

Xavi Solutionnode

Bokslutskommuniké januari- december 2021

PRESSMEDDELANDE

Stockholm, 10 februari 2022

DELÅRSRAPPORT

Januari – December 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 118,5 (8,7) mkr
- Rörelseresultatet uppgick till 0,3 (-4,3) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -1,7 (-5,7) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,05 (-0,29) kr

Oktober – December 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 30,7 (5,9) mkr
- Rörelseresultatet uppgick till -0,5 (-4,7) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -1,0 (-4,9) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,03 (-0,18) kr

VD ORD

Renodlingen av Xavi Solutions från ett bolag inom Empir Group med primär portföljstrategi av enskilda bolag till en välintegrerad, sammanhållen och värdeadderande IT-koncern fristående från Empir Group har slutförts under det fjärde kvartalet. Marknaden för IT-konsulttjänster givet digitaliseringen i samhället är stundtals stark, men Covidrestriktioner och en ökad smittspridning under perioden drar ned resultatet som är förbättrat, om än svagt. Ca 800 nya aktieägare har tillkommit under perioden drivet av Empir Groups utdelning av aktier i Xavi Solutions. I kombination med ny strategi och ny koncernledning med stark förändringsagenda borgar detta för en långsiktig stark värdeutveckling. Xavi Solutions ämnar göra världen lite bättre – *Value through People & Tech.*

Frikopplandet av Xavi Solutions från den tidigare huvudägaren Empir Group, som pågått sedan 2019, är nu slutförd. Den 23 november 2021 beslutade Empir vid en extrastämma dela ut 5 536 085 Xavi Solutions aktier till Empirs aktieägare. Som en följd av utdelningen har Empirs ägande sjunkit från 31,76% till 6,19 % av kapitalet i Xavi Solutions, som därigenom per 2021-12-31 inte längre är ett

intressebolag till Empir. Xavi Solutions har tillförts egna resurser för sin framdrift utan att i något avseende vara i beroendeställning av en huvudägare som Empir. Den nya koncernledningen är tillsatt och på plats från 1 januari 2022.

Under perioden har flera vitala koncernområden såsom bl a organisation, IT, marknad/kommunikation, kontor, finansiering, etc genomlysts och en mängd aktiviteter initierats i syfte att stärka Xavi Solutions. Omställningen av koncernen enligt den nya strategin sker från relativt låg resursnivå, tar tid, kräver investeringar, resurser och behöver fortgå för att realisera det fulla värdet i koncernen. Det fjärde kvartalet var krävande och volatil i och med årsavslut där ekonomiskt utfall påverkar kundens beteende såväl i årets sista månad som i det kommande årets start.

Rörelseresultatet är förbättrat för helåret jmf med 2020, om än svagt, +361 (-4 319) tkr och -545 (-4 692) tkr för det fjärde kvartalet, vilket innefattar vissa investeringar och strukturella engångskostnader. Vi ser att vi är på rätt väg, men verksamheten behöver bli större för att den behövda basstrukturen som krävs för ett börsbolag skall kunna bäras och värden realiseras. Konjunkturen är fortsatt god och har hjälpt oss i vårt fortsatta omställningsarbete under 2021 och det inger viss tillförsikt inför 2022.

Xavi Solutions redovisar en nettoomsättning om 118 525 (8 698) tkr, varav 30 761 (5 889) tkr under det fjärde kvartalet, vilket är något lägre än förväntat. Antal sysselsatta i koncernen inkl underkonsulter har ökat till 145 (131) vilket är en ökning med +11% jmf med 2020.

Xavi Solutions är, som följd av förvärven av rörelserna Frontwalker, Tavana, Racasse och Designtech, skuldsatt med en räntebärande nettoskuld per sista december om ca 30 mkr och vår likvidsituation kan från tid till annan bli ansträngd. Vi ägnar mycket fokus på detta och har även löst ut externa amorteringslån samt omförhandlat ett nytt låneavtal med långivaren Empir, som tidigare kommunicerats. Detta ger Xavi Solutions större finansiell frihet men också begränsningar kring kommande utdelningar och amorteringar. Vår ambition är att minska denna skuldbörda över tid, men kan konstatera att det för närvarande är en fördelaktig finansieringsform att utan amorteringar och till rimlig ränta ha säkrat rörelsefinansiering på lång sikt.

Xavi Solutions har en uttalad, i huvudsak, organisk utvecklingsplan, finansiella mål och lånevillkor som prioriterar utdelningar och amorteringar. Det långa lånet är amorteringsfritt och kan amorteras när som helst av Xavi Solutions när det egengenererade kassaflödet så tillåter. Varje sådan frivillig amortering innebär en värdeöverföring till Xavi Solutions samtliga aktieägare. Amortering kommer dock endast ske om Xavi Solutions rörelsekapital är säkrat för den expansion som vi planerar för.

I takt med att vårt egengenererade kassaflöde stärks och tillgång till expansionsfinansiering och en acceptabel värdering av Xavi-aktien, är vi fortsatt redo för förvärv, speciellt på de orter där vi är en mindre aktör. Vår uttalade förvävsstrategi är fortsatt att hantera risken i varje bolagsförvärv att betala med ca 50% egen noterad aktie, 25 % eget kapital och 25% inlåning på förvärvet. Tilläggsköpeskillningar tillämpas i förekommande fall för att brygga olika värdeuppfattningar mellan säljare och köpare. Vi har i skrivande stund konkreta diskussioner med en handfull relevanta bolag som förväntas materialiseras förutsatt att rätt finansiering kan möjliggöras.

Vi har kommunicerat att micropumpverksamheten avyttrats, bytt namn från Xavitech AB till Xavi Solutionnode AB, oförändrat aktienamn Xavi och fortsatt notering på Nordic SME. Xavi Solutions driver och rapporterar tre affärssegment Solve, Serve och Ventures samt det noterade ägarmoderbolaget Xavi Solutionnode AB.

För helåret 2021 redovisas det avyttrade Xavitech Micropumps separat.

Vi har stort fokus på våra två största segment som gör affärer under varumärket Frontwalker respektive Tavana. Vår Ventureverksamhet är i sin linda med små minoritetsinnehav av intressekaraktär, samtidigt som vi bygger vidare på vår konsultativa huvudaffär. Det finansiella ekosystemet har uppdaterats för att visualisera det nya Xavi Solutions. Digitala kanaler såsom web- och sociala medier har byggts om och kvalitetssäkrats.

Vi har fortsatt fokusera på att skapa en stabil grund att stå på och jobbat med att förbättra vår lönsamhet genom att nyttja alla koncernens resurser tvärs hela organisationen. Arbetet med vår operativa organisation intensifieras under första halvåret under den nya ledningen.

Fortsatt stärkt och omarbetad kommunikation till marknaden med fokus på nya affärer samt medarbetare via web och sociala kanaler. Vidare har säljkraft adderats såväl som säljstöds- och prospekteringssystem i syfte att öka nykundsbearbetningen. Digitala signeringsverktyg har införts för förbättrade rekryterings- och säljprocesser. Översyn och förbättring av IT och telefoni uppstartad för att dra nytta av den samlade volymen i koncernen. Förändringar kräver i vissa fall investeringar för att nå en högre nivå framgent. Perioden har på grund av detta inneburit högre kostnader inklusive vissa av engångskaraktär i syfte att förbättra framåt.

Under det fjärde kvartalet är vi speciellt stolta över Frontwalkers certifiering som ett Great Place To Work, en certifiering som ger attraktionskraft i rekrytering resp försäljning och som vi räknade med skulle ske först 2022 då vi nu genomgår större förändring. Utmärkelsen visar på att vi enligt våra medarbetare redan etablerat en stark grund som ger oss god tro att förändringsarbetet framåt skall ge god frukt under kommande år.

Styrelsen utgörs av Margareta Strandbacke (ordförande), Lars Save, Peter Ågren, Torbjörn Nilsson och Lena Sundsvik. Koncernledningen i Xavi Solutions består av Nicklas Raask (VD och koncernchef Xavi Solutions resp Frontwalker Group), Brita Lindblad (Ekonomichef) samt Babak Sahraee (VD Tavana IT).

Som vi tidigare har kommunicerat antog styrelsen nya och framflyttade finansiella mål vid årsskiftet och har etablerat resultat efter schablonskatt, "Earnings" som koncernens viktigaste nyckeltal och vi arbetar framgent utifrån följande mål:

- Xavi Solutions ska ha en i huvudsak organisk tillväxtstrategi och vara vinst- och utdelningsmaximerande.
- Xavi Solutions ska nå en nettoomsättning om cirka 185 mkr i slutet av 2024.
- Xavi Solutions ska nå en "Earning", om cirka 11 mkr, motsvarande ca 7,0 % av omsättningen i slutet av 2024.

Av det årliga fria operativa kassaflödet, EBA, som efter investeringar är tillgängligt för utdelningar och amorteringar, ska 2/3 användas till amortering av lån och 1/3 till årlig utdelning, förutsatt att Xavi Solutionnodes finansiella ställning så tillåter.

UTSIKTER

När vi tittar framåt är vår bedömning att IT-marknaden kommer att återgå till det normalstillstånd som rått i många år, det vill säga att efterfrågan på IT-konsulter är större än utbudet. Ännu återstår mycket att göra i den digitaliseringsprocess som pågår inom snart sagt alla slags verksamheter och som driver efterfrågan av IT-tjänster och bristen på tillgänglig IT-kompetens är ett strukturellt problem som ännu inte har fått sin lösning. Det finns i marknaden ett uppdämt post-pandemiskt behov av digitalisering



E. info@xavisolutions.se

W. xavisolutions.se

och i kombination med teknisk skuld kring den legacy IT som växer hos många kunder och organisationer ger detta goda förutsättningar för stora behov framåt vilket vi avser bistå i som helhetsleverantör - från råd i tidig fas via experter och specialister till utveckling och långsiktig förvaltning av digitala lösningar inkl modernisering av legacy.

Den omställning till distansarbete som nu sker i samhället bedömer vi kan leda till att många kunder redan vid upphandlingstillfället öppnar upp för möjligheten till leverans på distans, även efter det att restriktionerna om social distansering hävts. Konsekvensen blir i så fall att de geografiska avgränsningarna på marknaden delvis luckras upp, vilket skulle innebära nya affärsmöjligheter, men även ökad konkurrens. På en sådan marknad kommer det att bli än viktigare att utveckla och kommunicera sin unicitet, både vad gäller teknisk expertis och branschfarenhet. För Xavi Solutions innebär det en möjlighet att dra fördel av det faktum att vi är en grupp bestående av djupt samverkande enheter, genom att tydligare än idag lyfta fram den expertis och inriktning som finns inom respektive verksamhetsbolag. Vi ser även att distansarbetestrenden ökar våra möjligheter att sälja in vår modell för helhetsåtaganden kring systemutveckling och systemförvaltning med leverans från våra hemkontor samt från våra nearshorepartners. Xavi Solutions har sedan tidigare en tydligt uttalad ambition att öka andelen inhouse-åtaganden, och vi räknar med att den ökade acceptansen för distansarbete kommer att underlätta den förflyttningen.

Ett speciellt fokus tror vi krävs kring det ökande cybersäkerhetshotet som digitaliseringen av samhälle och näringsliv medför. Här söker kunder strategiska, erfarna partners med tung teknik- och domänkunskap som aktivt kan bistå med expertis och hållbara lösningar på den digitala resan.

Nicklas Raask, VD / Koncernchef Xavi Solutionnode AB

För mer information, vänligen kontakta:

Nicklas Raask, VD / Koncernchef

nicklas.raask@xavisolutions.se

+46 76 621 01 11

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 10 februari 2022 kl. 8:30 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, systemutveckling och IT support och service. Verksamheten bedrivs i huvudsak i självständiga dotterbolag, främst Frontwalker Group AB och Tavana IT AB

Frontwalker och Tavana erbjuder resurs- och kompetensförstärkning inom systemutvecklingsprocessens alla faser, helhetsåtaganden kring utveckling och förvaltning av stora kundspecifika IT-system samt för bemanning av IT-support. Koncernen har kontor i Malmö, Stockholm, Uppsala, Göteborg och Sundsvall och sysselsätter ca 145 medarbetare.