

2023

JANUARI - MARS

Qlosr

Don't think about IT.
We do.

”Sedan december 2022 har vi kommunicerat åtta nya större kundavtal med ett samlat affärsvärde om 288 MSEK, där alla är under implementering. Dessa avtal tillsammans med övriga nya avtal på nya och befintliga kunder har i mångt och mycket satt agendan för det första kvartalet. Fokus har varit på driftsättning och kundnöjdhet för att säkra lönsamma intäkter över flera år och med stora möjligheter till upsales.”

Qlosr Group AB (publ)

Delårsrapport, Q1 2023

Great
Place
To
Work®

Certifierad

OKT 2022–OKT 2023
SVERIGE

Qlosr fortsätter att växa och hade en tillväxt om 19,4 procent samt ökade EBITDA med 21,4 procent jämfört med första kvartalet 2022. Avtalsvärdet fortsätter att stiga och ökade med 7,0 procent jämfört med fjärde kvartalet 2022, där avtalsintäkterna ökade med 5,7 procent.

FÖRSTA KVARTALET JANUARI – MARS 2023

- Rörelsens intäkter ökade med 19,4 procent till 144,4 MSEK (120,9), varav 5,3 procent utgjordes av organisk tillväxt.
- Prenumerationsintäkter ökade med 13,6 procent till 65,9 MSEK (58,0), varav 4,1 procent var organisk tillväxt. Prenumerationsintäkterna var 5,7 procent högre än för fjärde kvartalet 2022.
- Avtalsvärdet ökade till 380 MSEK, vilket är 7,0 procent högre jämfört med fjärde kvartalet 2022.
- Bruttovinsten ökade med 15,2 procent till 60,9 MSEK (52,9). Bruttomarginalen blev 42,2 procent (43,7).
- EBITDA uppgick till 8,5 MSEK (7,0), vilket motsvarar en marginal på 5,9 procent (5,8), som planenligt påverkades av pågående implementationsprojekt för tagna affärer samt att första kvartalet säsongsmässigt är ett svagare kvartal.
- Periodens resultat justerat för goodwillavskrivningar uppgick till 2,5 MSEK (2,9). Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet uppgick till -3,2 MSEK (17,3), vilket är enligt förväntan med hänsyn taget till större kvantiteter av hårdvaruinköp och pågående implementationsprojekt för tagna affärer.
- Kassa och bank minskade under kvartalet med 11,5 MSEK till 35,2 MSEK, hänförligt till reglering av tilläggsköpeskillingar (Qlosr SBL och Rg19) samt hårdvaruinköp för leverans av pågående direktaffärer.
- Koncernens resultat per aktie före och efter utspädning för första kvartalet 2023 uppgick till -0,19 SEK (-0,18).

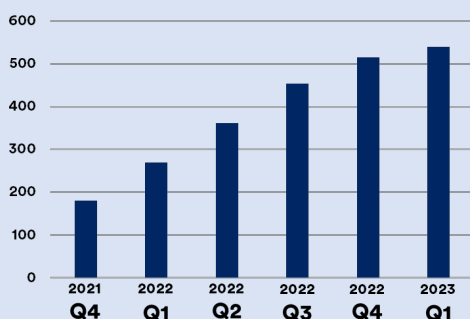
NYCKELTAL (MSEK)

	Första kvartalet		12 mån *)
	2023	2022	2022
Rörelsens intäkter	144,4	120,9	515,6
Varav prenumerationsintäkter	65,9	58,0	240,2
EBITDA	8,5	7,0	36,6
EBITDA %	5,9%	5,8%	7,1%
Periodens resultat	-11,3	-7,7	-32,2
Periodens resultat %	-7,8%	-6,4%	-6,2%
Periodens resultat exklusive goodwillavskrivningar	2,5	2,9	14,3
Periodens resultat exklusive goodwillavskrivningar %	1,7%	2,4%	2,8%
Kassaflöde från löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapitalet	-3,2	17,3	51,2
Kassa och bank vid periodens slut	35,2	50,4	46,8
Resultat per aktie före utspädning, SEK	-0,19	-0,18	-0,82
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,19	-0,18	-0,82

*) 12 månadersperioden för 2022 är justerad för engångskostnader om 14,9 MSEK hänförligt till sammanslagning av Stockholmsbolagen

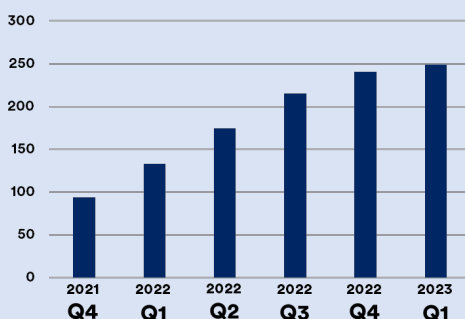
Rörelsens intäkter, MSEK

Rullande 12 månader



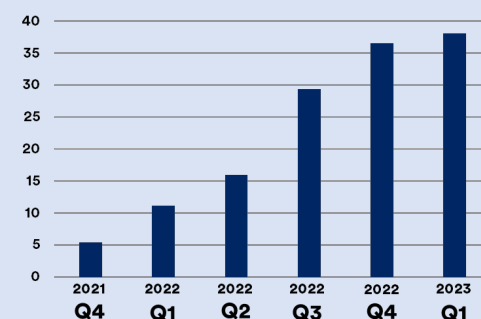
Avtalsintäkter, MSEK

Rullande 12 månader



Justerad EBITDA, MSEK

Rullande 12 månader



VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER KVARTALET

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

Qlosr erhöll 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 tilldelades 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.

Qlosr erhöll tilldelningsbeslut om att teckna avtal med Uddevalla kommun avseende klienter och tillbehör. Beställningsvolymen/värdet av denna upphandling uppskattas till cirka 100 MSEK över en 4-årsperiod, fördelat på cirka 25 MSEK per år. Avtalstiden är 2 år från avtalsstart, med möjlighet till förlängning 1 år plus 1 år. Maximal avtalstid är 4 år.

Följande kommuner, förvaltningar, kommunalförbund och bolag har möjlighet, men ingen skyldighet, att avropa från avtalet:

- Uddevalla kommun
- Räddningstjänstförbundet Mitt Bohuslän
- Uddevalla Turism AB
- AB Strömstadsbyggen
- AB Strömstadslokaler
- AB StrömstaNet
- AB Strömstads Badanstalt
- Strömstad Kommun
- Tanums kommun
- Tanums Bostäder AB
- Tanums Hamnar AB

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER KVARTALET UTGÅNG


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

Qlosr har annonserat att det senaste förvärvet i Uddevalla, Attaxera IT AB, har för avsikt att byta varumärke till Qlosr under hösten 2023. Genom varumärkesskiftet kommer även verksamheten i Uddevalla enklare att kunna nyttja den leveranskapacitet som byggs i Göteborg och som ska driva ökad försäljning i hela regionen.

VD HAR ORDET

Sedan december 2022 har orderingången varit högre än normalt både rörande prenumerationsaffärer och direktaffärer.

Första kvartalet 2023 genererade därför något högre intäkter än plan och ett EBITDA-resultat enligt förväntan, vilket är en effekt av de onormalt många och stora avtalen som är under implementation. Utfallet för Q1 gör oss trygga i att vi fortsatt skall kunna växa och passera 650 MSEK under 2023 och leverera en förbättrad EBITDA-marginal jämfört med helåret 2022.



Jonas Norberg
Group CEO

Sedan december 2022 har vi kommunicerat åtta nya större kundavtal med ett samlat affärsvärde om 288 MSEK. Av dessa är cirka 86 MSEK nya prenumerationsavtal. Vi bedömer att cirka 120 MSEK av de totalt 288 MSEK kommer att intäktsföras under 2023. Snittavtalstiden för de nytecknade prenumerationsavtalen är 36 månader. Med ett ur historiskt perspektiv starkt orderinflöde har första kvartalet präglats av att leverera projekteten på ett effektivt sätt med hög kundnöjdhet.

Målet har varit att utifrån parametrarna kvalitet, tid och kostnad göra löpande prioriteringar för att möta kraven på att följa budget, men också säkra kundnöjdhet så att vi fortsatt kan driva merförsäljning, vilket är en viktig hörnsten i vår strategi.

Det totala avtalsvärdet fortsatte att öka under kvartalet till 380 MSEK, vilket är 7 procent högre jämfört med det fjärde kvartalet 2022.

Redan i planen, som kommunicerades i bokslutskommunikén för 2022, informerade vi om att implementationsprojekt av många nya större avtal skulle driva ökade kostnader kortsiktigt till förmån för långa återkommande intäkter. Vi ser nu att extra personalkostnader, lägre konsultfakturerings och externa kostnader som planenligt investerats i långa intäkter belastade första kvartalets resultat negativt med cirka 2 MSEK (1,4 procent).

Vi ser även att det andra kvartalet kommer att påverkas av att implementeringarna av nya prenumerationsintäkter ligger på en högre nivå än normalt. Implementeringarna löper på som planerat, vilket kommer ge positiva effekter på omsättning och EBITDA under resterande del av året.

Kassaflödet från verksamheten var enligt förväntan, med hänsyn taget till de stora hårdvaruinköp som gjordes till både kommande direktaffärer och till våra större implementeringar av prenumerationstjänster av nätverkstjänster. De jämförande kassaflödena från verksamheten 2022 störs av engångseffekter kopplade till sammanslagningen av Stockholmsenheterna.

Sammanfattningsvis är vi nöjda med första kvartalet, som säsongsmässigt brukar vara ett av de svagaste kvartalerna under året.

Marknaden

När vi analyserar prognoser från marknadsundersökningsföretag gällande marknadsutvecklingen för andra kvartalet 2023 jämfört med samma period föregående år, bekräftas vår starka position. IT-budgetarna hos kunderna växer totalt sett med 1,6 procent (Radar, 2023), men det är bland verksamhetsbudgetarna - som inte administreras av IT-avdelningar - där vi ser en markant ökning på 4,7 procent (Radar, 2023). Dessa utgör ofta vårt primära kundsegment för våra paketerade prenumerationstjänster. Segmentet som upplever störst tillväxt är 'Everything as a Service', där hela funktionslösningar paketeras - en strategi som vi framgångsrikt har anammat för SME-marknaden. Radar rapporterar en kombinerad tillväxt och prisutveckling på 8,2 procent inom detta område, med en förväntad prisutveckling över rullande 12 månader om 15 procent, vilket talar för fortsatt stark värdetillväxt framöver (Radar, Nyckeltal Q2 2023).

Vi noterar samtidigt att personalomsättningshastigheten i branschen är hög, med en genomsnittlig siffra på 17,6 procent (Radar, 2023). Tack vare vårt fokus på en gemensam värdegrund och vår landsomfattande verksamhet, ligger vår personalomsättning betydligt under detta genomsnitt. Trots detta påverkas vi av branschens arbetskraftsfluktuationer och vi inser vikten av att fortsätta investera i vår personal, som utgör kärnan i vår verksamhet. Vårt arbete med vårt strategiska värdegrundshus fortsätter, med 'Entusiastiska medarbetare' som första mål, tätt följt av 'Nöjda kunder'. Vi förväntar oss att framgång inom dessa områden kommer att resultera i 'Lönsam utveckling', vårt tredje och sista strategiska mål.

2023

Med det första kvartalet avverkat ser vi att vi för helåret 2023 skall kunna passera 650 MSEK i omsättning och med en förbättrad EBITDA-marginal jämfört med 2022. Med den starka utvecklingen av ökade avtalsvärden och stora nya kundkonton samt allmänt hög orderingång är vi trygga i tillväxten.

Lönsamheten utvecklas positivt men vi ser fortsatt långsiktigt på att växa vår affär, vilket gör att vi kommer att öka satsningen på vår strategiska seniora säljorganisation som skall driva affärer på strategiskt viktiga kunder med hög intäktspotential över tid. Under 2023 kommer den satsningen driva ökade kostnader om cirka 5 MSEK.

Under andra kvartalet har vi för avsikt att fortsätta den tidigare kommunicerade omställningen till att ta ökad marginal på hårdvara över avtalstiden och lösa finansieringsavtal för att bland annat minska kapitalkostnaden.

Vårt övergripande mål är oförändrat, vi skall fortsätta driva ökade återkommande intäkter på samma sätt som vi nu gjort i flera år, men vi ser också att volymaffärerna är ett bra komplement. Tittar vi närmare på de två större volymaffärerna som gjordes under första kvartalet 2023, Västra Götalandsregionen och Uddevalla kommun, så är de strategiskt viktiga även om de initialt till 90 procent är direktaffärer kopplade till hårdvara. Det finns två orsaker till detta:

1. Kunderna kan med rätt bearbetning och Qlosrs unika paketering transformeras och utvecklas till återkommande intäkt över tid.
2. Hårdvaruaffären är en affär med en betydligt lägre bruttomarginal, men då vi under 2022 gjorde om verksamheten i Göteborg till ett centralt logistikcenter för hela koncernen finns skalfördelar att vinna. Vi har 760 kvm höglager, 10 anställda, en fullskalig Lifecycle Management-struktur, och en inköpsorganisation som skannar marknaden för bästa pris. På så sätt blir tillkommande kostnad för volymaffären marginell.

När det gäller våra strategiska initiativ så ser vi tydliga effekter av strategiskt sälj som under första kvartalet redan levererat enligt plan och där övriga definierade initiativ löper på bra. Vi hjälper sedan tidigare våra kunder att nyttja de möjligheter som privata, publika och hybrida molntjänster erbjuder och har en aktiv utveckling och leverans av molnrelaterade tjänster.

För fortsatt utveckling av publika moln- och säkerhetstjänster har förutsättningarna förändrats drastiskt sedan årsskiftet. Utvecklingen inom generativ AI är helt exempellös och de stora molnleverantörerna utökar i hög takt sina erbjudanden med denna teknik. Vi har redan flera kunddialoger i gång om nyttjande av dessa nya funktioner och har en bra position med redan genomförda kundprojekt inom RPA (Robotic Process Automation) för att skapa automation i processer och logistikflöden.

Vi har gjort en tydlig satsning under det första kvartalet, där vi tillsatt en AI Director som med ett team har som mål att redan under andra kvartalet implementera ett antal tillämpningar av generativ AI inom Service Desk, vilket kommer att generera ökat värde för kund.

Våra primära fokusområden för intern användning av generativ AI är att utveckla självlärande system för automatisk kategorisering och analys. Vi använder generativ AI för att generera automatiska analyser och

föreslå lösningar baserat på den data vi samlar in. Till exempel, genom att analysera tidigare supportärenden och lösningar kan systemet föreslå den mest sannolika lösningen för ett nytt problem och ge förslag på åtgärder som minskar risken för framtida problem.

Vi har även två Proof of Concept (POC)-projekt på gång med kunder, där vi använder dessa nya AI-verktyg för att effektivisera kundens verksamhet. Detta är verktyg som inte ens fanns tillgängliga för några månader sedan, vilket understryker den snabba utvecklingen inom AI-branschen.

Vi är vana vid snabb utveckling i vår bransch, men den utveckling vi sett inom generativ AI de senaste tre månaderna är helt unik. Därför har vi valt att investera i dessa teknologier, inte bara för att stödja och utveckla våra kunder, utan även för att vi ser stora möjligheter till effektivisering inom vår egen verksamhet. Vår vision är att integrera generativ AI på ett sådant sätt att den blir en integrerad del av våra kunders och våra egna dagliga arbetsverktyg, vilket förväntas öka produktiviteten avsevärt.

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.
- Omsättningen ska uppgå till 1 miljard SEK.

Vi ser för närvarande ingen anledning till att uppdatera eller justera våra finansiella mål utan kommer att återkomma med uppdaterade finansiella mål för 2026.

Stockholm, 26 maj 2023

Jonas Norberg, Group CEO

FÖRVÄRVSSTRATEGI

Qlosr har en tradition av att göra förvärv, med totalt nio genomförda förvärv sedan börsintroduktionen i juni 2021.

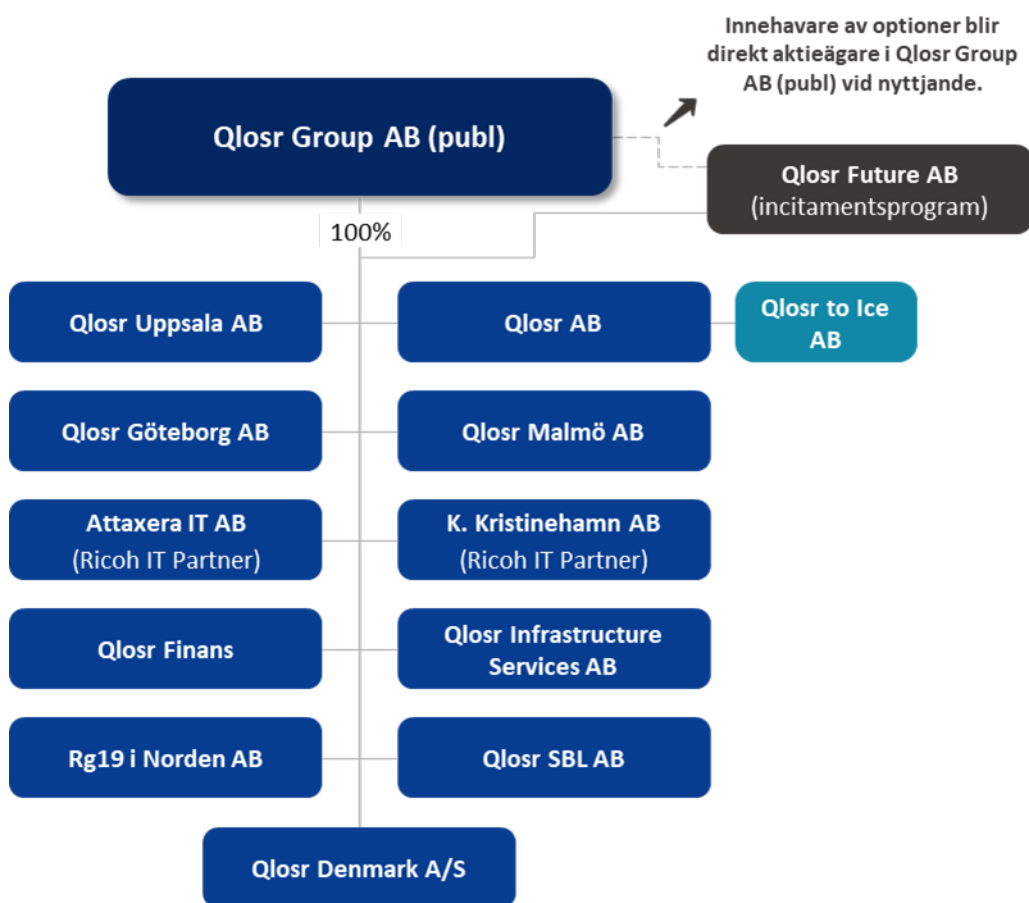
Denna historik har gett oss god erfarenhet och djupare kompetens inom M&A. Vi har lärt oss sondera marknaden, hitta de oslipade diamanterna, undvika fallgropar, hitta ny kompetens, skapa upsales samt se och tillvarata uppenbara synergier.



Johan Bjerhagen
M&A Director

Vi ser i nuläget inga skäl till att korrigera vår förvärvsstrategi så som den presenterades i bokslutskommunikén för 2022. Lokala, främst mindre förvärv är det vi fortsatt prioriterar. På grund av rådande omvärldsläge har processerna vi varit i blivit mer utdragna, vilket vi tvingats anpassa oss till, men där vi använt tiden till att integrera de redan genomförda lyckade förvärven. En rimlig bedömning i nuläget är att vi kommer att tillträda 2–3 förvärv under året 2023. Som tidigare redogjorts för kan bolag i den här målgruppen förvärfvas till rimliga multiplar, samt med lägre transaktionskostnader.

BOLAGSSTRUKTUR




STRATEGISKA INITIATIV

Under Q1 2023 har Qlosr skördat framgångar från strategiska affärer, påbörjat kostnadseffektiviseringar och breddat moln- och AI-strategin.

Vi har avslutat stora affärer, etablerat ett internt Shared Service Center och skapat synergieffekter genom sammanslagning av verksamheterna i Stockholm.

I ljuset av den snabba utvecklingen inom Artificiell Intelligens (AI), har vi även beslutat att tillsätta en dedikerad AI-grupp. Denna grupp kommer att inrikta sig på att utforska AI:s potential för att automatisera och effektivisera interna processer, samt att skapa ytterligare mervärde för kunderna.



Martin Lundqvist
Group COO

STRATEGISKA INITIATIV 2023

Strategiska affärer

Under det första kvartalet 2023 fortsatte vi skörda framgångar med vårt strategiska säljarbete. Av det totala tecknade affärsvärdet på 280 MSEK härrör 217 MSEK till nya större strategiska affärer såsom Brixly (15 MSEK), Västra Götalandsregionen (62 MSEK), Uddevalla kommun (100 MSEK) och Kristinehamns kommun (40 MSEK). Det är en blandad mix av direktintäkter och avtalsintäkter, där vi ser chanser att på sikt kunna transformera vissa kunder med direktintäkter till långsiktiga avtalsintäkter i samråd med kunderna.

Kostnadseffektivisering

Vi fortsätter driva kostnadseffektivisering, där vi under första kvartalet startade förberedelser för att etablera ett internt Shared Service Center för ekonomiadministration av förvärvade bolag. Vi kan därmed avsluta externt köpta ekonomitjänster, som följde med de förvärvade bolagen och i stället utföra samma arbetsuppgifter i egen regi till en lägre kostnad.

Stockholm

Sammanslagningen av verksamheterna i Stockholm har fortlöpt bra och vi har lyckats åstadkomma synergieffekter som kan exemplifieras av en högre samlad konsultbeläggning än vad de enskilda verksamheterna tidigare var för sig lyckades nå, vilket är positivt och ett bevis för att sammanslagningen burit frukt. Vi kommer under 2023 fortsätta att trimma den sammanslagna organisationen för att skapa ytterligare synergieffekter.

Breddning av Moln- och AI-strategi

Molntjänster har länge varit en central del av vårt erbjudande, vilka har möjliggjort en fortsatt utveckling och breddning av våra tjänster till kund. Under det första kvartalet 2023 har vi dock sett en markant förändring på marknaden, där implementeringen av Artificiell Intelligens (AI) har accelererat i en aldrig tidigare skådad takt. Ett tydligt exempel på detta är ChatGPT, som demonstrerar den enorma potentialen och den praktiska användbarheten av generativ AI-teknik.

Detta har lett till att vi på Qlosr har beslutat att tillsätta en dedikerad AI-grupp. Denna grupp kommer att fokusera på att utforska och nyttja AI:s potential, dels för att automatisera och effektivisera våra interna processer dels för att skapa mervärde för våra kunder. AI-teknologi, särskilt avancerade former som generativ AI, kräver en betydande mängd beräkningskraft för att fungera effektivt. Denna beräkningskraft tillhandahålls ofta genom privata och publika molntjänster. Genom att fördjupa vår kunskap och våra färdigheter inom både AI och molnteknologi, kan vi säkerställa att vi fortsatt kan erbjuda bästa möjliga lösningar till våra kunder.

Vi ska nyttja AI:s förmåga att automatisera, förbättra och snabba upp arbetsprocesser, samtidigt som vi nyttjar den skalbarhet och flexibilitet som molntjänster erbjuder. Genom att göra detta kan vi inte bara förbättra våra egna interna processer, utan även hjälpa våra kunder att bli mer effektiva och konkurrenskraftiga.

AI-LÖSNINGAR FÖR ÖKAT KUNDVÄRDE

Allt fler kunder efterfrågar AI-drivna lösningar och söker en partner som kan stötta dem i denna teknologiska utveckling.

Vi är engagerade i att vara den partnern.

Samtidigt ser vi stora möjligheter att använda AI och tillhörande teknologier för att förbättra och effektivisera våra egna interna processer. Denna dubbla strategi säkerställer att vi kan nyttja den fulla potentialen av dessa banbrytande teknologier, både för våra kunder och för oss själva.



Johan Bendz
AI Director

Den snabba utvecklingen inom AI, som företag som OpenAI, Microsoft, Google och andra uppvisar, är på väg att revolutionera hur vi interagerar med teknik och utför arbete. Generativ AI, som exemplifieras av produkter som ChatGPT, är ett framträdande exempel på denna transformation. Dessa AI-modeller är inte bara ett tillägg till befintliga tekniker, utan de förändrar grundläggande sättet på vilket vi interagerar med teknik – AI går från att vara något som kräver specialkunskaper för att kunna interagera med, till något som alla kan använda och dra nytta av.

Framstegen har skapat otaliga möjligheter för företag att optimera sina verksamheter, förbättra kundupplevelser och främja tillväxt. Generativ AI i chattformat, såsom ChatGPT och Microsoft Bing, är tillämpningen som fått mest uppmärksamhet. Men potentialen med Large Language Models (LLM) sträcker sig mycket längre, med möjlighet att förändra hur vi arbetar med verksamhetssystem och kontorslösningar.

Generativ AI, som grundar sig på naturliga språkmodeller, förändrar inte bara hur vi interagerar med text, utan också ljud, bilder och all annan information som kan omvandlas till digitala format. Genom denna teknik har helt nya möjligheter öppnat upp sig, vilket innefattar bildskapande, textskapande, musikskapande, analyser, stöd och råd, och mycket mer. Genom att klassificera, redigera, sammanfatta, svara på frågor och skapa nytt innehåll kan generativ AI helt förändra hur arbete utförs på aktivitetsnivå.

För att kunna dra full nytta av dessa framsteg har vi breddat vårt erbjudande till att inkludera tjänster och support för generativ AI. Detta komplement till våra befintliga samarbeten med leverantörer inom Robot Process Automation (RPA) och Machine Learning (ML) ger oss en bra position för att hjälpa våra kunder att anamma de nya tjänsterna. Generativ AI som använder LLM exemplifieras av verktyg som Microsoft Copilot, Azure OpenAI och Google Bard, tjänster som har stor potential att förbättra våra kunders arbetsflöden, kompetens och innovationsförmåga.

Under kvartalet har vi utbildat vår personal inom generativ AI och LLM, vilket förbereder oss för att stötta våra kunder i deras användning av AI samt att vi själva snabbt ska kunna utveckla vår egen affär, och öka vår konkurrenskraft och skapa ökad kundnöjdhet.

Vår avsikt är att ta en position där:

1. vi är kundernas mest lämpade partner för stöd och support i samband med införande och nyttjande av AI-stöd i sina verksamheter, inklusive rådgivning kring implementation av generativ AI.
2. vi genomför aktiviteter som hjälper våra kunder att snabbt kunna ta till sig AI-hjälpmiddel och konkret skapa ökad konkurrenskraft.
3. vi genomför aktiviteter som driver ökad egen användning av AI i syfte att öka kundnöjdhet, effektivisera och förenkla vårt arbete.
4. vi tar fram tjänster för att integrera och supportera AI med befintliga teknologier och lösningar.

Med möjligheter följer ansvar. Generativ AI, trots dess potential, har redan visat sig ha mörka sidor. Detta inkluderar risker för att generera felaktig eller snedvriden information, potentiellt missbruk för vilseledande ändamål, integritetsbekymmer och etiska frågor kring skapande av innehåll. I ljuset av dessa utmaningar ser vi över våra riktlinjer för användning av generativ AI, och erbjuder rekommendationer till våra kunder för att navigera i dessa komplexa frågor på bästa möjliga sätt.

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.

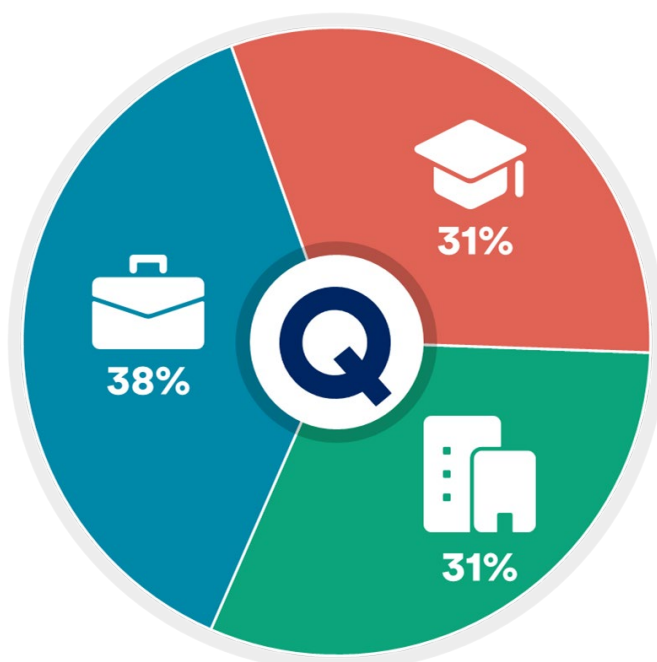
Volymen på varje kund (mellan 500 och 50 000 användare) skapar stora möjligheter till merförsäljning, där varje adderad tjänst genererar ytterligare intäkter.

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
Q1, 2023**

A photograph of Urban Norberg, Group CFO, sitting at a table. He is wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt and glasses. He has a beard and is smiling slightly. His hands are resting on the table. In front of him is a laptop and two glasses of water. The background is a brick wall with warm lighting.

Finansiella rapporter

Urban Norberg
Group CFO

KONCERNENS EKONOMISKA UTVECKLING

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

En förändring i redovisning av Goodwill gjordes i Q4 2022, för den del av total köpeskilling som genomfördes via kvittningsemission, vilket påverkar jämförelseåret 2022 för denna rapport.

Jämförelsetalen för 2022 har uppdaterats för berörda finansiella siffror och tabeller. För ytterligare information hänvisas läsaren till Qlosr Groups bokslutskommuniké för 2022.

FÖRSTA KVARTALET

JANUARI – MARS 2023

RÖRELSENS INTÄKTER

Rörelsens intäkter ökade med 19,4 procent till 144,4 MSEK (120,9), varav 5,3 procent utgjordes av organisk tillväxt.

BRUTTOVINST

Bruttovinsten ökade med 15,2 procent till 60,9 MSEK (52,9). Bruttomarginalen blev 42,2 procent (43,7), påverkad av en hög andel direktaffärer och pågående implementationsprojekt för tagna affärer, vilket gett lägre konsultintäkter.

DRIFTKOSTNADER

Kostnader för handelsvaror ökade med 22,7 procent till -83,5 MSEK (-68,1). Att handelsvaror procentuellt ökade mer än rörelsens intäkter beror på en större andel hårdvaruleveranser (direktaffärer).

Övriga externa kostnader minskade med 21,9 procent till -9,2 MSEK (-11,7), drivet av lägre lokalkostnader och konsulter som övergått till anställning.

Personalkostnaderna ökade med 26,5 procent till -43,1 MSEK (-34,0). Ökningen är relaterad till tillväxtökning, förvärvade bolag samt strategiska satsningar på bland annat försäljning.

Medeltalet anställda under perioden uppgick till 175 (152). Ökningen är hänförlig till förvärvade bolag samt strategiska satsningar på bland annat försäljning.

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

EBITDA

EBITDA uppgick till 8,5 MSEK (7,0), vilket motsvarar en marginal på 5,9 procent (5,8). EBITDA påverkades planenligt av pågående implementationsprojekt för tagna affärer samt att första kvartalet säsongsmässigt är ett svagare kvartal.

RÖRELSERESULTAT

Rörelseresultatet uppgick till -8,6 MSEK (-5,8), där avskrivningar för goodwill uppgick till -13,7 MSEK (-10,6).

FINANSNETTO

Finansnettot uppgick till -2,7 MSEK (-2,4). Räntekostnaden hänför sig till lån för delfinansiering av gjorda förvärv.

SKATT

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

RESULTAT FÖR PERIODEN

Periodens resultat uppgick till -11,3 MSEK (-7,7), där avskrivningar för goodwill uppgick till -13,7 MSEK (-10,6).

RESULTAT FÖR PERIODEN JUSTERAT FÖR GOODWILLAVSKRIVNINGAR

Periodens resultat justerat för goodwill-avskrivningar uppgick till 2,5 MSEK (2,9), vilket motsvarar en marginal på 1,7 procent (2,4).

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

FINANSIELL POSITION OCH LIKVIDITET

Koncernens totala tillgångar per 31 mars 2023 uppgick till 450,7 MSEK (427,0).

Koncernens Eget kapital per 31 mars 2023 uppgick till 61,5 MSEK (104,3).

Soliditeten per 31 mars 2023 uppgick till 13,6 procent (27,1).

KASSAFLÖDE OCH INVESTERINGAR

Kassaflödet från den löpande verksamheten efter förändring i rörelsekapital under första kvartalet uppgick till -3,2 MSEK (17,3), vilket är enligt förväntan med hänsyn taget till större kvantiteter av hårdvaruinköp och pågående implementationsprojekt för tagna affärer.

Kassaflödet från investeringsverksamheten under första kvartalet uppgick till -16,6 MSEK (-7,2). Största posten var kontantbetalning av tilläggsköpeskillingar för Qlostr SBL och Rg19 om -10,7 MSEK. Resterande är hänförligt till maskiner & inventarier.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten under första kvartalet uppgick till 8,3 MSEK (-2,3). Totalt har räntebärande skulder ökat med 7,4 MSEK under kvartalet.

Det totala kassaflödet under första kvartalet uppgick till -11,5 MSEK (7,9).

MODERBOLAG

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

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

KSEK

Koncern	3 månader		12 månader
	jan - mar 2023	jan - mar 2022	jan- dec 2022
Nettoomsättning	134 734	108 668	489 765
Övriga rörelseintäkter	9 699	12 261	25 793
Totala rörelseintäkter	144 433	120 929	515 558
Handelsvaror	-83 526	-68 056	-299 844
Övriga externa kostnader	-9 171	-11 738	-48 465
Personalkostnader	-43 050	-34 034	-144 505
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella AT	-17 085	-12 825	-60 995
Övriga rörelsekostnader	-156	-87	-1 024
Totala rörelsekostnader	-152 988	-126 740	-554 833
Rörelseresultat	-8 555	-5 811	-39 275
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	0	0	-5
Ränteintäkter och liknande poster	34	0	27
Räntekostnader och liknande poster	-2 779	-2 400	-10 295
Totala finansiella poster	-2 745	-2 400	-10 273
Resultat efter finansiella poster	-11 300	-8 211	-49 548
Resultat före skatt	-11 300	-8 211	-49 548
Skatt på årets resultat	48	497	2 475
Periodens resultat	-11 252	-7 714	-47 073

Övriga rörelseintäkter avser Sales & leaseback som uppstår vid finansiering av hårdvarudelen av kundleveranser. Från och med årsskiftet 2021/22 nettoredovisas det som Övriga rörelseintäkter. Tidigare redovisades det som en del av Nettoomsättning och Handelsvaror.

Koncernens resultat per aktie före och efter utspädning för första kvartalet 2023 uppgick till -0,19 SEK (-0,18).

KONCERNENS BALANSRÄKNING

KSEK	31 mar 2023	31 mar 2022	31 dec 2022
Koncern			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	1 840	2 165	1 949
Koncessioner, patent, licenser, varumärken	3 480	3 960	3 600
Goodwill	208 611	195 491	222 316
Materiella anläggningstillgångar	24 683	10 262	21 324
Andra långfristiga värdepappersinnehav	0	2 902	959
Uppskjuten skattefordran	12 890	7 113	12 842
Finansiella anläggningstillgångar	1 815	1 580	1 580
Summa anläggningstillgångar	253 319	223 473	264 570
Färdiga varor och handelsvaror	23 552	12 422	16 569
Kundfordringar	81 263	79 612	103 325
Aktuella skattefordringar	4 237	1 279	0
Övriga fordringar	2 349	12 952	2 710
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	2 803	1 625	2 797
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	47 912	45 252	43 085
Övriga kortfristiga placeringar	3	0	3
Kassa och bank	35 238	50 413	46 769
Summa omsättningstillgångar	197 357	203 555	215 258
SUMMA TILLGÅNGAR	450 676	427 028	479 828
Aktiekapital	12 626	12 575	12 626
Övrigt tillskjutet kapital	178 512	176 424	178 512
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-129 650	-73 330	-118 398
Summa eget kapital	61 488	115 669	72 740
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelse	235	2 902	1 122
Avsättningar för uppskjuten skatt	1 257	1 416	1 257
Övriga avsättningar	57 196	56 307	60 696
Avsättningar	58 688	60 625	63 075
Skulder till kreditinstitut	55 895	49 556	54 769
Skulder till koncernföretag	0	5 076	0
Övriga skulder	101 939	14 378	94 898
Långfristiga skulder	157 834	69 010	149 667
Skulder till kreditinstitut	6 004	4 216	4 399
Förskott från kunder	127	320	4 024
Leverantörsskulder	61 246	46 241	72 903
Aktuella skatteskulder	0	672	1 619
Övriga skulder	34 650	72 446	40 125
Upplupna kostn. och förutbetalda intäkt.	70 639	57 829	71 276
Summa kortfristiga skulder	172 666	181 724	194 346
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	450 676	427 028	479 828

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

Koncernen har per 31 mars 2023 en beviljad, och outnyttjad, checkräkningskredit på 43 MSEK (43).

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL I KONCERNEN

Koncern	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2023-01-01	12 626	178 512	-71 325	-47 073	72 740
Disposition av årets resultat			-47 073	47 073	0
Årets resultat				-11 252	-11 252
Utgående balans 2023-03-31	12 626	178 512	-118 398	-11 252	61 488

Koncern	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
Justerad Ingående balans 2022-01-01	12 466	171 584	-17 003	-48 614	118 434
Kvittningsemission	109	4 891			5 000
Emissionskostnader		-51			-51
Disposition av årets resultat			-48 614	48 614	0
Årets resultat				-7 714	-7 714
Utgående balans 2022-03-31	12 575	176 424	-65 617	-7 714	115 669

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

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

KSEK

Koncern	3 månader		12 månader
	Jan -mar 2023	jan - mar 2022	jan - dec 2022
Rörelseresultat	-8 555	-5 811	-39 275
Justering för avskrivningar	17 085	12 825	60 995
Justering för övriga poster som inte ingår i KF	-690	293	385
Erhållen ränta	34	0	27
Erlagd ränta	-2 493	-2 023	-8 844
Betald inkomstskatt	-4 006	-891	-2 185
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	1 375	4 394	11 103
Ökning/minskning varulager	-6 983	-229	-2 457
Ökning/minskning kundfordringar	22 062	-4 848	-27 309
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	-4 856	3 610	22 075
Ökning/minskning leverantörsskulder	-11 657	6 820	29 748
Ökning/minskning övriga kortfristiga rörelseskulder	-3 168	7 598	18 005
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet	-4 602	12 951	40 062
Kassaflöde från löpande verksamheten efter förändringar i rörelsekapitalet	-3 227	17 345	51 165
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-6 707	-992	-14 415
Förvärvat dotterföretag	-10 666	-10 831	-72 789
Förvärv av finansiella tillgångar	-235	0	0
Avyttring/amorteringar av övriga finansiella AT	959	4 644	6 579
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-16 649	-7 179	-80 625
Nyemission	0	-51	-51
Inlösen	0	42	-5 737
Upptagna lån	7 356	0	50 006
Amortering av skuld	-923	-2 305	-9 067
Ökning/minskning kortfristiga finansiella skulder	1 912	0	-1 485
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	8 346	-2 314	33 666
Periodens kassaflöde	-11 529	7 852	4 206
Likvida medel vid periodens början	46 767	42 561	42 561
Omräkningsdifferens			
Likvida medel vid periodens slut	35 238	50 413	46 767

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

KSEK

Qlosr Group AB	3 månader		12 månader
	jan - mar 2023	jan - mar 2022	jan- dec 2022
Nettoomsättning	4 058	2 744	10 952
Övriga rörelseintäkter	31	0	2 481
Totala rörelseintäkter	4 089	2 744	13 433
Övriga externa kostnader	-1 712	-2 798	-25 666
Personalkostnader	-6 932	-2 089	-18 679
Övriga rörelsekostnader	-1	0	0
Totala rörelsekostnader	-8 646	-4 887	-44 344
Rörelseresultat	-4 557	-2 143	-30 911
Räntekostnader och liknande poster	-1 621	-1 695	-6 890
Totala finansiella poster	-1 621	-1 695	-6 890
Resultat efter finansiella poster	-6 178	-3 838	-37 801
Bokslutsdispositioner	0	0	922
Resultat före skatt	-6 178	-3 838	-36 879
Skatt på årets resultat	0	0	10 933
Periodens resultat	-6 178	-3 838	-25 946

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

KSEK

Qlosr Group AB	31 mar 2023	31 mar 2022	31 dec 2022
Andelar i koncernföretag	506 856	431 546	506 856
Uppskjuten skattefordran	10 933	0	10 933
Andra långfristiga fordringar	235	0	0
Summa anläggningstillgångar	518 024	431 546	517 789
Fordringar hos koncernföretag	1 414	25 982	10 840
Övriga fordringar	26	5 221	25
Aktuella skattefordringar	79	0	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 635	1 032	1 631
Kassa och bank	4 086	3 991	2 809
Summa omsättningstillgångar	8 240	36 226	15 305
SUMMA TILLGÅNGAR	526 264	467 772	533 094
Aktiekapital	12 626	12 575	12 626
Fri överkursfond	323 071	321 034	323 071
Balanserat resultat	-59 366	-27 734	-33 420
Årets resultat	-6 178	-3 838	-25 946
Summa eget kapital	270 154	302 037	276 332
Övriga avsättningar	56 832	56 407	60 259
Avsättningar	56 832	56 407	60 259
Skulder till kreditinstitut	49 722	49 556	49 681
Skulder till koncernbolag	0	16 000	0
Övriga långfristiga skulder	21 436	0	21 436
Långfristiga skulder	71 158	65 556	71 117
Leverantörsskulder	1 548	2 513	1 863
Övriga skulder	13 151	30 383	19 728
Skulder till koncernbolag	109 329	10 000	97 479
Upplupna kostn. och förutbetalda intäkt.	4 092	876	6 316
Summa kortfristiga skulder	128 121	43 772	125 386
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	526 264	467 772	533 094

ALTERNATIVA KPI:ER

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

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

ÖVRIG INFORMATION

ORGANISATION

Medelantalet anställda för första kvartalet 2023 uppgick till 175 (152).

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE PARTER

Inga transaktioner med närstående parter har skett under kvartalet.

AI SAMT OMVÄRLDSLÄGET

Vår bransch är under förändring. Vi följer nogsamt hypen kring AI. Vi har gjort och gör insatser för att vara med på tåget tidigt och snabbt lära oss ytterligare av den nya tekniken, såväl internt som för våra kunder. Den revolutionerande tekniken som är under mycket snabb utvecklingstakt kommer att skapa nya möjligheter, men också kräva nya insatser, strategier och kompetenser framöver.

Det pågående kriget i Europa tillsammans med hög inflation fortsätter att bidra till en osäkerhet på kapitalmarknaden och till högre räntor. Vi ser fortsatt med anledning av detta en medelrisk i att tillgången till kapital även framöver kan vara något begränsad för oss. Vi ser dock ingen anledning på grund av detta att i nuläget korrigera lagd förvävsstrategi. Vi följer kontinuerligt omvärldsläget nogsamt.

SÄSONGSVARIATIONER

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

REDOVISNINGSPRINCIPER

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

UTDELNING

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

REVISORERNAS GRANSKNING

Rapporten har inte varit föremål för granskning av koncernens revisorer.

AKTIEN

Antalet aktier före och efter utspädning per 31 mars 2023 uppgick till 57 864 090 (57 628 794), vilket motsvarar ett aktiekapital på 12,6 MSEK.

De tio största aktieägarna i Qlosr Group AB per 31 mars 2023 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	-	3 387 500	5,85	3,39
NORDNET PENSIONS FÖRSÄKRING AB	-	2 364 935	4,09	2,37
HOFMANN, ANDREAS JOHANNES	-	1 990 079	3,44	1,99
AVANZA PENSION	-	1 345 601	2,33	1,35
STRIVO AB	-	1 323 529	2,29	1,33
ABG SUNDAL COLLIER ASA	-	1 000 000	1,73	1,00
GREVELIUS, FREDRIK	-	954 104	1,65	0,96
STRANDELIN, PIERRE	-	800 000	1,38	0,80
CAMBRIAN AB	-	609 550	1,05	0,61
Totalt topp 10	4 667 460	40 512 174	78,08	87,31
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

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 på bolagets webbplats www.qlosrgroup.se, där även en engelsk översättning av rapporten publiceras.

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

Qlosr