

FÖRBÄTTRAD LÖNSAMHET DRIVEN AV ÖKADE SAAS-INTÄKTER OCH BIBEHÅLLEN KOSTNADSKONTROLL

Juli – September 2020

- Nettoomsättningen minskade med 13,3 % till 86,9 (100,2) MSEK
- SaaS-intäkter ökade med 16,4% till 38,4 (33,0) MSEK
- EBITDA uppgick till 13,6 (13,2) MSEK
- Rörelseresultatet uppgick till 5,3 (-14,5) MSEK
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,03 (0,29) respektive 0,03 (0,29) SEK

Januari – September 2020

- Nettoomsättningen minskade med 9,2% till 263,6 (290,2) MSEK
- SaaS-intäkter ökade med 19,8% till 116,3 (97,1) MSEK
- ARR (annual recurring revenue) ökade med 15,3 % till 156,6 (135,8) MSEK
- EBITDA uppgick till 18,4 (31,0) MSEK, justerat för poster av engångskaraktär uppgick EBITDA till 34,9 (31,0) MSEK
- EBITDA uppgick till 18,4 (31,0) MSEK
- Rörelseresultatet uppgick till -7,6 (-9,4) MSEK
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,58 (0,16) respektive -0,58 (0,16) SEK

Väsentliga händelser under kvartalet

- ZetaDisplay meddelar att dess mjukvara kommer att vara en del av Digital Signage installation för mer än 750 Burger King Ryssland snabbmatsrestauranger i ryska federationen och OSS-länder.

Väsentliga händelser efter kvartalet

- ZetaDisplay meddelar att dess norska dotterbolag startar leverans av music management tjänster för 52 7-Eleven närbutiker i Oslo storstadsområde.

KOMMENTAR FRÅN KONCERNCHEFEN

ZetaDisplay fortsätter att växa som mjukvaru- och tjänsteföretag. Under kvartalet såg vi en fortsatt återhållsamhet för projekt- och hårdvaruaffärer till följd av COVID-19, men också en stabil utveckling av SaaS-intäkterna och bibehållen kostnadskontroll. EBITDA förbättrades med 2,4% jämfört med samma period förra året, SaaS-intäkterna ökade med 16,4% jämfört med samma period förra året. Annual Recurring Revenue uppgår till 156,6 MSEK, en ökning om 15,3% mot tredje kvartal förra året och om 2,8% jämfört med föregående kvartal.

Kvartalets nettoomsättning uppgick till 86,9 (100,2) MSEK, en minskning med 13,3% jämfört med samma kvartal föregående år. Projektförsäljningen påverkades fortsatt av en återhållsamhet i kundledet som följd av COVID-19 och var 27% lägre än motsvarande period förra året. Bruttoresultatet minskade med 4,4 MSEK till 47,0 (51,4) MSEK. Bruttomarginalen uppgick till 52,8 (50,4)% som resultat av högre andel SaaS-intäkter. Periodens EBITDA uppgick till 13,6 (13,2) MSEK, en marginal om 15,6 (13,2) %.

Vi fortsätter att ha en stabil kundbas som trots utmanande omständigheter investerar i sin digitaliseringsresa.

Investeringar i valda prioriteringar

Vi har i ett tidigt skede agerat för att möta konsekvenserna av COVID-19 pandemin. Vi följer noggrant utvecklingen hos våra kunder och har anpassat organisationens resurser för att utnyttja våra skalfördelar. Därutöver följer vi besparingsprogrammet som lanserades under första kvartalet med målsättningen om en besparing på 20 MSEK till och med första kvartal 2021.

Det gångna kvartalet har verifierat vår motståndskraft i utmanande tider. Vi baserar vår slutsats på en förbättrad organisatorisk förmåga efter införandet av en funktionell organisation i början av året, stora kundramavtal som utvecklas väl samt ett stabilt finansiellt utrymme genom obligationslånet från 2019 om 300 miljoner kronor.

På organisationssidan pågår ett intensivt arbete med att uppgradera och konsolidera vår mjukvaruplattform under nästa år. Vi har under kvartalet kunnat se att projekt över funktions- och landsgränser har accelererat och lett till ett bättre utnyttjande av våra resurser. Det leder bland annat till att våra rörelsekostnader ligger på samma nivå som förra året, trots att vi under tiden har förvärvat ett holländskt bolag med 25 anställda.

Samtidigt utvärderar vi kontinuerligt förvärvsmöjligheter för att kunna leda den pågående konsolideringen av branschen.

Våra medarbetare har under kvartalet delvis kunnat återvända till sina arbetsplatser. Vi värnar om våra medarbetares hälsa och säkerhet och följer rådande rekommendationer i våra länder. Beroende på olika länders bestämmelser utgår vi ifrån att nuvarande rutiner med ett framför allt digitalt arbetssätt kommer att pågå under ett antal månader framöver. Vi har säkrat den interna effektiviteten genom en fullskalig och stabil IT plattform. Rådande osäkerhet och avsaknaden av fysiska kundmöten medför att beslutsprocessen hos kund har blivit längre.

I digitaliseringens tecken

Digitaliseringen i samhället accelererar, och vi är väl positionerade för att kunna stödja våra kunder i denna process. Genom våra leveranser och projekt bevisar vi kontinuerligt att Digital Signage är ett kraftfullt och effektivt verktyg som skapar affärsvärde. Våra strategiska initiativ fortsätter med full kraft för att utveckla relevansen av vårt erbjudande och för att bredda möjligheten att stärka vår position i en växande marknad. Vi adresserar ett helhetserbjudande inom koncept, projekt, mjukvara och eftermarknadstjänster på global basis. Vi säkerställer att våra tjänster blir en integrerad del av kundens ekosystem så att skalfördelar och effekt optimeras. De konkreta resultat som vi skapar är och kommer även i framtiden att vara en viktig konkurrensfördel.

Utblick

Vår stabila och diversifierade kundbas gör oss mindre känsliga för enskilda branscher och enstaka kunder. Den fördröjning och förskjutning på efterfrågan av nya projekt som vi har sett under de gångna två kvartalen, kommer alltmer tillbaka till mer normala nivåer. Vår bedömning är att årets omsättningsminskning på projekt och hårdvara skall återhämtas framåt. Kundbasen är intakt, digitaliseringens betydelse har ökat och investeringsviljan finns. Vi har sett positiva signaler under förra kvartalet om en återgång till högre projektvolym, men en tilltagande osäkerhet på marknaden gör det svårt att prognostisera när återgången kommer att ske. Vår relativa marknadsposition och organisationens beredskap gör att vi känner oss väl rustade för de kommande månaderna. Vi kommer att växa ytterligare, såväl organiskt som via förvärv.

Malmö, 4 november 2020

Per Mandorf

Koncernchef och VD

Denna rapport har varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisor.

Denna delårsrapport är sådan information som ZetaDisplay AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom Per Mandorfs försorg, för offentliggörande den 4 november 2020 kl 08:00

För ytterligare information vänligen kontakta:

Per Mandorf, Koncernchef och VD

Telefon: 0704- 25 82 34

E-Mail: per.mandorf@zetadisplay.com**Jacob Stjernfält, CFO**

Telefon: 0768-75 41 77

E-Mail: jacob.stjernfalt@zetadisplay.com**Daniel Oelker, CCO**

Telefon: 0708-45 80 54

E-Mail: daniel.oelker@zetadisplay.com

Presentation för analytiker, investerare och media

VD Per Mandorf och CFO Jacob Stjernfält presenterar delårsrapporten i en audiocast den 4 november 2020 kl 10:00. Anmälan sker på webbplatsen <https://financialhearings.com/event/13066>.

Om ZetaDisplay

ZetaDisplay driver den digitala transformeringen i fysiska miljöer. Våra koncept och vår mjukvara påverkar människors beteende vid beslutstillfället i butiks- och offentliga miljöer samt arbetsplatser. Våra lösningar är kända som Digital Signage som vi utvecklar och erbjuder som SaaS-lösningar. ZetaDisplay är en europeisk ledare och kommer att driva den fortsatta konsolideringen av marknaden organiskt och genom förvärv.

ZetaDisplay har sitt säte i Malmö, omsätter ca 400 Mkr och sysselsätter 160 medarbetare vid nio kontor i sex europeiska länder. Totalt hanterar bolaget över 50 000 installationer på 50 marknader. Aktien är noterad på Stockholmsbörsen Nasdaq [ZETA]. Mer information på www.ir.zetadisplay.com