

Pressmeddelande den 20 november 2017

Delårsrapport Awardit AB (publ) för januari-september 2017

Juli – september 2017

- Omsättningen uppgick till 9,0 mkr (9,3 mkr juli – september 2016)
- Rörelsemarginalen uppgick till 32,7 (31,8) procent
- Rörelseresultatet uppgick till 2,9 (2,9) mkr
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till 0,46 (0,46) kr

Januari – september 2017

- Omsättningen uppgick till 30,2 mkr (27,3 mkr januari – september 2016)
- Rörelsemarginalen uppgick till 32,5 (32,8) procent
- Rörelseresultatet uppgick till 9,8 (9,0) mkr
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till 1,53 (1,4) kr

Viktiga händelser under och efter perioden

- Stort fokus på noteringsprocessen som utmynnade i ett villkorat godkännande från First North i slutet av oktober
- Samarbetsavtal ingånget med Circle K i Norge i augusti
- Tredje kvartalet var faktureringsmässigt marginellt svagare än motsvarande period 2016 men marginalen var bättre. Intäkterna tenderar att slå från kvartal till kvartal beroende på programändringar och kampanjer bland kunderna. Historiskt sett är Q4 det starkaste kvartalet under året.
- Leverans till Bolagets första norska kund är under slutförande med planerad lansering i slutet av november varvid fakturering inleds
- Slutligt avtal om förvärv av Sponsorhuset AB undertecknat i november
- Oktober 2017 har inletts med en faktureringsmässig uppgång på ca 7,5% jämfört med oktober 2016

I en kommentar till det tredje kvartalet säger VD Niklas Lundqvist:

” Awardits verksamhet har fortsatt att utvecklas väl men med ett marginellt svagare tredje kvartal. En något högre rörelsemarginal gav dock ett oförändrat resultat trots noteringskostnader under tredje kvartalet på 0,2 mkr.



Q4 har inletts positivt med en fakturering i oktober som låg 7,5% högre än oktober 2016. Omsättningsmässigt så är Q4 det absolut starkaste kvartalet under året vilket kan hänföras till en julhandelseffekt vad gäller inlösen av bonuspoäng.”

Om Awardit

Awardit hjälper företag att öka sin omsättning och lönsamhet genom att implementera och driva lojalitetsprogram och motivationsprogram riktade mot konsument- och företags-kunder samt säljkårear. Awardit fungerar bl.a. som en bank för digitala poängvalutor och tillhandahåller allt från egenägda, fristående lojalitetsprogram till komplexa alliansprogram med hundratals partners och clearing av transaktioner mellan dessa.

Genom att erbjuda nyckelfärdiga lösningar på outsourcingbasis kan uppstarts- och driftskostnader hållas låga. Awardit erbjuder även strategiska och operationellt inriktade tjänster som syftar till att maximera värdet av lojalitetsprogrammet. Ur kundens perspektiv är Awardit en one-stop-shop som bistår med strategi för lojalitetsprogrammet, tekniskt genomförande och operativ drift; exempelvis handel med poänginlösenprodukter, dataanalys och kampanjgenomförande. Allt detta i syfte att maximera nyttan av programmet och minska belastningen på kundens organisation.

Awardit driver även ett lojalitetsprogram under eget varumärke genom dotterbolaget Rewardit AB (www.rewardit.se).

För fullständig rapport se <http://awardit.se/v2016/wp-content/uploads/Del%C3%A5rsrapport-jan-september-2017.pdf>

För ytterligare information, kontakta:

Niklas Lundqvist, VD

Mobil 0704-82 20 74

Epost niklas.lundqvist@awardit.se