

Xavi Solutions delårsrapport

Januari - Juni 2022

PRESSMEDDELANDE

Stockholm, 18 augusti 2022

DELÅRSRAPPORT

Januari – Juni 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 61,5 (62,8) mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -0,7 (0,7) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -1,7 (-0,4) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,05 (-0,01) kr

April – Juni 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 29,0 (30,1) mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -1,9 (-0,4) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -2,3 (-0,8) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,06 (-0,03) kr

VD ORD

Vid årsskiftet 2021/2022 tillträdde jag som ny VD/Koncernchef för Xavi Solutions och med ett halvår i "cockpit" har glädjen och entusiasmen förstärkts även om mycket arbete återstår. Vi har ett starkt digitaliseringserbjudande mot marknaden, en strategi som förstärker de ingående delarna, fokus på lönsam tillväxt och en stark nybyggaranda som genomsyrar hela organisationen i den resa vi påbörjat. Resan innebär förändring och kräver rätt finansiering vilket glädjande möjliggjorts under kvartalet, dels genom en riktad nyemission som halverat skuldbördan, dels genom en säkerställd företrädesemission som gör Xavi Solutions i det närmaste skuldfritt, stärker vår rörelsefinansiering samt möjliggör framtida förvärv där flera bolag finns i pipeline. Avmattning märks dock på marknaden och viss omstrukturering har skett under kvartalet inom segment Solve vilket inneburit ett något försämrat resultat kortsiktigt, men framåt står vi starka och våra långsiktiga mål bibehålls. Tillväxt om +2% under perioden rensat för avyttrad verksamhet.

Starkt erbjudande

Xavi Solutions hjälper onoterade IT-bolag att växa tillsammans med oss med hjälp av vår erfarenhet och vår noterade aktie på Nordic SME. Vi är ett nischat IT/Tech-bolag som erbjuder expertis kring digitalisering, arkitektur, systemutveckling, infrastruktur, förvaltning och support. Med kompetenta, passionerade och långsiktiga konsulter ger vi våra kunder bästa möjliga värde och leverans. Vi tar ofta funktionella helhetsåtaganden och levererar gärna i agila utvecklingsteam. Kunder ser oss ofta som

strategisk partner genom vår starka verksamhetskompetens kombinerat med djup kunskap om dagens och morgondagens digitala teknologi där kundens behov möts av konkreta lösningar. Givet digitaliseringen i samhället, det ackumulerade utvecklingsbehovet efter pandemin, moderniseringsbehov av äldre system samt ökande cybersäkerhetshot är vårt erbjudande helt rätt i tiden. Vi löser affärskritiska problem för såväl mindre som större kunder och gör världen lite bättre varje dag.

Långsiktig förbättring, dock tillfällig avmattning

Efter en god start på 2022 har vi under andra kvartalet sett en fortsatt ökning i våra kunders behov genom fler förfrågningar och affärskonversationer kring initiativ och projekt som tidigare pausats under pandemin. Kvartalet har dock inneburit en viss avmattning på marknaden drivet primärt av geopolitiska störningar bl a genom Rysslands invasion av Ukraina samt instabilitet på finansmarknaderna, vilket påverkar vissa av våra kunder och deras investeringsvilja. Radar Eco har i rapporten "Konsultmarknadsrapport 2022" under året reviderat ned såväl efterfrågan på konsulttjänster till +1,4 % mot tidigare antagna +6,8 % i baseline för 2022. Detsamma gäller förväntade konsultprisökningar från tidigare antagna +3-4 % till mer troliga +1 %. Marknaden svänger snabbt och vårt resultat och omsättning för kvartalet innebär en viss försämring jämfört med motsvarande period 2021. Då vi under 2021 avyttrat Xavitech Micropumps har vi tillväxt om +2% under perioden rensat för denna verksamhet. Vi arbetar långsiktigt och är i tillväxt i samtliga enheter, men genomför också parallellt transformation givet den nya strategin. Inom segmentet Solve har en omstrukturering i ett av dotterbolagen genomförts per 30 juni. Detta påverkar kvartalet negativt med bland annat strukturkostnader, minskad försäljning samt minskning av personalstyrka inkl overhead, men ger mycket goda resultatmöjligheter framåt. Övriga affärsdrivande verksamheter inom koncernen levererar bättre försäljning samt resultat jämfört med samma period föregående år, både inom segmentet Solve samt Serve. Moderbolagets kostnader är högre i syfte att organisera och bygga det publika bolaget Xavi Solutions för att möjliggöra framtida tillväxt. Detta arbete startade under senare delen av 2021 och har pågått under perioden. Ökade satsningar inom marknadsföring, sälj samt IT som startade under sista kvartalet föregående år pågår fortsatt och uppgick till ca 700 tkr under perioden samt extraordinära kostnader om ca 700 tkr. I tillägg ingick strukturkostnader av engångskaraktär till 750 tkr, varav 460 tkr under andra kvartalet.

Optimering av verksamheten pågår inkl kostnadsbesparingar, intäktshöjande åtgärder samt ren effektivisering med effekt på kortare och längre sikt. 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. Vi har erkänt duktiga konsulter i bolagen, tvärfunktionella team och ett entreprenöriellt drivet sälj-/ledningsteam där respektive affärsenhet supporteras av koncerngemensamma system, processer och funktioner.

Ökad IR-aktivitet och kommunikation

Som del i vår ökade strategiska kommunikation har vi under perioden utöver individuella möten mött investerare i ett antal publika events. I kombination med ökad digital kommunikation på moderbolagsnivå samt mer verksamhetsnära kommunikation från respektive segmentbolag ser vi ett ökat intresse från investerare, ägare, kunder som potentiella medarbetare och partners. Framgent planerar vi växla upp med bolagsanalys och bevakning av bolaget genom Redeye för att öka varumärkeskännedomen samt likviditeten i vår aktie. Vi tror att detta i kombination med goda resultat framåt kommer lyfta bolagets värdering på marknaden vilket ger bättre möjligheter till att använda vår aktie som betalning vid förvärv.

Förstärkt leveranskapacitet och partnerskap

Utöver våra idag engagerade medarbetare i koncernen arbetar vi med ett antal underkonsulter/leverantörer. Vi är vana att ta fullt ansvar mot kund och har nyligen 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 Nordmakedonien. Trots generell kompetensbrist inom IT/Tech och god beläggning internt finns det ingen anledning för oss att tacka nej till våra kunders behov – våra kunder litar på att vi hittar lösningar och det sker allt oftare ihop med våra partners. Vi ser ett större inslag framgent i våra leveranser av ren teknologi och systemkomponenter utöver vår tjänsteleverans. Ett bra exempel är vårt strategiska partnerskap med nederländska Infoland och mjukvarusuiten Zenya som stärker vårt lösningserbjudande inom IT-ledning och kvalitetssäkring.

Tillväxtstrategi

Utöver att växa organiskt startar vi även upp helt nya affärsenheter tillsammans med drivna entreprenörer och företagsledare. Framgent avser vi förvärva bra bolag som kompletterar vår marknad och ökar vår nischkompetens. Vi har en handfull aktiva dialoger med bolag som kan stärka oss och som naturligt vill växla upp tillsammans med oss. Bolag inser värdet i Xavi Solutions som ekosystem/drivhus/samverkanspart och vi förväntar oss kunna materialisera några förvärv när skuldbördan nu balanserats och rätt finansiering möjliggjorts.

Emissioner ger möjligheter

Den riktade nyemissionen till Empir Group som kommunicerades den 22 april 2022 har sänkt skuldbördan för Xavi Solutions med ca 47 % eller 17,55 mkr till ca 19,6 mkr från tidigare 37,1 mkr. Skulden har naturligt varit i fokus i dialoger med banker, ägare, kunder såväl som förvärvskandidater. Kvartalet har därefter inneburit stort fokus på och hårt arbete med den nu genomförda företrädesemissionen som fulltecknades enligt plan och som innebär att Xavi Solutions finansiella ställning har stärkts samt att vi kan använda vår aktie som betalningsmedel vid förvärv. Det ger oss goda förutsättningar för att leverera på våra sedan tidigare utsatta långsiktiga mål vilka kvarstår oförändrade.

UTSIKTER

När vi tittar framåt är vår bedömning att IT-marknaden efter pandemin kommer att återgå till det normaltillstånd som rått i många år, det vill säga att efterfrågan på IT-konsulter är större än utbudet. Kortsiktigt sker dock en avmattning av marknadens tillväxt givet geopolitiska störningar och instabilitet på finansmarknaderna vilket påverkar kunders investeringsvilja. 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 stort 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.

IT-konsultbranschen i Sverige präglas av ett fåtal större leverantörer och ett stort antal mindre nischspelare. Branschen genomgår för närvarande en tydlig konsolidering där vi som etablerat nischbolag med noterad aktie och välfungerande struktur attraherar mindre, onoterade bolag som genom Xavi Solutions ökar sin växtkraft.



E. info@xavisolutions.se

W. xavisolutions.se

Den omställning till distansarbete som nu skett i samhället bedömer vi kan leda till att många kunder redan vid upphandlingstillfället öppnar upp för möjligheten till leverans. Konsekvensen blir 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 bransch erfarenhet. 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 distansarbetstrenden ökar våra möjligheter att sälja in vår modell för helhetsåtaganden kring systemutveckling och systemförvaltning med leverans från våra kontor 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, säkra systemlösningar på den digitala resan.

Koncernens tre framtida mål kvarstår oförändrade:

- Xavi Solutions ska ha en i huvudsak organisk tillväxtstrategi och vara vinst- och utdelningsmaximerande.
- Xavi Solutions ska nå en nettoomsättning om ca 185 mkr i slutet av 2024.
- Xavi Solutions ska nå en "Earning", om ca 11 mkr, motsvarande cirka 7,0 % av omsättningen i slutet av 2024.

Nicklas Raask, VD / Koncernchef Xavi Solutionnode AB

För mer information, vänligen kontakta:

Nicklas Raask, VD / Koncernchef

nicklas.raask@xavisolutions.se

Mobil +46 766 210 111

Växel +46 8 60 10 100

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 18 augusti 2022 kl. 8:30 CET.

Webbsida: www.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 systemutvecklings-processens alla faser, helhetsåtaganden 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.