

Xavi Solutions delårsrapport

Januari - September 2024

PRESSMEDDELANDE

Stockholm, 7 november 2024

DELÅRSRAPPORT

Fortsatt ansträngt konjunkturläge, men starka indikationer på förbättrat affärsläge framåt.

Juli – September 2024

- EBITA-resultatet uppgick till -3,1 (-7,6) mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -3,1 (-7,6) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -3,1 (-7,7) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,02 (-0,06) kr
- Nettoomsättningen uppgick till 8,5 (19,3) mkr

Januari – September 2024

- EBITA-resultatet uppgick till -19,1 (-10,2) mkr
- Engångsposter pga avveckling dotterföretag: -11,9 mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -19,1 (-10,2) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -19,1 (-10,5) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,15 (-0,08) kr
- Nettoomsättningen uppgick till 39,7 (75,4) mkr

VD ORD

Nu har jag varit ombord sen mitten av augusti och arbetet med att ta vid och starta upp tillväxtstrategin efter den förändringsresa som genomförts under 2023 är i gång. Fokus har varit att lära känna organisationen och dess styrkor och vad vi behöver utveckla framåt. Renodlingen av koncernen är klar i och med namnbytet från Xavi Solutions till Frontwalker, vilket blev godkänt på extra bolagsstämman den 5 nov. Vi tar nu fullt avstamp i en tillväxtstrategi som bygger på en entreprenörsdriven koncern med minoritetsägda bolag med attraktiva incitamentsvillkor, Ventures. Vi har som mål att starta ett antal Ventures årligen och processen att hitta entreprenörer är i gång. Jag är övertygad om att detta är en lönsam modell som skapar snabb lönsam tillväxt med starkt engagemang, fokus och driv.

Under starten av tredje kvartalet, som är årets säsongsmässigt svagaste, har vi haft vissa utmaningar med en marknad som präglats av långa beslutprocesser och stor konkurrens.

Marknadsläget har nu successivt förbättras utifrån att inflationen nu stabiliseras och räntetrycket minskat något. Vi ser nu en ökning av förfrågningar och behov hos våra kunder och vi jobbar fokuserat med att bemanna rätt konsult till rätt uppdrag och projekt samtidigt som vi har fokus på att hitta och rekrytera nya duktiga medarbetare som vill vara med på vår tillväxtresa.

Vi har haft betydande framgång inom digital tillgänglighet, där vi lyckats paketera våra tjänster och skapa tydliga, marknadsanpassade erbjudanden. Sedan lagkraven infördes för offentlig sektor 2019 har vi etablerat oss på denna marknad, och vi är väl förberedda för den växande efterfrågan när reglerna träder i kraft även för privata företag i juni 2025.

Vår kundbas inom digital tillgänglighet är diversifierad, och vi har byggt långsiktiga relationer både inom offentlig sektor, med kunder som Göteborgs stad och Nordvästsvenska Vatten och Avlopp, samt inom den privata sektorn, där vi bland annat samarbetar med försäkringsbolaget Svedea och flera e-handelsföretag. Dessa relationer ger förutom tillgänglighetsrelaterade utvecklingsjobb även värdefulla kontakter i stora, ofta konsulttöta, företag och organisationer.

Vi har fortsatt framgång med våra långa projektåtaganden, där vi vidareutvecklar kundernas komplexa systemlösningar, då vi startat i gång ett antal spännande projekt efter sommaren. Vårt strategiska partnerskap tillsammans med vår största ägare, Mysafety Group AB, är i planeringsfasen och vi ser fram emot vår gemensamma utvecklingsresa, som kommer innebära synergier och betydande resultat för båda parter. Nytt ramavtal är vunnet med CSN, vilket är strategiskt viktigt för vår nystart uppe i Sundvall.

Med en omsättning på över 370 miljarder kronor och en årlig tillväxt på 14 % är Stockholm-Uppsala-regionen ett av Europas ledande Life Science-kluster. Genom partnerskap med organisationer som STUNS Life Science, samt genom aktivt deltagande i nätverk som Uppsala Innovation Day, Stockholm-Uppsala Life Science Conference, SciLifeLab och Handelskammaren, stärker vi vår närvaro i regionen och vår position på marknaden. Dessa samarbeten möjliggör att vi ständigt kan hålla oss i framkant av teknologisk utveckling, samtidigt som vi tillför värde genom kompetens och lösningar som möter de digitaliseringsbehov som präglar sektorn.

Vi har en stark positiv vilja och driv som genomsyrar vår verksamhet. Det är av stor betydelse för vår framtida tillväxt att vi nu har en renodlad verksamhet med namnet Frontwalker som gör tillväxtresan starkare.

Genom beslutet att anta en ny strategi har styrelsen för Xavi Solutionnode därför antagit nya justerade finansiella mål

- Koncernen ska ha en i huvudsak organisk tillväxtstrategi kompletterad med mindre förvärv.
- Koncernen ska vara vinst- och utdelningsmaximerande.
- Koncernen ska nå en nettoomsättning om cirka 200 mkr i slutet av 2027.
- Koncernen ska nå en EBITA om minst 8 % av omsättningen i slutet av 2027.

Bolagets nya finansiella mål är högre än de tidigare kommunicerade målen och framflyttade två år från slutet av 2025 till slutet av 2027. Utdelningspolicyn kvarstår oförändrad.

Anette Billing VD / Koncernchef Xavi Solutionnode AB



E. info@xavisolutions.se

W. xavisolutions.se

För mer information vänligen kontakta:

Anette Billing

VD/Koncernchef

anette.billing@xavisolutions.se

Mobil +46 72 502 17 83

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 7 november 2024 kl. 08:30 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. 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.