

Falkenberg den 8 juli 2022

## PRESSMEDDELANDE

### Delårsrapport för TiksPac AB,

#### 1 januari - 30 juni 2022

Nettoomsättningen uppgick till 11 000 tkr, jämfört med 13 400 för perioden 2020 är det en avvikelse med drygt 2 400 tkr hänförligt till utmaningar med försäljning på Finland och Norge som uppstått pga personalomsättning. Rörelseresultatet uppgick till 4 400 tkr. *Omsättningen blev lägre än uppställda mål men resultatet i linje med förväntat för 2022. Resultatet innan skatt för perioden i fråga är det bästa någonsin i bolagets historia. Vi ser fortfarande effekter av kontinuerliga kostnadsinsatser och förbättrade rutiner vilket sammantaget mynnat ut i en verksamhet som står väl rustad inför alla utmaningar samhället i stort bjuder på. Våra insatser under resterande del av 2022 kommer primärt bestå av utökad säljstyrka via genomförd etablering på Cypern, digitalisering av skyltar och förädling av befintliga kunder via nya digitala marknadsföringserbjudanden. Vi har arbetat hårt med att modernisera verksamheten via organisatoriska insatser för att stå bättre rustade i samband med expansion och tillägg av mervärden för kunder. Speciellt stolta är vi över att nu även kunna erbjuda digital exponering på 3 digitala skyltar som står utplacerade i Nässjö kommun.*

#### Första kvartalet 1 januari - 31 mars 2022, Koncernen

1. Nettoomsättningen uppgick till 4 667 Tkr
2. Rörelsens kostnader uppgick till 2 720 Tkr
3. Resultat uppgick till 1 960 Tkr

#### Perioden 1 januari - 30 juni 2022, Koncernen

1. Nettoomsättningen uppgick till 11 000 Tkr
2. Rörelsens kostnader uppgick till 6 588 Tkr
3. Resultat före bokslutsdispositioner och skatt uppgick till 4 414 Tkr
4. Resultat per aktie innan skatt uppgick till 0,40 kr

Revisorsgranskning:

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

Framtida rapporttillfällen: Q3, 2022 21:e oktober

## Viktiga händelser 1 januari - 30 juni 2022

- Digitala Skyltar i Nässjö

Tillsammans med Nässjö kommun har vi ingått avtal om att ta över driften av 3 digitala skyltar placerade på välbesökta platser i Nässjö city. De sitter utanför H&M, Textilhuset och Gullvivans Blomsterhandel. Förutom avtal om att ta över driften av nämnda skyltar har vi även ingått avtal om att förvärva alla immateriella rättigheter till konceptet och den mjukvara som är utvecklad för ändamålet i fråga. Detta är en affär TiksPac är oerhört stolta över att ha ingått då vi nu, förutom att äga tillgången, även ser stora möjligheter framöver avseende expansion, kunderbjudanden och mervärden för alla våra aktieägare. Med andra ord kan TiksPac nu även erbjuda platsannonser, evenemang, produkter och tjänster via digitala skyltar. Utöver annonser ger skyltarna förbipasserande information om tågtider och öppettider samt en karta över stadskärnan.

- Säljkontor Cypern

Glädjande nog kan vi nu informera om att TiksPac ingått avtal med en större etablerad aktör på Cypern att tillhandahålla säljpersonal. Verksamheten i fråga är idag supportansvariga för en av dem större mobiloperatörerna i Norden och tanken är att vi tillsammans med våra nya partners ska ha en säljstyrka på drygt 8-10 personer på plats på Cypern innan utgången av detta år. Redan i augusti kommer vi ha mellan 3-5 dedikerade säljare på plats. TiksPac har under en längre tid arbetat hårt med alternativa strukturer avseende säljpersonal för att reducera risker kring beroendet av enstaka och säregna säljare. Tidigare etablerad struktur har varit allt annat än verksamhetsfrämjande vilket bidragit till utmaningar i samband med expansion och rekrytering av säljare. Efter mödosamt och kostsamt arbete har vi nu gått ifrån gamla strukturer och etablerat nya, som förutom att reducera verksamhetens risker, även ger möjlighet till regelrätt expansion och utökad försäljning.

- Digital annonsering

TiksPac kan glädjande nog informera om att Linus Folkesson, tidigare marknadschef på Falkenbergs FF, numera är marknadschef på TiksPac. Tillsammans med Linus kommer TiksPac utöka sina erbjudanden till befintliga och nya kunder i form av möjligheten till digital exponering via våra egna kanaler men även via andra etablerade kanaler såsom, Google, Facebook, Instagram, TikTok etc. Vi ser det som ett väldigt stort mervärde att kunna erbjuda hantering av digital marknadsföring åt våra kunder för att på så sätt skapa en större omsättningshastighet på affärstransaktioner, skalbarhet och synergier.

- DogPal.com

Som en del av mervärden för våra kunder såsom sökservice.se är det snart dags för lansering av vår handelsplattform DogPal.com. Plattformen är färdigutvecklad och lanseras inom kort.

- Strukturaffärer

Vi tror att mycket intressanta möjligheter till strukturaffärer kommer uppenbara sig framöver som en funktion av att vi nu påbörjat resan mot digital marknadsexponering. Vi har flertalet aktörer som tydligt redan påvisat intresse kring våra möjligheter avseende exponering och flexibilitet. Några specifika objekt finns dock inte ännu i sikte, åtminstone inte officiellt däremot sker översyn tillsammans med etablerade affärsnätverk inom områden som tydligt bidrar med synergier till våra befintliga affärsben.

- TiksPac aktien

Givet att verksamheten numera infriat ett antal väsentliga fundament såsom förbättrade försäljningsmöjligheter, digital marknadsföring, omorganisation och resultatinfriande insatser är aktien mer mogen idag att noteras på en marknadsplats än vad den varit tidigare. Styrelsen tillsammans med övrig ledning har genomgående arbetat med att identifiera en lämplig marknadsplats och att aktien fortsatt inte är noterad är inte synonymt med att frågan inte varit prioriterad. Däremot har styrelsen gjort bedömningen att genom fokus på verksamhetsfrämjande insatser kommer värdet på bolaget och möjligheterna till notering över tid enbart bli bättre vilket så har blivit fallet. Frågan diskuteras nu med olika ägare och tanken är att vi under hösten ska komma närmare en lösning kring hur aktien åter ska noteras och på vilken marknadsplats det ska ske.

## **VD har ordet**

Att skapa värden för kunder, samhällen och aktieägare.

Vår framtid som ett starkt företag hänger på vår förmåga att vara flexibla, lyhörda och bidra med tjänster som kunderna vill betala för. Även i tider av orolighet, likt nu är det viktigt att ha fokus på kärnaffären och kundnyttan! Min uppgift som operativt ansvarig är att tillsammans med våra medarbetare framtidssäkra TiksPac till att bli ett långsiktigt starkt medieföretag med en kärna i exponering av budskap och varumärken via analoga och digitala skyltar. Resultatmässigt är första delen av 2022 det bästa i bolagets historia trots lägre omsättning, utmaningar med säljare och allmänna samhällsutmaningar som uppstått via det krig som fortgår i Europa och vi har lyckats genomföra viktiga steg i utvecklingen av vår verksamhet. Utvecklingen framöver kommer fokuseras på våra digitala intäkter för att vara vi ska kunna stå starka på sikt och vara en del av den digitalisering som fortgår i vårt samhälle.

Min övertygelse är att våra kommande digitala annonserbjudanden kommer vara den faktor som leder oss in i framtiden och som bidrar till att TiksPac blir mer omfattande än vad bolaget är idag. Jag är också övertygad om att vi kan bli mycket mer framgångsrika genom att skapa ännu fler mervärden åt våra kunder. Om vi lyckas vara tillräckligt lyhörda och ödmjuka inför våra kunders upplevelse med oss kommer vi också kunna ta betalt, det gäller för analoga som digitala annonser men det gäller även allmänheten i stort som vi direkt och indirekt berör genom alla miljoner påsar vi delar ut årligen. Jag är stolt över våra medarbetare, kunder och ägare men framförallt för att vi lyckats infria ett antal punkter av vikt såsom digitala skyltar och förhöjda möjligheter till försäljning vilket sammantaget bidrar till en fantastisk stomme att vila sig emot men även att använda som hävstång när vi tar språnget ut i vida världen.

De kommande månaderna kommer att bli fortsatt turbulenta på såväl bransch- som samhällsnivå men vi står starka och har även tidigare visat oss vara kapabla att ta oss igenom perioder med osäkerhet. Gör vi rätt saker har vi alla möjligheter att flytta fram våra positioner för att på sikt nå fler människor och kunder än någonsin tidigare samtidigt som vi skapar värdetillväxt åt våra aktieägare. Med tillförsikt fortsätter vi ta oss an framtiden i TiksPac samtidigt som vi hoppas att våra samhällen snart kan återgå till att åter vara inbjudande, öppna, roligare och mer miljömedvetna.

Falkenberg, 8:e juli 2022

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