2020-11-02

Kvartalsrapport Q3 2020

Exsitec Holding AB

Johan Kallblad

Verkställande Direktör (CEO)
sedan 2010

Född:
1972

Utbildning:
Civilingenjör Industriell Ekonomi vid Tekniska Högskolan vid Linköpings Universitet

Executive Management Program vid Stockholm School of Economics

Andra pågående uppdrag:
Styrelseledamot i Southstreet Invest AB och Östsvenska Handelskammaren

Värdepappersinnehav i Exsitec:
1 300 000 aktier och 4000 köpoptioner (genom bolag)

Anna Gustafsson

Ekonomichef (CFO)
sedan 2010

Född:
1977

Utbildning:
Ekonomie Magister i företagsekonomi vid Internationella Handelshögskolan Jönköping

Värdepappersinnehav i Exsitec:
25 000 aktier och 625 teckningsoptioner

KVARTALSRAPPORT Q3 2020

Resultat Q3

Verksamheten

Försäljning Q3

Prioritering framåt

Frågor?
ir@exsitec.se

INTÄKTER

Q1-Q3:
24% tillväxt
varav 17% organisk

Q3:
15% tillväxt
varav 12% organisk

EBITA

Q3-UTMANINGAR

Vi startar vårt traineeprogram i augusti - lönekostnader utan intäkter

Konsultaffären minskar pga semesterperiod

...men inget av detta är nytt 2020

RESULTAT Q3 2020

Marginalförbättring +7% beror på

ca 5% - lägre relativ andel Övriga Externa kostnader (14% till 9%)
Låga resekostnader, mindre kundförluster än reserverat, generell sparsamhet

ca 4% - lägre relativ andel Personalkostnader (58% till 54%)
Lägre kickoff-kostnader, mer ledighet, viss återhållsamhet i nyanställningar

-2% - högre relativ andel Hårdvara, Licenser
Ökade andel programvara som andel av vår omsättning

ÅTERKOMMANDE INTÄKTER FÖR PROGRAMVARA

Intäkter för programvara intäktsförs vid fakturering

Återkommande programvaruintäkter för juli - september utgör 27% av omsättningen.

För januari - september är återkommande programvaruintäkter 24% av omsättningen.

INFÖR Q4

Relativt bra balans mellan kapacitet och efterfrågan
God pipeline med goda förutsättningar för stark Q4

Konsekvens av nya Covid-restriktioner?

KVARTALSRAPPORT Q3 2020

Resultat Q3

Verksamheten

Försäljning Q3

Prioritering framåt

Frågor?
ir@exsitec.se

exsitec

- Bästa möjliga IT-stöd till kundens verksamhet
- Grundades år 2000
- Rikstäckande leveransorganisation
- Lönsam tillväxt och finansiell stabilitet
- 240 anställda på 11 kontor
- Dotterbolag i Danmark
- Börsnotering 16 september 2020

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
effectplan
syncron
planacy

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

KVARTALSRAPPORT Q3 2020

Resultat Q3

Verksamheten

Försäljning Q3

Prioritering framåt

Frågor?
ir@exsitec.se

FÖRSÄLJNING Q3 2020

Lite svårare att sälja än vanligt, men mycket bättre än Q2

Omställning till mer normal verksamhet
Vissa stoppade säljprocesser återupptagna
Stor satsning på digital leadsgenerering ger resultat

23 VÄSENTLIGA AFFÄRER
VARAV 19 PÅ NYA KUNDER

(22 samma period 2019 varav 13 nya)

Samtliga affärer innehåller programvara med återkommande intäkter

Bred kundbas med fler än 850 kunder

Största kunden utgör ca 2.5% av omsättning
Topp 10 utgör ca 13% av omsättning
Topp 100 utgör ca 50% av omsättning

ETT URVAL AV NYA KUNDER

biototal
intertrust GROUP
SVEBA DAHLEN
GRÄNNÄS TRÄHUS
FF Kakel
KEWAB

KVARTALSRAPPORT Q3 2020

Resultat Q3

Verksamheten

Försäljning Q3

Prioritering framåt

Frågor?
ir@exsitec.se

VI VILL INTE VARA ETT PROGRAMVARUBOLAG

Låg risk att vårt erbjudande blir obsolet
Vi byter ut komponenterna om de inte är konkurrenskraftiga

Vi behöver ingen kristallkula
Vi lägger till programvaror som är bevisade - behöver inte gissa vad som efterfrågas i framtiden

Kortare tid från investering till kassaflöde
Vår investering är bara i integrationer och kompetensutveckling

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

MEN VI VILL HA PROGRAMVARUBOLAGETS AFFÄRSLOGIK

Återkommande intäkter, starkt varumärke, helhetsansvar mot kunden

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

PRIORITERING PÅ LÅNG SIKT

Öka antal erbjudanden per kund

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

Investera i försäljning, marknad och ledarutveckling

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

Återupptar selektiv M&A

Stärker erbjudanden, tillföra kundbas

Finansiella mål tillväxt kvarstår 15% EBITA-marginal 15%

KVARTALSRAPPORT Q3 2020

Resultat Q3

Verksamheten

Försäljning Q3

Prioritering framåt

Frågor?

FRÅGOR?

TACK!