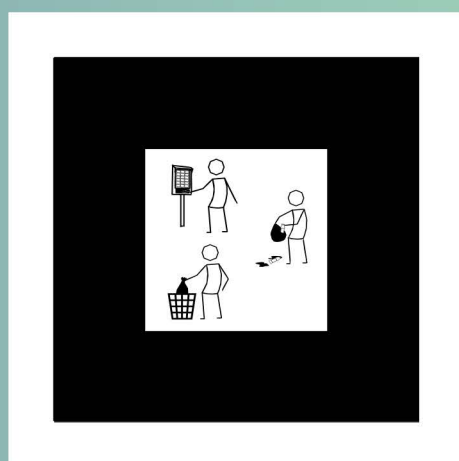


# Kvartalsrapport Q4 för TiksPac AB

2022-10-01 till 2022-12-31  
556856-0063 (puh)

Vi ger företag  
möjligheter

Augmented Reality  
Låt ditt varumärke lysa som en diamant



## SKANNA FÖR EN UPPLEVELSE!

1. Rikta mobilkameran mot en av QR-koderna
2. Följ instruktionerna i mobilen
3. Rikta sedan mobilkameran mot kvadraten

Falkenberg den 31 januari 2023

## **PRESSMEDDELANDE**

### **Kvartalsrapport för TiksPac AB,**

#### **1 okt - 31 december 2022**

Nettoomsättningen uppgick till 6 458 tkr. Rörelseresultatet uppgick till 2 470 tkr.

Omsättningen på helårsbasis är inte i linje med tidigare uppsatta budgetmål, däremot uppnår vi ett resultat enligt förväntan för 2022. På årsbasis är det ackumulerade resultatet innan skatt, sett till omsättningen, acceptabelt. Utmaningarna har varit många! För ett år sedan såg ingen av oss att krig åter skulle härja i Europa. Förutom all förödelse och lidande har vi fått se skenande energipriser, inflation, fastighetsmarknad som mer eller mindre kollapsat och tilltagande konkurser. Trots alla utmaningar står vi dock fortsatt starka inför 2023, inte minst pga vår likviditet och tillskott av nya intäktskällor. Vi tar oss an utmaningarna med tillförsikt men är ödmjuka inför allt arbete som kommer krävas för att fortsatt leverera gott resultat.

Fjärde kvartalet 1 oktober - 31 december 2022, Koncernen

1. Nettoomsättningen uppgick till 6 458 Tkr
2. Rörelsens kostnader uppgick till 3 991 Tkr
3. Resultat uppgick till 2 467 Tkr

#### **Perioden 1 januari - 31 december 2022, Koncernen**

1. Nettoomsättningen uppgick till 20 386 Tkr
2. Rörelsens kostnader uppgick till 13 829 Tkr
3. Resultat före bokslutsdispositioner och skatt uppgick till 6 557 Tkr
4. Resultat per aktie innan skatt uppgick till 0,60 kr
5. Likviditeten per den 31:e december uppgick till 19,5 MSEK

#### **Prognos 1 januari - 31 december 2022, Koncernen**

1. Stipulerad nettoomsättning 25 500 Tkr
2. Stipulerade rörelsekostnader 16 000 Tkr
3. Stipulerat resultat efter finansnetto 9 500 Tkr

**Revisorsgranskning:**

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

Framtida rapporttillfällen: Bokslutskommuniké 31 mars, Q1 2023 21 april, Årsredovisning 12 April

## Viktiga händelser 1 jan - 31 december 2022

- Förvaltning

Som en direkt effekt av utmaningarna som uppstod i början av 2022, i samband med utbrottet av kriget i Ukraina, valde ledningen att utöka verksamhetens kanaler till intäkter till att även inbegripa aktiv och algoritmisk förvaltning av våra resurser i enlighet med rutiner och kunskaper Tikspac besitter in-house. Givet att frågetecknen var väl utbredda och givet att våra kunder var mer restriktiva till utgifter relaterat till framförallt marknadsföring insåg ledningen tidigt att verksamheten var i behov av att komplettera sina intäkter med fler vertikaler än att bara förlita sig på vår primära intäktskälla. Utfallet för 2022 blev ett nettotillskott på 1.25 MSEK baserat på drygt 1 200 genomförda affärstransaktioner till en volym av strax över 100 MSEK. Detta tillskott som del av våra intäkter kommer utökas under 2023. Här står vi starka!

- Marknadsföring via våra påsar

Som del i våra utökade vertikaler har vi även lyckats sälja reklamytta på våra påsar i Finland. Den sålda exponeringen motsvarar drygt 5 miljoner påsar under 2023. Vi är mer än nöjda med ersättningen och vi kommer arbeta för att uppnå samma utfall i både Norge och Danmark. Utöver såld yta på påsarna fortsätter vi att exponera våra egna varumärken som del i vår övergripande marknadsstrategi.

- Tikspac och engagemanget i iApotek

Tikspac följer utvecklingen i iApotek rigoröst och kommer aktivt påverka bolaget till dess att en lösning förenad med det bästa för Tikspac, infunnit sig. Vi återkommer löpande i frågan.

- Vårt varumärke DogPal och Augmented Reality

Dogpal.com är lanserad och vårt produktutbud är i linje med den framgångsrika webbutiken StickerApp.se Vi erbjuder ett sofistikerat utbud av klistermärken/stickers riktat till våra befintliga företagskunder och privatpersoner. Vår konkurrensfördel i förhållande till många andra aktörer är vår kompetens inom dekalerna och klistermärken. Våra dekalerna är väderbeständiga och testade under många år i både ur och skur. Vi har tillgång till en fantastisk produktionskapacitet och vi kan erbjuda priser som möjliggör beställningar med full flexibilitet. Vi ser en stor potential inom området då StickerApp visat vägen genom sin aktivitet och framgång i mer än 46 länder. Vi utökar konstant vårt lager av illustrationer och i takt med tillströmning av kunder kommer vi löpande addera nya varusegment.

Vi har fått stor uppmärksamhet avseende vår plattform för Augmented Reality. Detta är ett produkttillskott till kunder som vill exponera levande och digitala erbjudanden via våra analoga skyltar (**testa funktionen via försättsbladet till denna rapport**). Här ser vi stor potential framöver då vårt erbjudande är unikt och med full flexibilitet i samband med tid för exponering, pris och digitalt budskap.

- Säljkontor

Grunden i vår verksamhet är försäljning av medial exponering på våra miljöstationer och för att säkerställa vår affär behöver vi personal och vi ser löpande över våra möjligheter till rekrytering. Som del i arbetet med att säkerställa personal framöver ser vi rekrytering av säljare med tilltänkt positionering i Stockholm som ett naturligt steg. Ambitionen är att etablera säljkontor under Q1/Q2 för att därigenom stärka våra främsta attribut kopplat till vår försäljning. På detta sätt ger vi oss bättre förutsättningar till expansion och rekrytering samtidigt som vi gör oss mindre sårbara för variation av säljare.

- TiksPac aktien

Vid ett antal tillfällen har Styrelsen förmedlat att arbetet med att notera TiksPac aktien pågår och att flertalet olika alternativ står till buds. Ledstjärnan har dock hela tiden varit att först fokusera på att bygga värde för att därefter, när olika resultatparametrar och lansering av nya produkter infriats, genomföra processen för notering.

Ovannämnda förhållningssätt har genomgående varit ett mantra för ledningen i TiksPac men av olika geopolitiska skäl, vi alla är medvetna om idag, är förutsättningarna för notering inte optimala just nu! Styrelsen och ledningen i TiksPac har tvingats revidera en del av planerna som tidigare låg som grund för notering och fram till dess att förutsättningarna åter infinner sig kommer värdeoptimering via kostnadskontroll, utökade intäktskällor och riskreducering fortsatt vara i fokus.

Styrelsen är väl medveten om att detta är en punkt som berör flertalet aktieägare och till dess att notering de facto sker kommer styrelsen med oförminskad styrka fortsätta sitt arbete med att bygga värde och dela ut vinster till aktieägare.

## **VD har ordet**

Ja vem kunde tro att jag skulle lyfta krig i Europa som en av anledningarna till utmaningar vi alla står inför 2023 och nu när 2022 ska sammanfattas. Bara tanken var absurd för ett år sedan men nu när vi omges av kriget dagligen i form om av tragiska människoöden, skenande energipriser, inflation, räntor som dragit iväg, utökade konkurser, fallande BNP och tilltagande arbetslöshet så är det svårt att se var ljuspunkterna ska komma ifrån kortsiktigt. Långsiktigt står vi uppenbarligen vid ett kontextskifte avseende på vilket sätt vi ska producera energi framöver och på vilket sätt geopolitiska förhållningssätt ska präglade vår vardag.

Att insatser utökats inom miljöförbättrande insatser är självklart av stort värde, framförallt för kommande generationer men våra utmaningar är snarare här och nu i det kortsiktiga då påverkan på oss alla, ter sig mer och mer ansträngande. Att hamna i ett utdraget scenario där vi alla betalar ett högt pris på bekostnad av fler människoliv är inte lösningen.

Utifrån ett verksamhetsperspektiv är vi djupt berörda av situationen men vi har fortsatt en skyldighet att enträget arbeta efter att skapa värdetillskott åt alla våra aktieägare varför tillskottet av aktiv och algoritmisk handel varit en riskreducering för oss. Detta är ett område vi har djupa kunskaper inom in-house och vi kommer utöka intensiteten och volymerna under 2023 för att ta tillvara på potentialen i dess skalbarhet och globala obundenhet. Här har vi full kontroll och vi är inte beroende av någon aktör eller kunder för att leverera resultat.

Tillsammans med våra övriga vertikaler är ledningen trygg i att fortsatt kunna leverera aktieägarvärde och vinster med syftet att genomgående anamma en fördelaktig utdelningspolicy till våra aktieägare.

Med dessa ord vill jag avslutningsvis lyfta fram att vårt arbete mot notering av vår aktie inte är förkastad utan enbart senarelagd till dess optimala förutsättningar åter infinner sig. Fram till dess tar vi dock med oss en väldigt stark balansräkning, hög soliditet, riskspridning och möjligheten till strukturaffärer när tillfällen väl uppenbarar sig. Trots allt mörker väljer vi att lyfta på blickarna med tydligt fokus på vad vi själva kan bidra med under 2023!

Falkenberg, 31:e januari 2023

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