



Q4 2024 CombinedX

Investerarpresentation

2025 02 13

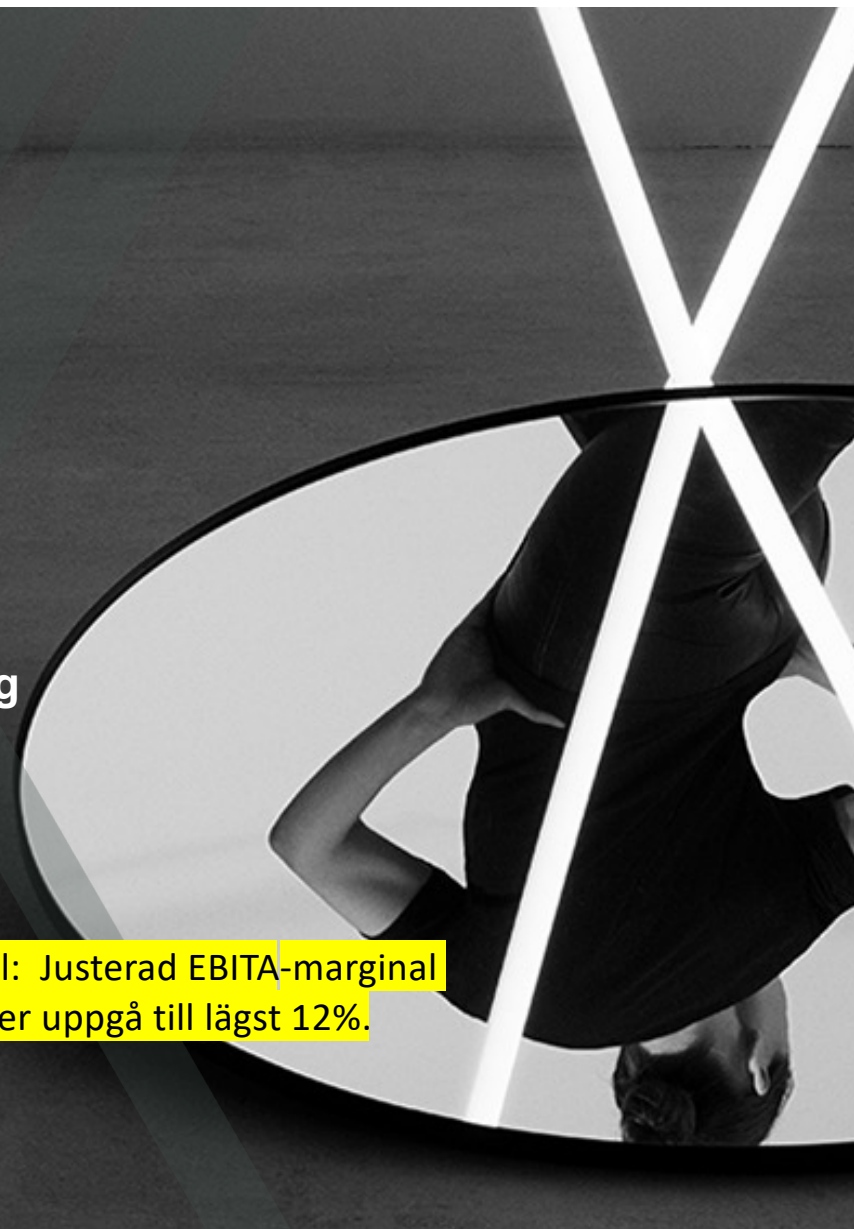
Q4 2024 – Ett steg sidledes och flera steg framåt

- Omsättning 258,0 (210,5) MSEK
- Tillväxt 22,5% (5,1%), varav organisk -7,1% (-0,7%)
- Just. EBITA 25,5 (29,1) MSEK
- Just. EBITA-marginal 9,9% (13,8%)
- Just. EBIT 21,4 (25,6) MSEK
- Just. rörelsemarginal 8,3% (12,1%)

Helår 2024 – utmanande marknad och svagare beläggning

- Omsättning 929,9 (765,7) MSEK
- Tillväxt 21,4% (17,7%), varav organisk -2,3% (6,4%)
- Just. EBITA 81,2 (94,6) MSEK
- Just. EBITA-marginal 8,7% (12,3%)
- Just. EBIT 66,0 (80,3) MSEK
- Just. rörelsemarginal 7,1% (10,5%)

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



Ett steg sidledes och flera steg framåt

I det fjärde kvartalet fortsätter vi finansiellt att gå sidledes. Rörelsemarginalen (EBIT) blev 8,3% (12,1%) och för helåret 2024 visar vi en justerad rörelsemarginal på 7,1% (10,5%). Medräknat årets förvärv uppgår tillväxten i Q4 till starka 22,5% (5,1%), men den organiska tillväxten var ordentligt negativ: -7,1 procent (-0,7%). För helåret 2024 visar vi en total tillväxt på 21,4% (17,7%), varav den organiska tillväxten var -2,3% (6,4%).

Huvudorsaken till årets svaga organiska tillväxt och resultatförsämring är, som jag beskrivit i tidigare rapporter, en svagare marknad och lägre beläggning än 2023. Vi hoppas och tror att marknaden kommer vända uppåt under 2025, det vi med säkerhet vet är att det är vår förmåga att sälja som kommer avgöra hur året blir.

Vi tror att försäljning börjar med ett väldigt tydligt erbjudande. Vi tror inte på "Vi är experter på allt", för några sådana experter har vi aldrig träffat. CombinedX handlar därför om att bygga bolag med starka, tydliga erbjudanden och varumärken på växande delmarknader. Vi kallar dem Leading Brands, och när vi nu går in i 2025 gör vi det med sex bolag som vart och ett har ambitionen att bli allra bäst inom sin domän.

Vårt bästa tecken på att ett bolag är på rätt väg – att det har hittat sitt "kryss" i en unik kombination av teknik- och verksamhetskunskap – är att det vinner nya kunder och affärer. Det är det krysset som X:et i CombinedX-logotypen står för. Sedan föregående kvartalsrapport har vi kunnat berätta att M3CS tagit nya Infor M3-projekt hos Plockmatic och Nudie Jeans samt att Absfront fått förtroendet att digitalisera energibolaget Krafringens sälj- och leveransprocesser med Microsofts CRM-plattform som bas. Tre goda exempel på affärer vi vill vinna i linje med respektive bolags "kryss".

Nu i januari bildar M3CS tillsammans med Elvenite en av de största och snabbast växande partnerna till Infor M3 i Norden, ett riktigt Leading Brand. Under 2024 har bolagen lärt känna varandra och krattat manegen för sammangäendet. Därtill erbjuder Elvenite AI- och BI-expertis för att hjälpa sina kunder att dra full nytta av sin verksamhetsdata. Här ett fjärde exempel på god försäljning: I december bjöd Skellefteå Kraft

in åtta leverantörer till ett hackaton med uppdraget att hitta den bästa lösningen för att kunna bedöma bioenergiinnehållet i restavfall från skogsbruk. Elvenites AI-team hittade en lösning där olika datakällor kan samköras med en AI-modell för en mer precis prediktion och vann tävlingen. Skellefteå Kraft har nu beställt lösningen i en första produktion. Försäljning kan drivas på många sätt och det här är ett skolboks exempel på hur visad kundnytta driver affärer.

2024 var alltså ett utmanande år finansiellt, med strategiskt har vi tagit många steg framåt. Jag tänker främst på bildandet av nya Elvenite tillsammans med M3CS och integrationen av Aspire in i Ninetech, men också på nya affärer som exemplen ovan och de kundrelationer vi stärkt under året då vi för första gången passerade ett NPS på +50. Vi står starka inför 2025!

Som framgår av denna kvartalsrapport har vi justerat våra finansiella mål så att vi framöver kommer att mäta och kommentera vår lönsamhet på EBITA-nivå i stället för EBIT. Detta då det bättre speglar vår underliggande lönsamhet samt hur kapitalmarknaden analyserar en förvärvande grupp av konsultbolag som vårt. Vi ligger nu en bit ifrån det nya målet 12% EBITA, men med våra sex väl positionerade specialistbolag och hårt arbete är jag säker på att vi kommer att komma tillbaka dit.



Jörgen Qwist, VD CombinedX



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

2. **Strategiska åtgärder** för att fokusera våra resurser på rätt delmarknader med rätt erbjudanden



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

Leading brands

Ninetech
absfront

* Elvenite
two⁺
netgain

nethouse

1

Digital Experience

2

Enterprise Solutions

3

Infrastructure & Security

Leading platforms

Optimizely
Microsoft
Dynamics 365

infor
Qlik
Microsoft
Dynamics 365
servicenow

Microsoft
SOLARWINDS
ONE IDENTITY

Affärer

Nudie Jeans väljer CombinedX-bolaget M3CS för uppgradering till Infor CloudSuite

CombinedX-bolaget M3CS har ingått avtal med Nudie Jeans för att uppgradera deras affärssystem. Samarbetet innebär en övergång från Infor M3 13.4 till Infor CloudSuite.

Kraftringen Energi väljer CombinedX-bolaget Absfront för digitalisering av sin försäljnings-, kundservice- och leveransorganisation

Avtalet innefattar införande och förvaltning av Microsoft Dynamics 365 CE inom försäljnings-, kundservice och leveransorganisationen. Avtalet löper under maximalt nio år med ett uppskattat värde på ca 40 MSEK.

Plockmatic Group skriver avtal med CombinedX-bolaget M3CS för att uppgradera sitt affärssystem till Infor CloudSuite

M3CS meddelar att de skriver avtal för att uppgradera Plockmatic Groups affärssystem i samband med tillväxtsatsning. Tillsammans kommer de att genomföra ett lyft från M3 13.4 till Infor CloudSuite.

AI, mod och långsiktigt samarbete revolutionerar hanteringen av utsäde

CombinedX-bolaget Elvenite och Lantmännen Bioagri har tillsammans tagit ett stort steg mot ett hållbarare och mer effektivt jordbruk. Genom projektet "Speed Seed" används AI och maskininlärning för att analysera stora mängder utsäde, vilket inte bara sparar tid utan också bidrar till en ökad utsädesproduktion med metoden Thermoseed.

Partnerskap

CombinedX-bolaget Two = Microsoft Solutions Partner

CombinedX-bolaget Two stärker sitt strategiska samarbete med Microsoft som Designated Solutions Partner. Partnerskapet innehåller vår leverans av Dynamics 365 Business Central och Power BI och är ett viktigt kvalitetsbevis på vår expertis. Nu har vi ytterligare resurser för att leverera affärsnytta och insikter för våra kunder inom ERP och BI.

Partnerskapet är ett bevis på att vi uppfyller högt ställda krav på bland annat affärsvolym, kompetens och förmåga att leverera kundnytta. Att vara Solutions Partner innebär att vi har tillgång till exklusiva resurser och information från Microsoft inom flera områden. Partnerstämpeln förutsätter att Two har certifierade konsulter och är experter på Microsofts plattformar.

- "Vi har sedan länge varit partner med Microsoft. Men genom att bli Solution Partner skaffar vi oss ytterligare en kvalitetsstämpel och ett bevis på att vi gör saker rätt. Med flertalet certifieringar och ett och bred kompetens inom Microsoftvärlden är vi ordentligt rustade för att leverera affärsintelligens till våra fina kunder", säger Christofer Järlesjö, VD på Two.

Framgångsrika projekt och lösningar av hög kvalitet

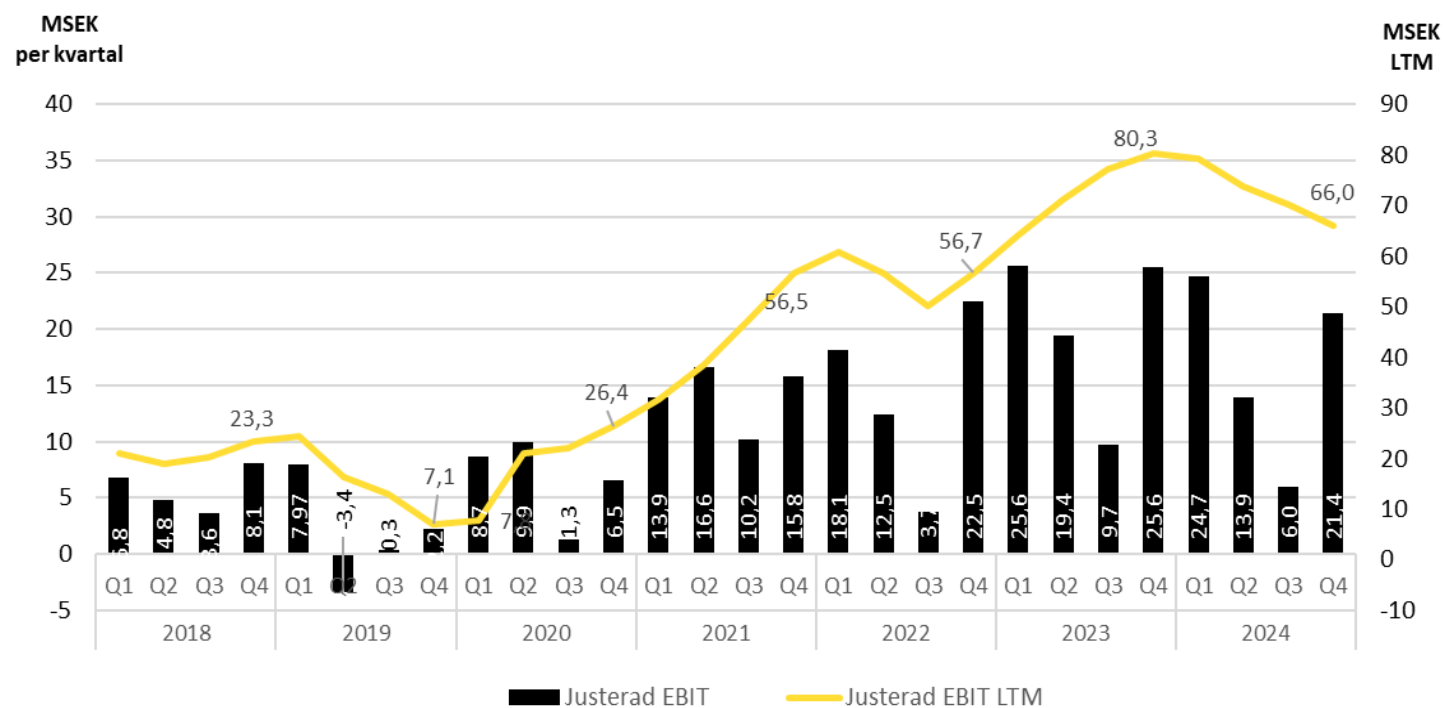
Att uppnå denna partnerstatus kräver att vi som företag kan bocka av ett gäng punkter på listan hos Microsoft. Det handlar bland annat om att vi har genomfört ett antal lyckade projekt som skapat värde för våra kunder. Men också att vi levererar lösningar som håller den höga kvaliteten som Microsoft kräver, samt att vi är engagerade i samarbetet med dem. Alla dessa saker kan vi skriva under på. Att våra medarbetare ser till att hålla sig uppdaterade, inom plattformen och hela tiden uppgraderar sin kompetens är ytterligare en parameter som ingår.

eNPS 58

NPS 53



Resultatutveckling Q1 2018 – Q4 2024



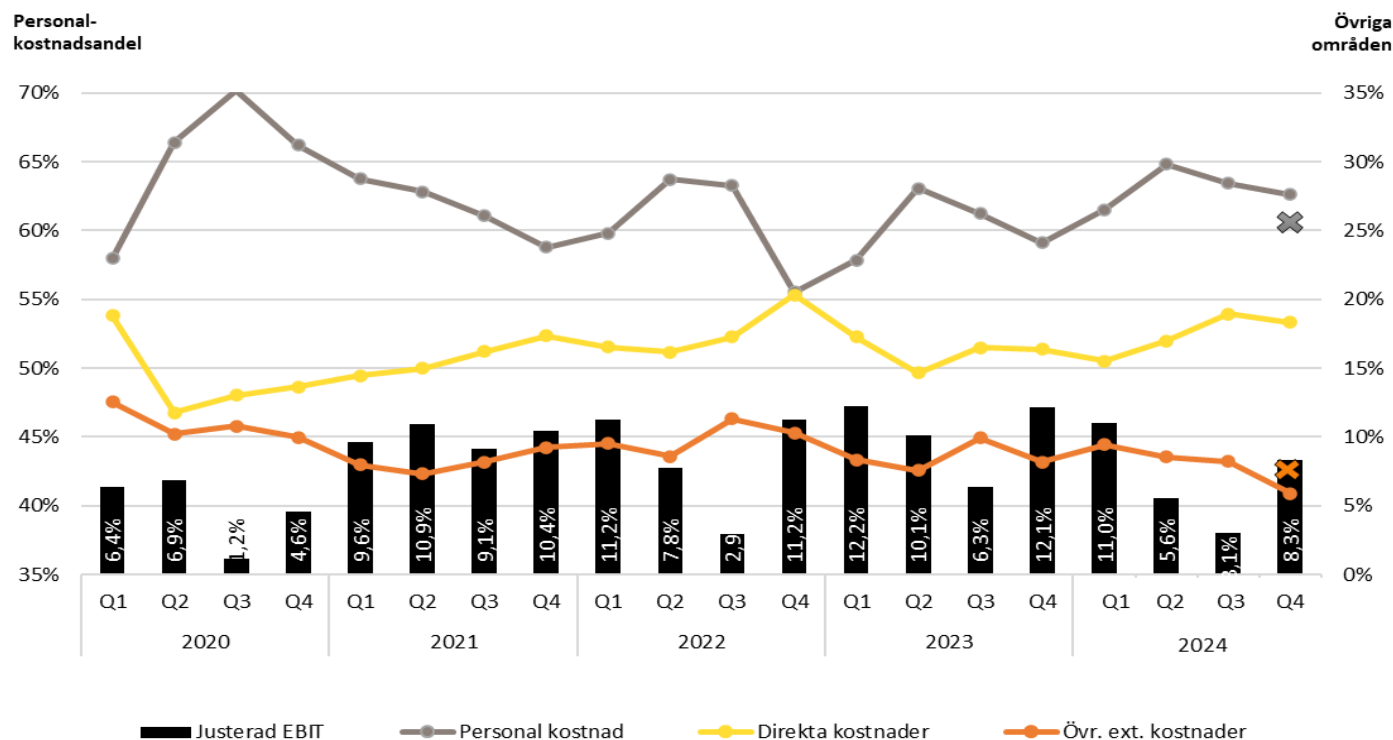
Mål: Lägst 10% rörelsemarginal (EBIT) ändras från och med 2025 till att det bör vara EBITA på 12% rullande 12 månader

21,4,0 MSEK justerat rörelseresultat i Q4. LTM **66,0 MSEK**

8,3% justerad rörelsemarginal i Q4. LTM **7,1%**

Justeringar i perioden 0 MSEK

Kostnader och justerad EBIT i förhållande till nettoomsättningen per kvartal



Just. EBIT-marginal Q4 2024 minskar med 3,8% mot Q4 23 och landar på 8,3%

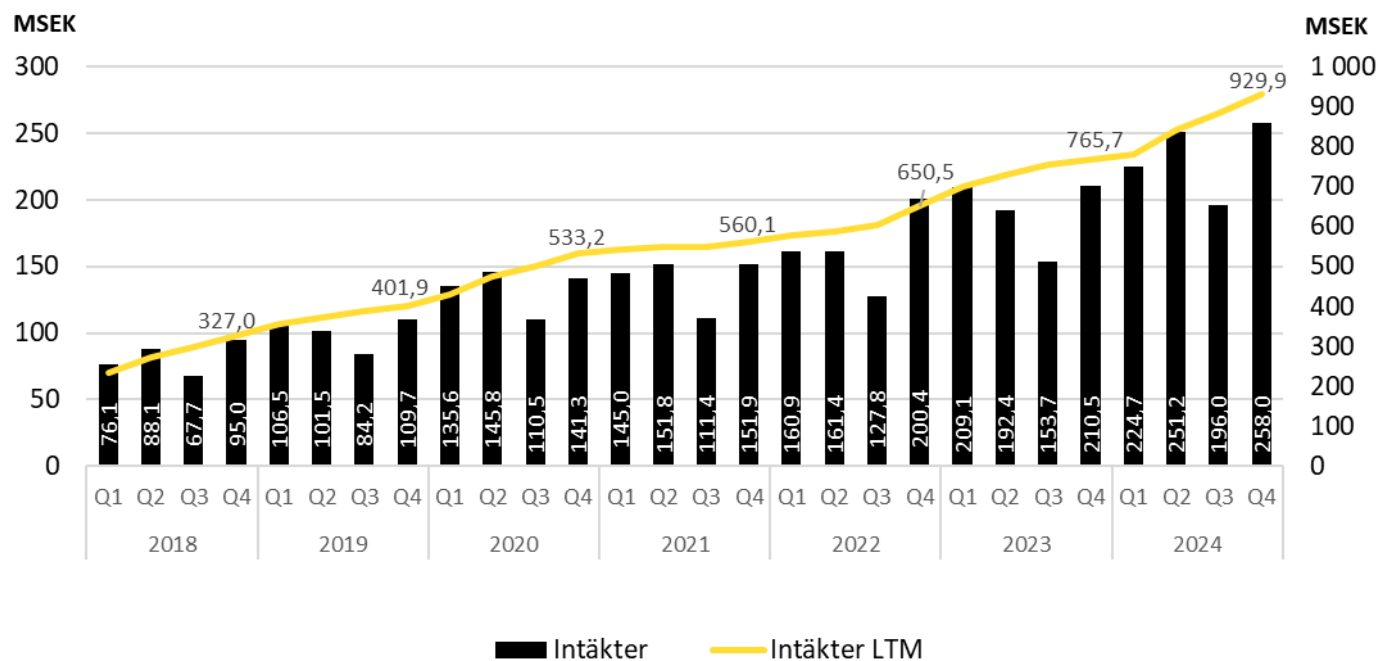
Typ	Andel %
Personalkostnader	+3,5 (+1,7)
Direkta kostnader	+1,9
Övriga ext. kostnader	- 2,3 (-0,3)
Övrigt + intresseandelar	+0,1
Avskrivningar	+1,0

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

Justering övr. intäkter - 0,4%

Engångsposter, personal 4,6 MSEK
 Övr. ext kostnader -5 MSEK. Kryss visar normaliserad nivå. Siffror inom parentes visar normaliserad förändringsnivå i förh. till oms.

Intäktsutveckling Q1 2018 – Q4 2024



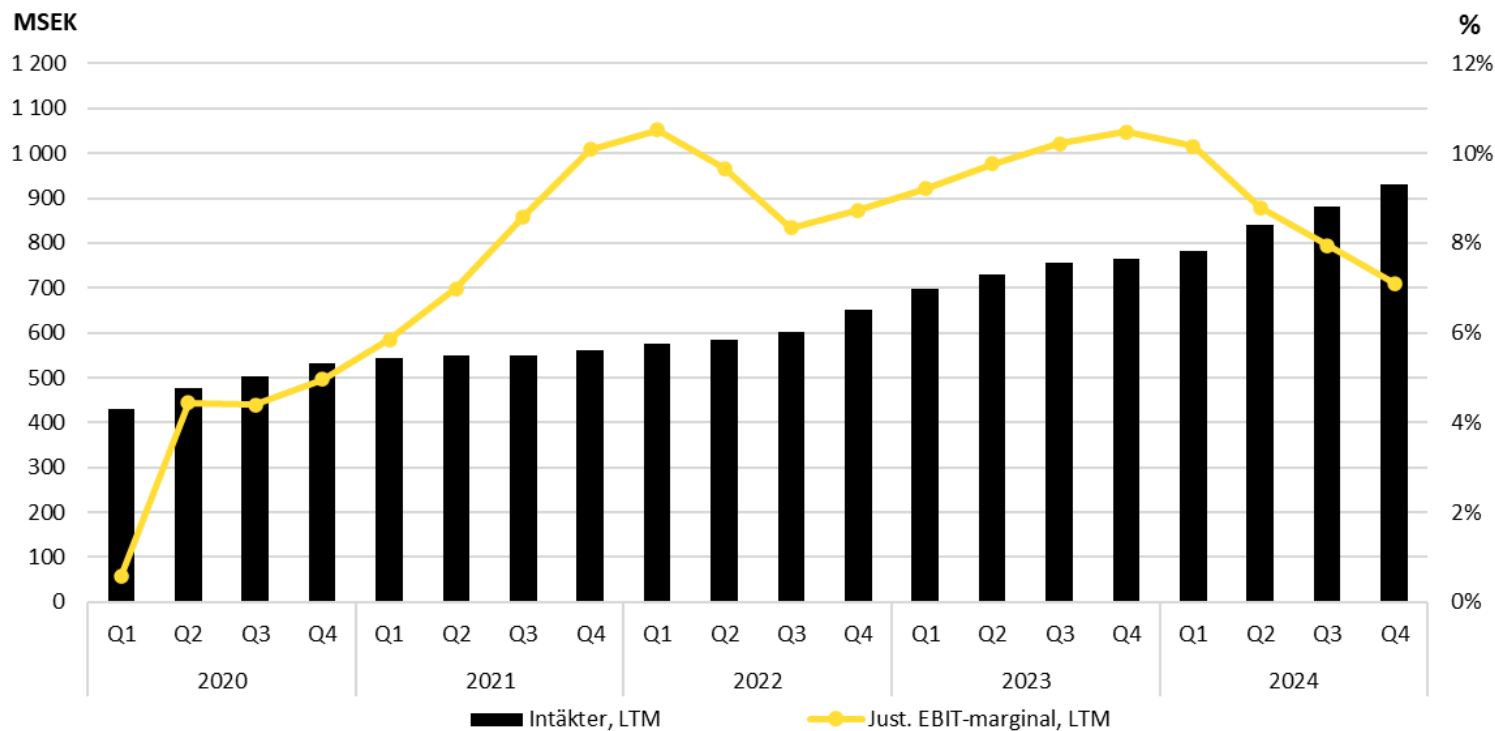
Mål: Den organiska tillväxten ska överstiga IT-konsultmarknadens tillväxt, och med förvärv ska omsättningen uppgå till lägst 1 MDSEK år 2025

22,5% tillväxt i Q4 -24, varav **-7,1%** organisk

Kalenderjusterad tillväxt **24,0%** varav **-6,1%** organisk

CAGR LTM 5 år: 18,3%

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

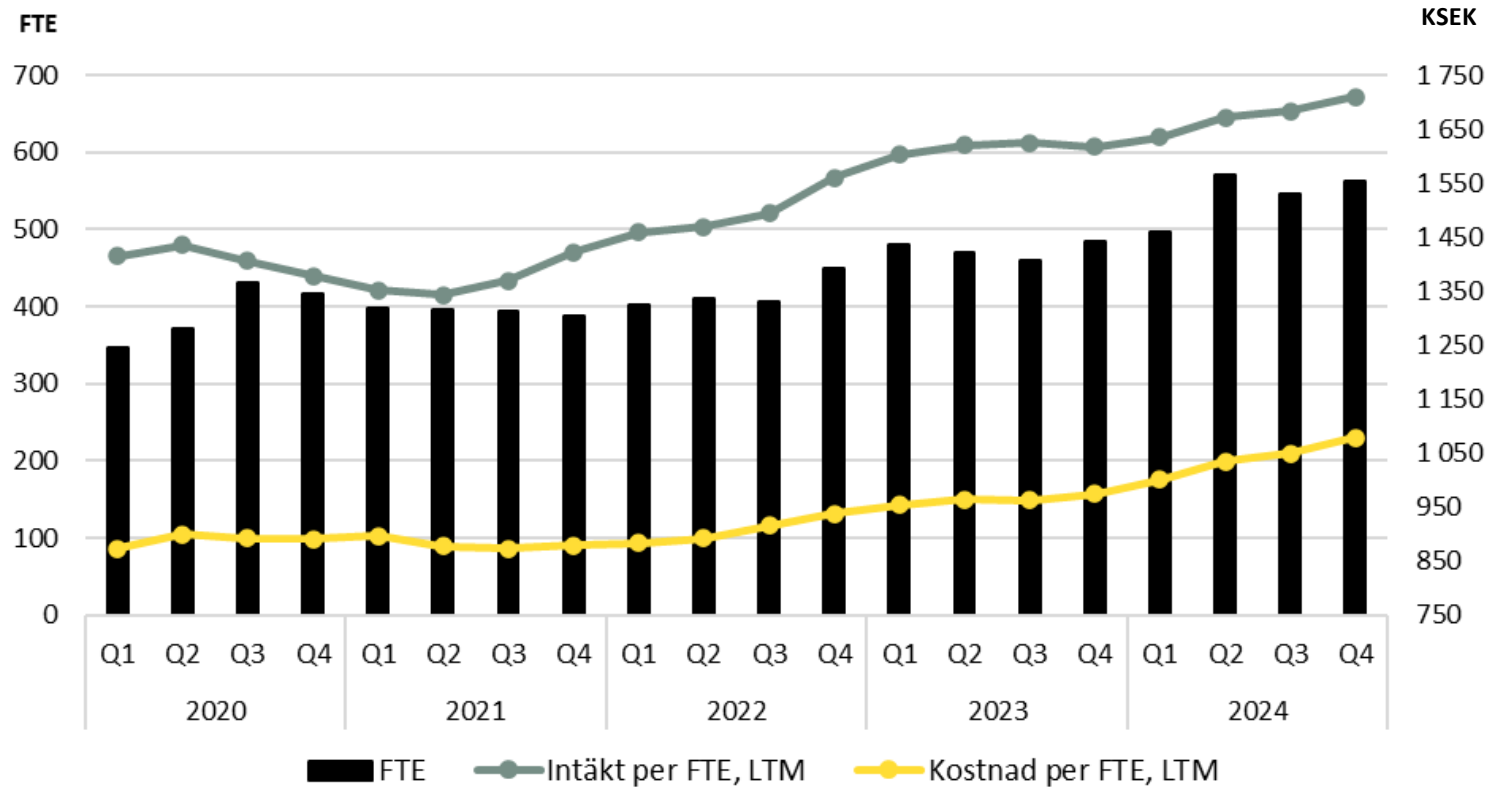


Intäkter LTM är **929,9 MSEK**

Tillväxt LTM är **21,4%** varav organisk tillväxt LTM är **-2,3%**

Justerad rörelsemarginal LTM är **7,1%**

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



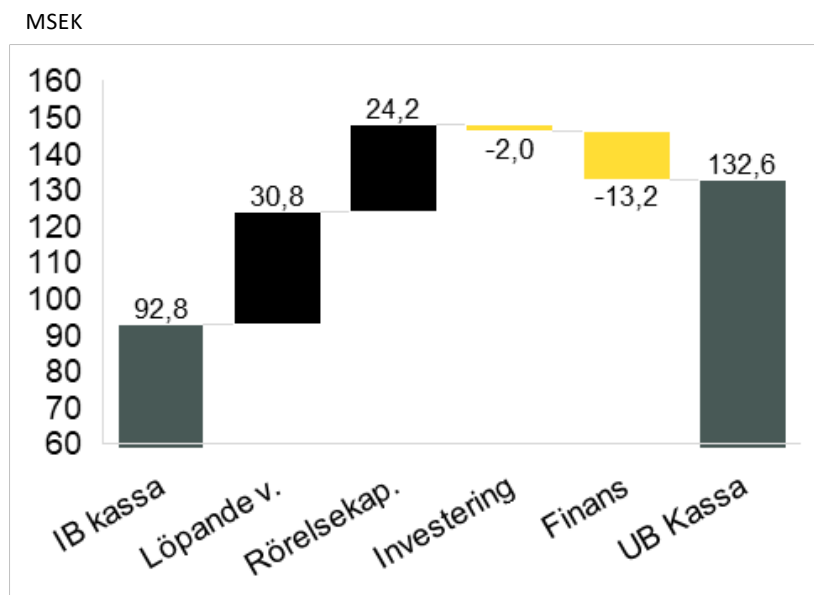
Intäkt per FTE är 1 710 KSEK/år LTM mot 1 618 KSEK/år Q4 23 LTM – ökar **5,7%**

Personalkostnad per FTE är 1 079 KSEK/år LTM mot 974 KSEK/år Q4 23 LTM – ökar med **10,8%**.

Personalkostnaderna i Q4 belastas av engångsposter om 4,6 MSEK. Exkl. engångsposter var kostnad per FTE 1070 KSEK/år.

Vi går ut Q4 med 585 anställda, 8 färre än vid utgången av Q3. Låg ersättningsrekrytering och viss avveckling under kvartalet.

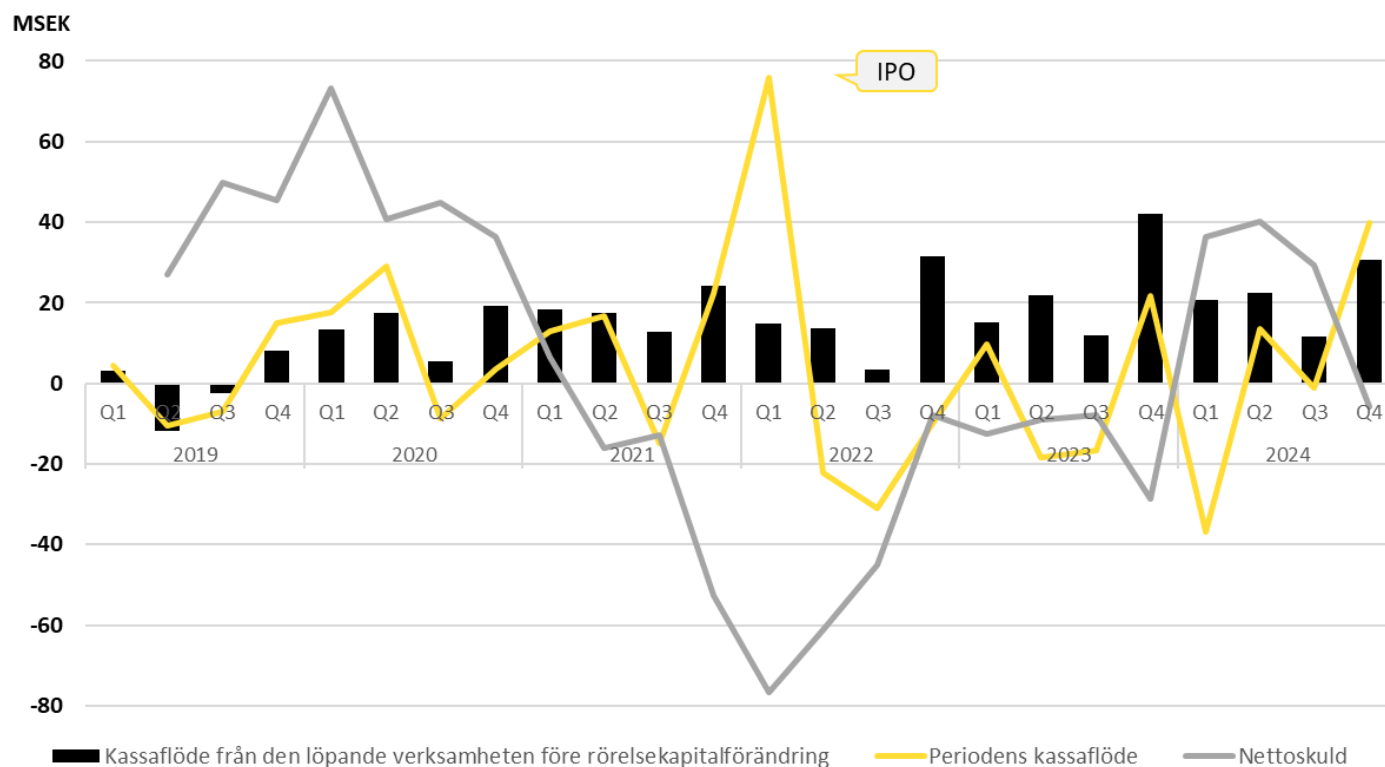
Förändring kassaflöde Q4 2024



Bilden visar förändringen i Q4 2024 mot Q3 2024, dvs kvartalet

MSEK	Q4 2024	Q4 2023	Skillnad
Resultat eft. finansnetto och Justeringsposter (främst avskr.)	22,5	26,5	-4,0
Juster, ej kassaflödespåverk. och betald skatt	8,3	15,5	-7,2
Löpande verksamheten före rörelsekapitalförändring	30,8	42,0	-11,2
Förändring rörelsekapitalet <i>Posterna i rörelsekapitalet fluktuerar och den största skillnaden återfinns i en förändring av kundfordringar.</i>	24,2	-10,1	34,3
Investeringsverksamheten <i>Avser förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar</i>	-2,0	-1,6	-0,4
Finansieringsverksamheten <i>Amortering av leasing och lån</i>	-13,2	-8,7	-4,6
Kassaflöde i perioden	39,8	21,6	18,1

Förändring kassaflöde och nettoskuld Q1 2019 – Q4 2024



Likvida medel UB
Q4 2024 132,6 MSEK

Mål: Nettoskuld-sättning
högst 2 ggr EBITDA

Nettoskuldsättning Q4 24
-0,1 ggr EBITDA.

Poster nettoskuld, MSEK

Skulder	58,7
IFRS 16	68,0
<u>Kassa</u>	<u>-132,6</u>
Summa	- 5,9

EBITDA 111,6 MSEK LTM

Frågor?

