

Don't think about IT. We do.

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ
JULI 2020 – DECEMBER 2021

Datum

2022-02-23

Företag

Qlosr Group AB (publ)
org nr: 556870-4653
Telefonvägen 30, 126 26 Hägersten
Växel: 08-517 844 00
hello@qlosr.se

Qlosr

KRAFTIGT ACCELERERANDE PRENUMERATIONSINTÄKTER, OMSTÄLLNING AV AFFÄRSMODELL OCH FEM FÖRVÄRV UNDER PERIODEN SKAPAR STABILA KASSAFLÖDEN

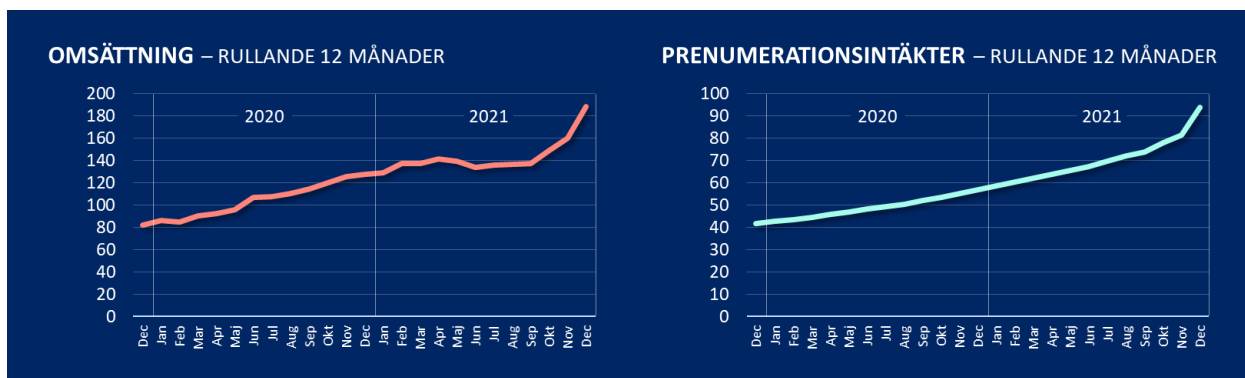
ANDRA HALVÅRET 2021

- Intäkterna ökade med 77,2 % till 115,9 MSEK (65,4), varav 10,5 % utgjordes av organisk tillväxt.
- Omställningen mot prenumerationsintäkter fortsatte att accelerera kraftigt och ökade med 79,6 %, varav 35 % var organiskt.
- Andelen prenumerationsintäkter av den totala omsättningen uppgick till 52 % (45 %). Avtalskontrakten har normalt löptider på mellan 36-60 månader.
- Den justerade bruttomarginalen ökade till 42,4 % (39,8 %).
- Justerad EBITDA exkl. tidigare kommunicerade omställningskostnader* och kostnad för omvänt förvärv uppgick till 1,4 MSEK (-2,2).

JULI 2020-DECEMBER 2021

- Intäkterna ökade med 67,8 % till 249,5 MSEK (148,7), varav 41,3 % utgjordes av organisk tillväxt.
- Omställningen mot prenumerationsintäkter fortsatte att accelerera kraftigt och ökade med 87 %, varav 59 % var organiskt.
- Andelen prenumerationsintäkter av den totala omsättningen uppgick till 46 % (40 %).
- Den justerade bruttomarginalen uppgick till 44,4 % (56,4 %).
- Justerad EBITDA exkl. tidigare kommunicerade omställningskostnader* och kostnad för omvänt förvärv uppgick till 3.1 MSEK (4,7).
- Koncernens resultat per aktie uppgår till -0,0044 SEK (0,00015 SEK) för 18 månadersperioden.

TILLVÄXT (MSEK)



VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER VERKSAMHETSÅRET

- Omvänt förvärv. I juni 2021 förvärvades 100 % av aktierna i Qlosr AB 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.
- I oktober beslutade Qlosr Group att uppjustera de finansiella målen för Qlosr Group till 1 miljard SEK i omsättning och med en EBITA-marginal om 10-12 % år 2024.
- I november gick bolaget ut med att omsättningen bedöms passera 500 MSEK 2022 med en förväntad EBITDA marginal på 6-8 %.
- En företrädesemission om 41,2 MSEK genomfördes i syfte att erlagga köpeskillingar för förvärv samt att accelerera omställning till återkommande intäkter genom tidigare kommunicerade förtidslösen av finansavtal*.

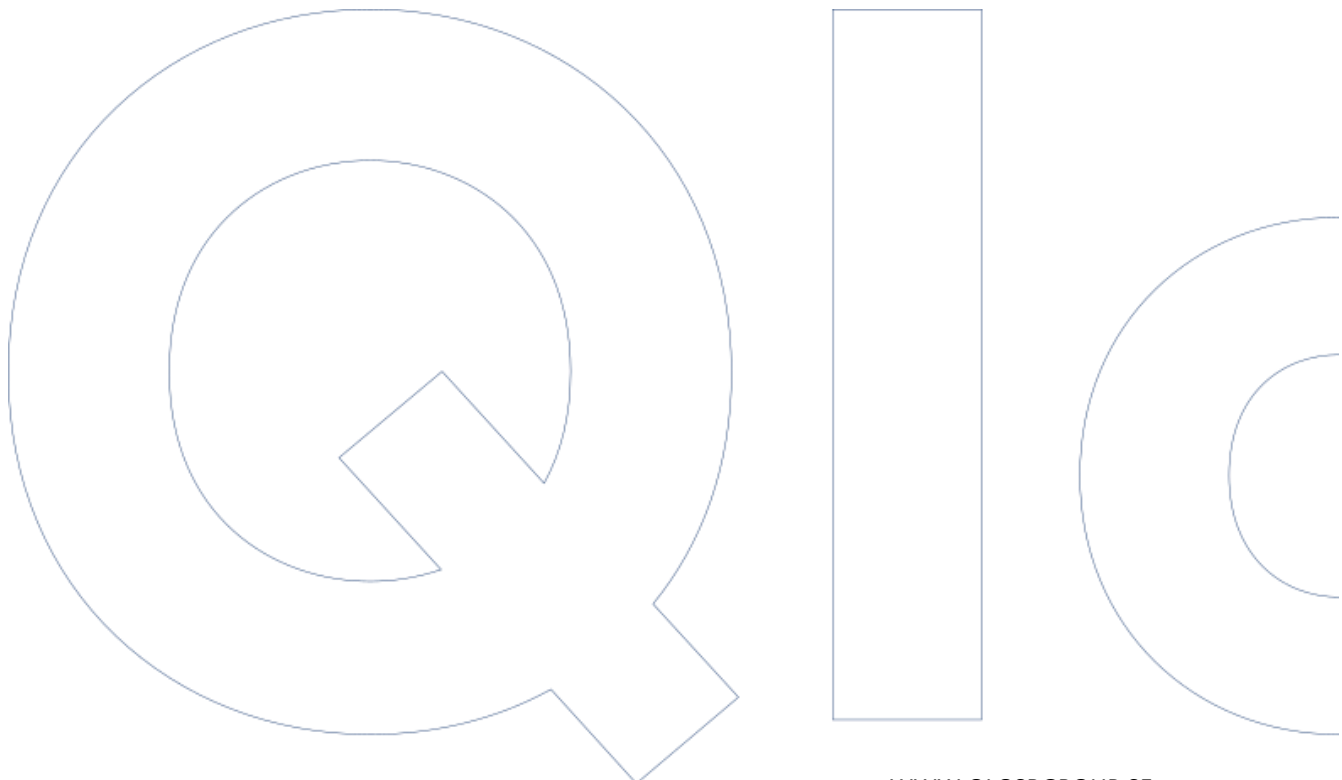
- Två riktade emissioner genomfördes om totalt 57,5 MSEK avsedda att användas för att finansiera den kontanta delen av förvärven samt för den tidigare kommunicerade omställningen* mot en större andel prenumerationstjänster.
- I juli förvärvades Vibration IT AB.
- I oktober förvärvades Bmore IT AB.
- I oktober förvärvades IT finansiering i Väst AB.
- I november tecknades ett bindande aktieöverlåtelseavtal för förvärv av SBL Data AB.
- I december förvärvades Rg19 i Norden AB
- Qlosr Group erhöll tilldelningsbeslut med Adda Inköpscentral vilket bedöms tillföra bolaget en omsättning om cirka 160 MSEK under en fyraårsperiod.
- Qlosr Group beslutade att under Q1 2022 etablera verksamhet i Danmark med kontor i Köpenhamn.
- Qlosr Group genomförde certifiering enligt ISO 27001:2013 (Informationssäkerhet).
- Bolaget beslutade om avsikt att ansöka om listbyte från NGM Nordic SME till Nasdaq First North Growth Market.

(*I pressmeddelande 13 aug och 25 november 2021 se www.qlosrgroup.se)

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER VERKSAMHETSÅRETS SLUT

- Tillträde av förvärvet SBL Data AB, 4 januari 2022.
- Etablering av kontor och verksamhet i Danmark.
- Utökade avrop hos befintliga kunder om sammanlagt cirka 16,5 MSEK har kommunicerats i två pressmeddelanden**.
- Pågående arbete kring listbyte från NGM Nordic SME till Nasdaq First North Growth Market.
- Qlosr Group har utsett Robin Henrysson som ny VD för Qlosr Stockholm som tillträder tjänsten den 2 Maj 2022.

(**I pressmeddelande 9e feb och 11e feb 2022 se www.qlosrgroup.se)



VD HAR ORDET



”NÄR VI STARTADE ANDRA HALVÅRET 2021 HADE QLOSR GROUP VARIT NOTERAT PÅ NGM NORDIC I DRYGT EN MÅNAD. AMBITIÖSA FINANSIELLA MÅL KOMMUNICERADES DÄR QLOSR GROUP SKULLE NÅ 350 MILJONER I OMSÄTTNING ÅR 2024.

NÄR VI NU 6 MÅNADER SENARE STÄNGER ÅRET HAR VI LYFT OMSÄTTNINGSMÅLET TILL EN MILJARD ÅR 2024 OCH VI BEDÖMER ATT VI PASSERAR 500 MILJONER I OMSÄTTNING MED EN EBITDA MARGINAL OM 6-8 % REDAN I SLUTET AV INNEVARANDE ÅR.

HUR LYCKADES VI MED DET?”

Jonas Norberg, Group CEO Qlosr Group AB (Publ)

Everything-as-a-service, XaaS*

Låga kostnadsbarriärer, snabb tillgång till värdefulla funktioner, möjligheten att skala tjänster efter behov och att endast betala för det som används (pay-as-you-grow) bidrar till modellens popularitet. Fördelar som dessa är svåra att slå och de är en stor anledning till att möjligheterna genom XaaS kommer att fortsätta expandera under överskådlig framtid. (Källa: Radareco.se Rörelsen mot allt som tjänst).

Undersökningsbolaget Radar konstaterar precis det vi själva noterar varje dag - att kunder i stor utsträckning vill gå över till standardiserade prenumerationspaketeringar av IT tjänster.

Qlosr Group's unika prenumerationspaketeringar möter precis den marknadsutveckling Radar beskriver och detta gjorde att vi kunde öka förvärvsaktiviteterna snabbare än planerat. De förvärvade bolagens tidigare ägare såg stora möjligheter att utveckla befintlig affär med hjälp av prenumerations-tjänster, men hade inte kapacitet eller infrastruktur att genomföra en sådan förändring själva. Attraktionskraften i affärsmodellen möjliggjorde fem förvärv under perioden. I samtliga förvärv kunde Bolaget erlagga en majoritet av likviden i Qlosr Group aktier (till en genomsnittlig kurs om 8,3 öre).

Drivkraften från marknaden, en accelererande förvärvsaktivitet och en tydlig strategi gällande omställning av affären mot prenumerationstjänster (Recurring Revenue) för hela IT leveransen, oavsett om det är konsulttimme, hårdvara, tjänst eller mjukvara gav ett halvår där vi levererade en tillväxttakt på 77,2 %, samtidigt som de återkommande intäkterna ökade med 79,6 %. Den organiska tillväxten på prenumerationsintäkterna under perioden landade på 35 %. För 2022 ser vi att de avtalsbundna prenumerationsintäkterna skall kunna stå för ca 45 % av den totala omsättningen som vi bedömer kan passera en halv miljard redan 2022.

Det som också glädjer mig är att vi med genomförd omställning och förvärv ser att vi bygger stabila kassaflöden och förutsägbarhet i affären då de återkommande avtalsbundna intäkterna förväntas passera 240 MSEK under 2022. EBITDA marginalen förväntas landa mellan 6-8 %. Avtalskontrakten har normalt löptider på mellan 36-60 månader.

**Everything-as-a-service eller XaaS begreppet står för "vad som helst" som tjänst och bygger på prenumerations-modeller av funktionspaketeringar och drivs av markandens behov av flexibilitet och kostnads-effektivitet.*

GENOMFÖRDA FÖRVÄRV UNDER PERIODEN

Bolagsnamn:	B More IT AB ("Bmore IT") (Namnändrat till Qlosr Göteborg AB) samt tillhörande Finansbolag IT finansiering i Väst AB	Med förvärvet av Bmore IT och IT Finansiering stärker vi vår möjlighet att kraftigt växa våra prenumerationsintäkter inom den publika sektorn i hela landet. Transaktionen innebär också att Qlosr Group kan accelerera bearbetningen av SME-marknaden och friskolor i västra Sverige och växa prenumerationsaffären i Regionen. Dessutom innebär transaktionen att Qlosr Group kan sänka kostnaderna för hårdvaruinköp genom Bmore ITs inköpskanaler direkt från fabrik samt börja utnyttja befintligt konfigurationscenter.
Inriktning:	Publika upphandlingar	
Lokaliserat:	Göteborg	
Omsättning:	190 MSEK	
Antal anställda:	32	
Bolagsnamn:	Rg19 i Norden AB ("Rg19")	Genom förvärvet av Rg19 kommer Qlosr Group att tillföras årliga återkommande intäkter inom affärskritisk drift och applikationsdrift vilket kommer öka värdet på Koncernens befintliga prenumerations-tjänster. Rg19's starka position inom cloud-tjänster innebär att Qlosr Group kommer att kunna erbjuda befintliga kunder inom hela Qlosr Group spetskompetens inom affärskritisk applikationsdrift, realtidsövervakning och rådgivning som prenumerations-tjänst.
Inriktning:	Kritisk applikationsdrift	
Lokaliserat:	Stockholm	
Omsättning:	95 MSEK	
Antal anställda:	39	
Bolagsnamn:	SBL Data AB ("SBL")	Strategin bakom förvärvet bygger på att förse SBL med ytterligare verktyg för att möta kundernas nya krav på IT leveransen i form av paketerade prenumerations-tjänster.
Inriktning:	Systemintegratörer	
Lokaliserat:	Skara, Vara, Vänersborg (Trestad)	
Omsättning:	45 MSEK	
Antal anställda:	21	
Bolagsnamn:	Vibration IT AB ("Vibration IT") (Namnändrat till Qlosr Malmö AB)	Med förvärvet av Vibration IT stärker Qlosr Group sin verksamhet i Skåne för att komma närmare befintliga kunder och skapa möjlighet för Vibration ITs kunder att ta del av Qlosr Groups paketerade prenumerations-tjänster. Förvärvet är av strategisk karaktär då skånemarknaden sedan tidigare var obearbetad från Qlosr Group sida.
Inriktning:	Systemintegratörer	
Lokaliserat:	Malmö	
Omsättning:	5 MSEK	
Antal anställda:	5	

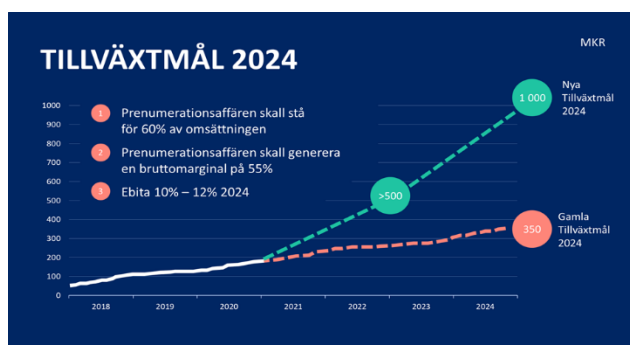
TILLVÄXT 2022

Affärsmodellen som implementerades under 2021 bygger på Qlosr Group's förvärv av verksamheter med nöjda kunder och medarbetare men där förmågan att leverera XaaS varit begränsat. I den nya miljön får samtliga förvärvade bolags kunder tillgång till Qlosr Groups hela tjänsteportfölj. Med det som bas drivs ett omfattande, metodiskt och fokuserat cross-selling initiativ som bygger en tillväxt på tillväxt av nya prenumerationsintäkter.

Våra fem genomförda förvärv gör att kundbasen har ökat kraftigt, vilket skapar förutsättningar för ytterligare organisk tillväxt. Den ökade kundbasen är ett viktigt fundament i den strategi som är initierad och som enkelt kan sammanfattas i vårt koncept "Bingobrickan". Bingobrickan är en tillväxt-på-tillväxt-strategi, som innebär att koncernens samtliga paketerade prenumerations-tjänster erbjuds på ett strukturerat sätt till hela kundbasen. Strategin skall öka respektive bolags totala prenumerationsintäkt.

Strategin vilar på 3 grundpelare:

1. Vi vet att strategin fungerar eftersom vi verkställt på befintlig kundbas.
2. Vi ser att kunderna som tecknar sig för tjänsterna blir fler och större.
3. Vår kundbas skall fortsatt växa och tillväxten leder till nya möjligheter till merförsäljning.



Qlosr Group har planenligt genomfört följande initiativ under andra halvåret 2021 och positionerar sig väl inför 2022.

- Kraftigt uppskalad verksamhet
- Erfaren koncernledning på plats
- Omställd affär mot prenumerations-tjänster (Recurring Revenue) genomförd
- Tredubblad kundbas att utveckla genom "Cross selling"
- Geografisk spridning och utökat från 2 till 9 kontor i Sverige
- Etablering av kontor i Köpenham

LÖNSAMHET 2022

Under föregående halvår har vi, enligt plan, renodlat affärsmodellen mot prenumerations-tjänster (recurring revenue) i samtliga enheter och framöver kan vi nu följa respektive tjänstepaketerings intäkt mot samtliga löpande kostnader.

I syfte att ha en stringent affärsuppföljning samt att möjliggöra lönsamhetsrapportering per tjänst kommunicerades det den 13 augusti (2021) att delar av den företrädesemission som genomfördes skulle användas till att förstidslösa finansavtal. Under perioden har koncernen därför förtidslöst avtal motsvarande 24,6 MSEK.

Sammanfattat innebär initiativet att vi förbättrar kassaflödet framåt i motsvarande grad, får en stringent affärsuppföljning per tjänst i alla bolag samt möjliggör ett ökat fokus på lönsamhet per tjänst, utan jämförelsestörande poster. Det innebär att återkommande intäkt/redovisning framöver sker på samma sätt i hela koncernen. Den totala omställningskostnaden inklusive engångsposter uppgick till 31,7 MSEK. För 2022 bedömer vi att de avtalsbundna prenumerationsintäkterna skall passera 240 MSEK. Avtalskontrakten har normalt löptider på mellan 36–60 månader.

Framgent kommer vi att kunna följa lönsamhet per tjänst i hela koncernen med en gemensam definition och modell vilket på sikt skall kunna förbättra effektivitet och ge oss möjlighet att nå målet om 55 % bruttomarginal i prenumerations-affären.

Kortsiktiga lönsamhetsinitiativ H1 2022

- Etablering av central inköpsfunktion
- Genom att styra upp och samla inköpen förväntas vi kunna genomföra besparingar på cirka 5-7 MSEK på årsbasis.
- Etablering av Qlosr Göteborgs Configuration Center som anpassas och nyttjas i hela koncernen vilket minskar direkta kostnader, effektiviserar leveransen samt höjer kvalitet för dotterbolagen och dess kunder.

Stockholm, 23 februari 2022

Jonas Norberg, Group CEO

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 skolektorn 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.

Våra IT-tjänster säljs genom prenumerationsavtal som löper i genomsnitt mellan 36-60 månader och där såväl försäljning, projektledning som leverans hanteras av koncernens egna anställda. Genom att paketera tjänsterna till en helhetslösning ökar möjligheten till 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 och 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 möjligheten att erbjuda en helhetsleverans av IT-tjänster från en leverantör såsom serverdrift och underhåll kombinerat med hårdvara och licenspaketering.

Mängden 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.

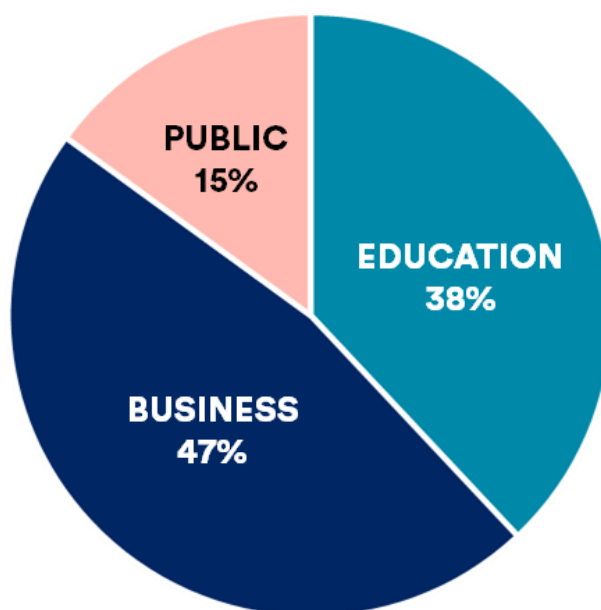
Framgångsfaktorer är en nära relation, kunskap om kundens verksamhet och IT-miljö samt möjligheten att erbjuda en helhetsleverans av IT-tjänster anpassade för skola och utbildning.

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 efterfrågade 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

STRATEGISKA INITIATIV FÖR ÖKAD LÖNSAMHET

Qlosr Group började redan 2021 att arbeta strukturerat med strategiska initiativ inom försäljning, leverans och teknik, med syfte att öka korsförsäljningen mellan koncernbolagen och skapa effektiviseringar inom centralt levererade tjänster. Arbetet under 2022 kommer planenligt att fortsätta drivas mot Qlosr Groups kommunicerade finansiella mål 2024, med primärt fokus på prenumerations-intäkter och lönsamhet.

Tillväxtstrategin bygger på en tydlig förvärvsstrategi, som utgår ifrån att förvärva företag med utvecklingsbara kundbaser och bedriva korsförsäljning av centralt producerade tjänster. Företagen som Qlosr Groups förvärvar ska ha en god kundrelation och en underliggande tillväxt som kan ökas ytterligare genom korsförsäljning och produktion av centrala tjänster, detta benämns som tillväxt-på-tillväxt.

Primära områden för korsförsäljning är identifierade till: offentlig sektor, prenumerations-tjänster inom arbetsplats, nätverk och serverdrift samt applikationsdrift (kunder som redan köper serverdrift av Qlosr Group).

Arbetet med centralt producerade tjänster förväntas också ge skalfördelar i leveransen gällande produktion och inköp, vilket ska leda till ökad lönsamhet för prenumerations-tjänster. För att bedriva detta arbete på ett effektivt sätt har Qlosr Group ett cementserat arbetssätt kring kundteam som bidrar till koncernens tillväxtstrategi.

Qlosr Group bedömer att den tillämpade försäljningsprocessen skiljer sig från många liknande företag i branschen. Detta genom ett väl definierat kundteamsarbete som skapar tydlighet i både förvaltningsarbetet, för stabil drift och hög kundnöjdhet, samt plan för att öka kundvärde över hela avtalstiden.

Kundteamsarbetet bidrar till koncernens tillväxtstrategi genom återkommande försäljning till befintliga kunder, där marginalen på tjänsterna är högre än på nya kunder på grund av konkurrensläget vid upphandling och implementation.

Utpekade strategiska initiativ

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

KONCERNENS EKONOMISKA UTVECKLING

ANDRA HALVÅRET

JULI - DECEMBER 2021

OMSÄTTNING

Koncernens omsättning under andra halvåret uppgick till 115,9 MSEK (65,4), vilket motsvarar en ökning med 77,2 %. 10,5 % utgjordes av organisk tillväxt.

BRUTTOVINST

Justerad Bruttoresultatet under andra halvåret uppgick till 49,1 MSEK (26,0), vilket motsvarar en ökning med 88,9 % och en bruttomarginal på 42,2 % (39,8 %).

DRIFTKOSTNADER

Kostnader för handelsvaror ökade med 112,6 % till -83,7 MSEK (-39,4). Justerat för omställningskostnader ökade handelsvaror med 32,3 % till -52,1 MSEK.

Övriga externa kostnader ökade med 212,9 % till -23,5 MSEK (-7,5). Största posten är kostnad för det omvända förvärvet som uppgick till 11 MSEK.

Personalkostnaderna ökade med 70,1 % till -35,2 MSEK (-20,7). Det totala antalet anställda i slutet av året uppgick till 131 (54).

Avskrivningar för materiella och imateriella tillgångar uppgick till -10,1 MSEK (-0,3) varav -6,7 MSEK hänförs sig till Goodwill.

EBITDA

Justerad EBITDA* under andra halvåret uppgick till 1,4 MSEK (-2,2), vilket motsvarar en marginal på 1,4 % (negativ).

* Justerad EBITDA är korrigerad med en omställningskostnad på 31,7 MSEK som har kommunicerats till marknaden i pressmeddelande den 13 augusti och 25 november. Samt att kostnaden för det omvända förvärvet på 11 MSEK är exkluderat.

RÖRELSERESULTATET

Rörelseresultatet under andra halvåret uppgick till -51,4 MSEK (-2,5) varav kostnad för omvänt förvärv på -11 MSEK, avskrivningar för Goodwill på -6,7 MSEK och omställningskostnader på -31,7 MSEK.

FINANSNETTO

Finansnettot uppgick till -2,9 MSEK (-0,6 MSEK).

SKATT

Nettoskatten uppgick till 4,4 MSEK (0,7).

RESULTAT FÖR PERIODEN

Periodens resultat under andra halvåret uppgick till -49,9 MSEK (-2,5) varav kostnad för omvänt förvärv på -11 MSEK, avskrivningar för Goodwill på -6,7 MSEK och omställningskostnader på -31,7 MSEK.

18 MÅNADERSPERIODEN JULI 2020-DECEMBER 2021

OMSÄTTNING

Koncernens omsättning under 18 månadersperioden uppgick till 249,5 MSEK (148,7), vilket motsvarar en ökning med 67,8 % varav 41,3 % utgjordes av organisk tillväxt.

BRUTTOVINST

Justerade bruttoresultatet för 18 månadersperioden uppgick till 110,9 MSEK (83,9), vilket motsvarar en ökning med 32,1 % och en bruttomarginal på 44,4 % (56,4 %).

DRIFTKOSTNADER

Kostnader för handelsvaror ökade med 162,9 % till -170,3 MSEK (-64,8). Justerat för omställningskostnader ökade handelsvaror med 114,4 % till -138,7 MSEK.

Övriga externa kostnader ökade med 104,7 % till -38,9 MSEK (-19). Största posten är kostnad för det omvända förvärvet som uppgick till 11 MSEK.

Personalkostnaderna ökade med 32,6 % till -79,9 MSEK (-60,2). Det totala antalet anställda i slutet av året uppgick till 131 (54).

Avskrivningar för materiella och imateriella tillgångar uppgick till -10,7 MSEK (-2,0) varav -6,7 MSEK hänförs sig till Goodwill.

EBITDA

Justerad EBITDA* för uppgick till 3,1 MSEK (4,7), vilket motsvarar en marginal på 1,2 % (3,2 %).

* Justerad EBITDA är korrigerad med en omställningskostnad på 31,7 MSEK som har kommunicerats till marknaden i pressmeddelande den 13 augusti och 25 november. Samt att kostnaden för det omvända förvärvet på 11 MSEK är exkluderat.

RÖRELSERESULTATET

Rörelseresultatet under 18 månadersperioden uppgick till -50,3 MSEK (2,7) varav kostnad för omvänt förvärv på -11 MSEK, avskrivningar för Goodwill på -6,7 MSEK och omställningskostnader på -31,7 MSEK.

FINANSNETTO

Finansnettot uppgick till -4,1 MSEK (-0,6).

SKATT

Nettoskatten uppgick till 4,3 MSEK (-0,4).

RESULTAT FÖR PERIODEN

Periodens resultat för 18 månaders perioden uppgick till -50,0 MSEK (1,2) varav kostnad för omvänt förvärv på -11 MSEK, avskrivningar för Goodwill på -6,7 MSEK och omställningskostnader på -31,7 MSEK.

FINANSIELL POSITION

FINANSIELL POSITION OCH LIKVIDITET

Koncernens totala tillgångar den 31 december 2021 uppgick till 450,5 MSEK, jämfört med 99,4 MSEK per 30 juni 2020.

Rörelsekapitalet den 31 december 2021 uppgick till 36,4 MSEK, jämfört med 13,7 MSEK per 30 juni 2020.

Koncernens eget kapital den 31 december 2021 uppgick till 158,7 MSEK, jämfört med 25,0 MSEK per den 30 juni 2020.

KASSAFLÖDE OCH INVESTERINGAR

Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet under andra halvåret uppgick till -35,5 MSEK (-20,0).

För 18 månadersperioden uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till -46,4 MSEK (-3,2).

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under andra halvåret till -58,8 MSEK (-0,2) och för 18 månadersperioden till -58,6 MSEK (-2,0).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick under andra halvåret till 115,9 MSEK (0) och för 18 månadersperioden till 115,4 MSEK (30,0).

Det totala kassaflödet under andra halvåret uppgick till 21,6 MSEK (-20,2) och för 18 månadersperioden till 10,4 MSEK (24,8).

MODERBOLAG

Moderbolagets omsättning under andra halvåret uppgick till 2,3 MSEK, rörelseresultatet till -2,0 MSEK och periodens resultat till -15,6 MSEK.

För 18 månadersperioden uppgick moderbolagets nettoomsättning till 2,3 MSEK, rörelseresultatet till -3,6 MSEK och periodens resultat till -17,3 MSEK.

Koncernens resultat och ställning har upprättats som en koncern, både för innevarande period och jämförelseår för att få jämförbarhet mellan perioderna. 2021 genomfördes ett omvänt förvärv, 100 % 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.

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Koncern	6 månader		18 månader	
	Jul - dec 2021	Jul - dec 2020	Jul 2020 -Dec 2021	Jan 2019 -Jun 2020
Nettoomsättning	98 587	50 478	202 143	99 732
Aktiverat arbete för egen räkning	2 165		2 165	
Övriga rörelseintäkter	15 101	14 919	45 228	48 954
Omsättning	115 854	65 397	249 536	148 686
Handelsvaror	-98 378	-39 387	-170 334	-64 780
Övriga externa kostnader	-23 505	-7 513	-38 897	-18 989
Personalkostnader	-35 246	-20 724	-79 868	-60 232
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella	-10 113	-255	-10 648	-1 964
Övriga rörelsekostnader	-42		-42	
Totala rörelsekostnader	-167 285	-67 879	-299 789	-145 965
Rörelseresultat	-51 431	-2 482	-50 253	2 722
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	0	0		169
Ränteintäkter och liknande poster	1	0	3	104
Räntekostnader och liknande poster	-2 896	-643	-4 052	-916
Totala finansiella poster	-2 895	-643	-4 049	-643
Resultat efter finansiella poster	-54 326	-3 125	-54 302	2 079
Bokslutsdispositioner				-400
Resultat före skatt	-54 326	-3 125	-54 302	1 679
Uppskjuten skatt	6 264		6 264	248
Skatt på årets resultat	-1 838	655	-1 987	-672
Periodens resultat	-49 900	-2 470	-50 026	1 255

Koncernens resultat per aktie uppgår till -0,0044 SEK (-0,00029 SEK) för 6 månadersperioden och -0,0044 SEK (0,00015 SEK) för 18 månadersperioden.

Notera:

- Bokslutsdispositioner, jämförelseåret innehåller en post som hänför sig till en annan koncern som Qlosr AB var del av.
- Justerade EBITDA* för 6 månadersperioden uppgick till 1,4 MSEK (-2,2) vilket motsvarar en marginal på 1,4 % (negativ). För 18 månadersperioden uppgick justerade EBITDA till 3,1 MSEK (4,7) vilket motsvarar en marginal på 1,2 % (3,2 %)

* Justerade EBITDA är korrigerad med en omställningskostnad på 31,7 MSEK som har kommunicerats till marknaden i pressmeddelande den 13 augusti och 25 november. Samt att kostnaden för det omvända förvärvet på 11 MSEK är exkluderat.

KONCERNENS BALANSRÄKNING

000 SEK

Koncern	31 december 2021	30 juni 2020
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	2 165	-
Koncessioner, patent, licenser, varumärken	4 080	3 565
Goodwill	233 855	-
Materiella anläggningstillgångar	11 649	5 357
Finansiella anläggningstillgångar	9 118	800
Uppskjuten skattefordran	6 507	5
Summa anläggningstillgångar	267 374	9 727
Färdiga varor och handelsvaror	9 049	1 921
Kundfordringar	70 769	16 677
Fordringar hos koncernföretag	204	0
Övriga fordringar	12 500	2 222
Aktuella skattefordringar	1 117	148
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	2 122	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	44 842	36 538
Kassa och bank	42 561	32 180
Summa omsättningstillgångar	183 164	89 687
SUMMA TILLGÅNGAR	450 538	99 414
Aktiekapital	12 466	250
Övrigt tillskjutet kapital	358 738	50
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-212 507	24 656
Summa eget kapital	158 697	24 956
Avsättningar för pensioner och liknande förplikt	2 903	-
Avsättningar för uppskjuten skatt	906	433
Övriga avsättningar	59 700	-
Avsättningar	63 509	433
Skulder till kreditinstitut	49 514	-
Skulder till koncernföretag	10 750	-
Övriga skulder	10 966	20 172
Långfristiga skulder	71 230	20 172
Checkräkningskredit	13	-
Skulder till kreditinstitut	1 250	-
Förskott från kunder	604	-
Leverantörsskulder	36 390	9 207
Aktuella skatteskulder	1 401	-
Övriga skulder	59 981	16 735
Upplupn kostnader och förutbetalda intäktäcker	57 464	27 910
Summa kortfristiga skulder	157 103	53 852
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	450 538	99 414

Koncernen har per 31 december 2021 en beviljad, och outnyttjad, checkräkningskredit på 42 MSEK (8 MSEK).

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL I KONCERNEN

000 SEK

Koncern	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2020-06-30	250		50	23 401	1 255	24 956
Nyemission	5 476	154 880				160 356
Emissionskostnader		-11 953				-11 953
Disposition av årets resultat				1 255	-1 255	
Nedsättning aktiekapital	-2 637					-2 637
Omvänt förvärv	-250		-50	-188 716		-189 016
Omvänt förvärv, kvittningsemission	8 004	151 996				160 000
Aktieägartillskott		48 150				48 150
Justeringar resultat i bolag som ej påverkar resultat ligger redan i resultat				5 861		5 861
Förändring koncernstruktur	1 623	15 665		-4 283		13 005
Årets resultat					-50 026	-50 026
Utgående balans 2021-12-31	12 466	358 738	0	-162 482	-50 026	158 697

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

000 SEK

Koncern	6 månader		18 månader	
	Jul - dec 2021	Jul - dec 2020	Jul 2020 - Dec 2021	Jan 2019 - Jun 2020
Rörelseresultat före finansiella poster	-51 431	-2 482	-50 253	2 687
Justering för avskrivningar	10 113	255	10 648	422
Justering för övriga poster som inte ingår i KF	10 999		10 999	169
Erhållen ränta	22		23	104
Erhållna utdelningar			1	
Erlagd ränta	-2 895	-643	-4 052	-758
Betald inkomstskatt	-686	-632	-1 208	-632
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-33 878	-3 502	-33 843	1 992
Ökning/minskning varulager	-1 228	-212	-1 265	-831
Ökning/minskning kundfordringar	-23 764	-7 812	-29 207	1 251
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	-12 310	7 008	-6 533	-25 179
Ökning/minskning leverantörsskulder	5 698	2 061	4 903	-613
Ökning/minskning övriga kortfristiga rörelseskulder	29 938	-17 543	19 514	20 213
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet	-1 666	-16 498	-12 587	-5 159
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-2 161		-2 165	
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-3 530	-182	-4 163	-1 325
Förvärvat dotterföretag	-53 063		-52 836	
Förvärv av finansiella tillgångar				-900
Avyttring/amorteringar av övriga finansiella AT			600	198
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-58 754	-182	-58 564	-2 027
Nyemission	33 639		39 172	
Upptagna lån	50 268		50 268	18 000
Amortering av skuld	-13 505		-19 518	
Erhållet aktieägartillskott	48 150		48 150	11 975
Lämnat koncernbidrag	-400		-400	
Ökning/minskning kortfristiga finansiella skulder	-2 295		-2 296	
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	115 857	0	115 375	29 975
Årets kassaflöde	21 559	-20 182	10 381	24 780
Likvida medel vid årets början	21 002	32 180	32 180	7 399
Omräkningsdifferens				
Likvida medel vid årets slut	42 561	11 998	42 561	32 180

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

000 SEK

Qlosr Group AB	6 månader	18 månader
	Jul - dec 2021	Jul 2020 -Dec 2021
Nettoomsättning		
Övriga rörelseintäkter	2 315	2 315
Omsättning	2 315	2 315
Handelsvaror	0	-2
Övriga externa kostnader	-4 183	-5 485
Personalkostnader	-99	-374
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-0	-36
Totala rörelsekostnader	-4 282	-5 897
Rörelseresultat	-1 967	-3 582
Resultat från andelar i koncernbolag	-12 450	-12 450
Ränteintäkter och liknande poster	1	1
Räntekostnader och liknande poster	-1 230	-1 231
Totala finansiella poster	-13 679	-13 680
Resultat efter finansiella poster	-15 646	-17 262
Bokslutsdispositioner		
Resultat före skatt	-15 646	-17 262
Uppskjuten skatt		
Aktuell skatt		
Periodens resultat	-15 646	-17 262

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

000 SEK

Qlosr Group AB	31 december 2021
Andelar i koncernföretag	459 591
Andra långfristiga värdepappersinnehav	220
Summa anläggningstillgångar	459 811
Fordringar hos koncernföretag	21 308
Övriga fordringar	5 564
Aktuella skattefordringar	
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	236
Kassa och bank	15 190
Summa omsättningstillgångar	42 297
SUMMA TILLGÅNGAR	502 109
Aktiekapital	12 466
Övrigt tillskjutet kapital	358 738
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-27 683
Summa eget kapital	343 521
Övriga avsättningar	59 700
Avsättningar	59 700
Skulder till kreditinstitut	49 514
Skulder till koncernbolag	16 000
Långfristiga skulder	65 514
Leverantörsskulder	722
Övriga skulder	31 606
Upplupn kostnader och förutbetalda intäkter	1 046
Summa kortfristiga skulder	33 374
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	502 109

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 snarare än en övervägande för finansiell rapportering i enlighet med K3.

Alternativ KPI	Definition
Prenumerationsintäkter	Tecknat avtal med en fast avtalstid finns med kunden där kunden har angivna priser för avtalad tjänst (Vilket kan vara en produkt, mjukvara eller tjänst)
Andel prenumerationsintäkter	Prenumerationsintäkter i förhållande till totala intäkter
omsättningstillväxt	Förändring av periodens omsättning, beräknad som en ökning av omsättningen jämfört med föregående period, uttryckt i procent.
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-marginal	EBITDA i förhållande till omsättningen
Justerad EBITDA	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i förhållande till rörelseintäkterna.
Rörelsekapital	Icke räntebärande omsättningstillgångar minus icke räntebärande kortfristiga skulder.

ÖVRIG INFORMATION

ORGANISATION

Antalet heltidsanställda per den 31 december 2021 var 131 (54).

TRANSAKTION MED NÄRSTÅENDE PARTER

Det har inte förekommit några väsentliga transaktioner med närstående parter under perioden. Vid inköp och försäljning till närstående parter tillämpas marknadsmässiga villkor.

COVID 19

Qlosr Group har hittills inte upplevt några större effekter på befintliga affärer till följd av pandemin då cirka 46 % av bolagets intäkter är avtalsbundna (Q4 2021). Dock har vissa affärsprocesser förskjutits pga av pandemin.

SÄSONGSVARIATIONER

Historiskt har såväl omsättning som lönsamhet varierat något under kalenderåret. Q2 och Q4 har varit bolagets starkaste kvartal. Q1 respektive Q3 har varit något svagare.

REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPOLITIK

Delårsrapporten för koncernen och moderbolaget har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 (K3).

UTDELNING

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

ÅRSREDOVISNING 2021

Qlosr Gruppens årsredovisning för 2021 kommer att publiceras på företagets webbplats, www.qlosrgroup.se i anslutning till bolagsstämman under Q2 2022.

REVISORERNAS GRANSKNING

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av koncernens revisorer.



AKTIEN

Antal aktier i Qlosr Group uppgick per den 31 december 2021 till 11 425 751 578, vilket motsvarar ett aktiekapital på 12,5 MSEK.

De tio största aktieägarna i Qlosr Group AB per den 31 december 2021 redovisas nedan:

Namn	Antal AK A	Antal AK B	Innehav (%)	Röster (%)
QLOSR HOLDING AB	933 491 910	5 347 375 057	54,97	74,05
LODET AB	-	783 556 855	6,86	3,95
HOFMANN, ANDREAS JOHANNES	-	390 372 517	3,42	1,97
MODELIO EQUITY AB (PUBL)	-	298 028 427	2,61	1,50
STRIVO AB	-	264 705 882	2,32	1,34
INDIEBIZ AB	-	226 393 200	1,98	1,14
NORDNET PENSIONS FÖRSÄKRING AB	-	204 756 216	1,79	1,03
GREVELIUS, FREDRIK	-	180 000 000	1,58	0,91
FÖRSÄKRINGS AKTIEBOLAGET, AVANZA PENSION	-	150 073 666	1,31	0,76
CIRKAMBRIAN AB	-	121 909 976	1,07	0,61
Totalt topp 10	933 491 910	7 967 171 796	77,91	87,26
Totalt	933 491 910	10 492 259 668		

Källa: Euroclear

ANALYTIKER SOM FÖLJER QLOSR GROUP

- Analyst Group
- Mangold Fondkommission

FINANSIELL KALENDER

Från och med 2022 kommer Qlosr Group att gå över till ekonomiska rapporter per kvartal. Finansiell kalender framgår av information på www.qlosrgroup.se.

FÖR MER INFORMATION

Mer information om koncernen finns att finna på dess webbplats: www.qlosrgroup.se

Qlosr

Qlosr Group AB (publ)
org nr: 556870-4653
Telefonvägen 30, 126 26 Hägersten
Växel: 08-517 844 00
hello@qlosr.se