

Delårsrapport

JANUARI - MARS 2019

Januari - mars 2019

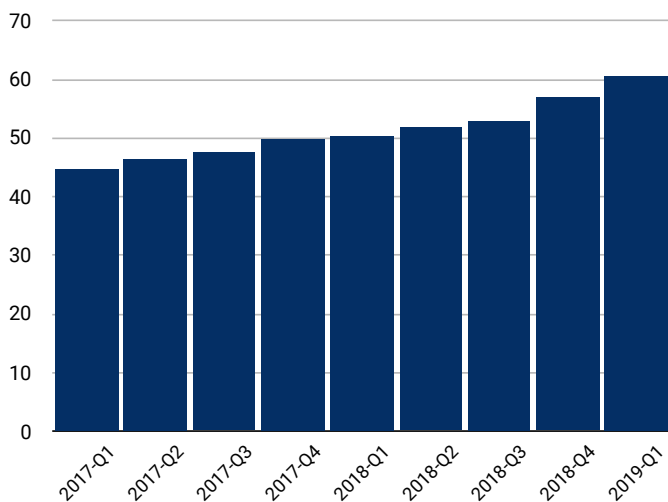
(jämfört med samma period föregående år)

- Nettoomsättningen ökade till 16,9 (13,1) MSEK vilket innebär en nettoomsättningstillväxt på 29,1 %
- EBITDA ökade till 1,9 (0,3) MSEK
- EBITDA-marginal ökade till 11,0 % (2,4 %)
- Justerad EBITDA marginal uppgick till 18,8 % (2,4 %)
- Rörelseresultat (EBIT) ökade till -0,4 (-1,7) MSEK
- Resultat efter skatt ökade till -0,6 (-1,9) MSEK
- Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade till 7,2 (1,0) MSEK.
- Perioden belastas av jämförelsestörande poster som uppgick till 1,3 MSEK hänförliga till bolagets notering på Nasdaq First North

Annual recurring revenue (ARR)

(årligen återkommande abonnemangsinträder)

- ARR vid periodens utgång var 60,6 (50,1) MSEK vilket motsvarar en ökning på 21,0 % jämfört med samma tidpunkt föregående år
- Ökningen i ARR under kvartalet var 3,6 MSEK vilket motsvarar en tillväxt på 6,3 %



Värdet av de årligen återkommande abonnemangsinträder vid utgången av respektive kvartal.

29,1 %

Omsättningstillväxt

11,0 %

EBITDA-marginal

21,0 %

ARR-tillväxt

UPSALES

Upsales Technology AB (publ)

Org.nr: 559060-1372

Sveavägen 21, 111 34 Stockholm

www.upsales.com | info@upsales.com | +46 (0)8-505 806 00

Accelererad tillväxt och förbättrad lönsamhet

Upsales fick en bra start på 2019, det första kvartalet brukar vara svagare än övriga kvartal när det gäller nya kontrakt och tillväxt. Därför är det glädjande att vi håller en bra tillväxttakt både vad gäller intäkter och våra årligen återkommande abonnemangsinträder ("ARR"). Vårt finansiella mål är att växa vår ARR med över 30% per år.

Andelen återkommande intäkter under kvartalet var 79,6 % vilket är något lägre än vanligt. Detta är ett resultat av en stark ordergång under Q4 2018 som lett till många implementationsprojekt under kvartalet.

Vi har under kvartalet fortsatt med åtgärder som syftar till att accelerera tillväxten. Vi arbetar intensivt med rekrytering i syfte att växa säljorganisationen från nuvarande sex till tolv personer under 2019. Vi arbetar även vidare med vår internationella satsning som fortfarande är i ett tidigt skede och som inte genererat några nya affärer under kvartalet. Det vi kan notera är att marknadsföringen mot den tysktalande marknaden fungerar bra där vi genererar nya leads varje vecka.

Det här är vår första kvartalsrapport som noterat bolag varför jag vill ta tillfället i akt och beskriva vår syn på hur vi vill skapa tillväxt och driva bolaget framgent.

Vision

Vår vision är "Enabling sales & marketing greatness in B2B organisations". Upsales är och vill fortsätta vara en viktig komponent för de bolag som har höga tillväxtambitioner. Vi vill leverera en tjänst som skapar resultat snabbt av det enkla skälet att snabbväxande bolag inte har tid att vänta månader på att komma igång. En väl fungerande säljmaskin är det viktigaste i alla bolag som vill skapa tillväxt. De bolag som lyckas med detta har lägre säljkostnad och mindre behov av extern finansiering.

Teamet

På Upsales arbetar det idag ca 40 personer, utöver detta kontrakterar vi ett 20-tal specialister runt om i världen som hjälper oss med framför allt produktutveckling och marknadsföring. Modellen där vi kombinerar egna anställda med kontrakterade specialister accelererar vår produktutveckling och hjälper oss att bygga organisationen i ett högre tempo än vad som hade varit möjligt med konventionella metoder. Vi vill bygga ett snabbväxande och effektivt bolag vilket gör att vem som helst inte kan arbeta hos oss. I intervjuer brukar jag ställa frågan; "Vet du vad du ger dig in på? Det finns andra bolag där ute där man inte behöver springa lika snabbt eller vara lika fokuserad som man behöver vara hos oss". Jag är väldigt tacksam för teamet som med blod, svett och tårar bygger bolaget varje dag.

Noteringen och emissionen gjordes primärt för att vi skulle kunna satsa ännu mer på tillväxt och bygga organisationen i ett högre tempo än tidigare. Dessutom blir det lättare för oss, som ett noterat bolag att skapa incitamentsprogram för att attrahera duktiga människor.

VD-KOMMENTAR

Produkten och kunderna

När Upsales lanserades 2003 var det ett renodlat CRM-system med fokus på att underlätta säljarbetet. Genom åren har det blivit allt tydligare att våra kunder behöver tre saker: CRM, Marketing Automation och Business Intelligence. Vår strategi är att bredda produkten för att kunna öka den genomsnittliga intäkten per kund och nå nya kundgrupper. Historiskt har detta fungerat mycket väl då vi de senaste fem åren nästintill dubblat genomsnittsvärdet per kund. En viktig del av vår strategi är också att leverera en överlägsen kundupplevelse. Det gör vi genom att löpande förbättra produkten och användarupplevelsen, men även genom att hjälpa och coacha kunderna kring hur de kan få ännu större nytta av produkten. Resultatet blir lägre churn, merförsäljning och nöjdare kunder.

Tillväxt och affärsmodell

Software-as-a-Service är en tacksam och skalbar affärsmodell med hög bruttomarginal. Löpande abonnemangsinträder utgör för närvarande cirka 80 % av våra totala intäkter och vår strategi är att fortsätta ha en hög andel licensintäkter. Vår uppfattning är att det bästa sättet att bygga aktieägarvärde på lång sikt är att öka vår ARR (årligen återkommande intäkter). Vi kommer därför fortsätta investera aggressivt i produktutveckling, marknadsföring och att bygga säljorganisationen. Vi har historiskt bevisat att vi kan växa med lönsamhet och positivt kassaflöde. Det är vår ambition även i framtiden, men om vi får välja mellan att optimera vinstmarginalen på kort sikt eller öka tillväxttakten på vår ARR kommer vi alltid välja det senare.

Utöver våra licensintäkter säljer vi även konsulttjänster till kunderna, där framför allt våra större kunder vill ha hjälp med projektledning, rådgivning och ibland tekniska anpassningar. Vår syn på konsultintäkter är att det kan vara OK att sälja dessa så länge det handlar om rådgivning, projektledning eller konfiguration av redan utvecklad teknologi. Vi undviker konsultprojekt där vi bygger kundanpassade tekniska lösningar. Istället fokuserar vi på att vidareutveckla flexibiliteten i plattformen samt bygga fler standardiserade integrationer - den strategin behåller flexibiliteten för kunden, men på ett snabbare och mer effektivt sätt än våra konkurrenter.



Daniel Wikberg
Verkställande direktör

KOMMENTAR TILL RAPPORTPERIODEN

Koncernen

Samtliga jämförelsesiffror avser koncernen. Moderbolagets verksamhet är inriktad på koncerngemensam förvaltning och verksamheten bedrivs i det helägda dotterbolaget Upsales Nordic AB.

Januari - mars 2019

Nettoomsättning

Koncernens nettoomsättning uppgick under perioden till 16,9 (13,1) MSEK vilket motsvarar en ökning om 29,1 % i jämförelse med samma period föregående år. Omsättningstillväxten kom från nya kunder i Sverige, tillväxt på befintliga kundkontrakt samt från samarbetet med Fortnox. Återkommande intäkter stod för 79,6 % av den totala nettoomsättningen under perioden.

Resultat

- Resultat före avskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till 1,9 (0,3) MSEK och resultat före avskrivningar justerat för jämförelsestörande poster uppgick till 3,2 (0,3) MSEK.
- Rörelseresultatet (EBIT) för perioden uppgick till -0,4 (-1,7) MSEK.
- Resultat före skatt uppgick till -0,6 (-2,0) MSEK och resultat efter skatt uppgick till -0,6 (-1,9) MSEK.
- Jämförelsestörande poster för perioden avsåg kostnader relaterade till bolagets notering på Nasdaq First North och uppgick till 1,3 MSEK.

Annual recurring revenue (ARR)

Årligen återkommande abonnemangsintäkter uppgick vid utgången av det första kvartalet till 60,6 (50,1) MSEK vilket innebar att repetitiva abonnemangsintäkter ökade med 21,0 % i jämförelse med samma tidpunkt föregående år.

Kassaflöde och investeringar

Då många kundkontrakt förnyas i Q4 och därmed betalas under Q1, så är kassaflödet under Q1 generellt sett starkt. Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick under det första kvartalet 2019 till 7,2 (1,0) MSEK. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick under perioden till 0,6 (0,3) MSEK. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till 1,2 (0,9) MSEK. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar består av aktiverade utvecklingskostnader avseende ny funktionalitet i bolagets produkter.

Avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick under perioden till 2,2 MSEK, varav 0,7 MSEK avsåg avskrivning av Goodwill. Då koncernen tillämpar redovisningsregelverket K3 skrivs Goodwill av på fem år.

Likviditet och finansiell ställning

Koncernens likvida medel uppgick per den 31 mars 2019 till 12,6 (6,8) MSEK. Koncernen hade vid periodens utgång räntebärande skulder om 23,3 (25,0) MSEK, varför koncernens nettoskuld uppgick till 10,7 (18,2) MSEK. Det egna kapitalet uppgick vid periodens utgång till -9,4 (-10,8) MSEK.

Medarbetare

Antalet anställda i koncernen vid periodens utgång var 39.

Optionsprogram

Bolaget beslutade vid årsstämman den 7 mars 2019 att inrätta ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram riktat till medlemmar i koncernens ledningsgrupp samt verksamhetsansvariga inom koncernen. En teckningsoption ger innehavaren rätt att under tiden 1-31 mars 2022 teckna en ny aktie till en teckningskurs om 38 SEK per aktie. Vid fullt utnyttjande av bolagets incitamentsprogram emitteras 725 000 aktier vilket motsvarar en utspädningseffekt om maximalt 4,2 % av antalet aktier i bolaget.

KOMMENTAR TILL RAPPORTPERIODEN

Aktien

Upsales Technologys aktie är listad på Nasdaq First North sedan den 24 april 2019. För bolag anslutna till Nasdaq First North krävs en Certified Adviser vilken bland annat skall utöva viss tillsyn. Upsales Technologys Certified Adviser är Erik Penser Bank AB. Aktien handlas under kortnamn UPSALE och har ISIN-kod: SE0011985514.

Redovisningsprinciper

Koncernen och moderbolaget tillämpar BFNAR 2012:1 (K3), Årsredovisning och koncernredovisning.

Händelser under och efter rapportperioden

Den 24 april 2019 noterades Upsales aktie på Nasdaq First North och bolaget genomförde i samband med det en nyemission om 25,1 MSEK.

Offentliggörande av rapport

Denna rapport har offentliggjorts den 22 maj kl 08:30. Rapporten publiceras samtidigt på bolagets hemsida.

Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisor.

Offentliggörande av rapport

Denna rapport har offentliggjorts den 22 maj 2019 kl 08:30.

Rapporten publiceras samtidigt på bolagets hemsida.

Kommande rapporttillfällen

Delårsrapport andra kvartalet 2019:
14 augusti 2019

Delårsrapport tredje kvartalet 2019:
12 november 2019

Bokslutskommuniké 2019:
12 februari 2020

För ytterligare information kontakta:

Elin Lundström
Chief Financial Officer

08-505 806 00
ir@upsales.com

Resultaträkning

Belopp i TSEK	jan-mar 2019	jan-mar 2018	jan-dec 2018
<i>Rörelsens intäkter</i>			
Nettoomsättning	16 927	13 113	57 033
Övriga intäkter	183	0	125
Summa rörelsens intäkter	17 110	13 113	57 159
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Övriga externa kostnader	-7 841	-5 879	-21 718
Personalkostnader	-8 540	-7 787	-28 594
Aktiverat arbete för egen räkning	1 165	886	3 930
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 233	-2 046	-8 237
Övriga rörelsekostnader	-31	-19	-73
Summa rörelsens kostnader	-17 480	-14 845	-54 692
Rörelseresultat (EBIT)	-371	-1 733	2 468
<i>Rörelsens intäkter</i>			
Finansiella intäkter	8	5	31
Finansiella kostnader	-236	-234	-962
Summa finansiella poster	-228	-228	-931
Resultat före skatt	-599	-1 961	1 537
Skatt på periodens resultat	0	75	-1 472
Periodens resultat	-599	-1 886	64

Balansräkning

Belopp i TSEK	31 mars 2019	31 mars 2018	31 december 2018
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Immateriella anläggningstillgångar	16 263	16 433	16 401
Goodwill	5 739	8 510	6 432
Inventarier	2 056	1 541	1 616
Uppskjuten skattefordran	1 782	3 329	1 782
Andra långfristiga fordringar	10	423	10
Summa anläggningstillgångar	25 850	30 237	26 240
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kundfordringar	9 629	7 330	17 481
Skattefordringar	122	608	85
Övriga kortfristiga fordringar	38	247	22
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 355	2 185	3 057
Kassa och bank	12 649	6 777	8 887
Summa omsättningstillgångar	24 793	17 146	29 533
SUMMA TILLGÅNGAR	50 642	47 383	55 773
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	-9 431	-10 781	-8 821
<i>Långfristiga skulder</i>			
Konvertibla lån	74	0	0
Skulder till kreditinstitut	9 167	9 167	9 167
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Checkräkningskredit	0	892	0
Skulder till kreditinstitut, kortfristig del	14 167	15 833	15 833
Leverantörsskulder	4 494	3 097	3 838
Övriga kortfristiga skulder	2 123	2 276	5 212
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	30 048	26 899	30 543
Summa kortfristiga skulder	50 832	48 997	55 427
Summa skulder och avsättningar	60 073	58 164	64 594
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	50 642	47 383	55 773

Förändring i eget kapital

Belopp i TSEK	31 mars 2019	31 mars 2018	31 december 2018
Eget kapital, ingående balans	-8 821	-8 808	-8 808
Utdelning	0	0	0
Omräkningsdifferens	-11	-86	-78
Periodens resultat	-599	-1 887	64
Summa eget kapital vid periodens slut	-9 431	-10 781	-8 821

Kassaflödesanalys

Belopp i TSEK	Jan-mar 2019	Jan-mar 2018	Jan-dec 2018
<i>Den löpande verksamheten</i>			
Rörelseresultat	-371	-1 733	2 468
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2 233	2 046	8 237
Erhållen ränta	8	5	31
Erlagd ränta	-236	-234	-962
Summa tillförda medel	1 635	85	9 774
<i>Förändring i rörelsekapital</i>			
Förändring kortfristiga fordringar	8 502	7 387	-2 889
Förändring kortfristiga skulder	-2 928	-6 449	-19
Summa förändring i rörelsekapital	5 574	938	-2 908
Kassaflöde från den löpande verksamheten	7 209	1 023	6 865
<i>Investeringsverksamheten</i>			
Förvärv av immateriella tillgångar	-1 229	-886	-4 487
Förvärv av inventarier	-614	-300	-853
Lämnade lån till koncernföretag	0	0	370
Återbetalning av lån från utomstående	0	0	41
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 843	-1 186	-4 929
<i>Finansieringsverksamheten</i>			
Upptagna långfristiga skulder	74	0	0
Ändring kortfristiga finansiella skulder	0	3 505	3 505
Amortering av långfristiga skulder	-1 667	-3 505	-3 505
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 593	0	0
KASSAFLÖDE FÖR PERIODEN	3 773	-162	1 936
Likvida medel vid periodens början	8 887	7 028	7 028
Kursdifferens i likvida medel	-11	-88	-78
Likvida medel vid periodens slut	12 649	6 777	8 887

Kvartalsdata och nyckeltal

Belopp i TSEK	Jan-mar 2019	Jan-mar 2018	Jan-dec 2018
Nettoomsättning	16 927	13 113	57 033
Nettoomsättningstillväxt (%)	29,1 %	N/A*	N/A*
Andel årligen återkommande intäkter av nettoomsättningen (%)	79,6 %	81,9 %	84,4 %
Annual recurring revenue (ARR)	60 628	50 509	57 006
ARR-förändring	+3 622	+739	+7 235
ARR-tillväxt under perioden (%)	6,4 %	1,5 %	14,53 %
EBITDA	1 863	313	10 705
EBITDA marginal	11,0 %	2,4 %	18,8 %
Justerad EBITDA	3 175	313	10 705
Justerad EBITDA marginal	18,8 %	2,4 %	18,8 %
Rörelseresultat EBIT	-371	-1 733	2 468
Rörelsemarginal EBIT (%)	-2,2 %	-13,2 %	4,3 %
Resultat efter skatt	-599	-1 887	64
Resultat per aktie (SEK)	-0,039	-0,123	0,004
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)	-0,039	-0,123	0,004
Kassaflöde från den löpande verksamheten	7 209	1 023	6 865
Nettokassa (+) / nettoskuld (-) TSEK	-10 685	-18 223	-16 113
Genomsnittligt antal aktier	15 318 000	15 318 000***	15 318 000
Antal aktier vid periodens utgång	15 318 000**	15 318 000***	15 318 000

* På grund av ändrad redovisningsprincip av intäkter 2017 så blir nyckeltalet ej tillämbart.

** Bolaget har efter periodens utgång har emitterat ytterligare 1 140 000 aktier och kan komma att emittera ytterligare 170 000 aktier i syfte att täcka övertilldelning i samband med bolagets notering på Nasdaq First North.

***Omräknat till antal aktier efter split oktober 2018, 1:1500

Resultaträkning

Belopp i Tkr	jan-mar 2019	jan-mar 2018	jan-dec 2018
<i>Rörelsens intäkter</i>			
Nettoomsättning	0	0	0
Summa rörelsens intäkter	0	0	0
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Övriga externa kostnader	-1 415	-2	-77
Personalkostnader	-433	0	0
Summa rörelsens kostnader	-1 848	-2	-77
Rörelseresultat (EBIT)	-1 848	-2	-77
<i>Resultat från finansiella poster</i>			
Finansiella intäkter	0	0	0
Finansiella kostnader	-171	-168	-681
Summa finansiella poster	-171	-168	-681
Resultat före skatt	-2 019	-170	-758
Aktuell skatt	0	0	0
Uppskjuten skatt	0	0	0
Periodens resultat	-2 019	-170	-758

Balansräkning

Belopp i Tkr	31 mars 2019	31 mars 2018	31 dec 2018
TILLGÅNGAR			
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	29 232	29 232	29 232
Fordringar hos koncernföretag	0	370	0
Summa finansiella anläggningstillgångar	29 232	29 602	29 232
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Övriga kortfristiga fordringar	2	0	0
Kassa och bank	2 668	6 266	1 088
Summa omsättningstillgångar	2 670	6 266	1 088
SUMMA TILLGÅNGAR	31 902	35 868	30 320
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	6 661	9 268	8 680
<i>Långfristiga skulder</i>			
Konvertibla lån	74	0	0
Skulder till kreditinstitut	5 833	5 833	5 833
Skulder till koncernföretag	3 600	6 600	1 600
Summa långfristiga skulder	9 507	12 433	7 433
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut, kortfristig del	12 500	14 167	14 167
Leverantörsskulder	2 690	0	40
Övriga kortfristiga skulder	28		
ÖUpplupna kostnader och förutbetalda intäkter	515	0	0
Summa kortfristiga skulder	15 734	14 167	14 207
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	31 902	35 868	30 320

Förändring i eget kapital

Belopp i Tkr	jan-mar 2019	jan-mar 2018	jan-dec 2018
Eget kapital, ingående balans	8 680	9 438	9 438
Utdelning	0	0	0
Omräkningsdifferens	0	0	0
Periodens resultat	-2 019	-170	-758
Summa eget kapital vid periodens slut	6 661	9 268	8 680

Kassaflödesanalys

Belopp i Tkr	Jan-mar 2019	Jan-mar 2018	Jan-dec 2018
<i>Den löpande verksamheten</i>			
Rörelseresultat	-1 848	-2	-77
Erlagd ränta	-171	-168	-681
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-2 019	-170	-758
<i>Förändring i rörelsekapital</i>			
Förändring kortfristiga fordringar	-1 922	0	0
Förändring kortfristiga skulder	3 194	0	40
Summa förändring i rörelsekapital	1 272	0	40
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-747	-170	-718
<i>Investeringsverksamheten</i>			
Amorteringar från koncernföretag	0	0	370
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0	370
<i>Finansieringsverksamheten</i>			
Koncernbidrag	1 920	0	0
Nya lån	2 074	0	0
Amortering av låneskulder	-1 667	0	-5 000
Kassaflöde från investeringsverksamheten	2 327	0	-5 000
KASSAFLÖDE FÖR PERIODEN	1 580	-170	-5 348
Likvida medel vid periodens början	1 088	6 436	6 436
Kursdifferens i likvida medel	0	0	0
Likvida medel vid periodens slut	2 668	6 266	1 088

Definitioner

Nettokassa/Nettoskuld

Nettot av finansiella tillgångar inklusive likvida medel minus räntebärande avsättningar och skulder.

EBIT

Rörelseresultat.

EBIT-marginal

EBIT i förhållande till nettoomsättningen.

EBITDA

Rörelseresultat plus av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.

EBITDA-marginal

EBITDA i förhållande till nettoomsättningen.

Justerad EBITDA

Rörelseresultat plus av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar exklusive jämförelsestörande poster. Syftet är att visa EBITDA exklusive posten som stör jämförelsen med andra perioder.

Justerad EBITDA-marginal

Justerad EBITDA i förhållande till nettoomsättningen.

Annual Recurring Revenue (ARR)

Årligen återkommande abonnemangsinträder. ARR räknas ut genom att summera årsvärdet av samtliga kundkontrakt vid periodens slut.

Operativt kassaflöde

Kassaflöde från den löpande verksamheten.

Om Upsales

Upsales utvecklar, marknadsför och säljer en molnbaserad mjukvara, SaaS, för CRM, Marketing automation och analys. Genom att integrera försäljning och marknadsföring kan Upsales kunder effektivisera sälj- och marknadsprocesser för att uppnå snabbare tillväxt. Upsales analysverktyg hjälper kunden att få bättre insyn i affären och kan härleda intäkter till specifika marknadsinsatser. Upsales kunder är B2B-företag och den primära målgruppen är små och medelstora företag. Idag har Upsales drygt 500 kunder där de främsta kundvertikalerna är IT & mjukvara, tjänsteföretag, media och finansiella tjänster. Bolaget har cirka 40 anställda och huvudkontor i Stockholm.



UPSALES

Upsales Technology AB (publ)

Org.nr: 559060-1372

Sveavägen 21, 111 34 Stockholm

www.upsales.com | info@upsales.com | +46 (0)8-505 806 00