

Delårsrapport januari - juni 2021

Juli 19, 2021

Stark tillväxt och resultat samt genomförd strategisk översyn

April - juni 2021

- Nettoomsättningen ökade med 46,5 % till 108,7 (74,2) MSEK
- SaaS-intäkter ökade med 13,4 % till 43,5 (38,3) MSEK. Den organiska tillväxten i fasta växelkurser uppgick till 4,2%
- ARR uppgick till 174,6 MSEK jämfört med 173,5 MSEK föregående kvartal
- EBITDA uppgick till 10,1 (11,1) MSEK. Justerat för poster av engångskaraktär uppgick EBITDA till 17,1 (11,1) MSEK
- Rörelseresultatet uppgick till 1,1 (2,7) MSEK
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,21 (-0,06) respektive -0,21 (-0,06) SEK

Januari - juni 2021

- Nettoomsättningen ökade med 11,2 % till 196,5 (176,6) MSEK
- SaaS-intäkter ökade med 7,5% till 83,6 (77,8) MSEK. Den organiska tillväxten i fasta växelkurser uppgick till 3,2%
- EBITDA uppgick till 21,6 (4,9) MSEK. Justerat för poster av engångskaraktär uppgick EBITDA 30,5 MSEK (21,4)
- Rörelseresultatet uppgick till 4,1 (-12,9) MSEK
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,13 (-0,61) respektive -0,13 (-0,61) SEK

Väsentliga händelser under kvartalet

- ZetaDisplay vinner tillsammans med norska SNØ det globala Digital Signage Award
- ZetaDisplay tecknar ett tilläggskontrakt inom befintligt ramavtal med Swedish Match
- ZetaDisplay ingår ett nytt leveransavtal med PostNord Group AB som omfattar Sverige, Norge, Danmark och Finland
- Budkommittén inom styrelsen för ZetaDisplay AB rekommenderar enhälligt aktieägarna i bolaget att acceptera det offentliga erbjudande som Hanover Equity Fund II lämnade den 28 juni genom Alpha Acquisition AB

Väsentliga händelser efter kvartalet

- Teckningsperioden för det offentliga erbjudande av Hanover Equity Fund II beräknas vara avslutad den 3 september 2021

Kommentar från koncernchefen

Stark tillväxt och resultat samt genomförd strategisk översyn

ZetaDisplays nettoomsättning uppgick till 108,7 (74,2) MSEK vilket är en ökning om 46,5% jämfört med samma period föregående år. SaaS-intäkterna uppgick till 43,5 (38,3) MSEK och utgjorde 40,0 (51,6) % av nettoomsättningen. ARR noterades till 174,6 miljoner kronor och EBITDA låg på 10,1 (11,1) MSEK. Justerat för poster av engångskaraktär hänförliga till vårens strategiska översyn uppgick EBITDA till 17,1 (11,1) MSEK.

Ökningen av nettoomsättningen är till nästan lika delar hänförlig till organisk tillväxt som till förvärvet av tyska NORDLAND systems GmbH tidigare i år. Projektförsäljningen var 81,8% högre än motsvarande period förra året och noterades till 65,3 (35,9) MSEK. Bruttoresultatet uppgick till 65,4 (47,5) MSEK, motsvarande en bruttomarginal om 60,2 (63,9) %. Marginalen påverkades av en högre andel av projektförsäljning jämfört med föregående år.

En ökad aktivitet i marknaden

Kundbasen har varit intakt under hela pandemin, under det gångna kvartalet har vi sett att återhämtningen har blivit mer påtaglig. Projekt som pausades under pandemin har kommit i gång igen, antalet upphandlingar har ökat och kunderna har börjat planera för nya projekt eller tilläggsinvesteringar. Under kvartalet har vi kommunicerat nya kontrakt med Swedish Match och PostNord Group som är i linje med återhämtningen.

De internationella ramavtalen fortsätter att utvecklas enligt plan. Flertalet nya installationer på befintliga marknader, som Nordamerika, har tillkommit. Vidare har uttullningar i England och i Sydamerika breddat vår globala närvaro.

Ökningen av aktivitet på marknaden internationellt och viss brist på komponenter har lett till vissa förseningar av hårdvaruleveranser. Vi har till stor del kunnat hantera situationen tack vare vår starka position med ledande leverantörer och genom samordning inom koncernen. Leveransutmaningar kan fortsätta under hösten, men vi är förberedda att fortsatt kunna hantera eventuella effekter.

Ett starkare erbjudande

Vi fortsätter att investera i vår organisation och vårt erbjudande för att skapa ytterligare tillväxt. Under våren har vi utökat och stärkt våra kommersiella team i alla länder för att möta den växande efterfrågan. I enlighet med plan har vi utvecklat och lanserat nya funktioner och integrationer i våra mjukvaruprodukter.

Under kvartalet har vi även lanserat vår europeiska tjänstekatalog. Tjänstekatalogen introduceras stegvis och förväntas stödja försäljningen genom en standardiserad struktur och en harmoniserad prissättning. Erbjudandet med professionella tjänster stödjer våra installationer och vidareutvecklar kundrelationerna. Tjänstekatalogens erbjudande och dess paketering är koncerngemensamma vilket ökar skalbarheten och kundnyttan.

Våra medarbetare har under kvartalet mestadels arbetat hemifrån. I takt med att efterfrågan ökar och lokala pandemibestämmelser förändras arbetar vi aktivt för att våra medarbetare skall kunna återvända till våra kontor. Det är en stegvis process som beräknas vara slutförd under hösten.

Strategiska översynen avslutad

Den 31 mars i år kommunicerade styrelsen för ZetaDisplay ett beslut att genomföra en översyn av olika strategiska alternativ i syfte att skapa bästa möjliga värde för aktieägarna. Denna process resulterade den 28 juni i ett offentligt erbjudande av Hanover Active Equity Fund II. Teckningstiden för erbjudandet beräknas vara avslutad den 3 september. För ledningen i ZetaDisplay är processen ytterligare ett tecken på attraktiviteten av marknadssegmentet, vår affärsmodell och vår marknadsposition. Erbjudandet är tänkt att främja tillväxt och skapa långsiktigt positiva effekter för alla intressenter. Vi har i våra kvartals- och årsrapporter hänvisat till en pågående konsolidering av vår industri. Vi välkomnar fortsatt stöd för våra tillväxtambitioner.

Utblick

I föregående kvartalsrapporter gjorde vi bedömningen om en väsentligt ökad efterfrågan under andra halvåret. De senaste tre månaderna har bekräftat att marknaden återhämtar sig och vi förbereder oss på ytterligare tillväxt under andra halvåret. Under 2020 och i inledningen av 2021 har vi utvecklat våra interna processer och vår organisation, vi har fortsatt investera i vårt erbjudande. Vi har rekryterat för att främja tillväxt och förvärvat ett ledande bolag på den tyska marknaden. Vi är redo att stärka vår marknadsposition och marknadsandelar, och samtidigt närmar vi oss våra finansiella mål om 200 MSEK i SaaS-intäkter och 100 MSEK i EBIT vid utgången av 2022.

Jag känner stor stolthet över vår prestation under kvartalet, medarbetarnas engagemang, förtroendet från våra kunder och vår framdrift på våra strategiska prioriteringar.

Jag ser med tillförsikt emot det andra halvåret 2021.

Per Mandorf

Koncernchef och VD

Styrelse och verkställande direktören försäkrar att halvårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens ställning och resultat

samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Malmö den 19 juli 2021

Per Mandorf
Verkställande Direktör

Mats Johansson
Styrelseordförande

Anders Moberg
Styrelseledamot

Anders Pettersson
Styrelseledamot

Finn Følling
Styrelseledamot

Ingrid Jonasson Blank
Styrelseledamot

Mats Leander
Styrelseledamot

Mia Alholm
Styrelseledamot

Trond Gunnar Christensen
Styrelseledamot

Denna rapport har inte varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisor.

Denna delårsrapport är sådan information som ZetaDisplay AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden.

Informationen lämnades, genom Per Mandorfs försorg, för offentliggörande den 19 juli kl 08:00

För ytterligare information vänligen kontakta:

Per Mandorf, Koncernchef och VD
Telefon 0704- 25 82 34
E-mail per.mandorf@zetadisplay.com

Jacob Stjernfält, CFO
Telefon 0768-75 41 77
E-mail jacob.stjernfalt@zetadisplay.com

Daniel Oelker, CCO

Telefon 0708-45 80 54
E-mail daniel.oelker@zetadisplay.com

Om ZetaDisplay

ZetaDisplay driver den digitala transformeringen i fysiska miljöer. Våra koncept och vår mjukvara påverkar människors beteende vid beslutstillfället i butiks- och offentliga miljöer samt arbetsplatser. Våra lösningar är kända som Digital Signage som vi utvecklar och erbjuder som SaaS-lösningar. ZetaDisplay är en europeisk ledare och kommer att driva den fortsatta konsolideringen av marknaden organiskt och genom förvärv. ZetaDisplay har sitt säte i Malmö, omsätter cirka 450 Mkr och sysselsätter 200 medarbetare vid tio kontor i sex europeiska länder och USA. Totalt hanterar bolaget över 70 000 installationer på över 50 marknader. Aktien är noterad på Stockholmsbörsen Nasdaq [ZETA]. Mer information på www.ir.zetadisplay.com

Bilaga

- [ZD Delårsrapport Q2 2021 - final](#)