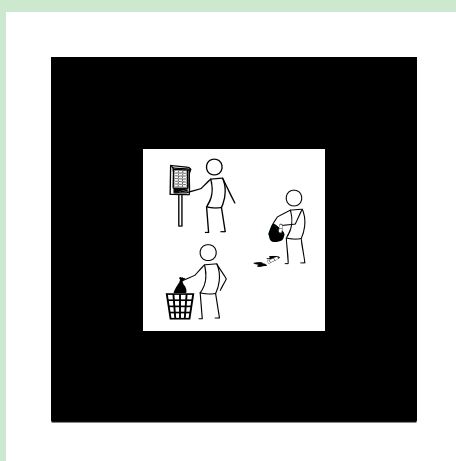


Kvartalsrapport Q3 2023

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

Falkenberg den 6:e november 2023

Kvartalsrapport för Tikspac AB,

1 juli - 30 september 2023

Nettoomsättningen uppgick till 5 421 tkr. Rörelseresultatet uppgick till 1 945 tkr. Trots fortsatta utmaningar uppnår vi ett resultat enligt förväntan för 2023. Det ackumulerade resultatet innan skatt, sett till omsättningen, är mer än acceptabel. Vi ser fortfarande effekter av återhållsamma kunder och kommuner pga. inflation, fastighetsmarknad som mer eller mindre kollapsat, tilltagande konkurser och lägre aktivitet avseende nyregistrering av företag. Utöver dessa parametrar kan vi nu även lägga till ett hänsynslöst krig i Israel och Palestina men trots alla utmaningar står vi fortsatt starka, inte minst pga vår likviditet och höga rörelsemarginal. Vi tar oss an utmaningarna med tillförsikt men är ödmjuka inför allt som pågår i omvärlden.

Tredje kvartalet 1 juli - 30 september 2023, Koncernen

1. Omsättning: 5 421 KSEK
2. Rörelsens kostnader: 3 476 KSEK
3. Rörelseresultat: 1 945 KSEK
4. Resultat per aktie efter skatt: 0,124 SEK

Perioden 1 januari - 30 september 2023, Koncernen

1. Omsättning: 17 770 KSEK
2. Rörelsens kostnader: 10 830 KSEK
3. Resultat före bokslutsdispositioner och skatt: 6 940 KSEK
4. Resultat per aktie efter skatt: 0,44 SEK
5. Likviditet per den 30:e september: 18,5 MSEK

Prognos 1 januari - 31 december 2023, Koncernen

1. Stipulerad omsättning: 21 500 KSEK
2. Stipulerade rörelsekostnader: 13 500 KSEK
3. Stipulerat resultat: 8 350 KSEK

Revisorsgranskning:

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

Framtida rapporttillfällen: Q4 2024 12:e februari, Bokslutskommuniké 31 mars

VD har ordet

Även tredje kvartalet präglades av makroekonomiska utmaningar och förhöjda tonlägen geopolitiskt. Trots utmaningarna presterade TiksPac återigen och levererade ett tillfredställande resultat, dock med reservation för vissa framtida utmaningar kring affärsvolymen som en funktion av återhållsamhet bland kunder och kommuner.

De senaste åren har vi stadigt förbättrat både vårt resultat och vår lönsamhet. TiksPacs verksamhet fortsätter att generera goda resultat i en tid då stor osäkerhet präglar vår vardag vilket tydligt påvisar den underliggande styrkan och motståndskraften i vår affärsmodell.

Framförallt Sverige har hittills klarat utmaningarna väl men nu ser vi en period av mer dämpad kundaktivitet framför oss. Vi behöver förbereda oss på reserverade kunder och på att intjäningsförmågan kommer bli berörd. Verkligheten är en annan idag än i jämförelse med tidigare perioder och det är viktigt att vara lyhörd inför våra kunders möjligheter och deras anpassning till ny verklighet. Våra kunders motståndskraft kommer sättas på prov och primära poster som generellt blir berörda i en omställningsfas är mediautgifter, vilket direkt kommer påverka oss och våra möjligheter. Även om vår rörelsemarginal är hög och att vi hittills stått emot väl får vi sannolikt räkna med ett lägre resultat under de kommande 12–18 månaderna. Vi kommer få leva med osäkerheten ett bra tag framöver men trots det känner jag tillförsikt i form av att vi står väl rustade inför kommande prövningar.

Vi fortsätter att spela vår roll i samhället och ta ansvar genom att erbjuda miljöförbättrande insatser till primärt lokala och livskraftiga företag och skapa förutsättningar för kommuner att bidra med hållbarhet till sina invånare.

Under tredje kvartalet fortsatte vi att leverera gott resultat. Vi bibehöll ett aktivt förhållningssätt till våra kunder och har genererat goda affärsvolymen vilket resulterat i tillfredställande resultat. Vi har aktivt arbetat mot nya affärsrelationer med etablerade företag inom sälj och dess resultat har varit av blandad karaktär. Flertalet av företagen har interna utmaningar att hantera varför affärsmodellen oftast ser utmanande ut. Under en längre period har vi enträget sökt oss mot rekryteringar samt affärsrelationer med inriktning på sälj och vi ser detta området som något vi fortsatt kommer arbeta med löpande under 2024.

Vi fortsätter att bibehålla en sund riskprofil och en stark likviditet i verksamheten. Resultatet vi genererat är i stora delar i linje med interna förväntningar och vår ambition är att stänga året i linje med ovannämnda prognos.

När vi blickar framåt finns ingen tvekan kring vår riktning och vår position, även i en osäker omvärld: vår affärsmodell är stabil, stark och motståndskraftig med goda resultat och en välkomponerad mix av etablerade relationer och möjligheter. Vårt mål är fortsatt att skapa gott resultat, insatser för miljön, att driva fokuserad och lönsam affär samt vara framåtlutande i moderniseringen av vår affärsmodell med tydliga mål avseende skalbarhet framöver.

Falkenberg, 6:e november 2023

Dejan Shabacker, VD

Tel. +46 (0) 733 406 643