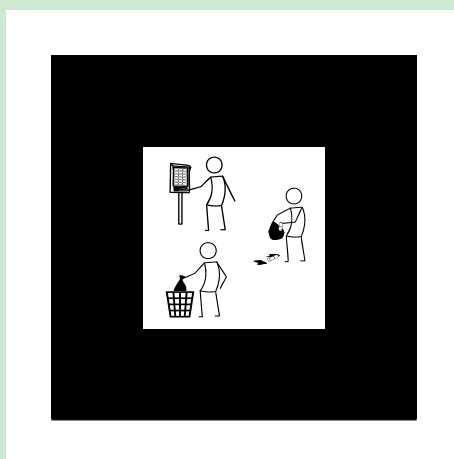


Kvartalsrapport Q2 2023

TiksPac AB, 556856-0063 (publ)

Vi ger ert 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

Sammanfattning av kvartalsrapport

Perioden april - juni 2023

- **Omsättning: 5 745 KSEK (7 765 KSEK)**
- **Rörelsens kostnader: 4 235 KSEK (3 881 KSEK)**
- **Rörelseresultat före skatt: 1 510 KSEK (3 884 KSEK)**
- **Resultat per aktie efter skatt: 0,096 SEK, (0,247 SEK)**

Kommande finansiella rapporter

- **Kvartalsrapport (Q3) 6 november 2023**
- **Bokslutskommuniké (Q4) 28 februari 2024**

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

VD kommentar

Ett utmanande halvår med positiva undertoner:

Helt plötsligt har halva 2023 passerat. Det har gått fort och ibland är känslan att det går alldeles för fort inte minst med tanke på att det har varit ett intensivt och utmanande halvår. Mediabranschen som samhället i stort befinner sig i en utmanande miljö ekonomiskt och vi tar höjd för att det troligen blir en tuff höst. Däremot är jag positiv till den potential och möjligheter som finns i vår verksamhet och som vi genom hårt arbete och kostnadskontroll lagt grunden för.

I samband med semestertider har det funnits tid för reflektion över nuläget och vad vi kan förvänta oss av hösten. Som alltid finns det både positiva och negativa ting att ta med sig vilket inte är konstigt givet alla utmaningar vi tvingats hantera och som vi fortsatt står inför. Å ena sidan ser vi att flertalet av våra kunder brottas med att få sin ekonomi till att gå runt. Å andra sidan ser vi att lokala företagare och invånare samt våra kommuner uppskattar insatserna vi bidrar med och vill snarare att vi utökar. Allt handlar om att hitta rätt balans där vi i samråd med kommunerna och våra kunder landar på en nivå där vi kan förena fortsatt god insats för den lokala miljön och vår lönsamhet.

I det läge vi befinner oss i med räntor som skenar, inflation som löper amok, krig som fortgår och eventuellt intågande på nytt av Covid så är verkligheten idag allt annat än enkel och tillfredsställande och vi behöver agera på både kort och lång sikt. Därav är det av stor vikt för oss att hålla riktningen intakt på vart vi ska och hålla den så rak som möjligt. Vårt primära fokus är fortsatt att etablera en utökad säljstyrka som är hållbar över tid och i linje med full transparens och verksamhetens bästa.

Vi måste dock förbereda oss på sämre konjunktur vilket ställer krav på helhetsperspektiv och prioriteringar varför all typ att utökade kostnader bör gå hand i hand med pålitlig lönsamhet. Genom åren har vi byggt upp en buffert som klarar av utmanande tider och samtidigt som vi trycker lite på bromsen med ena foten kommer vi ha den andra på gasen och ta vara på tillfällen som uppstår där vi kan räkna hem lönsamheten.

Det är bra att vi är förberedda, vi får helt enkelt planera för utmanande tider och hoppas och arbeta för det bästa. Samtidigt lägger vi alla fria resurser på hållbar sälstyrka vilket strategiskt är rätt att göra. Det arbete som gjorts sedan förra året med att anpassa och säkerställa våra affärssystem så att säljare kan ansluta på distans, otaliga tester med olika säljpartners är grunden i våra långsiktiga mål att arbeta mot med målsättningen att stärka verksamheten i stort.

Vårt arbete med att etablera nytt säljkontor har nu gett resultat. Under tidig höst påbörjas försäljning från Borås med ambitionen att sakta men säkert skala upp antalet säljare. Vårt absoluta mål är att detta sker i en takt som är hållbar lönsamhetsmässigt och genom vår etablering kommer vi även kunna ta del av andra intäktsrelaterade mervärden avsedda att stärka vår verksamhet. Vi förväntar oss att se resultat av vårt arbete under Q3-Q4, 2023.

Framtidsutsikter:

Vår målsättning under 2023 är att ta vara på vår befintliga affär och vidareutveckla vår verksamhet i form av stabilitet och tillväxt via digitala medier, samtidigt som kostnadskontroll leder oss framåt. Vi planerar även att synliggöra våra tidigare satsningar på nätet med syftet att generera fler framtida intäktsströmmar och som en del av befintliga synergier. För att nå uppsatta mål arbetar vi även med att skapa en ledning som motsvarar våra behov och som kommer stärka oss än mer framöver. Genom effektivare försäljning, bredare bas av medarbetare, synergier och de möjligheterna TiksPac bidrar med via miljöperspektiv och hållbara affärer kommer vi stå ännu starkare.

Finansiell kommentar:

TiksPac har återigen levererat ett fullgott resultat vi kan vara stolta över. Omsättningen är relativt god och vi är inte överdrivet exponerade för framtida resultatavvikelser, dock med reservation för fortsatta utmaningar relaterat till omvärldsfaktorer vi inte kan påverka.

Dejan Shabacker
Verkställande direktör i TiksPac AB (publ)
Dejan Shabacker, CEO
+46 (0) 733 40 66 43
dejan.shabacker@tikspac.com