



Q1 2025 CombinedX

Investerarpresentation
2025 05 07

Q1 2025 – Fokus på sund lönsamhet i en avvaktande marknad

- Omsättning 239,2 (224,7) MSEK
- Tillväxt 6,5% (7,5%), varav organisk -4,9% (-1,4%)
- Kalenderjusterad tillväxt 7,8% (9,0%)
varav organisk -3,5% (-0,2%)
- Just. EBITA 27,3 (27,4) MSEK
- Just. EBITA-marginal 11,4% (12,2%)



Även på en avvaktande marknad finns det tusen saker att göra

Finansiellt startade 2025 i linje med våra förväntningar. Efter den strategiska avyttringen av Aspires Borlängeverksamhet i januari, och de övriga nedskärningar som vi gjorde i Aspire i och med sammanslagningen med Ninetech, så förlorar vi tillväxttakt men försvarar vår lönsamhet. I Q1 blir gruppens intäkter 239 MSEK (225 MSEK) med ett justerat rörelseresultat EBITA på 27,3 MSEK (27,4 MSEK). Det ger en justerad EBITA-marginal på 11,4% (12,2%) och en tillväxt på 6,5%, varav den organiska tillväxten är negativ med -4,9%.

Marknadsläget är fortsatt avvaktande, och Trumps hotande handelskrig har skapat än mer osäkerhet. Vi har en relativt stor exponering mot tillverkande industri, 28% av intäkterna i Q1, och när våra kunder där lägger investeringsbeslut på is får vi avvakta med rekryteringar som vi annars gärna hade gjort. Lägre rekryteringstakt och tidigare nämnda omstrukturering av Aspire gör att vi går in i Q2 med 528 medarbetare, att jämföra med de 606 medarbetare vi var vid ingången av Q2 föregående år. Färre konsulter påverkar förstås våra förutsättningar för organisk tillväxt kommande kvartal, men en sund lönsamhet kommer alltid först för oss. Och med förvärv har vi målet att leverera tillväxt även i år.

Även på en avvaktande marknad finns det mjukvaruplattformar som växer och skapar en efterfrågan på mer specialistkompetens. En sådan är plattformen ServiceNow som vårt bolag Netgain är helt specialiserad på. I april utsågs Netgain av ServiceNow till den partner i Sverige med högst kundnöjdhet. Motiveringen var att Netgain "visat exceptionell kvalitet i alla sina projekt" med ett "genomsnittligt CSAT-betyg på otroliga 4,95". Att ha marknadens nöjdaste kunder är grundstenen i vår definition av att vara ett Leading Brand. Att starka kundrelationer och nöjda medarbetare hänger ihop visar Netgain också i vårens medarbetarundersökning där man når ett eNPS på 83.

Nöjda och återkommande kunder utgör intäktsbasen i alla våra specialistbolag, och i osäkra tider är starka kundrelationer ännu viktigare. Ett exempel vi berättade om under våren var nylansering av wurth.se. Det har blivit en av Sveriges största e-handelssidor inom B2B, och är frukten av ett nära samarbete mellan Würth och Ninetech som pågått i över tio år.

Och även på en avvaktande marknad driver våra bolag varje dag många små och stora digitaliseringsprojekt. Ett exempel vi nyligen berättat om är hur Two byggt en självlärande AI-modell för Nordens största pantbank, Sefina Pantbank. Modellen kombinerar en stor mängd extern data, som guldpriser och valutakurser, med intern data som affärshistorik och kundbeteenden, och ger Sefina träffsäkra och dagsaktuella säljprognoser på butiksnivå.

Lågkonjunktur, högkonjunktur eller oklar konjunktur – megatrenden att alla verksamheter behöver dra nytta av ny teknik och bli mer datadrivna står sig stark. Även på en avvaktande marknad finns det tusen saker för oss att göra.



/Jörgen Qwist, vd och koncernchef





1. **Operativa åtgärder** i bolagen för att öka försäljning och beläggning samt balansera kostnader

2. **Strategiska åtgärder** för att fokusera våra resurser på rätt delmarknader med rätt erbjudanden och bygga Leading Brands

Partnerskap och affärer

CombinedX-bolaget Netgain vinner ServiceNow Partner Award för högsta kundnöjdhet 2024

Netgain har tilldelats ServiceNow Partner Award för Highest Customer Satisfaction i Sverige 2024. Priset delas ut till den partner som har uppnått den högsta genomsnittliga kundnöjdheten under året – ett kvitto på Netgains konsekventa fokus på kvalitet och kundvärde i varje leverans.

Motivering från ServiceNow är: *"Den här partnern har levererat med hög kvalitet genom hela 2024. Med nöjda kunder som kärnan i vårt gemensamma arbete, tilldelas priset den partner som uppnått högst kundnöjdhet under året. Årets vinnare har visat exceptionell kvalitet i alla sina projekt, där samtliga har letts av certifierade Lead Application Consultants. Med 100 % certifierade Lead Consultants i sina leveranser och ett genomsnittligt CSAT-betyg på otroliga 4,95, är årets vinnare: Netgain!"*

- "Vi är otroligt stolta och glada över att ha tilldelats ServiceNows partnerpris för högsta kundnöjdhet – ett kvitto på det förtroende våra kunder visar oss varje dag. Ett stort tack till våra fantastiska kunder för era fina omdömen! Och framför allt – ett innerligt tack till alla Netgain'are. Ert engagemang och er kompetens är förutsättningen för att vi har fått ta emot detta fina pris. Utan er – inget pris!", säger Eva Sandberg, VD på Netgain

Med detta erkännande stärker Netgain sin position som en ledande lokal ServiceNow-specialist, med fokus på att leverera värde, kvalitet och långsiktigt partnerskap till kunder inom både privat och offentlig sektor.

Netgain är ett svenskt IT-konsultbolag med fullt fokus på ServiceNow. Bolaget har i dagsläget cirka 60 medarbetare och starka tillväxtambitioner. Huvudkontoret ligger i Stockholm, med ytterligare kontor i Göteborg och Norrköping.

Netgain är certifierade av Great Place to Work och har år efter år fått höga betyg av sina medarbetare.

CombinedX-bolaget Ninetech har lanserat nya wurth.se

Nyligen lanserades nya wurth.se med en helt ny och framtidssäkrad teknisk plattform. I ett flerårigt projekt har PIM-system, CMS-plattform, eHandels-system och app uppdaterats för att möta morgondagens krav från de tusentals yrkesproffs och stora inköpsavdelningar som dagligen handlar på wurth.se.

CombinedX-bolaget TWO ger Sefina Pantbank träffsäkra prognoser och bättre beslutsunderlag med självlärande AI

Med hjälp av självlärande AI har Sefina Pantbank tagit ett ordentligt kliv mot ett mer datadrivet sätt att jobba. Sefina Pantbank är Nordens största pantbank med en lång historia av att erbjuda lån mot säkerhet. I takt med att verksamheten växer och marknaden förändras snabbt har behovet av data drivna beslut blivit allt viktigare.



Vi hjälper våra kunder att dra nytta av data och digitaliseringens möjligheter

Leading brands

Leading platforms

Aspire → Ninetech
redway → absfront

1

Digital Experience

Optimizely
Microsoft Dynamics 365

m3cs → * Elvenite
two+
netgain

2

Enterprise Solutions

infor
Qlik Microsoft Dynamics 365
servicenow

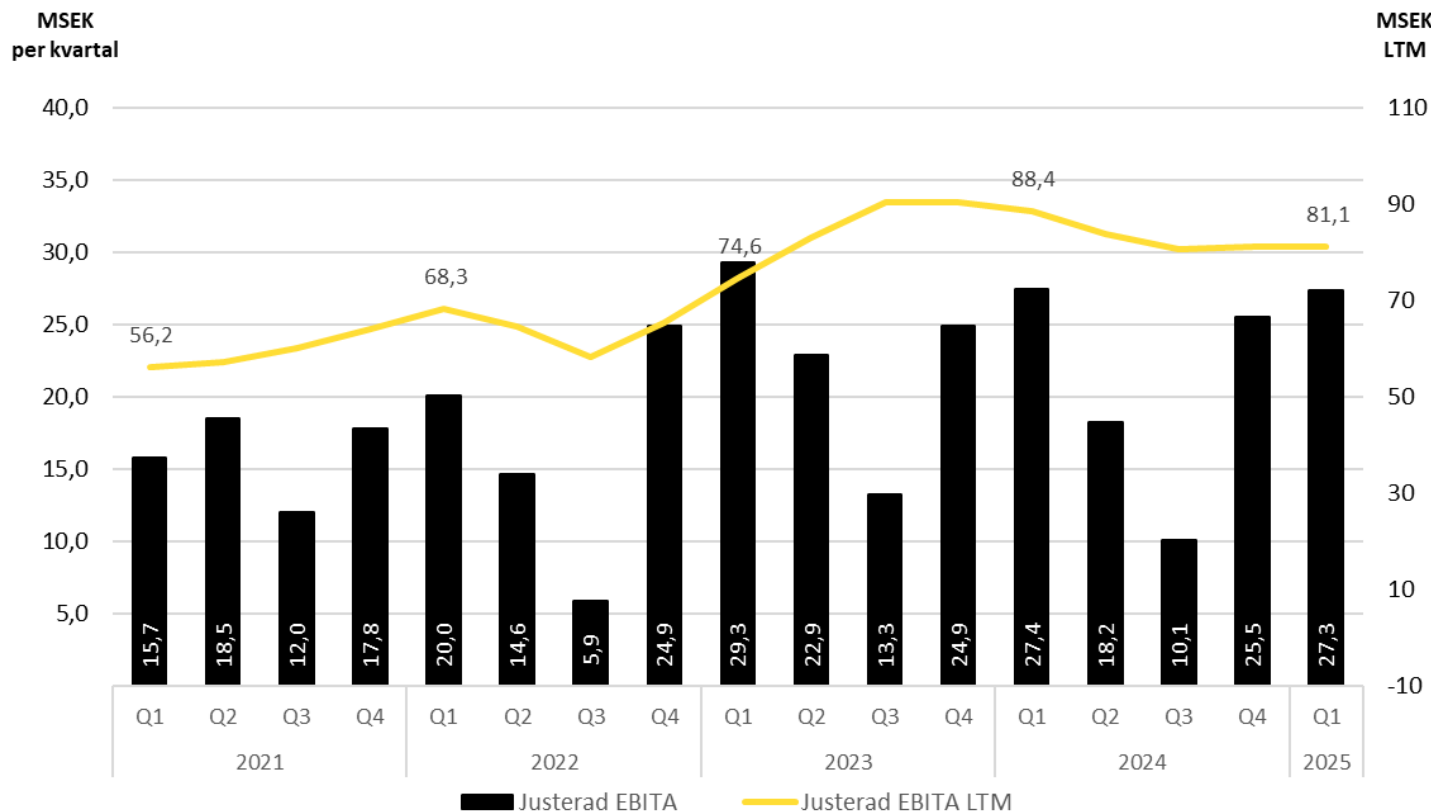
→ nethouse
WHY

3

Infrastructure & Security

Microsoft
SOLARWINDS
ONE IDENTITY

Resultatutveckling Q1 2021 – Q1 2025



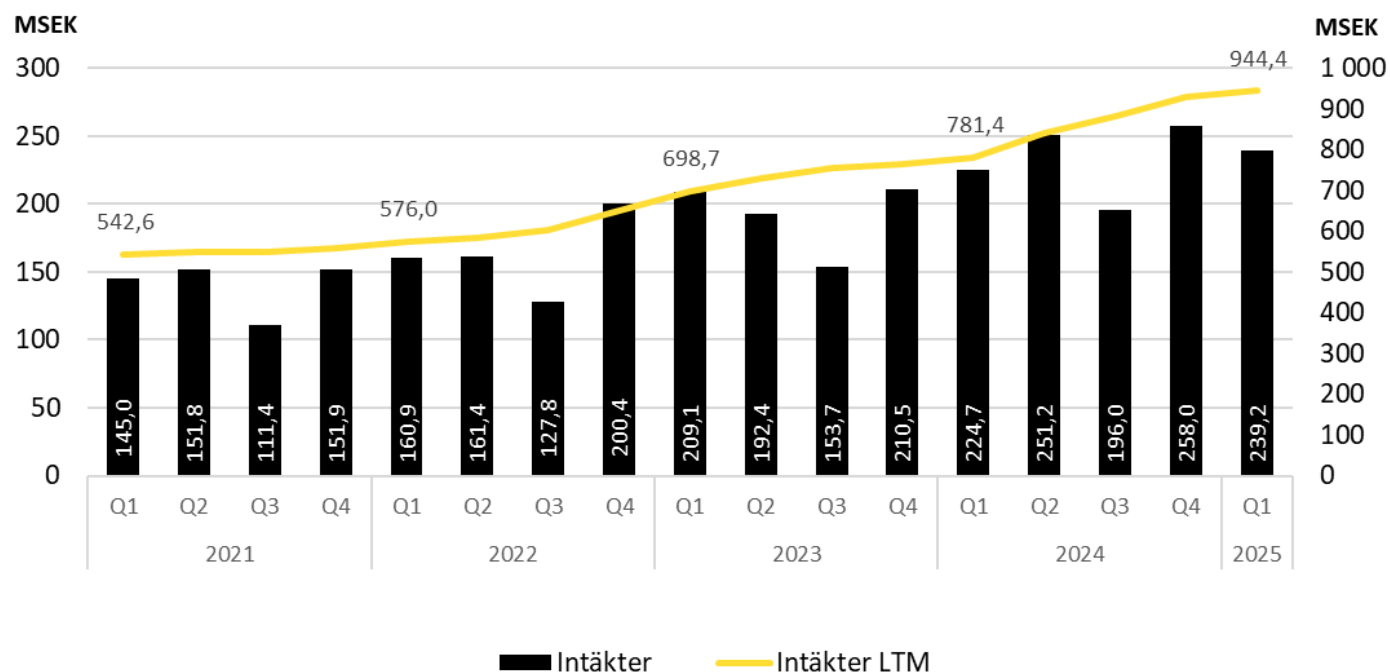
Mål: Justerad EBITA-marginal bör rullande 12 månader uppgå till lägst 12%.

27,3 MSEK justerad EBITA i Q1. LTM **81,1 MSEK**

11,4% justerad EBITA-marginal i Q1. LTM **8,6%**

Justeringar i perioden 0 MSEK

Intäktsutveckling Q1 2021 – Q1 2025



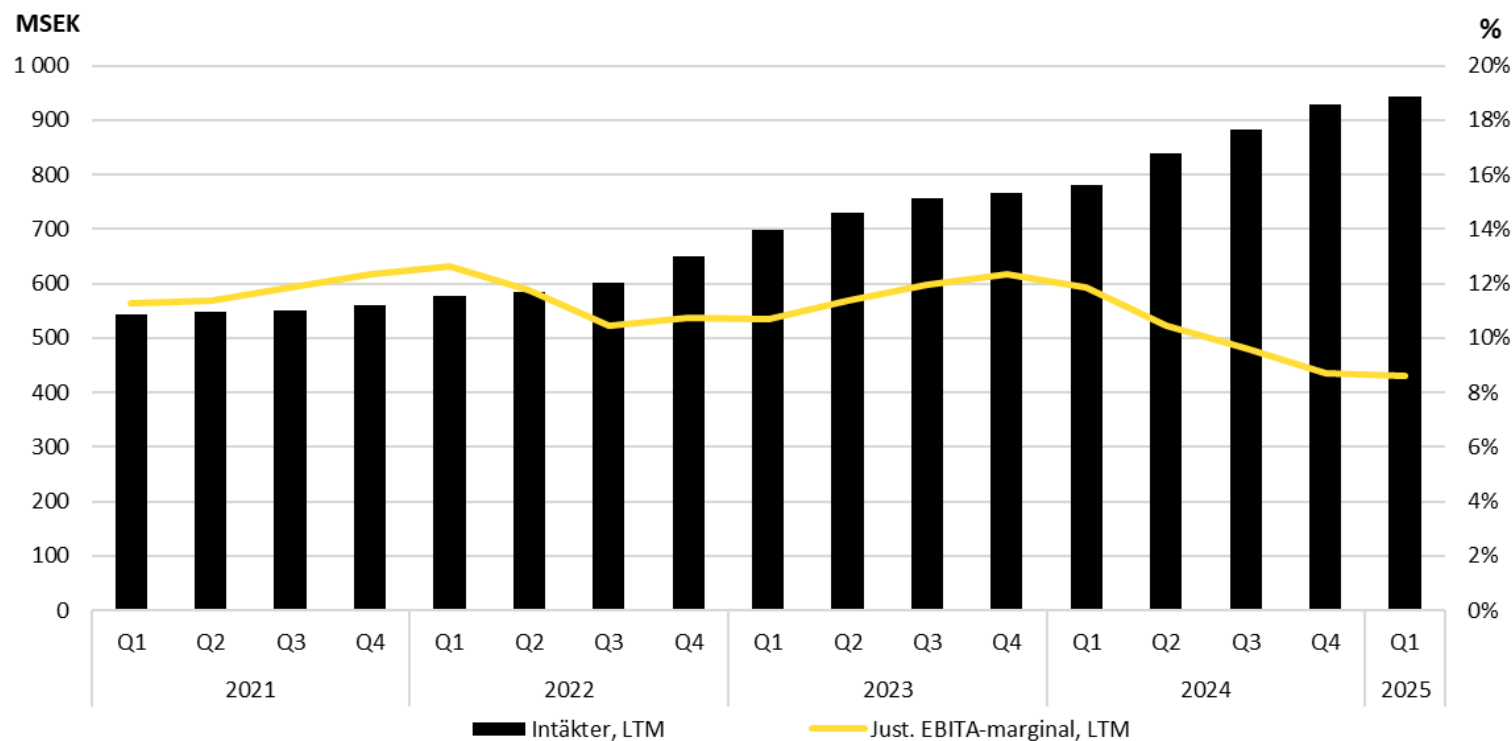
Mål: Den organiska tillväxten ska överstiga IT-konsultmarknadens tillväxt, och med förvärv ska omsättningen uppgå till lägst 1 MDSEK år 2025

6,5% tillväxt i Q1 -25, varav **-4,9%** organiskt

Kalenderjusterad tillväxt **7,8%** varav **-3,5%** organisk

CAGR 60 mån: 12,0%

Intäkter samt justerad EBITA-marginal, rullande 12 månader (LTM)

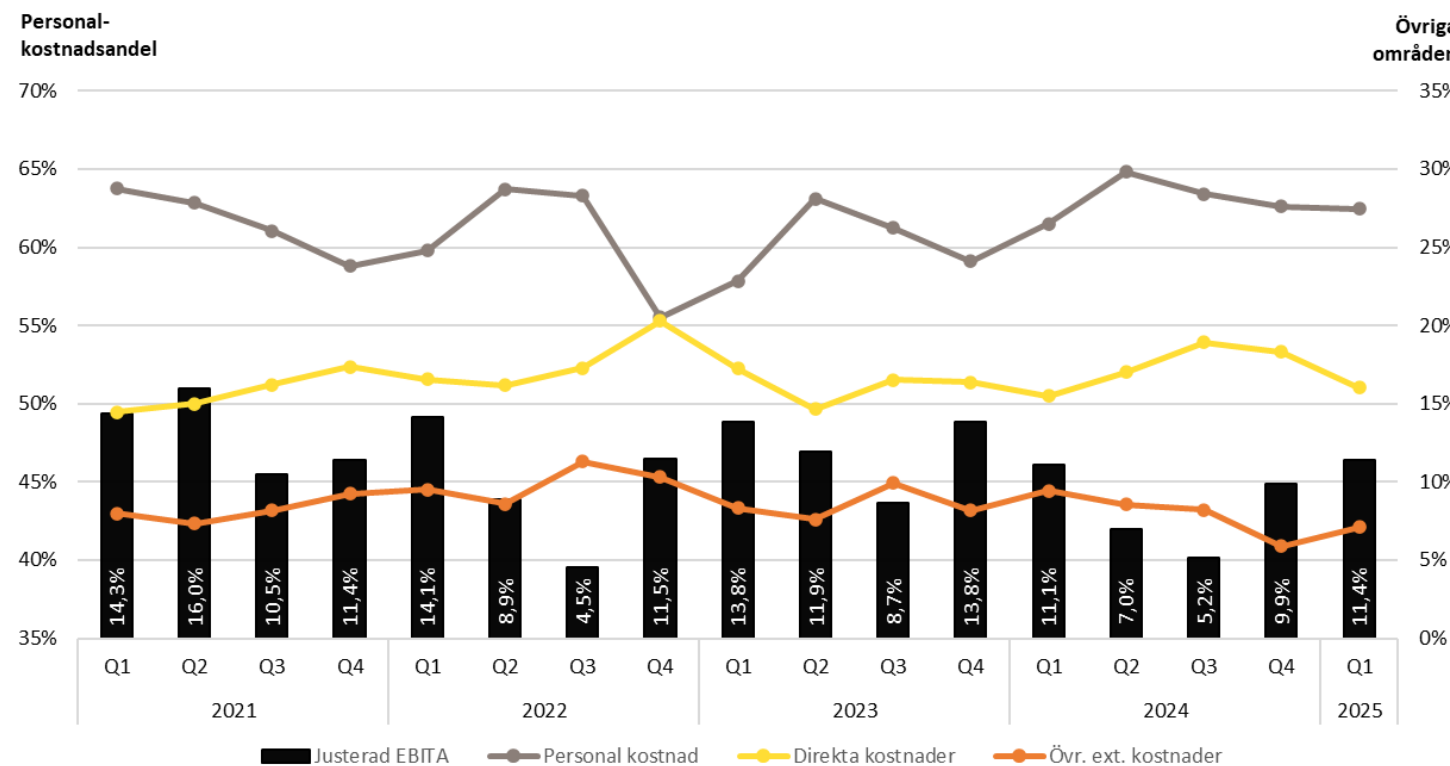


Intäkter LTM är
944,4 MSEK

Tillväxt LTM är
20,9% varav
organisk tillväxt LTM
är **-3,2%**

Justerad EBITA-
marginal LTM är
8,6%

Kostnader och justerad EBITA i förhållande till nettoomsättningen per kvartal



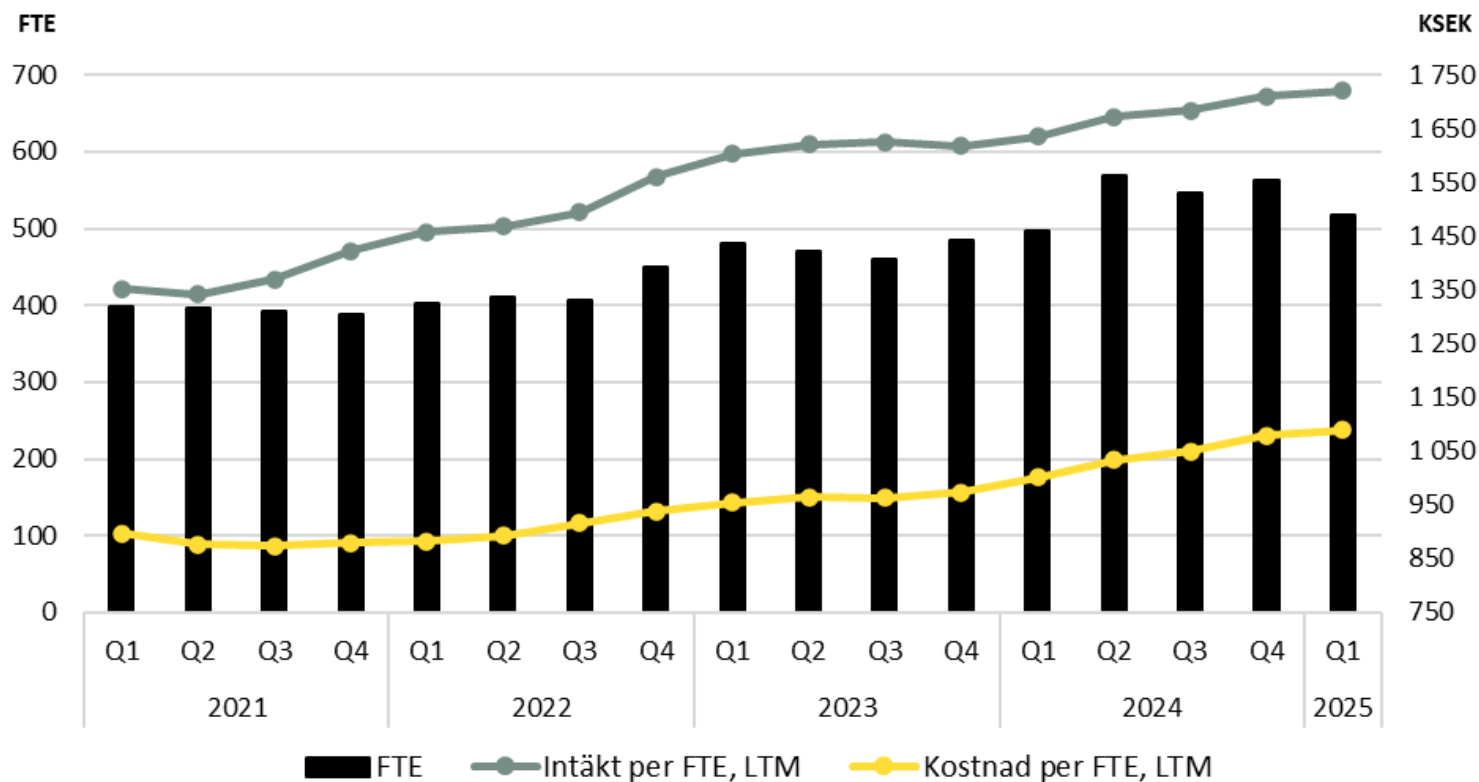
Just. EBITA-marginal Q1 2025 minskar med 0,8% mot Q1 24 och landar på 11,4%

Typ	Andel %
Personalkostnader	+ 0,9
Direkta kostnader	+ 0,5
Övriga ext. kostnader	- 2,3
Övrigt + intresseandelar	+ 0,2
Avskrivningar	+ 0,5

I förhållande till omsättning
- lika med positiv förändring
+ lika med negativ förändring

Justeringar och övr. intäkter
mot fg år +1,0%

Antal anställda (FTE) per kvartal samt intäkter och personalkostnader per FTE, LTM



Intäkt per FTE är 1 720 KSEK/år LTM mot 1 635 KSEK/år Q1 24 LTM – ökar **5,2%**

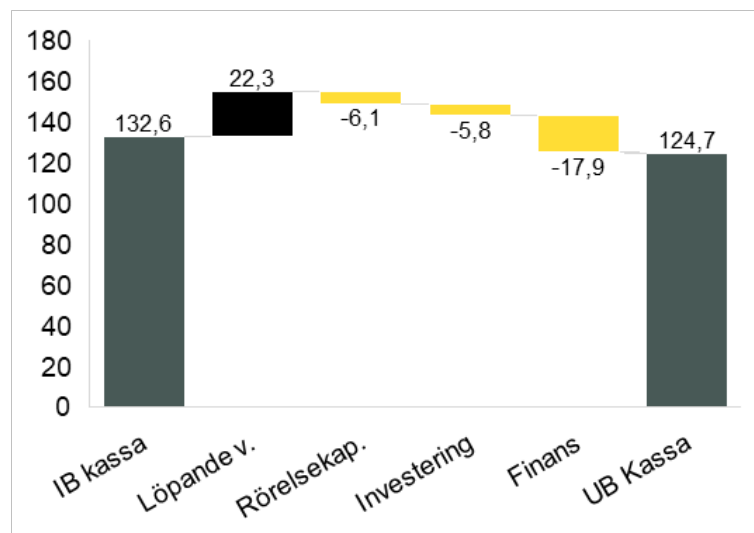
Personalkostnad per FTE är 1 089 KSEK/år LTM mot 1 001 KSEK/år Q1 24 LTM – ökar med **8,8%**.

Personalkostnaderna i Q4 2024 belastades av engångsposter om 4,6 MSEK. Exkl. engångs-poster var kostnad per FTE LTM 1 081 KSEK/år.

Vi går ut Q1 med 528 (606) anställda, dvs -78 personer.

Förändring kassaflöde Q1 2025

MSEK

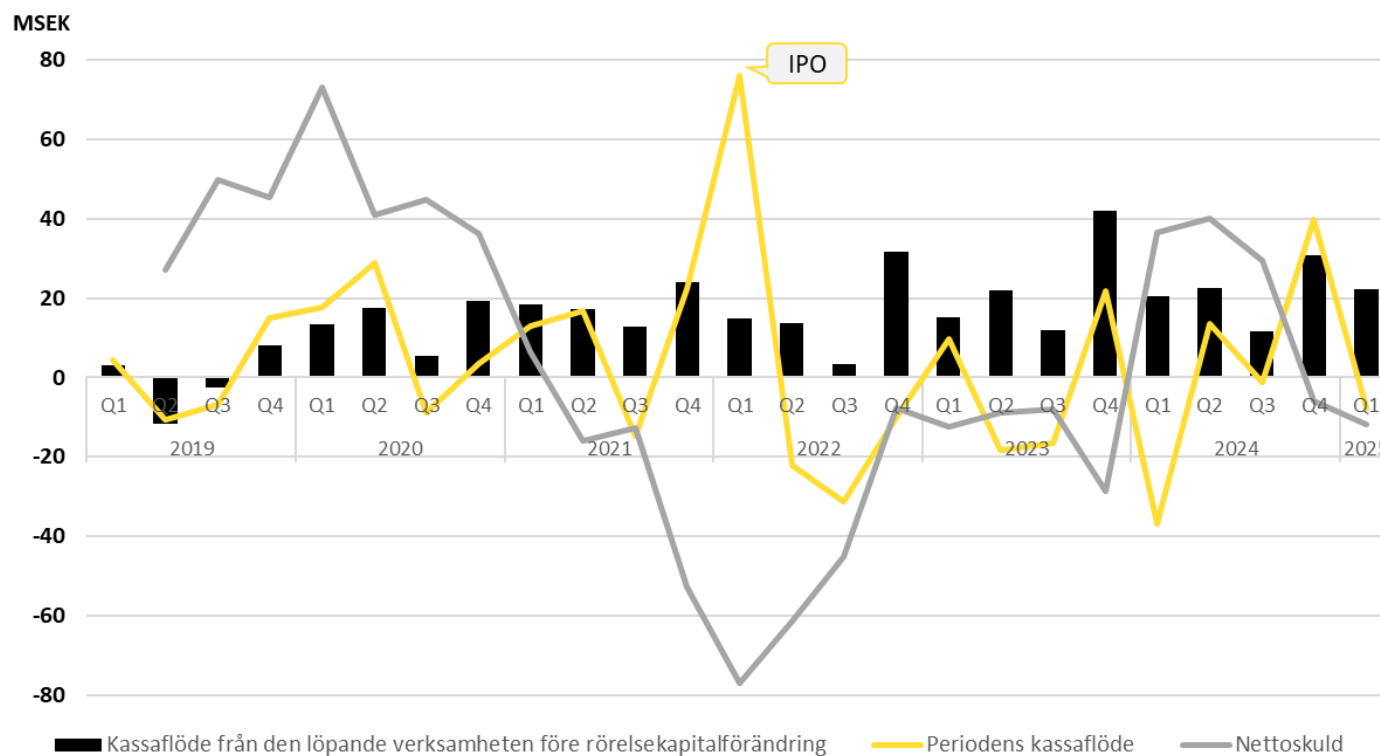


Bilden visar förändringen i Q1 2025 mot Q4 2024, dvs kvartalet

MSEK

	Q1 2025	Q1 2024	Skillnad
Resultat eft. finansiella poster	21,2	22,0	-0,8
Juster, ej kassaflödespåverk. och betald skatt	1,1	-1,4	2,5
Löpande verksamheten före rörelsekapitalförändring	22,3	20,6	1,7
Förändring rörelsekapitalet	-6,1	11,3	-17,4
<i>Posterna i rörelsekapitalet fluktuerar och den största skillnaden återfinns i en förändring av kundfordringar.</i>			
Investeringsverksamheten	-5,8	-58,1	52,3
<i>Avser förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar</i>			
Finansieringsverksamheten	-17,9	-10,5	-7,3
<i>Amortering av leasing och lån</i>			
Kassaflöde i perioden	-7,5	-36,8	29,3

Förändring kassaflöde och nettoskuld Q1 2019 – Q1 2025



Likvida medel UB
Q1 2025 124,7 MSEK

Mål: Nettoskuld-sättning
högst 2 ggr EBITDA

Nettoskuldsättning Q1 25
-0,1 ggr EBITDA.

Poster nettoskuld, MSEK

Skulder	47,7
IFRS 16	65,2
Kassa	-124,7
Summa	- 11,8

EBITDA 115,5 MSEK LTM

Frågor?

