2021-05-04

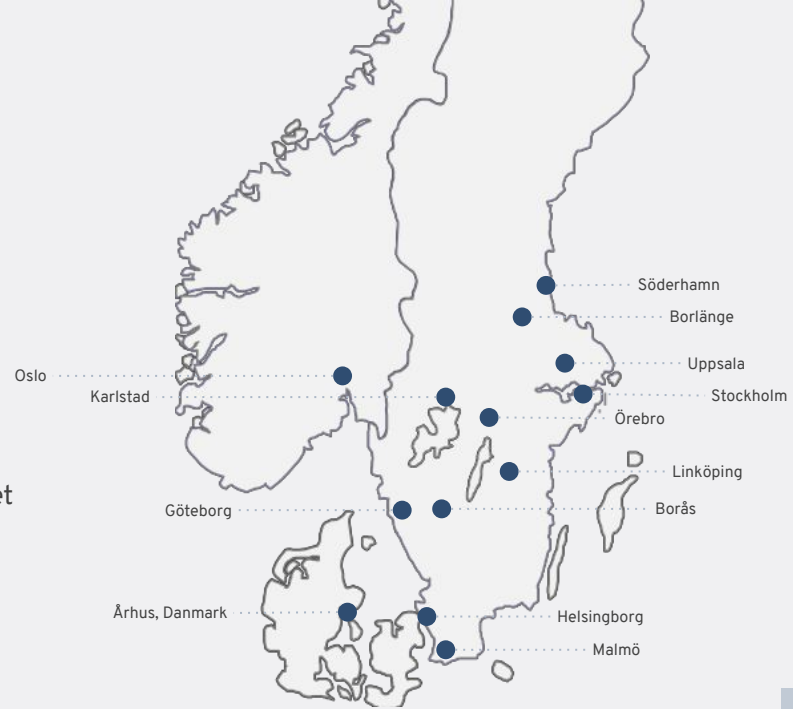
Kvartalsrapport Q1

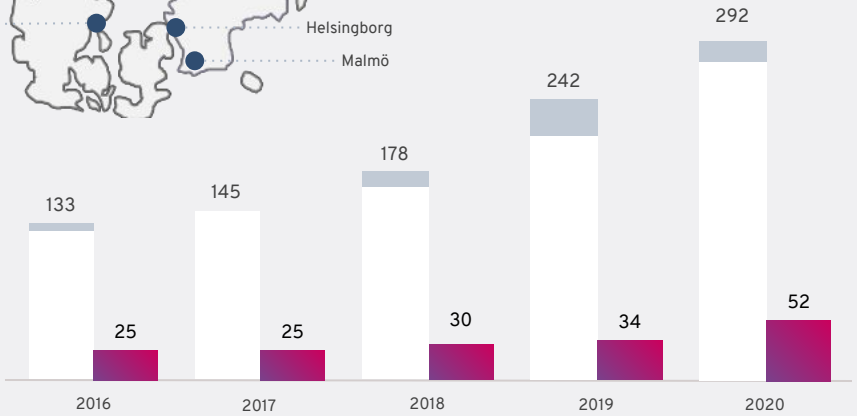
Exsitec Holding AB

Johan Kallblad, VD

exsitec

- Bästa möjliga IT-stöd till kundens verksamhet
- Grundades år 2000
- Rikstäckande leveransorganisation
- Lönsam tillväxt och finansiell stabilitet
- 310 anställda på 13 kontor
- Dotterbolag i Danmark och Norge





VI ARBETAR MED **MODERNA VERKSAMHETSSYSTEM** SOM TÄCKER MÅNGA AV VÅRA KUNDERS AFFÄRSPROCESSER

- Affärssystem
- Elektronisk fakturahantering
- Beslutsstöd
- Budget & prognos
- CRM
- E-handel
- Lager & logistik
- Inköpsoptimering
- Projekthantering
- Serviceorder

SAMARBETSPARTNERS

VISMA®

medius

Qlik

sugarcrm

Microsoft

next

Bitlog

ERISMA

syncron

LITIUM

planacy

Vi skall vara en plats där våra anställda kan trivas och utvecklas och satsar stort på traineeprogram och intern kompetensutveckling

+1000 ansökningar till Trainee 2021

Kvartalsrapport Q1 2021

Verksamheten

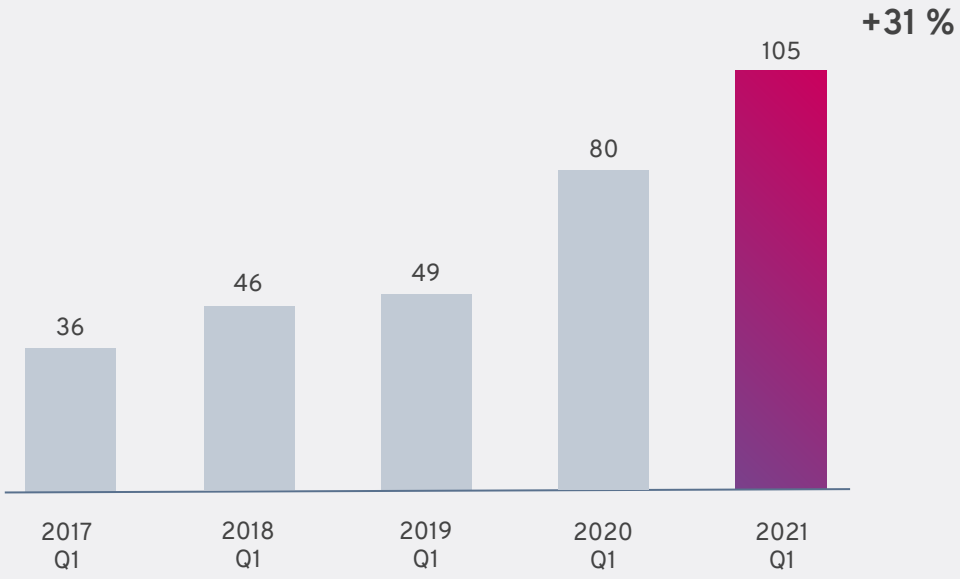
Resultat Q1

Försäljning Q1

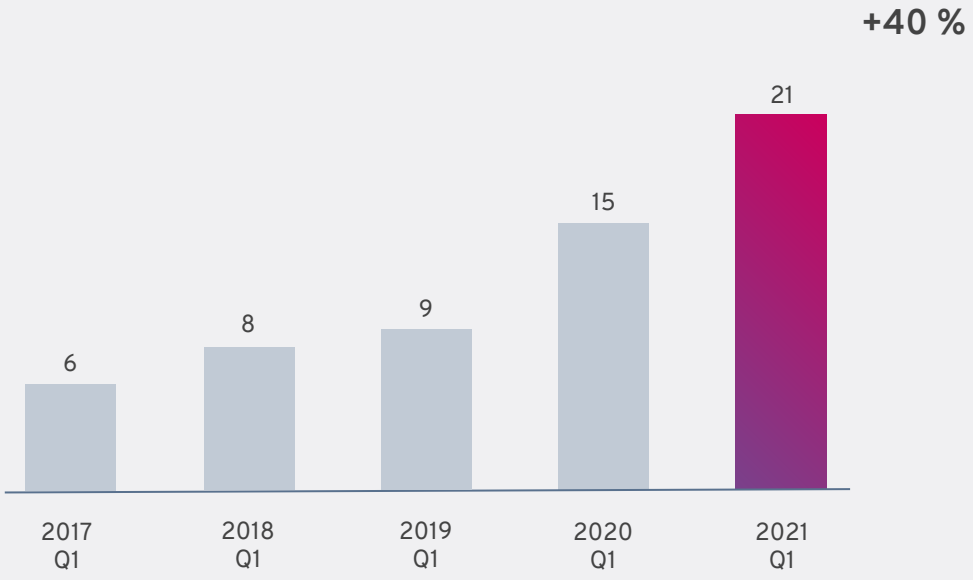
Prioritering framåt

Frågor?
ir@exsitec.se

Justerad nettoomsättning (MKR)



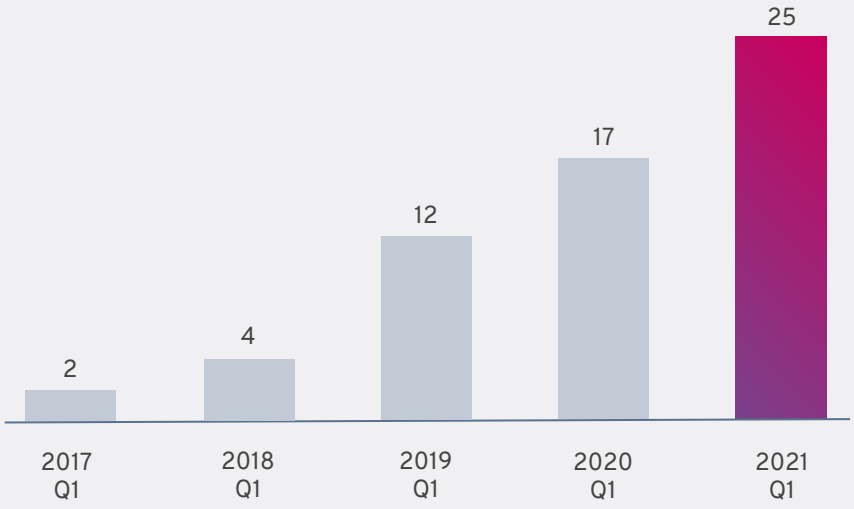
Justerad EBITA (MKR)



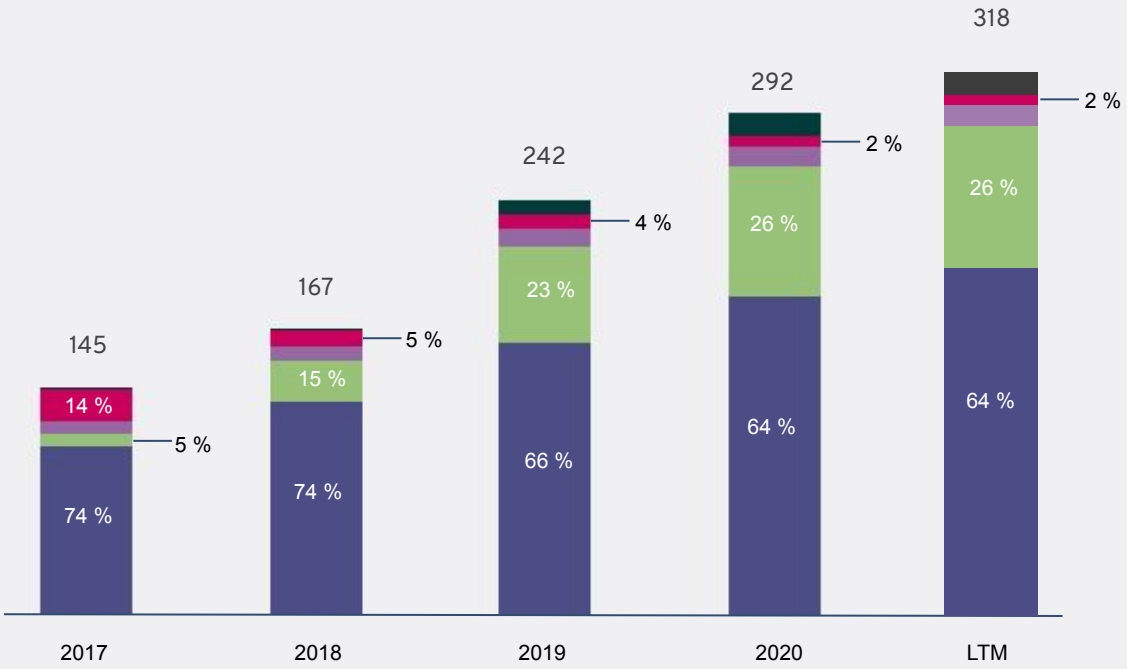
Återkommande intäkter från Programvara (MKR)

Intäkter för programvara intäktsförs vid fakturering

+47 %



Fördelning mellan intäktsslag



- Intäkter från tjänster
- Återkommande programvaruintäkter
- Engångsintäkter
- Supportintäkter
- Övriga intäkter

Kvartalsrapport Q1 2021

Verksamheten

Resultat Q1

Försäljning Q1

Prioritering framåt

Frågor?
ir@exsitec.se

23 VÄSENTLIGA AFFÄRER
VARAV 17 PÅ NYA KUNDER

(12 samma period 2020 varav 7 nya)

Väsentligt större genomsnittligt ordervärde
än samma period 2020

Bred kundbas med fler än 1100 kunder

Största kunden utgör ca 2.5% av omsättning
Topp 10 utgör ca 12% av omsättning
Topp 100 utgör ca 50% av omsättning

ETT URVAL AV NYA KUNDER

Kvartalsrapport Q1 2021

Verksamheten

Resultat Q1

Försäljning Q1

Prioritering framåt

Frågor?
ir@exsitec.se

VI HAR INTE AMBITION ATT VARA ETT PROGRAMVARUBOLAG

Låg risk att vårt erbjudande blir obsolet

Vi behöver inte förutspå vad som efterfrågas i framtiden

Kortare tid från investering till kassaflöde

...det är detta vi kan och är duktiga på

MEN VI TYCKER OM DERAS AFFÄRSLOGIK

Väsentlig del återkommande intäkter

Starkt varumärke med helhetsansvar mot kunden

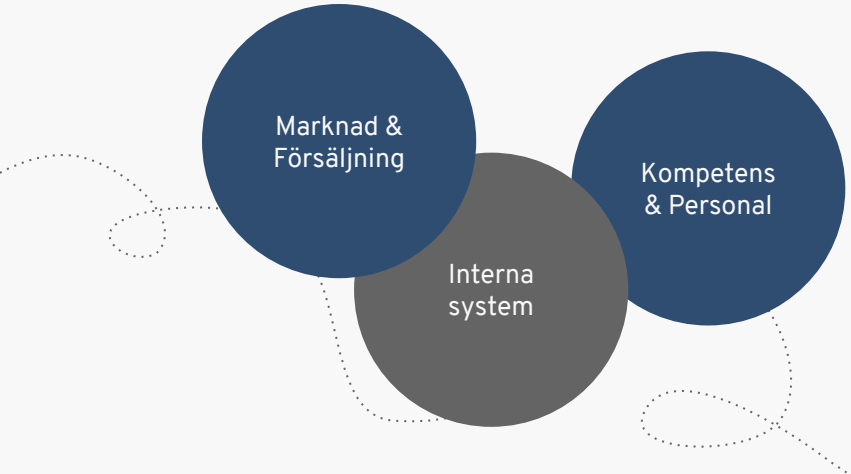
...vill kännetecknas av evigt utvecklande kundrelationer där vi skapar stora värden för våra kunder under mycket lång tid

FÖRVÄRVSLOGIK

Våra förvärv handlar om kunderna och erbjudandet

- ➔ Ett bättre erbjudande till våra befintliga kunder
- ➔ Nya kunder som får ta del av vårt erbjudande

Ibland finns även samordningsvinster kring ledning, stab, partneravtal etc



Viss integration är nödvändig för att skapa långsiktiga värden - på kort sikt kostsamt men på lång sikt värdeskapande

Förvärvet av Millnet B I

Ledande specialist på programvaror från Qlik och Planacy på den svenska marknaden
46 anställda i Stockholm, ca 250 kunder, 80 Mkr omsättning varav ca 25 Mkr programvara
ca 20% EBITA historiskt (ca 16 Mkr)

Logiken
Exsitec med Millnet B I blir ledande inom beslutsstöd och planning på vår marknad vilket gynnar både befintliga kunder och våra marknadsförutsättningar

Vi avser leverera ett bredare erbjudande till Millnet B I:s kundbas
Målsättning är att öka tillväxten i området och behålla en god lönsamhet

Exsitec får högsta partnerstatus inom Qlik och Planacy
Möjlighet att kompetensförsörja / samordna leverans
+200 nya kunder i målgruppen för resten av vårt erbjudande

Förvärvet av WooCode

Specialister på e-handel inom Litium och skräddarsydda applikationer
32 anställda i Borås, ca 40 kunder, 32 Mkr omsättning
ca 16 % EBITA historiskt (ca 5 Mkr)

Affären
38,5 Mkr kontant finansierat med banklån (25 Mkr) och egna medel
6 Mkr i kassa vid tillträde

Logiken
Exsitec med WooCode har en djup kunskap avseende e-handel och skräddarsydda applikationer vilket gynnar våra kunder och marknadsförutsättningar

Målsättning är att öka tillväxten på e-handel och skräddarsydda applikationer och behålla en god lönsamhet och bli Litiums ledande partner på vår marknad

PREMIUMPARTNER

PREMIUM SOLUTION PARTNER

LITIUM

Prioriteringar 2021

Fortsatt integration av Millnet B I

Integration WooCode och ökad satsning på e-handel

Uppstart av Exsitec i Norge

Orderingång i Q1 2021 ger goda förutsättningar för ett bra år

Prioriteringar på lång sikt

Öka antal erbjudanden per kund

Förenkla insteget med färdiga integrationer, support av helhet, sälj/marknadsföring

Investera i försäljning och ledarutveckling

Utveckla nya säljare och ledare internt - fortsätta satsning på stort traineeprogram

Fortsätta med strategisk M&A

Stärker erbjudanden, tillföra kundbas

Finansiella mål tillväxt minst 15%, EBITA-marginal minst 15% under mycket lång tid

Kvartalsrapport Q1 2021

Verksamheten

Resultat Q1

Försäljning Q1

Prioritering framåt

Frågor?
ir@exsitec.se