

Frontwalker (publ) Bokslutskommuniké januari- december 2024

PRESSMEDDELANDE

Stockholm, 13 februari 2025

DELÅRSRAPPORT

Trots fortsatt utmanande omvärldsfaktorer ser vi tecken på stabilisering och stärkt tillväxtpotential. Vi tar fart framåt med vår tillväxtstrategi, byggd på entreprenörsdrivna Ventures för snabb lönsam tillväxt och starkt engagemang.

Oktober - December 2024

- EBITA-resultatet uppgick till -4,5 (1,8) mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -4,5 (1,8) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -4,5 (1,8) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,04 (0,01) kr
- Nettoomsättningen uppgick till 11,2 (22,7) mkr

Januari - December 2024

- EBITA-resultatet uppgick till -23,5 (-8,5) mkr
- Engångsposter pga avveckling dotterföretag: -11,9 mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -23,5 (-8,5) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -23,5 (-8,7) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,19 (-0,07) kr
- Nettoomsättningen uppgick till 50,9 (98,1) mkr

VD ORD

Kvartalet har präglats av både utmaningar och möjligheter. Den fortsatt tuffa marknaden har påverkat vår beläggning. Vi ser nu positiva signaler i ökade kundförfrågningar genom ett stärkt försäljningsfokus. Genom rekrytering och effektivisering av våra processer arbetar vi proaktivt för att skapa fler affärer och bygga en stabil tillväxtplattform. Vår Ventures-strategi fortsätter att vara en nyckel för långsiktig expansion, samtidigt som vi stärker vår position inom applikationsutveckling, AI och Life Science. Vår satsning på digital tillgänglighet har dessutom resulterat i nya kundrelationer och affärsmöjligheter. Med dessa initiativ går vi in i nästa fas med tillförsikt och en stark grund för framtiden.

Kvartalets tuffa marknadsläge med hög konkurrens har inneburit en viss obeläggning bland konsulter i delar av vår verksamhet. Vi är såklart inte nöjda med resultatet och jobbar

FRONTWALKER AB.

C/O THE WORKS SVERIGE AB.
KLARABERGSGATAN 60.
111 21. STOCKHOLM.

målmedvetet genom att intensiviera våra försäljningsaktiviteter för att säkra en hög och stabil beläggning framåt.

Vi har lagt extra fokus på att stärka vår säljorganisation genom att rekrytera erfarna personer från branschen och förfinna våra processer. Vårt mål är att vara proaktiva i våra kundrelationer och snabbt kunna identifiera och agera på affärsmöjligheter. Ökade kundförfrågningar under kvartalet är en positiv signal om att våra erbjudanden är relevanta och att det finns efterfrågan på våra kompetenser och lösningar. Vi ska nu förvandla dessa förfrågningar till konkreta affärer för att återställa balansen i vår beläggning och samtidigt bygga en långsiktig tillväxtplattform.

En central del av vår strategi är också vår satsning på Ventures, där vi etablerar och utvecklar högpresterande bolag med stor tillväxtpotential. Dessa kommer drivas av erfarna och engagerade dotterbolags VD:ar som också är minoritetsägare genom väl utformade incitamentsprogram. Detta upplägg skapar ett starkt gemensamt ägarfokus, där våra dotterbolagsledare är motiverade att skapa långsiktigt värde. Vi vet att denna modell, som kombinerar entreprenörsanda med stöd från vår koncern, har förutsättningar att ge oss goda resultat och stark tillväxt på lång sikt.

En central del av vårt arbete är vårt fokus på applikationsutveckling. Under kvartalet har vi fortsatt att utveckla vår position som en pålitlig partner för våra kunder, där vi inte bara levererar nya lösningar utan också hjälper dem att vidareutveckla och optimera deras befintliga applikationer. Det fortsatta förtroendet från våra kunder visar att vårt arbete är relevant och skapar konkret värde.

I en tid där teknologiska framsteg, särskilt inom AI, transformerar IT-marknaden, ser vi stora möjligheter att ytterligare förstärka vårt erbjudande. AI:s snabba utveckling, från generativa modeller till automation, påverkar både kundbehov och förväntningar. Våra kunder efterfrågar i allt högre grad lösningar som inte bara optimerar deras verksamhet utan också skapar nya affärsmöjligheter. Genom att integrera AI i våra applikationer och utvecklingsprojekt kan vi skapa ännu mer värde, öka effektiviteten och hjälpa våra kunder att ligga steget före i sin digitala resa.

Vi ser att vår fortsatta satsning inom Life Science-klustret i Stockholm–Uppsala-regionen är en viktig del av vår långsiktiga strategi och positionerar oss på en av Europas mest dynamiska marknader för forskning och utveckling inom Life Science. Vårt mål är att stärka vår närvaro i regionen genom nya samarbeten och projekt, vilket kommer att ge oss tillgång till ett ekosystem av framstående aktörer och innovativa lösningar. Vi är övertygade om att vårt engagemang i denna region kommer att skapa betydande värde både för våra kunder och för vår egen utveckling.

Parallellt har vi också haft framgångar inom vårt fokusområde: digital tillgänglighet. Vår expertis inom detta område – att säkerställa att produkter, tjänster och system är tillgängliga för alla, oavsett förutsättningar – har lett till att vi under kvartalet kunnat välkomna många nya kunder. Digital tillgänglighet är en växande marknad med stor efterfrågan, och vi är stolta över att fortsatt kunna bidra till mer inkluderande och hållbara tjänster för våra kunder.

Vi går nu in i nästa fas med förnyad kraft och tillförsikt. Kombinationen av vår Ventures-strategi, vårt fokus på applikationsutveckling, möjligheter inom AI och vår satsning inom Life

FRONTWALKER AB.

C/O THE WORKS SVERIGE AB.
KLARABERGSGATAN 60.
111 21. STOCKHOLM.

Science och våra framgångar inom digital tillgänglighet ger oss en stabil plattform för framtiden. Jag vill tacka våra medarbetare, våra samarbetspartners och er, våra aktieägare, för ert fortsatta förtroende och engagemang.

Våra långsiktiga finansiella mål ligger fast, och vi ser fram emot att ha möjlighet att uppdatera dem i takt med att vårt förändringsarbete skapar positiva resultat.

Värde, Relevans och Partnerskap. Det börjar med dig!

För mer information vänligen kontakta:

Anette Billing

VD/Koncernchef

anette.billing@frontwalker.se

Mobil +46 72 502 17 83

Växel +46 8 60 10 100

Denna information är sådan information som Frontwalker AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 13 februari 2025 kl. 08:30 CET.

Webbsida: www.frontwalker.se

Kort om Frontwalker AB (publ)

Frontwalkerkoncernen, är noterat på NORDIC SME sedan 2017 har till föremål att huvudsakligen investera i informationsteknologi. Verksamheten bedrivs i huvudsak genom dotterbolagen Frontwalker Group AB och Frontwalker Stockholm AB.

Frontwalker erbjuder helhetsåttaganden kring utveckling och förvaltning av stora kundspecifika IT-system samt resurs- och kompetensförstärkning inom systemutvecklingsprocessens alla faser. Frontwalker bedrivs i självständiga affärsområden i Malmö, Stockholm, Uppsala och Sundsvall och sysselsätter ca 60 medarbetare.

FRONTWALKER AB.

C/O THE WORKS SVERIGE AB.
KLARABERGSGATAN 60.
111 21. STOCKHOLM.