



Tillväxt, lönsamhet och kassaflöden

Nettoomsättning

291,9 MKR (+45 %)

EBITA

9,7 MKR (+20 %)

Kassaflöde

10,8 MKR

Första kvartalet

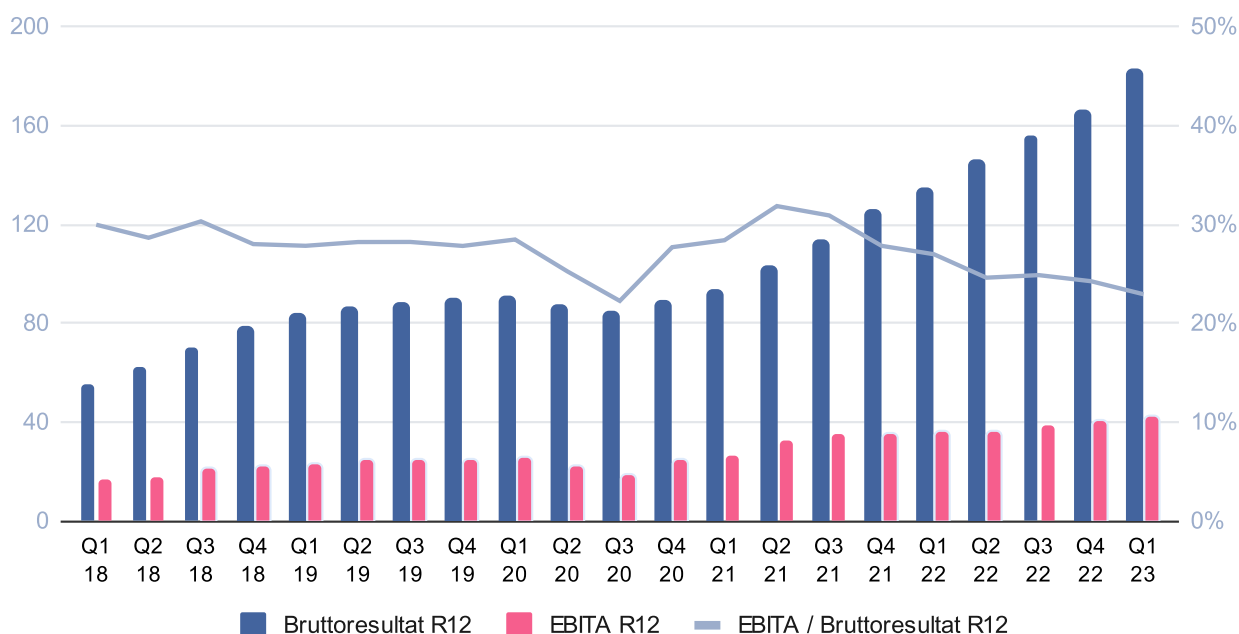
Januari – mars

- Nettoomsättning 291,9 mkr (201,3)
- Bruttoresultat 52,0 mkr (35,6)
- EBITA 9,7 mkr (8,1)
- Justerat nettoresultat 6,9 mkr (5,7)
- Kassaflöde (löpande verksamheten) 10,8 mkr (4,6)

Viktiga händelser under perioden

Den 18 januari meddelade Adtraction att det danska bolaget Adservice Media A/S förvärvas.

Utveckling Bruttoresultat & EBITA R12



Affärsmodell

Skalbar, prestationsbaserad marknadsföring

Adtraction driver en digital marknadsplats där köpsidan utgörs av annonsörer och säljsidan av partners. Annonssörer samarbetar med partners för att marknadsföra sina produkter eller tjänster online, och betalar provision via Adtraction när detta ger upphov till försäljning.



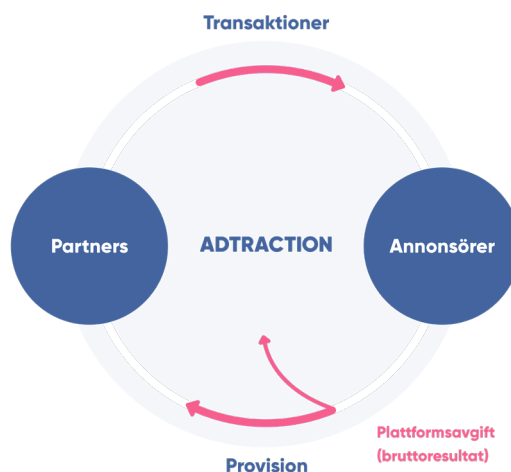
Riskfri betalningsmodell

Affärsmodellen är prestationsbaserad, vilket innebär att en annonsör endast betalar ersättning till en partner när en faktisk transaktion, det vill säga ett köp eller annan värdeskapande händelse, har förmedlats. Detta kallas ofta CPA (Cost Per Action) och skiljer sig från traditionell marknadsföring där annonsören oftast tar risk genom fasta avgifter och utan garanterat resultat.

Adtraction tar i regel inga fasta avgifter såsom anslutnings- eller licensavgifter. Det är alltså möjligt för en annonsör att marknadsföra sina produkter eller tjänster via Adtraction och endast betala efter att detta har resulterat i bekräftad försäljning.

Adtractions intäkter genereras ur den provision som annonsörer betalar partners via bolagets plattform.

Intäktsmodellen skapar en gemensam incitamentsstruktur för plattformens samtliga parter. Således har Adtraction starka incitament att ständigt skapa maximalt värde för såväl annonsörer som partners, vilket ger upphov till starka nätverkseffekter.



VD-ord

Adtractions nettoomsättning växte med 45,0 % under det första kvartalet. Vi levererade tillväxt, lönsamhet och starka kassaflöden.

Trots det osäkra ekonomiska läget växte bruttoresultatet organisk med drygt 10 %. Vi tycker att det här visar på en styrka i vår affärsmodell. Våra annonsörer (kunder) betalar enbart för faktiska ordrar och kundanskaffningskostnaden via Partner Marketing är normalt sett låg jämfört med andra marknadsförings- och försäljningskanaler. Partner Marketing är alltid ett tryggt val för annonsörer och förstås extra tryggt i osäkra tider. Det innebär inte att vi är immuna mot en svag konjunktur, men däremot att vår affär är fortsatt sund.

I januari förvärvade Adtraction den danska branschkollegan Adservice Media A/S. Detta är ett bolag som vi har känt och respekterat i många år. På många sätt var detta ett drömförvärv som vi nu lyckades genomföra tack vare vår börsintroduktion och tack vare stöd från de som investerade i vår riktade nyemission i januari. Stort tack till alla som deltog och möjliggjorde affären vi velat göra i många år! Sedan förvärvet har vi lagt mycket tid på att lära känna varandra och mejsla ut en väg framåt. Bolagen har många likheter och vi samarbetar på ett bra sätt. Den övergripande idén är såklart att hjälpa våra annonsörer och partners att växa och göra bättre affärer.

Efter förvärvet har vi en stadig finansiell ställning med nära 50 % soliditet och en positiv nettokassa. Adtractions kassa fluktuerar under månaden. Vi ersätter därför våra räntebärande skulder med checkräkningskrediter under det andra kvartalet och kommer därmed att sänka våra finansiella kostnader.

Det är värt att lyfta fram att Adtraction redovisar enligt K3 vilket innebär att förvärvad goodwill och immateriella tillgångar skrivs av. Jag rekommenderar den som analyserar Adtraction att fokusera på EBITA och justerat nettoresultat eftersom avskrivningar av immateriella tillgångar inte påverkar kassaflödet.

Tillväxt

Tillväxt på befintliga marknader

Under första kvartalet uppgick den organiska nettoomsättningstillväxten till 10 %.

Geografisk expansion

I både Frankrike och Italien ser vi en ökad aktivitet på plattformen, med ett växande antal annonsörer och partners. Båda marknader följer sina respektive affärsplaner. Vi kommer nu fokusera på att växa på befintliga marknader.

Förvärv

Adservice bidrar kraftigt till Adtractions tillväxt och lönsamhet, som framgår av nedanstående tabell.

Proforma Adtraction och Adservice Q1 2022 - Q1 2023¹

Nettoomsättning	Q1 22	Q2 22	Q3 22	Q4 22	Q1 23
Adtraction	201 287	217 786	240 593	265 994	221 111
Adservice	92 691	108 102	119 483	105 034	109 533
Summa	293 978	325 888	360 076	371 028	330 644
Bruttoresultat	Q1 22	Q2 22	Q3 22	Q4 22	Q1 23
Adtraction	35 600	38 500	41 800	49 800	40 595
Adservice	14 116	17 037	18 692	16 407	17 122
Summa	49 716	55 537	60 492	66 207	57 717
EBITA	Q1 22	Q2 22	Q3 22	Q4 22	Q1 23
Adtraction	8 129	8 508	10 969	12 568	4 565
Adservice	6 482	8 548	11 031	9 454	7 437
Summa	14 611	17 056	21 999	22 022	12 002

Lönsamhet

Isamband med börsintroduktionen kommunicerade vi att vi prioriterar tillväxt före lönsamhet. Det innebär inte att vi accepterar negativa resultat, utan snarare att vi accepterar att investeringar i framtida tillväxt temporärt leder till en lägre EBITA-marginal.

EBITA uppgick till 9,7 mkr och motsvarar en marginal om 3,3 % under kvartalet. EBITA i relation till bruttoresultat uppgick till 18,7 %. EBITA ökade därmed under perioden med 19,6 %.

Adtractions EBITA-marginal uppgick till 2,0 % och Adservices till 7,1 %. Adtraction ska leverera en väsentlig högre marginal. Den huvudsakliga förklaringen till den låga marginalen är att vi har byggt en organisation och en kostnads massa för en högre organisk tillväxt. Personalkostnader har ökat mer än bruttoresultatet. Målbilden är att öka marginalen genom att öka bruttoresultatet över tid.

Kassaflöden

Vi fortsätter att fokusera på att generera goda kassaflöden.

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 10,8 mkr under det första kvartalet.

Vad händer nu?

Vi tror att det finns fler M&A-möjligheter på marknaden och vi fortsätter förstås arbetet med att utvärdera olika bolag. Under ett par kvartal

kommer vi att fokusera på integrationen med Adservice. Med detta sagt har vi initiala kontakter med olika bolag med ambitionen att driva dessa projekt med större kraft längre fram. Bedömningen är att vi som tidigast kommer att genomföra ytterligare förvärv i slutet av året eller början på nästa.

2022 var ett mycket bra år för Adtractions finansvertikal. De sista coronarstriktionerna avskaffades i början av året på många marknader. Detta ledde till ökad konsumtion och ökad lånefinansierad konsumtion. Vi börjar nu se en effekt av höjda räntor. Långgivare inför hårdare krav på låntagare och konverteringsgraden sjunker för Adtraction. Vi förväntar oss inte en stark tillväxt för finansvertikalen under det andra kvartalet.

Vi bedömer att den långsiktiga tillväxten för e-handel kommer att fortsätta även om vissa av våra kunder kan se negativ tillväxt de närmaste kvartalen. Sammantaget bedömer vi att den organiska tillväxten kommer att vara positiv under det andra kvartalet, även om den förväntas vara något lägre än motsvarande period 2022 på grund av den konjunkturella utvecklingen. Förvärvet av Adservice kommer att fortsätta bidra till en positiv tillväxt under 2023.

Vi fortsätter att bygga bolaget för långsiktig tillväxt, och ser fram emot framgångsrika samarbeten med våra annonsörer och partners under det kommande året.



Simon Gustafson

VD & Grundare

Kommentarer till rapporten

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under det första kvartalet uppgick till 291,9 mkr (201,3), vilket motsvarar en ökning på 45 %. Både Adtraction och Adservice växte organiskt med ca 10 %. Sammantaget innebär detta att Adtraction Group hade en organisk tillväxt på ca 10 % och att den förvärvade tillväxten uppgick till ca 35 %.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet uppgick till 52,0 mkr (35,6), en ökning med 46,2 %. Bruttoresultatet fördelas på e-handel 28,0 mkr (21,1), finans 21,0 mkr (12,0), resterande är hänförlig till övrig verksamhet 2,9 mkr (2,4). Bruttomarginalen var 17,8 % (17,7).

Resultat

EBITA uppgick till 9,7 mkr (8,1). Marginalen minskade till 3,3 % (4,0 %). Framförallt är det investeringar i tillväxt som gjordes under 2022 som påverkar marginalen i Adtraction. Rekryteringstakten är nu lägre sedan det tredje kvartalet. Adservice bidrar starkt till ökad EBITA och har även ökat sin egen EBITA sedan Q1 22.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten var 10,8 mkr (4,6). För investeringsverksamheten är förvärvet av Adservice Media A/S den största posten. Nettoskillnaden på 175 mkr utgörs av minskning av Adtractions kassa (betalning till säljarna) plus Adservices kassa som ingick i förvärvet. Finansieringsverksamheten utgörs av upptagande av ett investeringslån om 60 mkr. En nyemission om 100 mkr gjordes för att finansiera förvärvet av Adservice. Kapitalanskaffningskostnaden i denna emission uppgick till 5 mkr. En utdelning på 3,3 mkr

har betalats till minoriteter och Adservice tidigare ägare. Det totala kassaflödet uppgick till -12,6 mkr (-11,7). Nettokassan uppgick vid kvartalets utgång till 69,7 mkr.

Konsolidering

Adservice förvärvades den sista januari och konsolideras in i Adtraction Groups resultaträkning och kassaflödesanalys från den första februari. För en överblick om bolagets prestation över hela kvartalet hänvisar vi till proformaredovisningen.

Viktiga händelser under perioden

Den 18 januari meddelade Adtraction att det danska bolaget Adservice Media A/S förvärvas. För att finansiera detta förvärv gjordes en riktad nyemission på 2 857 143 aktier till en teckningskurs om 35 kr per aktie, totalt 100 mkr. Ett banklån om 60 mkr har tagits. Därtill har även en kvittningsemission om 2 000 000 aktier gjorts som del av köpeskillingen.

Viktiga händelser efter periodens slut

Den 20 april höll Adtraction Group årsstämma. På stämman gavs styrelsen ett emissionsbemyndigande som gäller fram till nästa årsstämma. Syftet med bemyndigandet är att ge styrelsen flexibilitet i arbetet med att säkerställa att bolaget på ett ändamålsenligt sätt kan finansiera förvärv av bolag, verksamheter och andra tillgångar.

Investeringslånen om 60 mkr amorteras och ersätts av checkräkningskrediter i både Adtraction och Adservice som endast kommer utnyttjas delvis under en kort period varje månad och leder till lägre finansiella kostnader.

Specifikation av resultat och minoritetens andel av resultatet, mkr

Jan-mar 2023	
EBIT	-3,4
Avskrivningar avseende goodwill och IM	13,1
EBITA	9,7
EBIT för minoritet	0,1
EBITA för koncernen exkl minoritet	9,6

Jan-mar 2023	
Nettoresultat	-4,9
Avskrivningar avseende goodwill och IM	13,1
Uppskjuten skatt avseende kundrelationer från förvärv	-1,4
Justerat nettoresultat	6,9
Nettoresultat för minoritet	0,1
Justerat nettoresultat för Koncernen exkl minoritet	6,8

Verksamhetens utveckling

Plattform

Under det första kvartalet 2023 hade Adtractions plattform cirka 1800 aktiva annonsörer och cirka 7600 aktiva partners. Totalt förmedlades över 1,6 miljoner transaktioner, vilket är oförändrat jämfört med samma period 2022.

Observera att siffrorna ovan endast är från Adtractions plattform. I Adservice plattform finns cirka 400 annonsörer och cirka 1200 partners. Det är ett överlapp mellan plattformarna där en del annonsörer och partners finns i bägge plattformar.

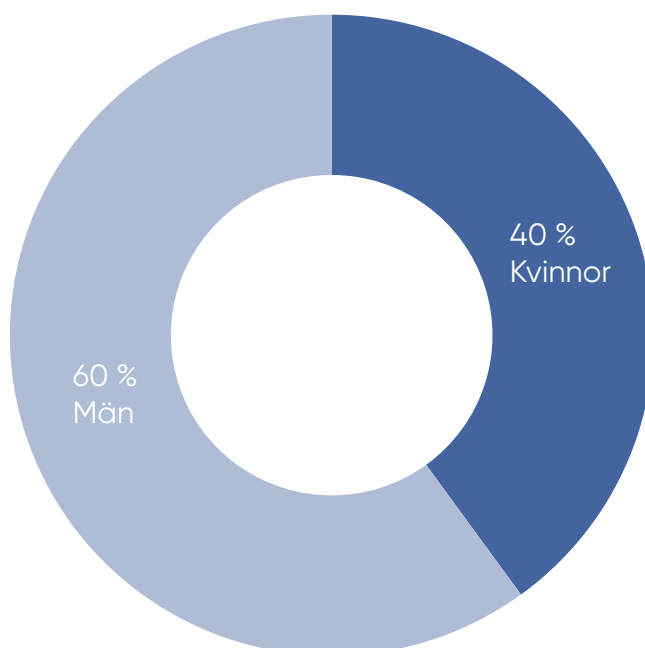
Personal

Värdet för annonsörer och partners skapas och utvecklas genom nätverkseffekter i Adtractions plattform. Det vore dock inte möjligt att skapa det värdet utan Adtractions personal.

Som arbetsgivare önskar Adtraction att erbjuda en arbetsplats som präglas av jämställdhet, mångfald och respekt för den enskilde medarbetaren. För att främja mångfald, följer vi upp fördelningen mellan kvinnor och män, nationaliteter representerade och åldersintervall bland företagets anställda.

Under första kvartalet ökade personalstyrkan från 107¹ till totalt 130 anställda, ett genomsnitt på 121 heltidstjänster. Ökningen av antalet anställda är främst ett resultat av förvärvet av Adservice Media A/S.

- Kvinnor: 40 % av det totala antalet anställda
- Män: 60 % av det totala antalet anställda
- 18 nationaliteter
- Åldersintervall på 19–57 år med en snittålder på 33 år



Resultaträkning

TKR	Jan-mar 2023	Jan-mar 2022	2022
Nettoomsättning	291 944	201 287	925 660
Övriga rörelseintäkter	726	1 007	2 713
	292 671	202 294	928 374
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror	-238 472	-164 025	-753 807
Övriga externa kostnader	-9 155	-7 677	-33 384
Personalkostnader	-32 891	-22 402	-100 286
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-13 161	-3 831	-15 681
Övriga rörelsekostnader	-2 395	-38	-573
	-296 074	-197 973	-903 730
Rörelseresultat	-3 403	4 321	24 643
Resultat från finansiella poster			
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	0	-277	-277
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	53	5	38
Räntekostnader och liknande resultatposter	-610	-232	-516
	-557	-504	-754
Resultat efter finansiella poster	-3 960	3 817	23 889
Resultat före skatt	-3 960	3 817	23 889
Skatt	-2 294	-1 895	-6 228
Uppskjuten skatt	1 402	405	1 445
Periodens resultat	-4 852	2 327	19 106
Hänförligt till moderföretagets aktieägare	-4 629	2 535	20 020
Hänförligt till innehav utan bestämmande inflytande	-223	-208	-914

Balansräkning

TKR	31 mar 2023	31 mar 2022	31 dec 2022
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Immateriella tillgångar, kundrelationer	165 963	34 212	29 582
Goodwill	148 802	28 834	25 348
	314 764	63 046	54 930
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	554	250	339
	554	250	339
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andra långfristiga fordringar	957	765	870
	957	765	870
Summa anläggningstillgångar	316 275	64 061	56 138
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	88 779	40 577	75 271
Aktuella skattefordringar	5 686	2 369	4 516
Övriga fordringar	9 888	6 482	5 060
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	93 889	80 357	98 279
	198 242	129 785	183 126
Kassa och bank	129 664	129 668	141 981
Summa omsättningstillgångar	327 906	259 453	325 107
SUMMA TILLGÅNGAR	644 181	323 514	381 245

Balansräkning

TKR	31 mar 2023	31 mar 2022	31 dec 2022
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare</i>			
Aktiekapital	830	588	588
Övrigt tillskjutet kapital	264 774	100 017	100 017
Reserver	6 913	2 168	7 281
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	39 010	25 446	42 998
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	311 527	128 218	150 884
 Innehav utan bestämmande inflytande			
Innehav utan bestämmande inflytande	4 321	5 519	4 813
 Eget kapital hänförligt till minoritetsintresset	4 321	5 519	4 813
Summa eget kapital	315 848	133 737	155 697
 Avsättningar			
Avsättningar för uppskjuten skatt	35 477	8 150	7 382
	35 477	8 150	7 382
 Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	0	12 778	0
	0	12 778	0
 Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	60 000	10 000	0
Förskott från kunder	3 809	3 668	4 342
Leverantörsskulder	2 469	2 320	3 675
Aktuella skatteskulder	4 972	5 656	6 238
Övriga skulder	16 950	10 895	19 441
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	204 656	136 312	184 470
	292 856	168 850	218 166
 SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	644 181	323 514	381 245

Kassaflödesanalys

TKR	Jan-mar 2023	Jan-mar 2022	2022
Resultat före finansiella poster	-3 403	4 321	24 643
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m	13 161	3 831	15 681
Betald skatt	-4 133	-2 841	-8 738
Räntor	-557	-227	-478
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	5 068	5 084	31 109
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring långfristiga fordringar	-25	-170	-275
Förändring kundfordringar	42 323	6 819	-27 875
Förändring av kortfristiga fordringar	3 478	7 212	-9 140
Förändring leverantörsskulder	-1 524	-2 631	-1 276
Förändring av kortfristiga skulder	-38 482	-11 721	45 658
Kassaflöde från den löpande verksamheten	10 837	4 593	38 202
Investeringsverksamheten			
Förvärv av dotterföretag	-175 076	-5 057	-5 205
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-61	-25	-242
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-175 137	-5 082	-5 447
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	100 000	0	0
Erhållna aktieägartillskott	0	43	43
Upptagna lån	60 000	0	0
Amortering av lån	0	-2 500	-25 278
Utbetald utdelning	-3 316	-993	-993
Kapitalanskaffningskostnad	-5 000	-7 793	-7 793
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	151 684	-11 243	-34 021
Periodens kassaflöde	-12 616	-11 732	-1 266
Likvida medel vid periodens början			
Likvida medel vid periodens början	141 981	140 894	140 894
Kursdifferens i likvida medel			
Kursdifferens i likvida medel	299	506	2 353
Likvida medel vid periodens slut	129 664	141 400	141 981

Förändring eget kapital

TKR	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Minoritets- intresse	Totalt
Eget kapital 2021-12-31	588	100 017	1 467	23 116	6 648	131 835
Bolagsbildning					72	72
Förvärvade aktier från minoritet				-548		-548
Utdelning					-993	-993
Valutadiff vid omräkning av utl. Dotterföretag			5 814	410		6 224
Periodens resultat				20 020	-914	19 106
Eget kapital 2022-12-31	588	100 017	7 281	42 998	4 813	155 697
Nyemission	243	169 757				170 000
Kapitalanskaffningskostnad		-5 000				-5 000
Utdelning					-289	-289
Valutadiff vid omräkning av utl. Dotterföretag			-369	641	19	292
Periodens resultat				-4 629	-223	-4 852
Eget kapital 2023-03-31	830	264 774	6 913	39 010	4 321	315 849

Nyckeltal

MKR	Jan-mar 2023	Jan-mar 2022	2022
Nettoomsättning	291,9	201,3	925,7
Nettoomsättningstillväxt, %	45,0%	31,8%	32,6%
Bruttoresultat	52,0	35,6	165,7
Bruttomarginal, %	17,8%	17,7%	17,9%
Tillväxt bruttoresultat, %	46,2%	35,4%	32,6%
Bruttoresultat, e-handel	28,0	21,1	99,9
Tillväxt bruttoresultat, e-handel, %	32,7%	30,2%	35,3%
Bruttoresultat, finans	21,0	12,0	55,1
Tillväxt bruttoresultat, finans, %	74,7%	19,7%	23,0%
Bruttoresultat, övrigt	2,9	2,4	10,7
Tillväxt bruttoresultat, övrigt, %	21,9%	N/A	N/A
EBITA	9,7	8,1	40,2
EBITA / Bruttoresultat	18,7%	22,9%	24,2%
EBITA-marginal, %	3,3%	4,0%	4,3%
Justerat nettoresultat	6,9	5,7	33,0
Justerat nettoresultat, %	2,4%	2,8%	3,6%
Justerat nettoresultat per aktie, SEK	0,45	0,49	2,81
Nettoresultat per aktie	-0,32	0,20	1,63
Nettoresultat per aktie efter utspädning	-0,32	0,20	1,63
Antal aktier vid periodens utgång (miljoner)	16,61	11,75	11,75
Genomsnittligt antal aktier under perioden (miljoner)	15,40	11,75	11,75
Kassaflöde från den löpande verksamheten	10,8	4,6	38,2
Nettokassa(+)/Nettoskuld(-)	69,7	106,9	142,0
Räntebärande skulder	60,0	22,8	0,0

Geografisk fördelning av bruttoresultat	Jan-mar 2023	Jan-mar 2022	2022
Norden	39,5	26,1	124,3
Övriga Europa	12,5	9,4	41,4

Resultaträkning

TKR	Jan-mar 2023	Jan-mar 2022	2022
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	390	390	1 560
	390	390	1 560
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-636	-355	-1 291
Personalkostnader	-414	-438	-1 703
Övriga rörelsekostnader	-476	0	-1
	-1 526	-793	-2 996
Rörelseresultat	-1 136	-403	-1 436
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	16	0	0
Räntekostnader	-300	0	0
Resultat efter finansiella poster	-284	-403	-1 435
Bokslutsdispositioner	0	0	12 867
Resultat före skatt	-1 420	-403	11 432
Skatt på periodens resultat	287	0	0
Periodens resultat	-1 134	-403	11 432

Balansräkning

TKR	Jan-mar 2023	Jan-mar 2022	2022
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	338 115	71 598	71 598
	338 115	71 598	71 598
Summa anläggningstillgångar	338 115	71 598	71 598
Omsättningstillgångar			
Korfristiga fordringar			
Fordringar hos koncernföretag	0	0	32 867
Aktuella skattefordringar	287	0	0
Övriga fordringar	2 426	708	185
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	283	252	61
	2 995	960	33 114
Kassa och bank	9 954	53 024	32 709
Summa omsättningstillgångar	12 949	53 983	65 823
SUMMA TILLGÅNGAR	351 064	125 582	137 422

Balansräkning

TKR	Jan-mar 2023	Jan-mar 2022	2022
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	830	588	588
	830	588	588
Fritt eget kapital			
Fri överkursfond	264 670	99 913	99 913
Balanserad vinst eller förlust	36 598	25 166	25 166
Periodens resultat	-1 134	-403	11 432
	300 134	124 676	136 511
Summa eget kapital	300 965	125 263	137 098
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	30 000	0	0
Leverantörsskulder	315	58	78
Skulder till koncernföretag	19 146	0	0
Övriga skulder	73	74	132
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	565	187	113
Summa kortfristiga skulder	50 099	319	323
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	351 064	125 582	137 422

Kassaflödesanalys

TKR	Jan-mar 2023	Jan-mar 2022	2022
Den löpande verksamheten			
Resultat före finansiella poster	-1 136	-403	-1 436
Räntor	-284	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 420	-403	-1 435
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av kortfristiga fordringar	32 614	-568	-19 855
Förändring av leverantörsskulder	132	-1 609	-1 589
Förändring av kortfristiga skulder	19 539	-1 885	-1 901
Kassaflöde från den löpande verksamheten	50 865	-4 465	-24 780
Investeringsverksamheten			
Förvärv av dotterföretag	-198 620	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-198 620	0	0
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	100 000	0	0
Upptagna lån	30 000	0	0
Kapitalanskaffningskostnad	-5 000	-7 793	-7 793
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	125 000	-7 793	-7 793
Periodens kassaflöde	-22 755	-12 258	-32 572
Likvida medel vid periodens början			
Likvida medel vid periodens början	32 709	65 281	65 281
Likvida medel vid periodens slut	9 954	53 024	32 709

Förändring eget kapital

TKR	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat	Totalt
Eget kapital 2021-01-01	588	99 913	25 166	125 666
Periodens resultat			11 432	11 432
Eget kapital 2022-12-31	588	99 913	36 598	137 098
Nyemission	243	169 757		170 000
Kapitalanskaffningskostnad		-5 000		-5 000
Periodens resultat			-1 134	-1 134
Eget kapital 2023-03-31	830	264 670	35 464	300 965

Övrig information

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen. Tillämpade redovisnings- och värderingsprinciper överensstämmer med K3-regelverket och är oförändrade jämfört med senast avlämnade årsredovisning samt Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1. Bolagets redovisningsprinciper finns beskrivna i den senast avgivna årsredovisningen.

Väsentliga riskfaktorer

Adtraction ser en långsiktig strukturell tillväxt för E-handel. Kortsiktigt kan tillväxt begränsas till följd av det allmänna världsläget och konjunkturutveckling.

Under 2023 har inflationen ökat på många av Adtractions marknader. Adtractions rörelsekostnader, t.ex. löner, förväntas öka som ett resultat av detta. Inflation kan även leda till högre kostnader och lägre marginaler för Adtractions kunder vilket kan påverka investeringsviljan vad gäller marknadsföring och försäljning. Räntorna höjs i Europa för att bekämpa inflation. Detta leder till högre kostnader för konsumentkrediter och sannolikt påföljande lägre efterfrågan. Högre räntor leder normalt sett till mer restriktiv kreditgivning och således finns en risk även för minskat utbud av krediter.

Närståendetransaktioner

Inga närståendetransaktioner har skett under kvartalet.

Definition av alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition
Nettoomsättningstillväxt, %	Nettoomsättningen i relation till föregående period
EBITA / bruttoresultat	EBITA i förhållande till bruttoresultatet
Bruttoresultat	Nettoomsättning med avdrag av handelsvaror samt delar av personalkostnader
Bruttomarginal, %	Nyckeltalet beskriver Bolagets vinstmarginal efter kostnad sålda tjänster
Tillväxt bruttoresultat, %	Bruttoresultat i relation till föregående period
Bruttoresultat, e-handel	Bruttoresultat hänförlig till affärsområdet e-handel
Tillväxt bruttoresultat, e-handel, %	Bruttoresultat inom affärsområdet e-handel i relation till föregående period
Bruttoresultat, finans	Bruttoresultat hänförlig till affärsområdet finans
Tillväxt bruttoresultat, finans, %	Bruttoresultat inom affärsområdet finans i relation till föregående period
Bruttoresultat, övrigt	Bruttoresultat ej hänförlig till e-handel eller finans
Tillväxt bruttoresultat, övrigt, %	Bruttoresultat ej hänförlig till e-handel eller finans i relation till föregående period
EBITA	Rörelseresultat med återlägg av förvärvade övervärden
EBITA-marginal, %	EBITA i förhållande till nettoomsättningen
Justerat nettoresultat	Nettoresultat med återlägg av förvärvade övervärden
Justerat nettoresultat, %	Justerat nettoresultat i förhållande till nettoomsättningen
Justerat nettoresultat per aktie, SEK	Justerat nettoresultat i förhållande till genomsnittligt antal aktier under perioden
Nettokassa(+)/Nettoskuld(-)	Räntebärande tillgångar och likvida medel minus räntebärande skulder

Finansiell kalender

Kvartalsrapport Q2 – 18 augusti

Kvartalsrapport Q3 – 7 november

Granskning av revisorer

Den här delårsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

Kontaktinformation

Andreas Hagström
CFO

+46 (0)8 35 92 00

ir@adtraction.com

www.adtraction.com/se

Certified Adviser
Avanza Bank AB

ca@avanza.se

+46 (0)8 562 250 00

Denna information är sådan som Adtraction Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 5 maj 2023, kl. 08:00 CEST.

Mer om Adtraction:
www.adtraction.com



Stockholm

den dag som framgår av vår digitala underskrift

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar härmed att delårsrapporten för januari – mars 2023 utgör en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, dess ekonomiska ställning och resultat och att den beskriver de väsentliga risker och osäkerheter som moderbolaget och dotterbolagen ställs inför.

Elin Eriksson

Styrelseordförande

Simon Gustafson

Verkställande direktör

Markus Bjervall

Styrelseledamot

Max Heger

Styrelseledamot

Victoria Wang

Styrelseledamot

