



CombinedX

AVANZA BÖRSDAG, INVESTOR DAY, 2025

Jörgen Qwist, vd

2025 05 15

Agenda

1. Strategi
2. Q1



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

Leading brands

Ninetech
absfront

* Elvenite
two⁺
netgain

nethouse

Leading platforms

Optimizely
Microsoft
Dynamics 365

infor
Qlik
Microsoft
Dynamics 365
servicenow

Microsoft
SOLARWINDS
ONE IDENTITY

1

Digital Experience

2

Enterprise Solutions

3

Infrastructure & Security

CombinedX affärsidé

Att bygga marknadsledande specialistkonsultbolag – ”Leading Brands” – kring ”Leading Plattforms”



PRESSMEDDELANDE, måndagen den 12 maj 2025

CombinedX förvärvar Align Consulting, ett ledande specialistbolag inom affärssystemet IFS i Norge och Sverige

CombinedX AB (publ) har idag ingått avtal om att förvärva Align Consulting AS samt dess dotterbolag Align Consulting AB ("Align"), ett konsultbolag specialiserat på IFS affärssystem med verksamhet i både Norge och Sverige. Förvärvet följer CombinedX strategi att bygga ledande specialistbolag kring ledande mjukvaruplattformar. Align omsatte 2024 88 MNOK med 25 procent rörelsemarginal och 20 procent organisk tillväxt. Tillträde planeras att ske under maj månad med en köpeskilling om 113,75 MNOK, varav en tredjedel erläggs med nyemitterade aktier i CombinedX och två tredjedelar med kontanta medel, därutöver kan maximalt 56,25 MNOK i tilläggsköpeskillingar utgå beroende på Aligns vinsttillväxt under åren 2025 - 2027. Förvärvet förväntas bidra till att CombinedX EBITA-marginal samt vinst per aktie ökar.

Align grundades 2012 i Oslo med idén att vara en oberoende partner till kunder som valt affärssystemet IFS. Align har sedan dess fortsatt att växa utifrån löftet att alltid vara på kundens sida och 2022 etablerade Align den svenska verksamheten i Stockholm och Linköping. Idag består Align av totalt cirka 40 seniora specialistkonsulter och därutöver jobbar Align med ett tiotal underkonsulter i nära samverkan. Exempel på en typkund och ett typuppdrag är att Align agerar lösningsarkitekt och projektledare åt Elvia, Norges största elnätbolag, i deras införande av IFS Cloud.

Köpeskillingen för verksamheten uppgår vid tillträdet till 113,75 MNOK, fördelade med en tredjedel aktier och två tredjedelar kontanta medel. Antalet nyemitterade aktier i CombinedX uppgår till 1 016 034 st¹, vilket motsvarar en utspädning om 5,3 procent. Aktierna som erhålls omfattas av säljarnas lock-up till och med utgången av 2027, som innehåller sedvanliga undantag. Därtill kan säljarna erhålla en årlig tilläggsköpeskilling om maximalt 18,75 MNOK/år baserad på vinsttillväxten 2025, 2026 och 2027, totalt maximalt 56,25 MNOK. Säljarna har förbundit sig att återinvestera 20 procent av utbetalda tilläggsköpeskillingar i aktier i CombinedX, dock maximalt 2 MNOK per år, med en lock-up, som innehåller sedvanliga undantag, till och med utgången av 2027. Säljarna utgörs av grundarna av, och anställda i, Align som alla är operativa nyckelpersoner inom Align, vilket säkerställer kontinuitet och engagemang i den fortsatta verksamheten.

CombinedX avser att uppta 35 MSEK i nya förvärvskrediter och finansiera övriga kontanta medel med egen kassa. Förvärvskostnaderna beräknas uppgå till cirka 2 MSEK. Förvärvet förväntas bidra till att CombinedX EBITA-marginal samt att vinst per aktie ökar.



We empower our clients to seize the opportunities of data and digitalization

Leading brands

Leading platforms

Ninetech
absfront

1

Digital Experience

Optimizely
Microsoft
Dynamics 365

* Elvenite
two+
netgain

align

2

Enterprise Solutions

IFS
Qlik
Microsoft
Dynamics 365
infor
servicenow

nethouse

3

Infrastructure & Security

Microsoft
SOLARWINDS
ONE IDENTITY

A Powerhouse of Platform Services

*Digital
Experience*

Ninetech

*Platform
Services*

* Elvenite

absfront

two⁺

netgain

align

Platform:

infor

Platform:

Microsoft
Dynamics[®] 365
CRM

Platform:

Microsoft
Dynamics[®] 365
BC, BI

Platform:

servicenow

Platform:

IFS

*Infrastructure
& Security
Services*

nethouse

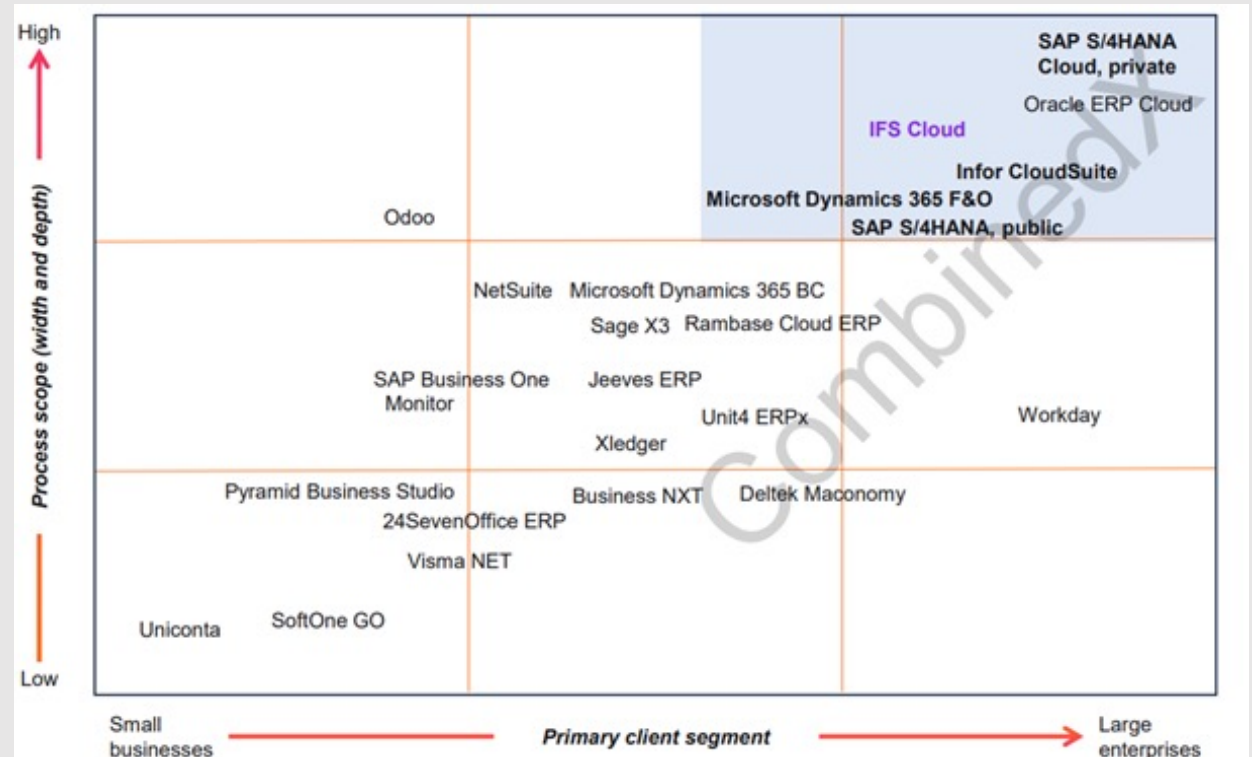
Plattformscentrisk



Plattformsagnostisk

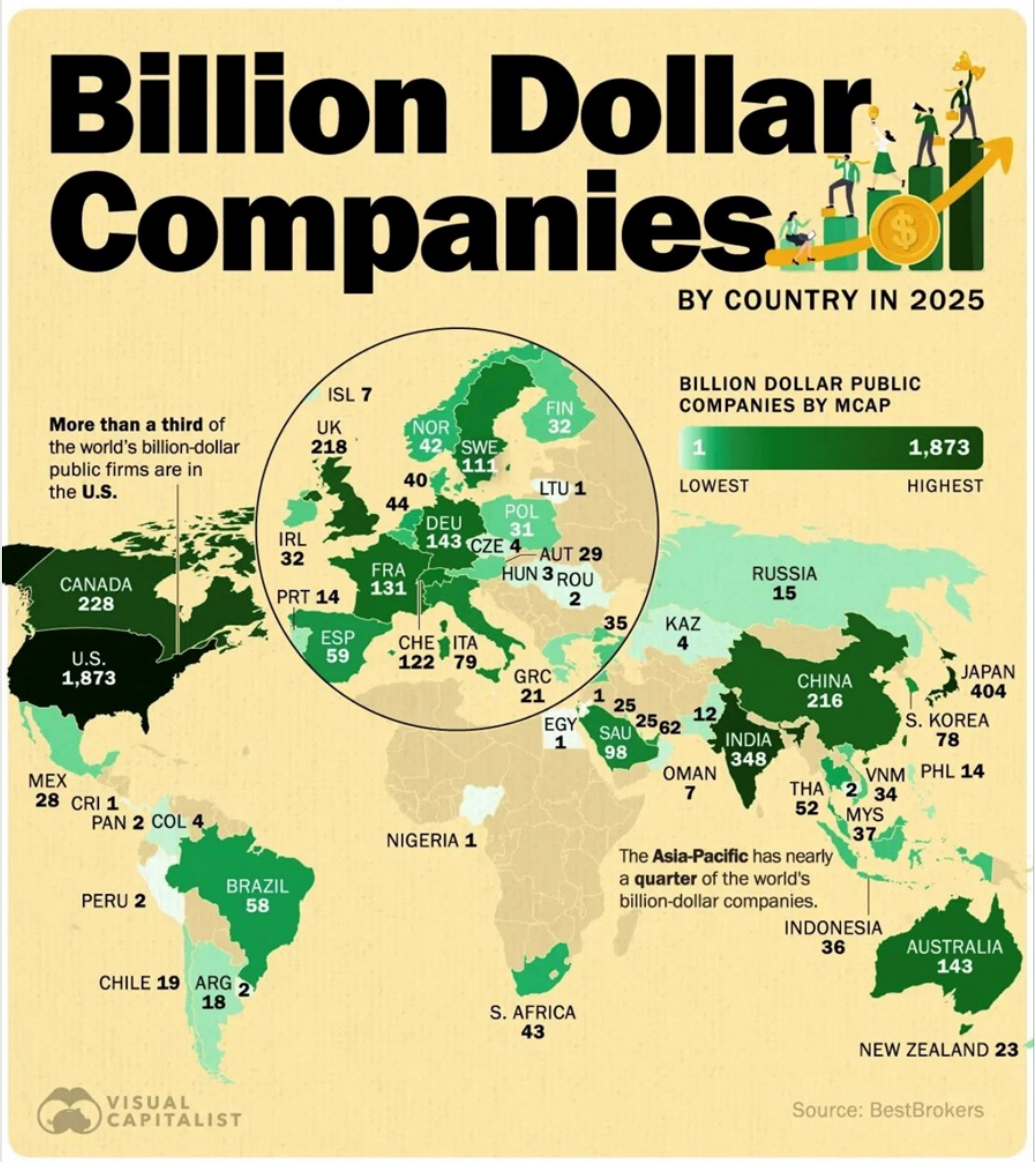
Varför plattformscentriska bolag?

1. Tydligt erbjudande
2. Stora köpstarka kunder
3. Plattformens tillväxt
4. Lång eftermarknad
5. Bra arbetsmarknad



Source: HerbertNathan & Co and Bo Hjort Christensen

Norden: 225 st





2028: 8 "Leading Brands"
(och några "Rising Stars")

Nordens ledande grupp av specialistbolag inom digitalisering



ANNONS

Analys **COMBINEDX**

CombinedX: Mot miljarden

IT-konsulten CombinedX gör ett **förvärv av norska Align som är specialiserat på affärssystemet IFS**. Prislappen är attraktiv och CombinedX når däremot sitt mål om att omsätta 1 miljard år 2025.



Björn
Rydell Igår 14:39

Du har tillgång till denna artikel tack vare ditt Premium-konto ✓

"Miljarden är målet"

På fredagen presenterades en ny fusion inom IT-branschen i Värmland. Combined Excellence förvärvar Elvenite och blir nu en koncern med totalt åtta bolag.

- Det känns fantastiskt, säger Niklas Hellberg, ordförande och delägare i Combined Excellence, som berättar att den nya större koncernen omsätter ungefär 330 miljoner kronor i dag.

- Målsättningen är att vi ska ligga strax under miljarden om några år.

Koncernen hade redan välkända IT-entreprenörsbolag som Ninetech, Cloudpro, Netgain och Two under sitt tak. Med Elvenite breddas marknaden.

- Vårt specialområde är digitala lösningar för livsmedelsindustrin och handeln, säger Johan Gotting, vd för Elvenite, som har företag som Lantmännen, Kavli,

Skånemejerier och Coop Värmland som kunder.

Elvenite tog till och med över Konsum Värmlands verksamhet inom området och 15 anställda för en tid sedan. Totalt sysselsätter man nu cirka 45 personer.

- Det är ganska fantastiskt hur vårt företag, som startade i ett uthus på Hammarö för tio år sedan, har växt. Ungefär hälften av vår verksamhet har vi i Norge, men vi har även kunder i Storbritannien och Tyskland, berättar Johan Gotting.

Ulf Sandlund, styrelseledamot och delägare i Combined Excellence, jämför den utvidgade koncernen med en schweizisk armékniv.

- När vi går ut från det här mötet så har vi ännu fler verktyg att fälla ut.

På sikt hoppas man också utöka antalet anställda. Totalt har koncernen 260 anställda i dag, varav ungefär hälften i Karlstad.

- Vi skulle kunna anställa 15 till 20 affärskonsulter direkt om det stod sådana och väntade här utanför, säger Henrik Holmberg, huvudaffärsanalytiker och delägare i Elvenite.

Utvidgningen får dock skynda långsamt eftersom det krävs viss erfarenhet hos ny personal.

- Men Karlstad har verkligen ett bra läge, med tre timmar till allt, säger Ulf Sandlund, som själv flyttat till Värmland från Norrbotten.

Han tror att den nya större koncernen ska göra att fler från andra delar av Sverige får upp ögonen för jobbmöjligheterna i Karlstad. Därbland även potentiella hemvändare.

- Jag anställde faktiskt en kille i går som nu flyttar hem igen från Malmö, säger Johan Gotting.

Kanske kan koncernen också växa med fler företag på sikt.



Det var idel glada miner när storaffären inom IT-branschen presenterades på fredagen. De glada är Henrik Holmberg, Elvenite, Åsa Klevmarken, Elvenite, Johan Gotting, Elvenite, Ulf Sandlund, Combined Excellence, Lars-Olof Hansson, Elvenite, Niklas Hellberg, Combined Excellence, och Björn Magnusson, Combined Excellence.

FOTO: PETER BÄCKER

- Det är oerhört kul att få med det här gänget nu. Men vi letar fortsatt efter fler

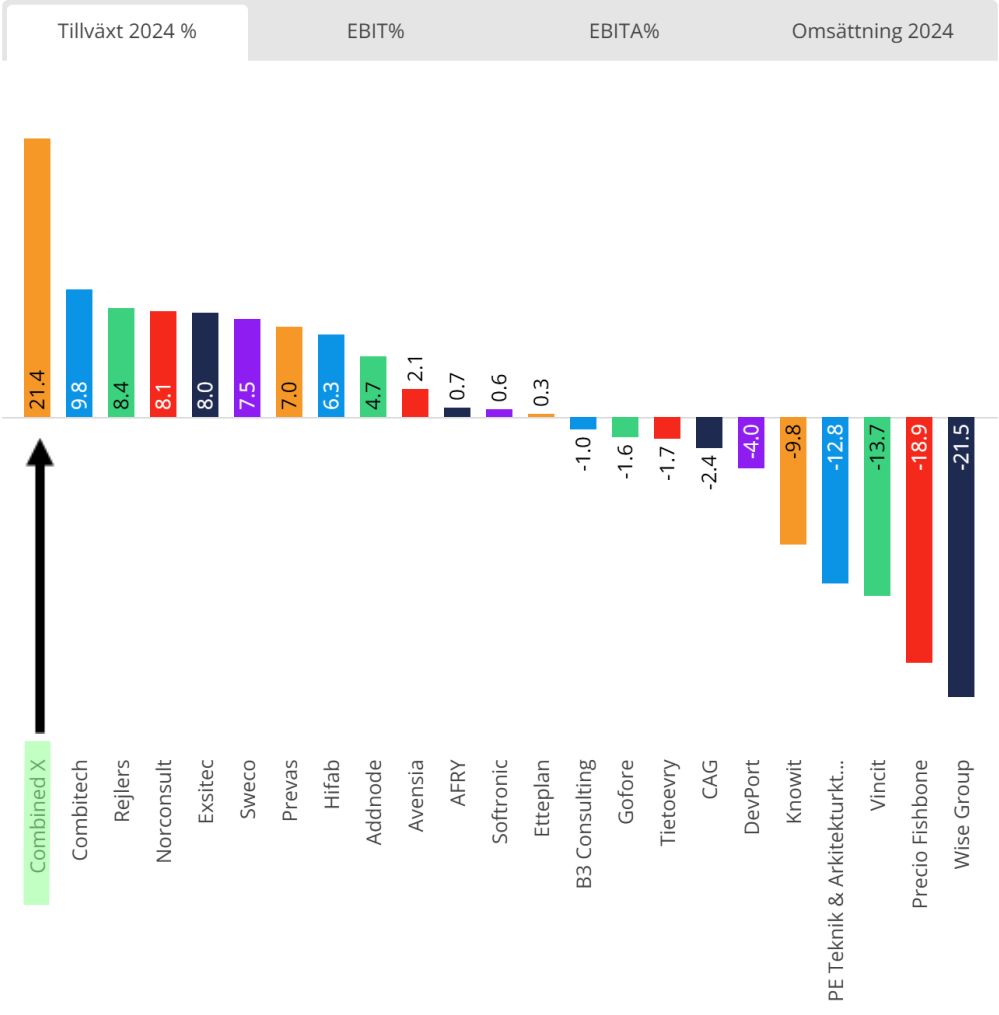
entreprenörer som vill vara med oss, säger Niklas Hellberg.

JONAS BREFÄLT

054-17 56 78

jonas.brefalt@vf.se

Helåret 2024



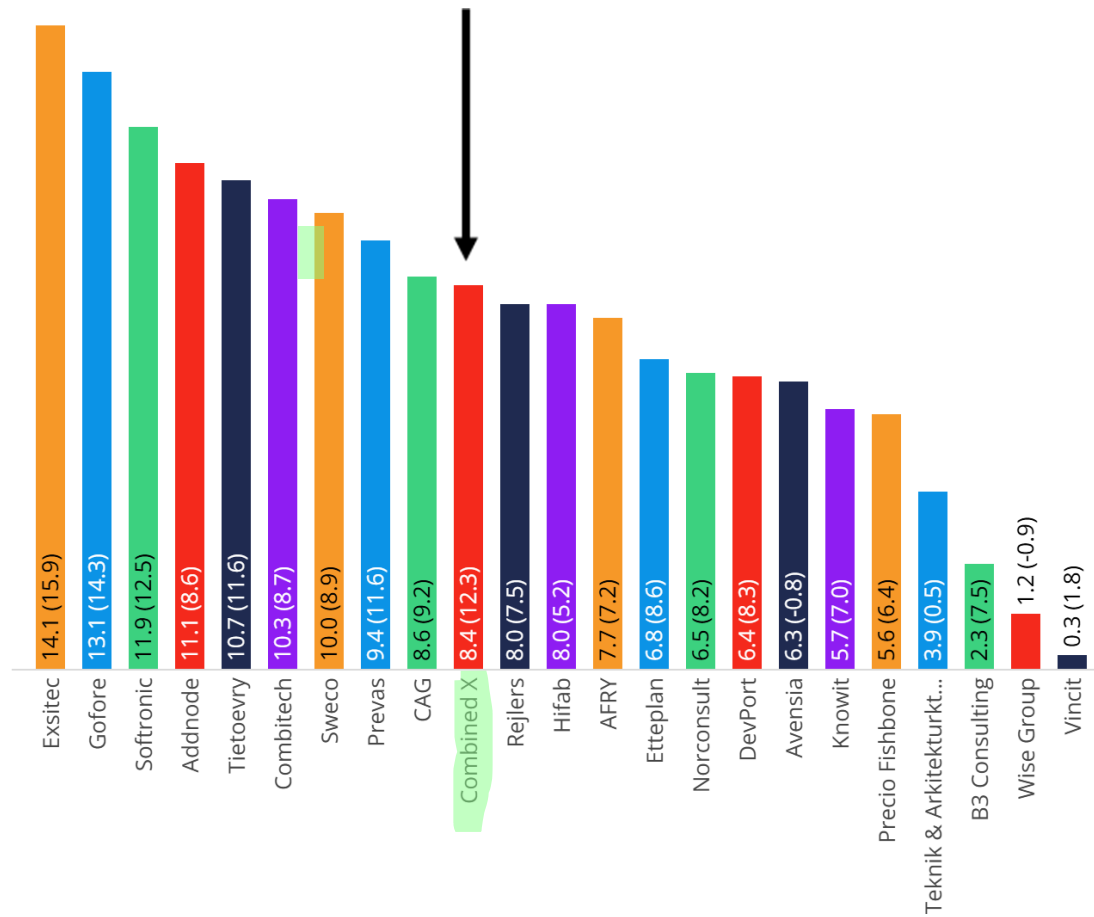
Helåret 2024

Tillväxt 2024 %

EBIT%

EBITA%

Omsättning 2024



eNPS 58

NPS 53

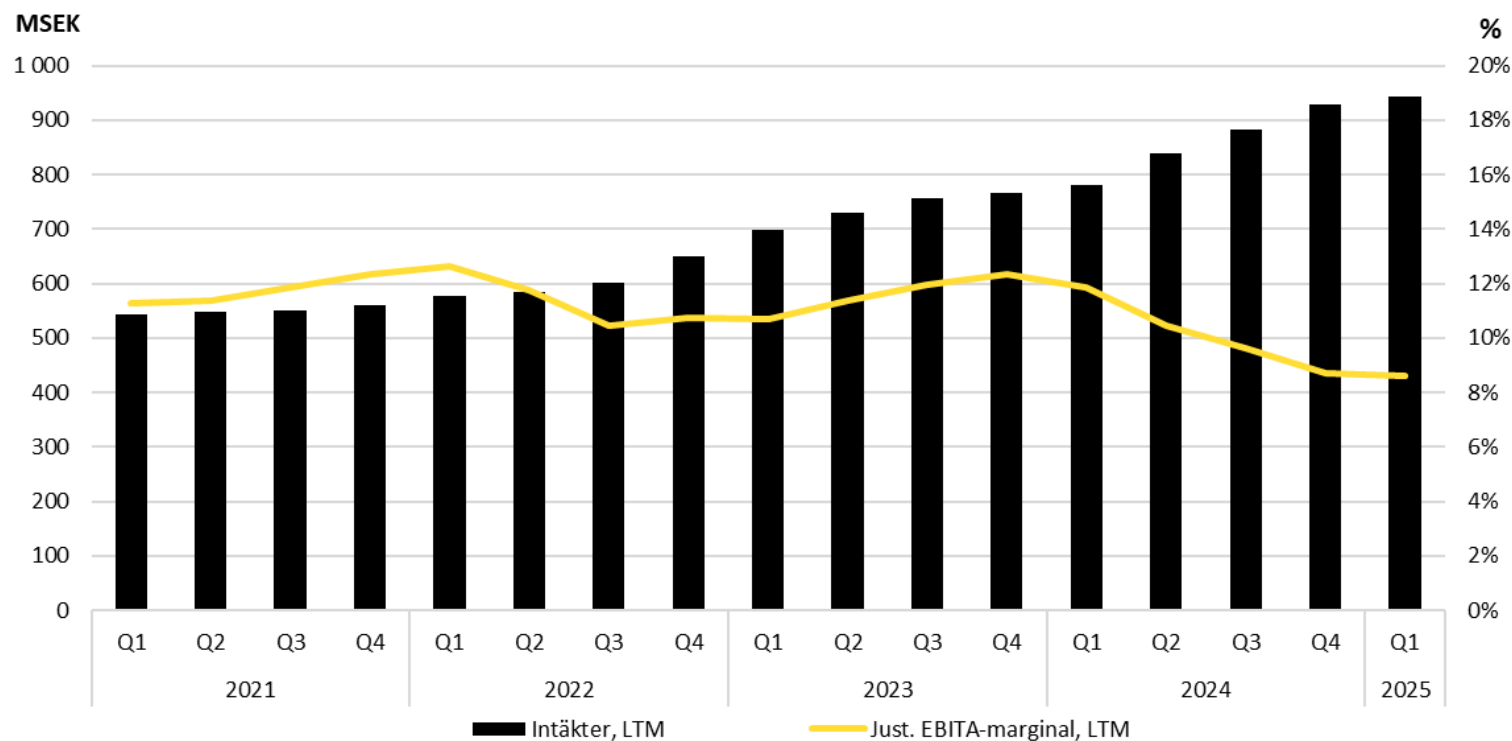


Q1 2025 – Fokus på sund lönsamhet i en avvaktande marknad

- 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%)



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%



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

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



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

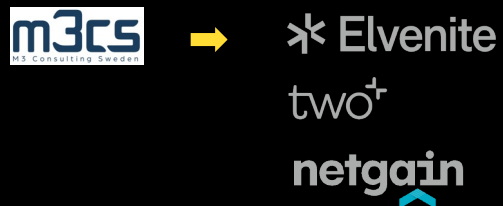
Leading brands

Leading platforms



1

Digital Experience



2

Enterprise Solutions

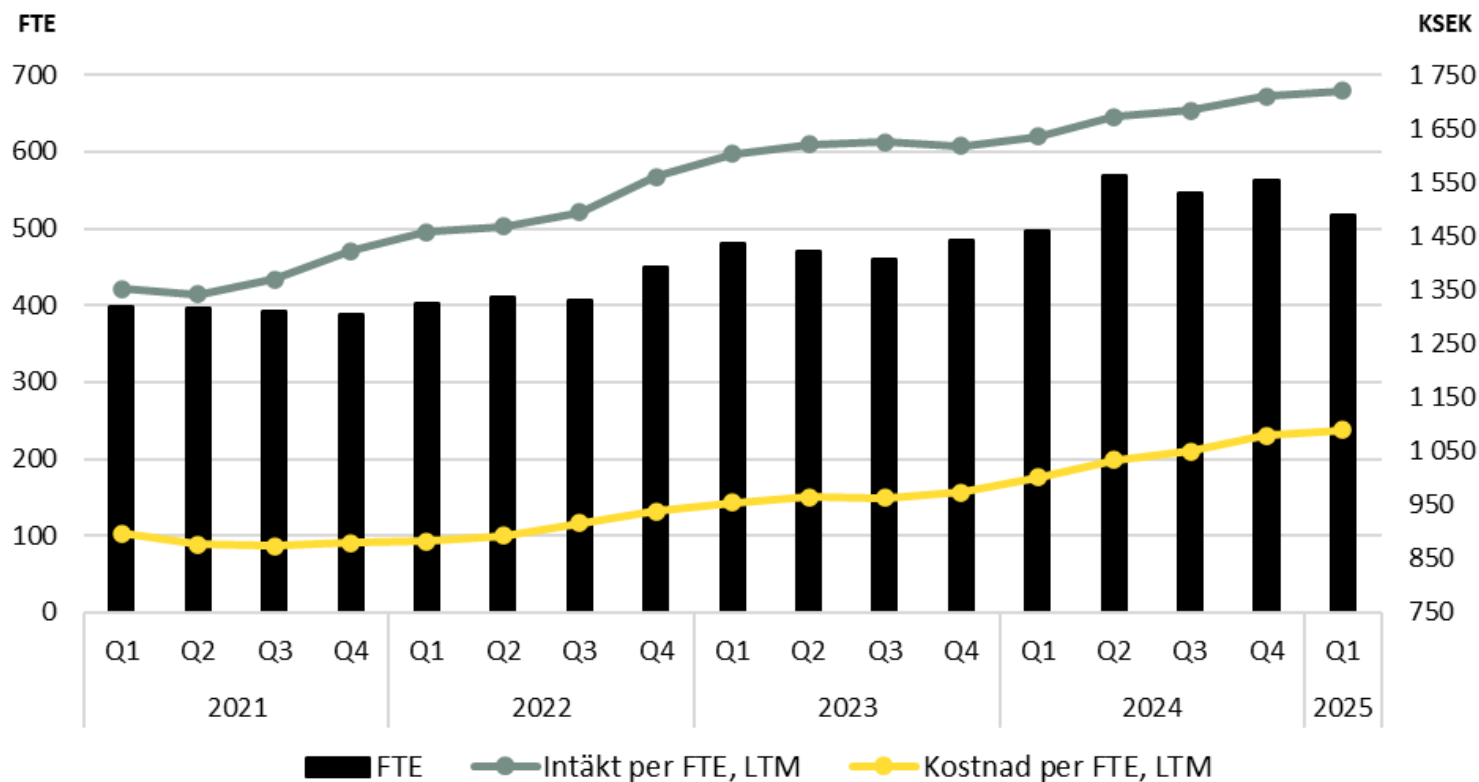


3

Infrastructure & Security



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%**

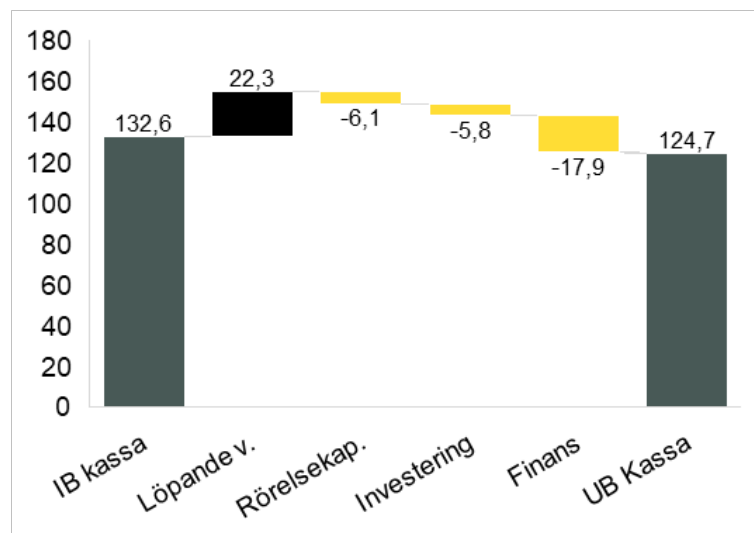
Personalkostnad per FTE är 1 089 KSEK/år LTM mot 1 001 KSEK/år Q1 24 LTM – ökar med **8,8%**.

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

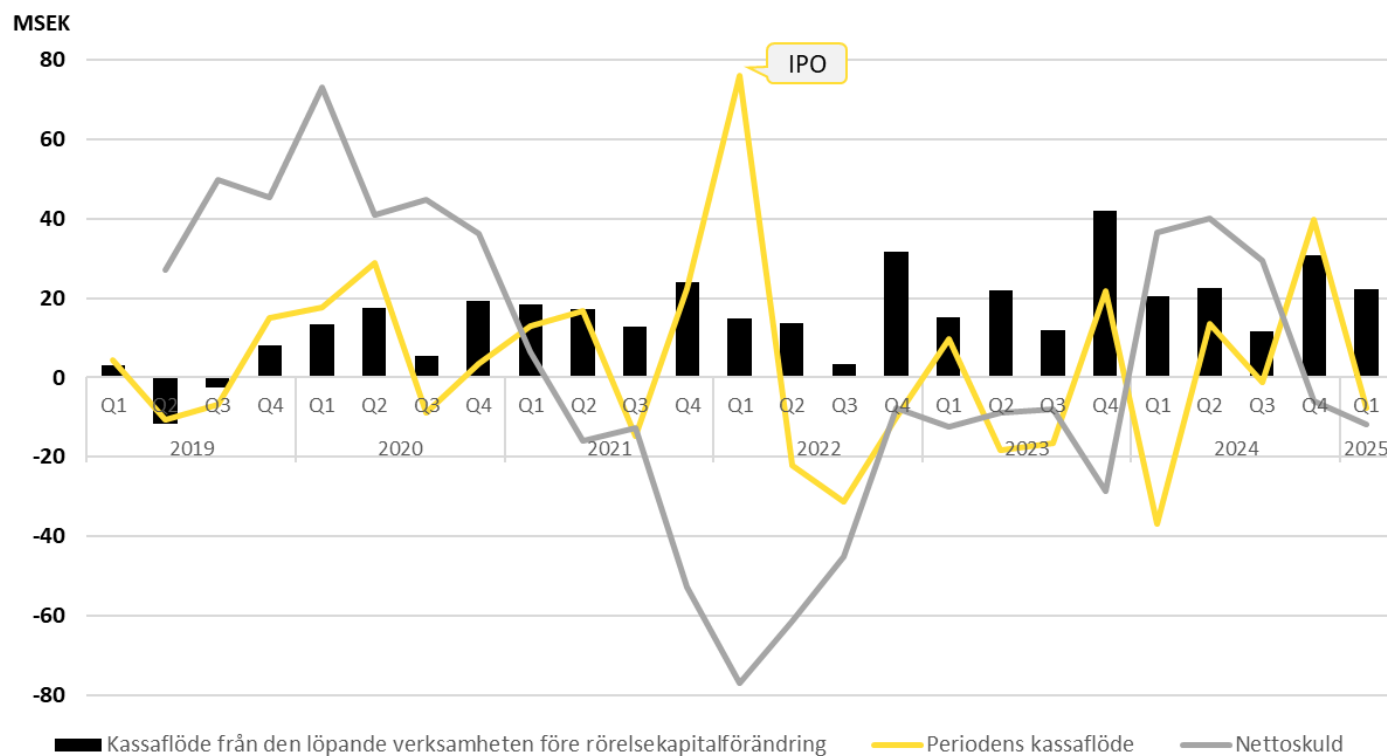


Bilden visar förändringen i Q1 2025 mot Q4 2024, dvs kvartalet

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
Posterna i rörelsekapitalet fluktuerar och den största skillnaden återfinns i en förändring av kundfordringar.			
Investeringsverksamheten	-5,8	-58,1	52,3
Avser förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar			
Finansieringsverksamheten	-17,9	-10,5	-7,3
Amortering av leasing och lån			
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?

