

Falkenberg den 31 januari 2022

PRESSMEDDELANDE

Kvartalsrapport för TiksPac AB,

1 okt - 31 december 2021

Nettoomsättningen uppgick till 6 454 tkr, jämfört med 6 829 tkr föregående kvartal. Resultatet uppgick till 1 363 tkr. *Vår likviditet är fortsatt stark och bidrar till fortsatt flexibilitet. Omsättningen och resultatet är i linje med uppsatta budgetmål för 2021. På årsbasis är det ackumulerade resultatet innan skatt det bästa någonsin i bolagets historia. Effekten av kostnadsinsatser och förbättrade rutiner talar sitt tydliga språk och vi är mer än nöjda med hur vi klarat av att genomföra alla nödvändiga rutiner för att lyfta fram resultatet verksamheten är kapabel till att leverera. Vi står fortsatt inför gediget arbete under 2022, inte minst i form av expansion i samband med nya säljkontor och personal för att ta steget fullt ut med att leverera en hållbar och framgångsrik e-handel och gedigen grund inför utökade möjligheter att sälja mediaplatsar på våra analoga skyltar och kommande digitala. Precis som tidigare ser vi dock med tillförsikt fram emot kommande utmaningar.*

Fjärde kvartalet 1 oktober - 31 december 2021, Koncernen

1. Nettoomsättningen uppgick till 6 454 Tkr
2. Rörelsens kostnader uppgick till 5 094 Tkr
3. Resultat uppgick till 1 363 Tkr

Perioden 1 januari - 31 december 2021, Koncernen

1. Nettoomsättningen uppgick till 29 535 Tkr
2. Rörelsens kostnader uppgick till 20 497 Tkr
3. Resultat före bokslutsdispositioner och skatt uppgick till 9 110 Tkr
4. Resultat per aktie innan skatt uppgick till 0,83 kr
5. Likviditeten per den 31:e december uppgick till 25,5 MSEK

Prognos 1 januari - 31 december 2022, Koncernen

1. Stipulerad nettoomsättning 35 500 Tkr
2. Stipulerade rörelsekostnader 28 000 Tkr
3. Stipulerat resultat efter finansnetto 7 500 Tkr

Revisorsgranskning:

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Framtida rapporttillfällen: Bokslutskommuniké 11 mars, Q1 2022 16 april, Årsredovisning 29 April

Viktiga händelser 1 okt - 31 december 2021

- Digitala Skyltar

Vi har genomfört 2 skarpa tester med 2 utvecklade prototyper. Båda testerna har genomförts i Falkenberg och fallit väl ut avseende funktionalitet och produktion av media och exponering på skylten däremot har olika tekniska utmaningar med solpanelerna uppstått som försenat leveransen av den slutliga versionen. Förutom att vår nuvarande leverantör ser över möjligheterna till snabb och effektiv lösning för vi även dialoger med alternativa leverantörer med syftet och föreställningen att få produkten färdig för kommersiellt bruk under inledningen av 2022. Det enskilt viktigaste att reflektera över är värdetillskottet den digitala skylten bidrar med varför vi med stor iver tar oss an uppgiften att få skylten kommersiellt färdig snarast.

- Marknadsföring via våra påsar och programmatisk marknadsföring

Under året men speciellt under hösten har vi arbetat hårt med att sätta oss in i allt avseende drift av e-butik. Vi har genomfört marknadsföringskampanjer via våra påsar och via programmatisk marknadsföring. Givet att vi inte haft någon domänkunskap tidigare inom området i fråga har det varit en hel del utmaningar med att förstå vad som principiellt är viktigt för att göra en e-handelsbutik framgångsrik. Våra fördelar är tveklöst relaterat till kostnadsbesparing i samband med marknadsföring vilket ger oss bättre marginaler än alternativet. Vår ambition är att etablera en väl fungerande e-butik som via sofistikerade marknadsinsatser och kassafunktioner gör skillnad!

- TiksPac och engagemanget i iApotek

Under hösten deltog TiksPac i möte med företrädare för iApotek där emissioner och andra kapitalinjektioner diskuterades. TiksPac ser fortsatt över alla möjligheter för att säkerställa genomförd investering som erbjuds via innehavet i iApotek. TiksPac följer utvecklingen i iApotek rigoröst och kommer aktivt påverka bolaget till dess en lösning som är förenat med det bästa för TiksPac infunnit sig.

- Våra varumärken DogPal och SökFynd

Förutom att våra varumärken syns på alla våra påsar och på alla miljöstationer, där vi inte fyller upp utrymmet med annonsörer, kommer våra varumärken aktivt även bearbetas via digital marknadsföring. DogPal.com kommer bli en fullskalig och en väl utvecklad ny e-butik som vi initialt har som mål att etablera i Sverige och därefter i alla våra nordiska länder. Vi håller på att anpassa vår nya e-butik till att vara i linje med professionell funktionalitet och skalbarhet. Vi håller även på att uppgradera SökFynd.se (portal för våra miljösmarta kunder) till att erbjuda möjligheten för våra befintliga kunder att generera affärer direkt via vår portal.

- Strukturaffärer och nya säljkontor

TiksPac ser löpande över möjligheten till strukturaffärer som primärt är förenat med våra tillgångar och domänkunskaper. Förutom att vi förfogar över närmare 27 miljoner kontakttillfällen, via våra påsar, förfogar vi även över 1 000:tals kundrelationer som allt annat lika bidrar till potentiella synergiaffärer. Vår kassa är stark och vårt mål är att ta tillvara på våra tillgångar och optimera dess värden över tid. Däremot är grunden i vår verksamhet försäljning av medial exponering på våra miljöstationer och för att säkerställa vår affär har vi nu intensifierat nyrekrytering av säljare med tilltänkt positionering i Malmö. Ambitionen är dock att etablera flera säljkontor på flera orter och därigenom stärka våra främsta attribut kopplat till befintlig försäljning men även försäljning av nya produkter och tjänster. På detta sätt vidgar vi vyerna och utökar möjligheterna till nyrekrytering.

- TiksPac aktien

Vid ett antal tillfällen har Styrelsen förmedlat att ett aktivt arbete med att notera TiksPac aktien på nytt pågår i en eller annan form. Flertalet olika alternativ har stått till buds men ledstjärnan har hela tiden varit att först fokusera på att bygga värde för att därefter när väl olika resultatparametrar och lansering av nya produkter infriats förbereda för en notering. Givet att flertalet av styrelsens uppsatta mål numer är infriade är verksamheten mogen för att under detta år åter bli noterad på en etablerad marknadsplats, antingen i Sverige eller utomlands. Detta är en punkt som berör flertalet aktieägare och förutom att fokusera på lanseringen av digital skylt, är noteringen den punkt på agendan som nu är högst prioriterad. Styrelsen kommer specifikt återkoppla till alla aktieägare hur arbetet med noteringen fortskrider under året.

VD har ordet

Nu när vi går mot ljusare tider och lämnar vintermånaderna efter oss är det en bra tid att reflektera över året som gått samtidigt som vi lyfter blicken mot ett nytt och spännande år fyllt av möjligheter. TiksPacs vision är att både ägare och kunder ska se på TiksPac med tillförsikt när de vill se sitt kapital växa och när miljörelaterade insatser för oss alla är ett alternativ. För alla som vill känna att man bidrar till ett renare samhälle och vill vara en del av långsiktigt värdebyggande skall vi vara ett bra alternativ.

Vi fortsätter vårt arbete med att växa inom vår nisch dels i form av tillskott av digitala skyltar, dels via nya säljkontor där vår vision – att bidra till renare samhällen är ledstjärnan i allt vi gör. Under året som passerat har vi lyckats infria det bästa rörelseresultatet i bolagets historia, vi har genomfört skarpa tester av vår digitala skylt, vi har tagit oss an etablering av e-handel, vi har positionerat oss i en Apoteksrörelse och lagt grunden för ett spännande 2022. Vi ser en effektiv värdekedja inom närbesläktade segment i alla steg vi tagit.

iApotek utvecklade sig åt ett annat håll än vad styrelsen hade som ambition när väl positionering tog vid däremot är investeringen intakt och tillsammans med insikter vi fått under året har en grund etablerats som vi tar med oss in i vår egen e-handel. TiksPac kommer arbeta hårt med att långsiktigt bygga en stabil och stark infrastruktur som möjliggör framgång inom e-handel med fokus på husdjursrelaterade produkter och produkter för den breda allmänheten. Vi utesluter inte nya förvärv såvida förutsättningarna för goda synergier är tillgängliga.

Med dessa ord vill jag avslutningsvis lyfta fram att vi fortsätter vårt arbete mot notering av vår aktie antingen i Sverige eller utomlands. Vi har en väldigt stark balansräkning med en exceptionell hög soliditet och vi kommer ta vara på vår styrka i form av förädling av vår befintliga affär, fler förvärv inom e-handel och strukturaffärer när tillfället uppenbarar sig. Nu lyfter vi på blicken och ser fram emot nya möjligheter och ett nytt spännande år.

Falkenberg, 31:e januari 2022

Dejan Shabacker, VD
Tel. +46 (0) 733 406 643