

# Xavi Solutions delårsrapport januari - mars 2022

## PRESSMEDDELANDE

Stockholm, 12 maj 2022

## DELÅRSRAPPORT

*Januari – Mars 2022*

- Nettoomsättningen uppgick till 32,6 (32,8) mkr
- Rörelseresultatet uppgick till 1,1 (1,0) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till 0,6 (0,5) mkr
- Resultat per aktie uppgick till 0,02 (0,02) kr

## VD ORD

Renodlingen av Xavi Solutions till en välintegrerad, sammanhållen och värdeadderande IT-koncern fortgår. Förbättrat resultat under Q1 med +12,2 % och omsättningsökning med +3 % rensat för avyttrad verksamhet. Fokus under perioden på kundbearbetning, rekrytering av medarbetare, värdeskapande leveranser, marginalhöjande aktiviteter samt effektivisering. Marknaden för IT-konsulttjänster är stark trots geopolitiska utmaningar i och med kriget i Ukraina. Xavi Solutions adresserar ett starkt marknadsbehov och vi möter i vår dialog såväl nya som befintliga investerare om långsiktig stark värdeutveckling över åren som ligger framför. Tech är en accelerator och möjliggörare och det agila arbetssättet ger snabbhet, flexibilitet och dynamik – Value through People & Tech.

## Förbättrat resultat

Rörelseresultatet är förbättrat för perioden jämfört med 2021, +1 139 (+1 015) tkr vilket innefattar vissa investeringar och strukturella engångskostnader. En bra start på 2022 med fortsatt förbättringspotential framåt. Nettoomsättning om 32,6 mkr (32,8 mkr) i linje med tidigare år, något lägre än förväntat då bl a beställningar av ett fåtal kundprojekt skjutits på. Omsättningen har under perioden ökat med +3 % rensat för den under Q3 2021 avyttrade verksamheten i Xavitech Micropumps. Utvecklingen inom segment Solve (Frontwalker) har under perioden varit stark i samtliga affärsenheter och segment Serve (Tavana) levererar ett fint resultat med möjlighet att nå våra högt ställda mål under året.

Vi ser att vi är på rätt väg, men verksamheten behöver bli spetsigare, lönsamhet och effektivitet öka, vi behöver öka takten och bli större för att värden fullt ut skall realiseras. Konjunkturen är god och hjälper oss i vårt dagliga arbete även om geopolitiska utmaningar påverkar. Kundbearbetningen har ökat med speciellt fokus på nya kunder där vi arbetar än mer strategiskt än tidigare mot de kundsegment vi verksamhetsmässigt är erkänt duktiga inom och där vår djupa kompetens inom digital teknologi och molntjänster vägleder kunden.

### **Ökad IR-kommunikation**

Som del i vår ökade strategiska kommunikation har vi under perioden utöver individuella möten mött investerare i ett antal publika events, bland annat Pro Hearings kapitalmarknadsdag, Stora Aktiesparardagen med Aktiespararna i Stockholm samt Åre Business Forum. Samtliga med gott resultat och med flertal konkreta investeringar i Xavi Solutions och affärer bl a kring hållbara IT-lösningar. I kombination med ökad digital kommunikation på moderbolagsnivå samt mer verksamhetsnära kommunikation från resp portföljdotterbolag ser vi ett ökat intresse från investerare, ägare, kunder som potentiella medarbetare och partners.

### **Optimering och Great Place To Work**

Under perioden har flera vitala koncernområden såsom bland annat organisation, IT, marknad/kommunikation, kontor, finansiering etc fortsatt genomlysts och aktiviteter genomförts i syfte att stärka Xavi Solutions vilket kommunicerats tidigare. Omställningen av koncernen enligt den nya strategin sker från relativt låg resursnivå, tar tid, kräver investeringar, resurser och behöver fortgå för att realisera det fulla värdet i koncernen. Bland annat har ett optimeringsprojekt genomförts under perioden i en första fas där 44 konkreta förslag till intäktshöjande, kostnadsbesparande, effektiviserande samt likviditetshöjande åtgärder utifrån koncernen och resp bolag identifierats. Vissa "low hanging fruits" har redan implementerats, vissa pågår och andra avvaktar vi med för ev implementation i framtiden då all förändring också medför verksamhetsrisk. Projektet är en delmängd av andra pågående förbättringsaktiviteter inom ramen för vårt Great Place To Work™ arbete som under 2023 avses resultera i den högsta nivån med utmärkelse som en av Sveriges Bästa Arbetsplatser.

### **Riktad nyemission och sänkt skuld**

Den riktade nyemissionen till Empir Group som möjliggjordes efter rapportperiodens slut och kommunicerades 22 april har sänkt skuldbördan för Xavi Solutions med ca 47% eller 17,55 mkr till ca 19,6 mkr från 37,1 mkr. Skulden har naturligt varit i fokus under Q1 i dialoger med banker, ägare, kunder såväl som förvärvskandidater och är nu klart mer i balans sett till var vi befinner oss i Xavi Solutions utveckling. Vi välkomnar därmed Empir Group och dess aktieägare åter som storägare vilket stärker vår resa framåt.

### **Förstärkt leveranskapacitet**

Antal medarbetare vid periodens slut är 141 (133) inkl underkonsulter, en ökning med +6%. Vi har adderat ett närmare samarbete med totalt tre konsultpartners som förstärker våra team och som totalt har över 4 000 konsulter i sina nätverk med leveranskapacitet i Estland, Lettland, Litauen, Polen, Ukraina samt Nord Makedonien.

Lokal ledning med bra affärsdriv finns nu på plats i alla våra bolag. Personal inom koncernfunktionen har under perioden flyttats upp från Frontwalker Group till Xavi Solutionnode som koncernmoder och såväl ledning som ekonomi och HR återfinns numera på det nya huvudkontoret på Kungsgatan 64 i Stockholm.

Inga förvärv har gjorts under perioden, men vi har en handfull aktiva dialoger med bolag som kan stärka oss och som naturligt vill växla upp tillsammans med oss. Några av dessa dialoger är nytillkomna under perioden. Extra kul när kontakt tas från bolag som insett värdet i Xavi Solutions som ekosystem/drivhus/samverkanspart. Vi förväntar oss kunna materialisera några förvärv när skuldbördan balanserats och så snart rätt finansiering möjliggjorts genom den planerade företrädesemissionen.



E. [info@xavisolutions.se](mailto:info@xavisolutions.se)

W. [xavisolutions.se](http://xavisolutions.se)

## UTSIKTER

När vi tittar framåt är vår bedömning att IT-marknaden kommer att återgå till det normalillstånd som rått i många år, det vill säga att efterfrågan på IT-konsulter är större än utbudet. Ännu återstår mycket att göra i den digitaliseringsprocess som pågår inom snart sagt alla slags verksamheter och som driver efterfrågan av IT-tjänster och bristen på tillgänglig IT-kompetens är ett strukturellt problem som ännu inte har fått sin lösning. Det finns i marknaden ett uppdämt post-pandemiskt behov av digitalisering och i kombination med teknisk skuld kring den legacy IT som växer hos många kunder och organisationer ger detta goda förutsättningar för stora behov framåt vilket vi avser bistå i som helhetsleverantör – från råd i tidig fas via experter och specialister till utveckling och långsiktig förvaltning av digitala lösningar inkl modernisering av legacy.

Den omställning till distansarbete som nu sker i samhället bedömer vi kan leda till att många kunder redan vid upphandlingstillfället öppnar upp för möjligheten till leverans på distans, även efter det att restriktionerna om social distansering hävts. Konsekvensen blir i så fall att de geografiska avgränsningarna på marknaden delvis luckras upp, vilket skulle innebära nya affärsmöjligheter, men även ökad konkurrens. På en sådan marknad kommer det att bli än viktigare att utveckla och kommunicera sin unicitet, både vad gäller teknisk expertis och branschfarenhet. För Xavi Solutions innebär det en möjlighet att dra fördel av det faktum att vi är en grupp bestående av djupt samverkande enheter, genom att tydligare än idag lyfta fram den expertis och inriktning som finns inom respektive verksamhetsbolag.

Vi ser även att distansarbetestrenden ökar våra möjligheter att sälja in vår modell för helhetsåtaganden kring systemutveckling och systemförvaltning med leverans från våra hemkontor samt från våra nearshorepartners. Xavi Solutions har sedan tidigare en tydligt uttalad ambition att öka andelen inhouse-åtaganden, och vi räknar med att den ökade acceptansen för distansarbete kommer att underlätta den förflyttningen.

Ett speciellt fokus tror vi krävs kring det ökande cybersäkerhetshotet som digitaliseringen av samhälle och näringsliv medför. Här söker kunder strategiska, erfarna partners med tung teknik- och domänkunskap som aktivt kan bistå med expertis och hållbara lösningar på den digitala resan.

*Nicklas Raask, VD / Koncernchef Xavi Solutionnode AB*

### **För mer information, vänligen kontakta:**

Nicklas Raask, VD / Koncernchef

[nicklas.raask@xavisolutions.se](mailto:nicklas.raask@xavisolutions.se)

+46 766 210 111

Denna information är sådan information som Xavi Solutionnode AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 12 maj 2022 kl. 8:30 CET.

Webbsida: [www.xavisolutions.se](http://www.xavisolutions.se)

Tel: +46 8 60 10 100



E. [info@xavisolutions.se](mailto:info@xavisolutions.se)

W. [xavisolutions.se](http://xavisolutions.se)

#### **Kort om Xavi Solutionnode AB (publ)**

Xavi Solutionnode-koncernen, är noterat på NORDIC SME sedan 2017 har till föremål att huvudsakligen investera i informationsteknologi, systemutveckling och IT support och service. Verksamheten bedrivs i huvudsak i självständiga dotterbolag, främst Frontwalker Group AB och Tavana IT AB

Frontwalker och Tavana erbjuder resurs- och kompetensförstärkning inom systemutvecklingsprocessens alla faser, helhetsåttaganden kring utveckling och förvaltning av stora kundspecifika IT-system samt för bemanning av IT-support. Koncernen har kontor i Malmö, Stockholm, Uppsala, Göteborg och Sundsvall och sysselsätter ca 140 medarbetare.