningsemission	1 530	111 720			113 250
Rättelse av Goodwill *)		-42 595	920	1 412	-40 263
Emissionskostnader		-11 953			-11 953
Aktieägartillskott		57 177	-4 836		52 341
Omvänt förvärv	8 254	14 076	-7 793		14 536
Utdelning			-30 000		-30 000
Årets resultat				-50 026	-50 026
<b>Utgående balans 2021-12-31</b>	<b>12 466</b>	<b>171 584</b>	<b>-17 003</b>	<b>-48 614</b>	<b>118 434</b>

**\*) Not: Fastställande av Goodwill för den del av total köpeskillning som genomfördes via kvittningsemission jämförelseåret 2021.**

Under 2021 tillträdde Qlosr fyra förvärv. Betalningen gjordes delvis kontant och delvis med nyemitterade aktier i Qlosr. De nyemitterade aktierna har i köpeskillingsberäkningen tidigare värderats till den kurs som angivits i förvärsavtalen och det värde som parterna enats om. Per 2022-12-31 har köpeskillningarna justerats såtillvida att de nyemitterade aktierna i stället värderats till marknadsvärde tillika aktiekursen i Qlosr Group AB vid tidpunkten för respektive förvärv. Justeringen, som totalt medfört en minskning av anskaffningsvärdet för goodwill om 50,1 MSEK, har redovisningsmässigt hanterats som en rättelse av fel.

Förändringen har ingen påverkan på koncernens kassaflöde.



Jämförelsetalen för 2021 har uppdaterats för berörda finansiella siffror och tabeller och beskrivs i nedanstående tabell.

**Räkenskapsår 2021 - Påverkan förändring av Goodwill för Koncern**

Årets resultat enligt fastställd årsredovisning 2021	-50 026
Effekt av rättelse av goodwillavskrivningar	1 412
<b>Årets resultat efter rättelse</b>	<b>-48 614</b>
Redovisat värde goodwill enligt fastställd ÅR 2021	233 855
Effekt av rättelse av redovisat värde goodwill	-50 114
<b>Redovisat värde goodwill efter rättelse</b>	<b>183 741</b>
Eget kapital enligt fastställd ÅR 2021	158 697
Effekt av rättelse goodwill avskrivningar i resultatet	1 412
Effekt av rättelse övrigt tillskjutet EK med anledning av rättelse av kvittningsemission	-41 675
<b>Redovisat värde eget kapital efter rättelse</b>	<b>118 434</b>
Avsättningar enligt fastställd ÅR 2021	63 509
Effekt av rättelse av redovisat värde avsättningar	-9 852
<b>Redovisat värde avsättningar efter rättelse</b>	<b>53 657</b>

Koncernen resultaträkning, avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar, påverkas positivt med 1,4 MSEK för räkenskapsåret 2021.

För balansräkningen minskar Goodwill med 50,1 MSEK varav anskaffningsvärdet med 51,5 MSEK och minskning av ackumulerade avskrivningar med 1,4 MSEK. Eget kapital minskar med 41,6 MSEK och avsättningar minskar med 9,9 MSEK.

För 2022 har Goodwillavskrivningar för perioden januari till september 2022 justerats ned med 8,9 MSEK jämfört med kommunicerade delårsrapporter.

# KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

KSEK

Koncern	3 månader		12 månader	
	okt - dec 2022	okt - dec 2021	jan - dec 2022	jan - dec 2021
Förelseresultat	-5 192	-40 575	-39 275	-46 360
Justering för avskrivningar	22 933	8 362	60 995	8 982
Justering för övriga poster som inte ingår i KF	-2 801	10 999	385	10 999
Erhållen ränta	27	20	27	23
Erhållna utdelningar	0	2	0	1
Erlagd ränta	-2 721	-2 410	-8 844	-3 409
Betald inkomstskatt	-3 517	-576	-2 185	-576
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>8 728</b>	<b>-24 179</b>	<b>11 103</b>	<b>-30 340</b>
Ökning/minskning varulager	533	-1227	-2 457	-1053
Ökning/minskning kundfordringar	-36 083	-17 085	-27 309	-21 395
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	14 952	-2 275	22 075	-13 541
Ökning/minskning leverantörsskulder	29 862	-3 204	29 748	2 842
Ökning/minskning övriga kortfristiga rörelseskulder	589	24 584	18 005	37 057
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet</b>	<b>9 853</b>	<b>793</b>	<b>40 062</b>	<b>3 910</b>
<b>Kassaflöde från löpande verksamheten efter förändringar i rörelsekapitalet</b>	<b>18 581</b>	<b>-23 386</b>	<b>51 165</b>	<b>-26 430</b>
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	0	-2 165	0	-2 165
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-8 288	-3 383	-14 415	-3 981
Förvärvat dotterföretag	-11 250	-51 886	-72 789	-52 836
Förvärv av finansiella tillgångar	0	780	0	0
Avyttring/amorteringar av övriga finansiella AT	1 944	600	6 579	600
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-17 594</b>	<b>-56 054</b>	<b>-80 625</b>	<b>-58 382</b>
Nyemission	0	29 540	-51	39 172
Inlösen	0	0	-5 737	0
Upptagna lån	2 310	50 268	50 006	50 268
Amortering av skuld	-4 452	-12 768	-9 067	-19 518
Erhållet aktieägartillskott	0	48 149	0	48 150
Lämnat koncernbidrag	0	-400	0	-400
Ökning/minskning kortfristiga finansiella skulder	-459	-31 715	-1 485	-2 296
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-2 601</b>	<b>83 073</b>	<b>33 666</b>	<b>115 376</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-1 614</b>	<b>3 634</b>	<b>4 206</b>	<b>30 563</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>48 381</b>	<b>38 927</b>	<b>42 561</b>	<b>11 998</b>
<b>Omräkningsdifferens</b>				
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>46 767</b>	<b>42 561</b>	<b>46 767</b>	<b>42 561</b>

## MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK

Qlosr Group AB	3 månader		12 månader	
	okt - dec 2022	okt- dec 2021	jan- dec 2022	jan - dec 2021
Nettoomsättning	2 736	0	10 952	0
Övriga rörelseintäkter	87	2 315	2 481	2 315
<b>Totala rörelseintäkter</b>	<b>2 823</b>	<b>2 315</b>	<b>13 433</b>	<b>2 315</b>
Handelsvaror	0	-2	0	-2
Övriga externa kostnader	-3 471	-247	-25 666	-5 485
Personalkostnader	-6 749	-119	-18 679	-375
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella	0	1	0	-36
<b>Totala rörelsekostnader</b>	<b>-10 219</b>	<b>-367</b>	<b>-44 344</b>	<b>-5 897</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-7 396</b>	<b>1 948</b>	<b>-30 911</b>	<b>-3 582</b>
Resultat från andelar i koncernbolag	0	-12 450	0	-12 450
Ränteintäkter och liknande poster	0	0	0	1
Räntekostnader och liknande poster	-1 677	-1 075	-6 890	-1 231
<b>Totala finansiella poster</b>	<b>-1 677</b>	<b>-13 525</b>	<b>-6 890</b>	<b>-13 680</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-9 073</b>	<b>-11 577</b>	<b>-37 801</b>	<b>-17 262</b>
Bokslutsdispositioner	922	0	922	0
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-8 151</b>	<b>-11 577</b>	<b>-36 879</b>	<b>-17 262</b>
Skatt på årets resultat	10 933	0	10 933	0
<b>Periodens resultat</b>	<b>2 782</b>	<b>-11 577</b>	<b>-25 946</b>	<b>-17 262</b>

## MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK		
Qlosr Group AB	31 dec 2022	31 dec 2021
Andelar i koncernföretag *)	506 856	407 144
Andra långfristiga värdepappersinnehav	0	220
Uppskjuten skattefordran	10 933	0
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>517 789</b>	<b>407 364</b>
Fordringar hos koncernföretag	10 840	21 308
Övriga fordringar	25	5 564
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 631	236
Kassa och bank	2 809	15 190
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>15 305</b>	<b>42 298</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>533 094</b>	<b>449 662</b>
Aktiekapital	12 626	12 466
Övrigt tillskjutet kapital	323 071	316 143
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-59 366	-27 683
<b>Summa eget kapital</b>	<b>276 332</b>	<b>300 926</b>
Övriga avsättningar	60 259	49 848
<b>Avsättningar</b>	<b>60 259</b>	<b>49 848</b>
Skulder till kreditinstitut	49 681	49 514
Skulder till koncernbolag	0	16 000
Övriga långfristiga skulder	21 436	0
<b>Långfristiga skulder</b>	<b>71 117</b>	<b>65 514</b>
Leverantörsskulder	1 863	722
Övriga skulder	19 728	31 606
Skulder till koncernbolag	97 479	0
Upplupna kostn. och förutbetalda intäkt.	6 316	1 046
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>125 386</b>	<b>33 374</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>533 094</b>	<b>449 662</b>

\*) Not: Fastställande av värde på aktier i dotterbolag avseende den del av total köpeskilling som genomfördes via kvittningsemission jämförelseåret 2021.

För bakgrund, se avsnitt "Förändring av eget kapital i koncernen", not: fastställande av Goodwill för köpeskilling i kvitterade aktier för jämförelseåret 2021 för koncernen.

För moderbolaget blir det inte heller någon kassaflödespåverkan.

Jämförelsetalen för 2021 har uppdaterats för berörda finansiella siffror och tabeller och beskrivs i nedanstående tabell.



**Räkenskapsår 2021 – Påverkan förändring av värde på aktier i db för moderbolaget**

Årets resultat enligt fastställd årsredovisning 2021	-17 262
Effekt av rättelse av goodwillavskrivningar	0
<b>Årets resultat efter rättelse</b>	<b>-17 262</b>
Andelar i db enligt fastställd ÅR 2021	459 591
Effekt av rättelse av redovisat värde aktier i db	-52 446
<b>Redovisat värde aktier i db efter rättelse</b>	<b>407 145</b>
Eget kapital enligt fastställd ÅR 2021	343 521
Effekt av rättelse kvittningsemission	-42 595
<b>Redovisat värde eget kapital efter rättelse</b>	<b>300 926</b>
Avsättningar enligt fastställd ÅR 2021	59 700
Effekt av rättelse av redovisat värde avsättningar	-9 852
<b>Redovisat värde avsättningar efter rättelse</b>	<b>49 848</b>

QLOSR

## 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
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 balansslutningen.

## ÖVRIG INFORMATION

### ORGANISATION

Medelantalet anställda för fjärde kvartalet 2022 uppgick till 172 (109).

### TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE PARTER

Inga transaktioner med närstående parter har skett under kvartalet.

### OMVÄRLDSLÄGET

Under 2022 har omvärldsläget med krig i Europa och hög inflation skapat en osäkerhet hos kapitalmarknaden med bland annat högre räntor som följd. Vi ser med anledning av detta en medelrisk i att tillgången till kapital även framöver kan vara något begränsad för oss. Tillgången till kapital styr till stor del möjligheten för Qlosr att fullfölja sin förvävsstrategi. Vi ser dock ingen anledning på grund av detta att i nuläget korrigera lagd förvävsstrategi. Vi följer kontinuerligt omvärldsläget noggsamt.

### 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 2021.

### 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. Styrelsen föreslår därför att ingen utdelning utgår för verksamhetsåret 2022.

### REVISORERNAS GRANSKNING

Rapporten har dock inte varit föremål för granskning av koncernens revisorer.

## AKTIEN

Antalet aktier i Qlosr Group uppgick per den 30 december 2022 till 57 864 090 (n/a) före och efter utspädning vilket motsvarar ett aktiekapital på 12,6 MSEK.

Genomsnittligt antal aktier i Qlosr Group uppgick för fjärde kvartalet 2022 till 57 864 090 (n/a) före och efter utspädning. För 12-månaders-perioden uppgick genomsnittligt antal aktier till 57 705 145 (n/a) före och efter utspädning.

\*) Som en konsekvens av det omvända förvärvet finns inte relevanta jämförelsetal rörande antal aktier. Jämförelsetalet blir därmed inte relevant att redovisa.

De tio största aktieägarna i Qlosr Group AB per den 30 december 2022 redovisas nedan:

Namn	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Kapital (%)	Röster (%)
QLOSR HOLDING AB	4 667 460	26 736 876	54,27	73,51
LODET AB	-	3 437 500	5,94	3,44
NORDNET PENSIONS FÖRSÄKRING AB	-	2 478 075	4,28	2,48
HOFMANN, ANDREAS JOHANNES	-	1 874 916	3,24	1,88
STRIVO AB	-	1 323 529	2,29	1,33
GREVELIUS, FREDRIK	-	1 183 457	2,05	1,18
AVANZA PENSION	-	1 069 362	1,85	1,07
ABG SUNDAL COLLIER ASA	-	1 000 000	1,73	1,00
STRANDELIN, PIERRE	-	800 000	1,38	0,80
CAMBRIAN AB	-	609 550	1,05	0,61
Totalt topp 10	4 667 460	40 513 265	78,08	87,30
Totalt	4 667 461	53 196 629	100,0	100,0

Källa: Euroclear

### ANALYTIKER SOM FÖLJER 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](http://qlosrgroup.se)

Årsredovisning, 2022

28 april 2023

Q1 rapport, 2023

26 maj 2023

Bolagsstämma, 2023

26 maj 2023

Q2 rapport, 2023

25 augusti 2023

Q3 rapport, 2023

24 november 2023

Bokslutskommuniké & Q4 rapport, 2023

23 februari 2024

Årsredovisning, 2023

26 april 2024

#### FÖR MER INFORMATION

Mer information om koncernen finns att finna på dess webbplats [www.qlosrgroup.se](http://www.qlosrgroup.se), där även en engelsk översättning av rapporten publiceras.

# Qlosr

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