

Delårsrapport Q3 2021



EPTI

We empower innovation.

Överblick

“ Hittills har 2021 varit ett spännande och händelserikt år för EPTI och dess 26 portföljbolag med flera förvärv, kapitalanskaffningar och stora steg mot listning genom det omvända förvärvet av Invajo.

Från Arli Mujkics VD brev

Tredje kvartalet 2021

(jämfört med tredje kvartalet 2020)

- Koncernens rörelseintäkter ökade med **275%** till 37 792 tkr (10 068)
- EBITDA ökade med **790%** till 12 407 tkr (1 394)
- NAV ökade med **115%** till 673 254 tkr (312 767)
- Antalet medarbetare vid periodens utgång 200 (80)

Första nio månaderna 2021

(jämfört med första nio månaderna 2020)

- Koncernens rörelseintäkter ökade med **60%** till 63 908 tkr (39 974)
- EBITDA minskade med **26%** till 11 746 tkr (15 960)
- NAV ökade med **115%** till 673 254 tkr (312 767)
- Antalet medarbetare vid periodens utgång 200 (80)

Finansiell översikt tkr	EPTI Jan-Sep 2021	Proforma Jan-Sep 2021 ¹	EPTI Jan-Sep 2020	Proforma Jan-Sep 2020	EPTI 2020	Proforma 2020
Rörelsens intäkter	63 908	114 950	39 974	98 696	51 744	137 666
Rörelsekostnader	-52 162	-113 414	-24 014	-83 219	-37 352	-119 310
EBITDA	11 746	1 536	15 960	15 477	14 392	18 356
NAV	673 254	673 254	312 767	477 409	312 767	477 409

¹ Se avsnittet "Finansiell information" för mer information om proforma siffrorna.

Väsentliga händelser Q1 - Q3 2021

- Mars 2021: EPTI och Trustly AB investerar tillsammans i EPTI:s dotterbolag InBanner AB genom en riktad nyemission på 2,5 miljoner SEK i vilken Trustly AB investerar 2 miljoner SEK. Efter emission värderas InBanner AB till 104,5 miljoner SEK varav EPTI:s ägande uppgår till cirka 80% av bolaget. Kapitaltillskottet kommer investeras i teknikutveckling i syfte att accelerera lanseringar av nya funktioner.
- Mars 2021: EPTI förnyar ett befintligt avtal med Invajo Technologies AB som sträcker sig över en period om 12 månader med ett uppskattat ordervärde om 3-5 miljoner SEK på årsbasis.
- Maj 2021: EPTI utökar samarbetet med kulturcentret SPACE - Contemporary Digital Culture Center AB genom ett nytt avtal med ett ordervärde om ca 1,2 miljoner kronor. Ny avtalsdiskussion inleds i september 2021.
- Maj 2021: EPTI förnyar ett befintligt avtal med Zepter International över en 12 månaders-period med ett minimivärde på cirka 6,6 miljoner SEK.
- Juni 2021: EPTI offentliggör att man har för avsikt att förvärva bolagen Actea Consulting AB, Axakon Consulting AB, Bruger AB, Simpell Gig AB, Moblrn AB, LeaderIsland AB och Framtidsverket AB. Förvärven är de första i en strategi att stärka Bolagets position i flera huvudsegment.
- Juni 2021: EPTI tecknar avtal med Mitt I Intressenter AB med ett ordervärde på 12 miljoner SEK med betalning i 50% aktier och 50% kontant.
- Juni 2021: EPTI förnyar ett befintligt avtal med Hubbster Group AB. Avtalet löper över 36 månader med ett minimiordervärde á 16,7 miljoner SEK.
- Juni 2021: EPTI:s dotterbolag Apotekamo AB inleder en process för kapitalanskaffning där bolaget söker 20 miljoner SEK på en pre money-värdering om 68 miljoner SEK.
- Juni 2021: EPTI:s dotterbolag Parkamo GmbH inleder en process nyemission där bolaget söker cirka 20 miljoner SEK på en värdering om 76,5 miljoner SEK.
- Juli 2021: Apotekamo AB:s nyemission övertecknades och bolaget tillförs 23 miljoner SEK. Bolaget värderas till 91 miljoner SEK efter genomförd transaktion.
- Augusti 2021: Parkamo GmbH genomför en nyemission där bolaget tar in 21,4 miljoner SEK. Bolaget värderas till 97,9 miljoner SEK efter genomförd transaktion.
- Augusti 2021: Förvärven av Actea Consulting AB, Axakon Consulting AB, Bruger AB, Simpel Gig AB, Moblrn AB, Leader Island AB och Framtidsverket AB genomförs och EPTI tillträder bolagen.
- Augusti 2021: EPTI signerar en avsiktsförklaring om ett så kallat omvänt förvärv av Invajo Technologies AB.
- September 2021: EPTI avyttrar 100% av aktierna i Framtidsverket AB till Lansera Virtual Events LVE AB.
- September 2021: EPTI tecknar avtal med Mäklarappen i Sverige AB med ett ordervärde på 1,76 miljoner SEK med betalning i 100% aktier.
- September 2021: EPTI tecknar avtal med Model Management Dot COM, S.L. med ett ordervärde på 5,5 miljoner SEK med betalning i 50% aktier via ett konvertibel-lån och 50% kontant.

VD har ordet

Av grundare, för grundare

När EPTI grundades 2017 fanns en tydlig vision om att bli en helt ny typ av venture builder. En som är skapad av grundare, för andra grundare och med målet att främja entreprenörskap i alla dess former i strategiskt utvalda segment. Att lite drygt 4 år senare, genom ett omvänt förvärv av Invajo Technologies, kunna notera EPTI på First North skulle innebära att EPTI når ytterligare en av sina uppsatta milstolpar.

Grunden i EPTIs strategi har sedan starten 2017 byggt på att identifiera intressanta idéer och koncept inom Bolagets utvalda huvudsegment. Om EPTI bedömer att det finns ett existerande bolag på marknaden som har det som krävs för att med EPTIs hjälp skala upp verksamheten och ta en ledande position, finns förutsättningar för partnerskap i vad EPTI klassificerar som ett "External Venture" – vilket är en del i EPTIs affärsmodell. Detta innebär att EPTI går på djupet för identifiera på vilket sätt EPTI kan bidra. Alla företag har olika behov och de möjligheter EPTI kan stötta med i ett sådant partnerskap är genom kapital, resurser och talang. Betalning för Bolagets tjänster kan ersättas antingen i aktier eller i likvider. Detta utgör en av krafterna i EPTIs modell, då Bolaget kan säkra kassaflöde samtidigt som Bolaget får stor potential för framtida värdeutveckling i den andel där aktier varit betalningsmedel. EPTI justerbara modell skapar förutsättningar för att bygga och äga framtida "unicorns" samtidigt som Bolaget tjänar pengar även under resans gång.

Den andra delen av EPTIs affärsmodell kallas för "Internal Ventures" och i korthet innebär det att Bolaget realiserar idéer genom att själva vara med och starta ett nytt bolag från grunden. EPTI agerar då som majoritetsägare men knyter gärna strategiska partnerskap med externa ägare som EPTI kan utveckla bolaget tillsammans med. EPTIs utvalda marknadssegment är Gaming, Fintech, Marketplace SaaS och Services. Gemensamt för segmenten är att det är områden som befinner sig i stark tillväxt, där nya affärsmodeller och nya disruptiva lösningar växer fram. Det är nämligen i sådana miljöer som EPTI kan bidra som mest.

EPTIs strävar efter att bli den bästa partnern till grundare som vill stärka möjligheten att nå framgång och snabbare tillväxt för sitt bolag. Genom EPTIs förmåga att stötta inom kapital, resurser och talang kan grundarna istället fokusera på sin kärnaffär. Hittills har 2021 varit ett spännande och händelserikt år för EPTI och dess 26 portföljbolag med flera förvärv, kapitalanskaffningar och stora steg mot listning genom det omvända förvärvet av Invajo. EPTI förutspår att det kommande året blir det mest spännande året hittills i bolagets historia och ser fram emot att fortsätta sin tillväxtresa.

Arlı Mujkic

Grundare & VD




Venture building

Då venture building är en term som är relativt ny och säkerligen obekant för många anser EPTI att det är viktigt att beskriva vad modellen innebär i praktiken. Modellen är förhållandevis ung och berör främst entreprenörskap, finansiering och företagsbyggande. Termen dök upp för första gången under 1990-talet och anses ha etablerats omkring den tidpunkten. 2019 så beräknades det totala antalet globala aktörer inom venture building till cirka 560 stycken, vilket motsvarar en tillväxt på 625% under de senaste sju åren.²

Grunden i en traditionell venture builder är att kunna tillgodose majoriteten av de funktioner som är nödvändiga för att ett bolag ska lyckas ta sig från idéstadiet och vidare till att vara ett bolag med en validerad affärsmodell och intäkter – alltifrån funktioner som rekrytering, ekonomistöd, finansiell styrning, PR, marknadsföring, HR och kapitalanskaffning är bidrag som kan ingå i modellen.

Idéerna som ligger till grund för byggandet av bolagen kommer antingen internt inifrån aktören som anammat modellen för venture building, eller externt i form av entreprenörer och företagsledare som driver ett befintligt bolag som befinner sig i en fas där det behövs hjälp med att skala upp verksamheten. Många entreprenörer söker ett partnerskap för att knyta till sig ny kompetens och erfarenhet. Man söker något utöver de traditionella konsultbolagen som saknar samma incitament som en aktör som också kommer in som delägare i bolaget. Syftet är att en venture builder avlastar grundarna och medarbetare genom att stötta dem i de delar där behov finns, och låta nyckelpersonerna fokusera mer på sin kärnaffär.



² <http://gan-7000682.hs-sites.com/disrupting-venture-landscape-white-pape>

Historik och trend

GSSN undersökte i en rapport³ 258 startups som startats av eller tillsammans med venture builders. Resultatet från undersökningen visar att det finns flera fördelar med modellen i jämförelse med traditionella metoder för startups. Se tabell o graf till höger.

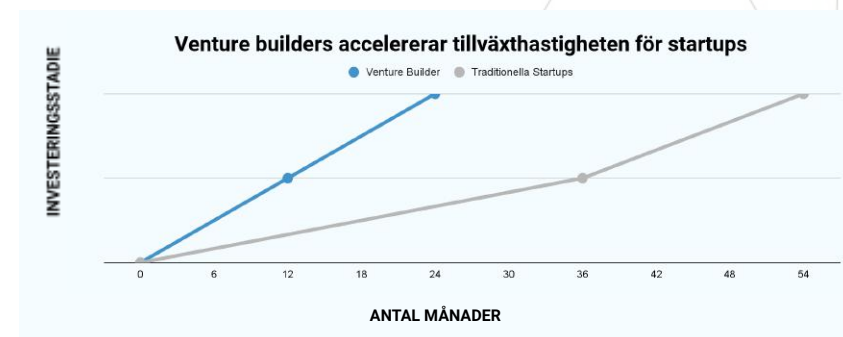
Från tabellen kan det utläsas att tiden och anpassningsförmågan är två fördelarna med modellen för venture building. Resultatet följer primärt från att de regel går mycket snabbare att få ett starkt team och en operativ struktur på plats med en stöttande venture builder. Detta förutsätter att stödet snabbt bidrar till att tillsätta rätt resurser baserat på erfarenhet och behov från ett gott uppbyggt nätverk.

Rapporten framhäver även att 60% av alla bolag som byggs via venture builder tar sig till en så kallad A-runda för kapitalanskaffning, att jämföra med 42% traditionella startups, alltså 30% bättre resultat för bolag som startats i en venture builder för att nå en andra runda för kapitalanskaffning.

30% bättre resultat för bolag inom venture building

En annan viktig fördel är att en venture builder inte behöver vara branschspecifik när de fattar beslut om vilka bolag de ska starta eller investera i. Detta medför större potentiell riskspridning som är svår att uppnå om man enbart investerar i ett bolag eller ett enskilt underliggande segment.

	Traditionella Startups	Startups skapade av venture builders
Genomsnittlig Internränta (IRR)	21,3% (de bästa har 30%)	53%
Total Value to Paid In (TVPI)	1,57	5,8
Total tid från start till a kapitalrunda (månader)	56	25,2
Tid från start till seed kapitalrunda (månader)	36	10,7
Tid från seed till a kapitalrunda (månader)	20	14,5



³ <http://gan-7000682.hs-sites.com/disrupting-venture-landscape-white-pape>

Affärmodell

+50%
ägande

Internal ventures

EPTI erbjuder team och tjänster till egna affärsidéer eller samarbeten. Nya bolag startas i syfte att tillsammans med ambitiösa entreprenörer bygga upp långsiktigt lönsamma företag från grunden.

Processen

- EPTI identifierar en intressant idé genom interna workshops för kollegor och ägare. De bästa idéerna väljs ut och rankas utifrån komplexitet och potential
- Omfattande kommersiell och teknisk due diligence (analysarbete) inklusive marknads- och konkurrentanalys genomförs
- EPTI tillsätter ett tillförordnade team som tar fram estimat och dokumentation samt strategiplan i enlighet med satt arbetsmetodik
- Ett nytt bolag grundas och uppstartsarbetet inleds. EPTI tar betalt för de resurser som används utifrån satt finansieringsplan
- VD/medgrundare rekryteras antingen internt, via EPTIs omfattande nätverk eller helt externt – allt beroende på vad det aktuella bolaget behöver varpå VD eller medgrundare rekryterar ytterligare nödvändiga kompetenser

1-50%
ägande

External ventures

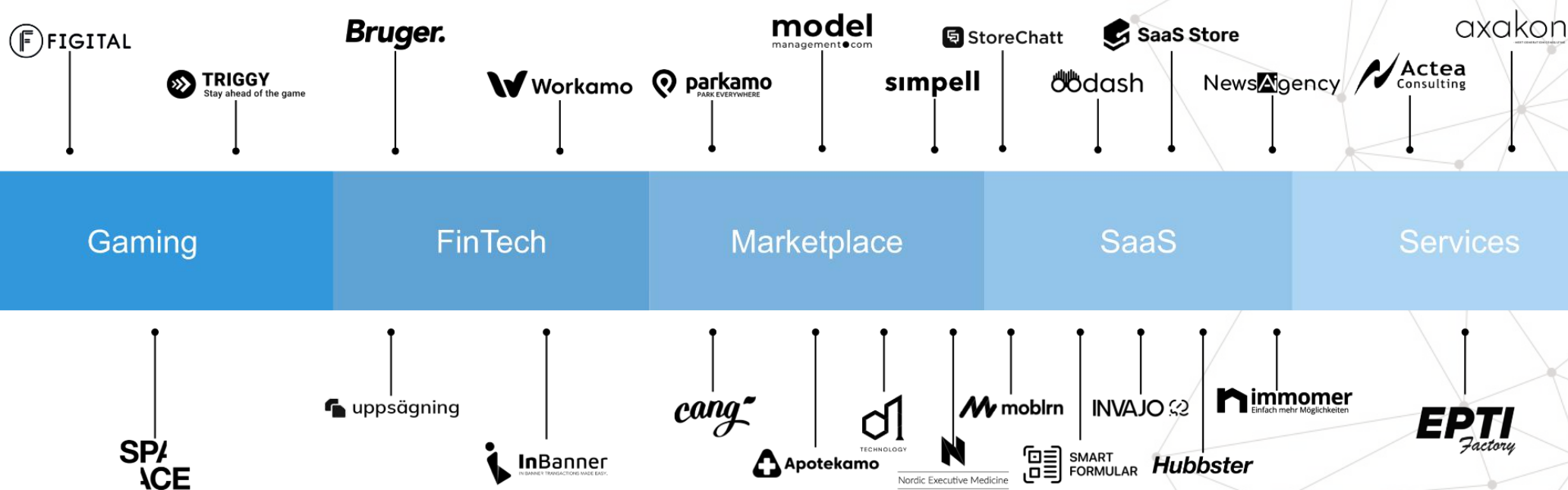
EPTI erbjuder team och tjänster till externa affärsidéer. Det är befintliga bolag där EPTI:s tekniska expertis och finansiella resurser kan bidra till och accelerera utvecklingen i ett venture.

Processen

- Dialog inleds med ett befintligt bolag som behöver hjälp med att skala upp verksamheten eller med att bygga en ny teknisk produkt eller tjänst
- Omfattande kommersiell och teknisk due diligence (analysarbete) inklusive marknads- och konkurrentanalys genomförs
- Tillsammans med bolaget genomförs en behovsanalys kring vilka resurser EPTI kan bidra med samt kommer överens om finansiering
- Delar av den likvida ersättningen faktureras portföljbolaget och bidrar således till EPTIs kassaflöde. Resterande andel växlar EPTI till aktier
- EPTI växlar typiskt sett mellan 25-50% av värdet av den totala arbetsinsatsen till aktier men modellen möjliggör att växla 100% om det bedöms vara det bästa alternativet

Segment och portföljbolag

EPTI har sedan starten sommaren 2017 grundat åtta bolag, förvärvat fyra bolag, helt avyttrat ett bolag och investerat i ytterligare 14 bolag, exklusive EPTI Factory. Bolagets verksamhet är uppdelad i fem olika segment som EPTI anser har stor potential och där Bolagets medarbetare och grundare har stor branscherfarenhet och relevant kompetens. Inom segmentet "Services" har EPTI olika tjänster som understödjer samtliga portföljbolag samtidigt som de också har sina egna fristående kunder och ges möjlighet att växa konsultaffären organiskt. I det följande avsnittet beskrivs ett urval av bolagen i respektive segment. Samtliga EPTIs portföljbolag återfinns på epti.com.



Majoritetsägda bolag

Bruger.

Bruger AB FinTech / 48% andel⁴

Bruger är ett banbrytande Vendor Management System (system för inköp och hantering av konsulter). Med Bruger som strategisk partner kan organisationer helt digitalisera och automatisera all sin hantering av och administration relaterad till sin externa arbetskraft. Bruger hjälper genom sitt nätverk av leverantörer sina kunder att hitta bästa kandidaterna att tillsätta för sina konsultprojekt.

bruger.se



InBanner AB FinTech / 80% andel

InBanner kombinerar den digitala reklambannern med betalningsstegen i en enda lösning, vilket gör det snabbt och enkelt för besökare att göra en transaktion. InBanner ger publishers möjlighet att använda kraften i bankbetalningar direkt i banners på alla domäner och webbplatser. Tekniken möjliggör ett flöde som omedelbart omvandlar trafik till potentiella transaktioner, konvertering utan att lämna källsidan. InBanner ökar konverteringen med över 300% från klick till avslut med sin lösning.

inbanner.com

⁴*Innehar bestämmande kontroll via aktieägaravtal



Uppsägning AB FinTech / 50% andel

Uppsägning erbjuder en tjänst hjälpa kunder med att snabbt och säkert säga upp och avsluta sina prenumerationer och tjänster med ett enda klick, resten sköts av Uppsägning. Det bästa av allt – man hjälper kunderna helt kostnadsfritt. Uppsägning skyddar kundens personliga integritet och webbsidan är integrerad med BankID - lika tryggt som hos din bank.

[uppsagning.se](http:// uppsagning.se)



Workamo AB FinTech / 65% andel

Workamo är en plattform för att underlätta aktörerna inom gigekonomin och erbjuder tjänster för både för gigarbetande frilansare och för företag som anlitar gigarbetare. Workamo gör det möjligt för både frilansare och företag som verkar inom gigekonomin att enkelt ta och få betalt till ett lågt pris till schyssta villkor. Allt sker genom en digital och automatiserad process och i partnerskap med delägaren PE Accounting.

workamo.com



Parkamo GmbH
Marketplace / 59% andel

Parkamo är en applikation för prisjämförelser mellan parkeringar för fordon. Användaren i applikationen kan se tillgängliga och betygsatta parkeringar som också kan jämföras i pris. Efter valet av parkering, loggar användaren in⁵ en gång med sitt konto hos den leverantör som parkeringen avser, och kan vidare starta/stoppa/förlänga parkeringen direkt i Parkamos applikation.

parkamo.com



SmartFormular AB ub
FinTech / 100% andel

Med SmartFormular kan användaren enkelt bygga egna formulär med betal- och signeringsmöjligheter. Formulären kan användas i syfte för patientdata och anamnesblad digitalt, smarta kontrakt, teckningssedlar mm. Fördelen med SmartFormular är att användaren kan fylla i dessa formulär med sin egen smartphone genom att scanna en QR-kod, länk eller SMS-länk

smartformular.com



Apotekamo AB
Marketplace / 50% andel

Apotekamo är en kedja av nätapotek med fokus på länder i sydöstra Europa och erbjuder klassiska webshop-funktioner och betalningar för produkter som säljs på Apotekamo webbsida till konsument. Apotekamos tekniska plattform erbjuder också leverantörer orderhantering och betalningslösningar för att få ut sina produkter till slutkonsument.

apotekamo.com



Oodash AB
SaaS / 100% andel

Digitalt verktyg i realtid med fokus på prestationen och effektiviteten hos remote arbetande teams. Oodash erbjuder AI driven aggregering av stora datamängder från vanliga SaaS-tjänster och AI-dashboards som samlar SaaS-data från exempelvis versionskontroll för kod (Gitlab, GitHub), HR-programvara (BambooHR), kommunikationsverktyg (Slack, Trello) och Office (Office365, Google Docs).

oodash.com

⁵ *Du måste ha leverantörens app installerad och ett giltigt konto för varje leverantör.



SaaS Store International AB
SaaS / 100% andel

Världens första butik för Software as a Service (SaaS). Skaffa Software as a Service lika enkelt som mobilappar, man kan föreställa sig App Store eller Play Store men för SaaS. Plattformen möjliggör att kunna sälja mycket av den open-source mjukvara som finns på GitHub, samt att hjälpa lokala SaaS-aktörer att nå ut på en global marknad. Åtkomsten finns tillgänglig på premiumdomänen saasstore.com

saasstore.com



Actea Consulting AB
Services / 100% andel

Konsultföretag inom affärs- och organisationsförändringar som startade i början av 2000-talet. De första uppdragen kom från försvarsområdet och resultaten blev mycket gynnsamma, varpå försvarsområdet och offentlig sektor blev den naturliga nischen för företaget. Actea tror att ödmjukhet och starka drivkrafter är nödvändiga egenskaper i förändringsarbete. Acteas sätt att arbeta är att göra det enkelt och smidigt för att få omedelbar balans och effekt.

actea.se



Axakon Consulting AB
Services / 91% andel

Axakon är ett IT-konsultbolag med fokus på mjukvaruutveckling och hjälper kunder i alla branscher som vill vara i digital framkant. Axakon erbjuder fullstack utveckling oavsett om projekten är i tidigt skede eller i en senare fas. Axakon är sociala nördar av alla slag; kodnördar, technördar, spelnördar, skate-nördar för att nämna några. Axakon drivs av att skapa en trivsamt arbetsmiljö som passar alla och vill bygga företaget tillsammans.

axakon.se

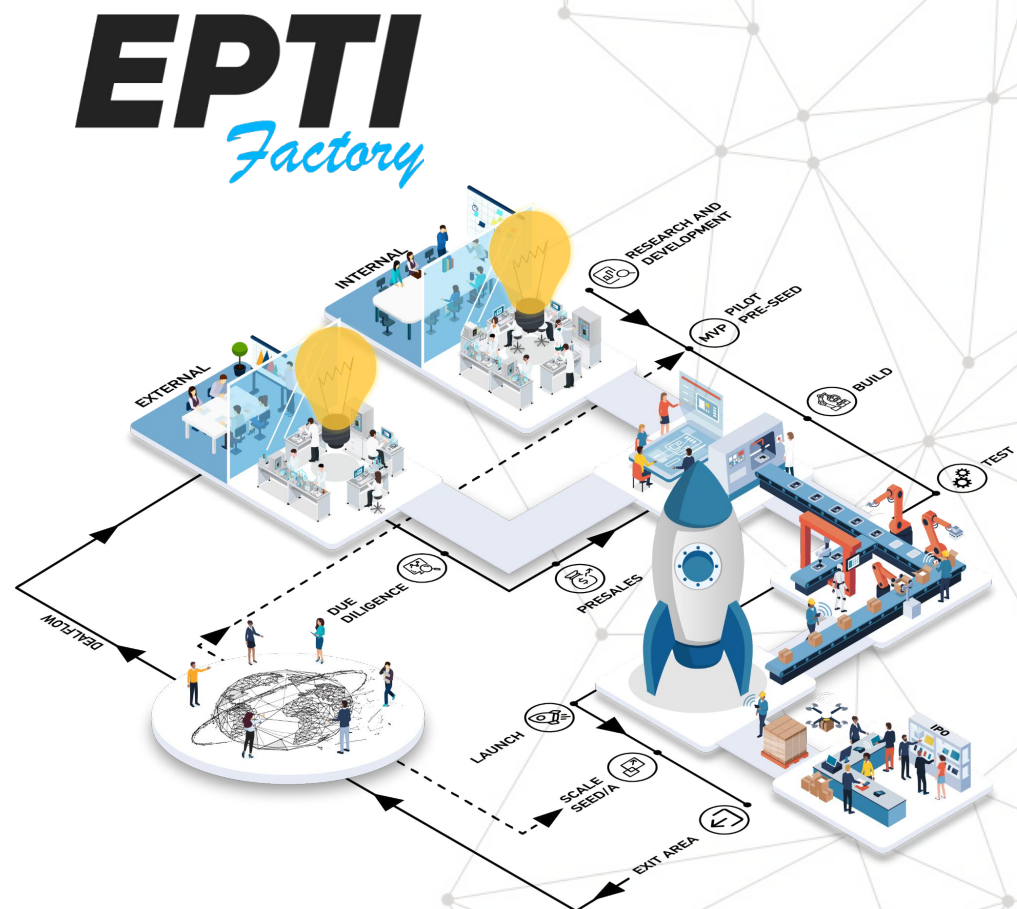


EPTI Factory AB Services / 100% andel

Kärnan i EPTI ABs venture building som startades i samband med grundandet av hela gruppen 2017. EPTI Factory arbetar med att tillhandahålla tjänster för att kunna bygga, lansera och skala teknikbolag från grunden. En stor del av medarbetarna är Ingenjörer och utvecklare men bolaget har även designers, marknadsförare, projektledare och allt annat som krävs för att ta fram och lansera en lyckad teknisk produkt eller tjänst. I EPTI Factory arbetar ca 100 medarbetare fördelat över alla de länder och huvudsegment som EPTI är verksamma inom.

Factory fungerar i praktiken som ett konsultbolag som mottar och utför arbetsinsatser som växlas delvis till ägande i beställaren upp till moderbolaget EPTI AB. Eftersom EPTI fokuserar på flera huvudsegment, innebär detta också att kompetensen i EPTI Factory ska kunna tillgodose de olika behoven som kan tänkas finnas i venture-bolagen. I moderbolaget EPTI, finns en uttalad strategi att hålla en stark förmåga sett till att kunna utveckla ventures med den senaste teknologin, vilket för EPTI Factory innebär en målsättning att hålla hög tillväxt sett till antalet anställda. Detta innebär att EPTI Factory har sitt fokus inställt på att rekrytera många av de bästa talangerna och rekryteringen ligger i genomsnitt på ca 2 nya medarbetare i månaden sedan start.

För att säkra att talanger bevaras och utvecklas i organisationen erbjuder man inte bara spännande uppdrag, utan också en god kultur och möjligheter till avancemang. Alla medarbetare i Factory tar även del av Stellar, ett gamification och bonussystem som ger stjärnor baserat på hur länge man arbetat i Factory och vilken senioritet man innehar vid utgången av varje år. Dessa stjärnor används sedan för att bestämma hur stor andel av en potentiell bonus pott man får ta del av. Bonuspotten byggs upp varje år baserat på EPTI ABs vinst, hel-exits eller delavyttring och tas i beslut för nästkommande budget. Detta gör att alla medarbetare är med på resan och får ta del av framgångsrika ventures och exits.



Minoritetsägda bolag



Figital Group AB

Gaming / 6,5% andel

Butiksorienterad plattform för content.

figital.se



Triggy AB

Gaming / 2,5% andel

Villkorad betting, SaaS för iGaming branschen.

triggy.com



youtiful GmbH

Marketplace / 2,6% andel

Marknadsplats för gröna skönhetsprodukter.

cang.eco



Simpell AB

Marketplace / 12% andel

Marknadsplats för gigjobb, ett Fiverr i Sverige.

simpell.se



Nordic Executive Medicine AB

Marketplace / 15% andel

Marknadsplats och SaaS för precisionsmedicin.

nordicem.se



LeaderIsland AB

SaaS / 35% andel

StoreChatt socialt retail nätverk.

storechatt.com



Moblrn AB

SaaS / 16% andel

E-learning bit by bit, med fokus på mobilen.

moblrn.com



Invajo Technologies AB

SaaS / 3,7% andel⁶

Event SaaS plattform, för både B2B och B2C.

invajo.com



Hubbster Group AB

SaaS / 11% andel

Medarbetardriven förändring och insight.

hubbster.com



Mitt I intressenter AB

SaaS / 13% andel

Investmentbolag inriktat mot media-SaaS bolag.

n/a



d1 technology AB

Marketplace / 11% andel

En rese-widget som gör siter bokningsbara.

mydesti.one

⁶ Verksamheten flyttas till ett nytt helägt dotterbolag (Internal Venture) efter transaktionen

Pågående investeringar

Nedan Ventures har ett pågående investeringsavtal där EPTI antingen utfört arbete, tillhandahållit konvertibler eller ett annat avtalat investeringsåtagande som vid ett senare tillfälle skall växlas mot ägande i Ventures. Antingen är värderingen fastställd på förhand till ett bestämt ägande eller så har EPTI upparbetat investerbart kapital som växlas mot aktier vid kommande emissionsrunda på en värdering som fastställs tillsammans med andra investerare vid tidpunkten av emissionen.



SPACE - Contemporary Digital Culture Center AB

Gaming / 4,4% beräknad andel

Digitalt kulturcenter, e-sport och nöje.

space.cc



Mäklarappen Sverige AB

SaaS / 10% beräknad andel

SaaS för mäklarbyråer och mäklare i Tyskland.

immomer.de



Model Management Dot COM, S.L.

Marketplace / 2,55 Mkr investerbart kapital

Marknadsplats för foto- och reklammodeller.

modelmanagement.com



Invajo Technologies AB

SaaS / 1 Mkr ytterligare investerbart kapital

Event SaaS plattform, för både B2B och B2C.

invajo.com



Mitt I intressenter AB

SaaS / 4 Mkr ytterligare investerbart kapital

Investmentbolag inriktat mot media-SaaS bolag.

n/a

Gaming

Spelindustrin är idag den största underhållningsindustrin i världen med nära tre miljarder spelare globalt och uppskattas vara värd omkring 176 miljarder dollar under 2021. Marknaden förväntas växa under perioden 2019 till 2024 med en CAGR om cirka 8,7% för att nå 218,7 miljarder dollar 2024 och där marknaden uppskattas överstiga cirka 200 miljarder dollar redan under 2023.⁷

E-sport är en del inom gaming som sett en stor tillväxt och kännetecknas av regionala eller internationella videospel evenemang där mer professionella och amatörspelare deltar i olika typer av tävlingar. Asien och USA representerar för närvarande de största marknaderna för E-sport. Under 2021 värderades den globala marknaden för E-sport till knappt 1,1 miljarder dollar, en ökning med nära 50 procent från föregående år. Dessutom beräknades industrin för E-sports globala marknadsintäkter växa till 1,62 miljarder dollar år 2024.⁸

Marknaden inom iGaming är estimerad att växa från cirka 64.1 miljarder dollar år 2020 till cirka 72 miljarder dollar 2021. Detta motsvarar en CAGR om cirka 12,3% och med den årliga tillväxten utgöra en marknad värderad till cirka 112 miljarder dollar år 2025. Drivkrafterna i marknaden i det korta perspektivet är i bland annat att företag anpassar till det nya normala i svallvågor efter Covid-19.⁹

I Europa är Sverige det land där nätcasino stod för störst andel av sitt lands totala marknad år 2019, en andel på cirka 58,8%. I länderna kring södra Europa är andelen som nätcasino utgör av totalen som lägst.¹⁰ Detta gör Sverige till landet där man kommit längst inom att digitalisera spel och casino, och en god utgångspunkt att utveckla sin affär i medan marknaderna i södra Europa kan betraktas som mindre digitaliserade och penetrerade.

⁷ <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-markets-bright-future-player-numbers-will-soar-past-3-billion-towards-2024>

⁸ <https://www.statista.com/statistics/490522/global-esports-market-revenue/>

⁹ <https://www.researchandmarkets.com/reports/5321374/online-gambling-global-market-report-2021-covid>

¹⁰ <https://www.statista.com/statistics/1221848/online-share-gambling-markets-by-country-europe/>

Your Space



PIXIE
Lv 2 Light

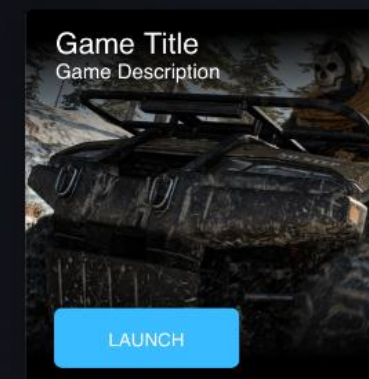


[view achievements](#)

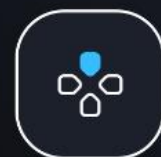
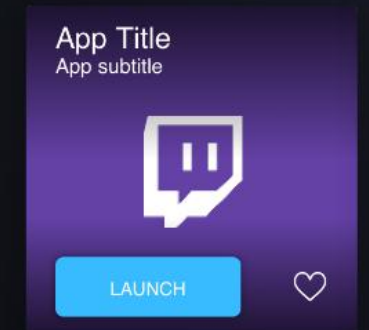
Ranking table

	Sadie Palmer Lv.9 Djinni	1305000
Seat 07G - Dota 2		30m
	Seth McCarthy Lv.15 Destroyer	1305000
Seat 11X - PUBG		2h 55m
	Carl Eriksson Lv. 2 Goblin	1305000
Seat 32F - Apex Legends		2h 55m
	Elisabeth Hedberg Lv. 2 Pixie	1305000
Seat 02A - Fortnite Battle Royale		1h 38m
	Elisabeth Hedberg Lv. 2 Pixie	1305000
Seat 02A - Fortnite Battle Royale		

Games



Apps



Fintech

Fintech representerar en kombination av finansiella tjänster med informationsteknik som digitaliserar det finansiella systemet genom att omvandla och förbättra området med nya lösningar. Inom fintech automatiseras värdefulla och komplicerade processer för att minska kostnader, öka effektiviteten, minska fel och förbättra kundupplevelsen – exempelvis genom enklare digital utlåning, automatiserade försäkringar och lösningar inom privatekonomi.

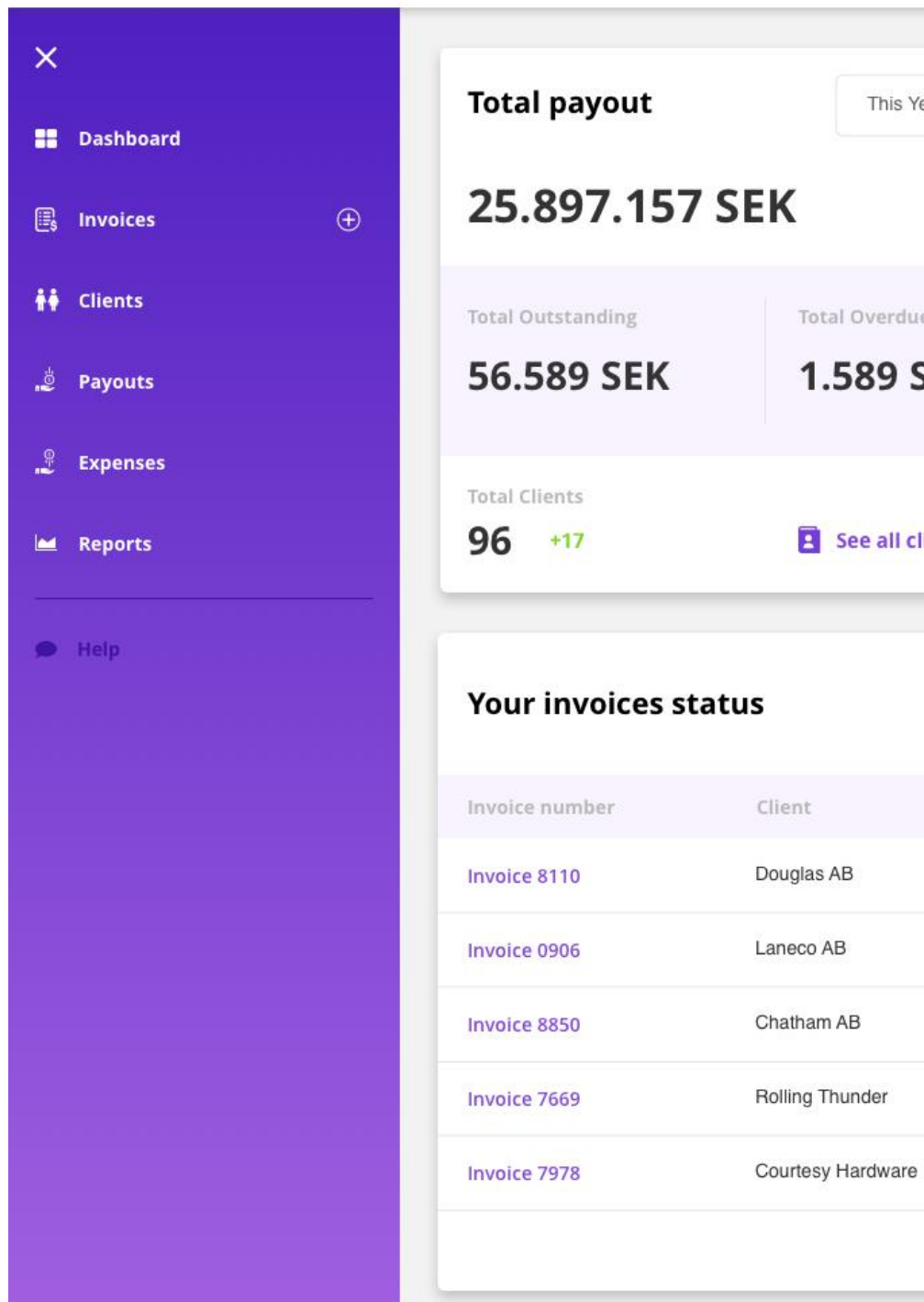
Under mitten av juni 2021 uppmättes ett nytt rekord från tidigare 2019 i den totala summan riskkapital som rests av europeiska fintechbolag med totalt 10,4 miljarder euro. Detta jämfört med 9,3 miljarder euro under hela 2019.¹¹ Marknaden för fintech beräknas nå cirka 139,4 miljarder euro år 2026 och beräknas växa med en CAGR om cirka 8,7% från 2021 till 2026.¹²

I februari 2021 fanns 9 311 registrerade startups i regionen EMEA (Europa, Mellanöstern, och Afrika) med ett fokus inom fintech. Denna siffra gör att regionen hamnar strax bakom ledande Americas (Syd- och Nordamerika) 10 605 registrerade startups och regionen Asia Pacific hade 6 129 registrerade startups inom fintech. Både antalet startups och användandet av fintechs lösningar skiljer sig åt mellan regionerna. De faktorer som styr är i huvudsak graden av Internetanvändande, och då särskilt inom mobila nät. Ytterligare en faktor som påverkar användande är förtroende för techbolag och tillgängligheten till mer traditionella finansiella tjänster. Därutöver är tillgång på kapital för investeringar inom fintech direkt betydande, vilket också kan skilja sig åt mellan regionerna.¹³

¹¹ <https://sifted.eu/articles/european-fintech-record-2021/>

¹² <https://www.industryarc.com/Report/18381/fintech-market.html>

¹³ <https://www.statista.com/statistics/893954/number-fintech-startups-by-region/>



The screenshot shows the Workamo dashboard with a purple sidebar on the left and a white main content area on the right. The sidebar contains navigation options: Dashboard, Invoices, Clients, Payouts, Expenses, Reports, and Help. The main content area displays a 'Total payout' of 25.897.157 SEK, with sub-sections for 'Total Outstanding' (56.589 SEK) and 'Total Overdue' (1.589 SEK). It also shows 'Total Clients' as 96 (+17) and a 'Your invoices status' table.

Invoice number	Client
Invoice 8110	Douglas AB
Invoice 0906	Laneco AB
Invoice 8850	Chatham AB
Invoice 7669	Rolling Thunder
Invoice 7978	Courtesy Hardware

Marketplace

Digitala marknadsplatser är e-handelsplatser där tredjeparts-företag kan sälja produkter eller tjänster. Transaktionerna behandlas av operatören för marknadsplatsen och levereras sedan av de deltagande. Eftersom marknadsplatser har ett brett urval från flera olika leverantörer är urvalet vanligtvis bredare och tillgängligheten högre än i leverantörsspecifika butiker.

Värdet på den globala marknaden för digitala marknadsplatser ökade med cirka 70% i mellan januari 2020 och maj 2021. Under 2021 värderas marknaden till mer än 5 biljoner dollar. Därmed har denna specifika marknad varit en av marknaderna som har utmärkt sig och vuxit snabbare än den övriga tekniksektorn under samma period. Bolagen i sektorn fortsätter att genomföra stora nyemissioner och de globala investeringarna i det första kvartalet tredubblades YoY ("Year over Year") till en ny högsta nivå på cirka 28 miljarder dollar. Redan under de första fem veckorna i det andra kvartalet 2021 investerades riskkapital till en summa överstigande cirka 12 miljarder dollar i bolag inom sektorn.¹⁴

Inom Marketplace-delen som avser e-handel, finns flera bidragande faktorer som stärker marknadens utveckling. Trender som global urbanisering, utökad användning av Internet och ökningen i användandet av elektroniska enheter är alla drivande. Marknadens tillväxt stärks också genom ökade preferenser för näthandel, särskilt bland kvinnor och trafik som följer från sociala mediars påverkan till ett mer digitalt konsumtionsmönster mot näthandel. I samband med Covid-19 såg branschen dessutom accelererad tillväxt då användarna växlar till plattformar online för beställningar av nödvändiga produkter under nedstängningar och bestämmelser kring social distansering. Dessa faktorer och den långa trenden inom digitalisering stödjer marknadens fortsatta tillväxt.¹⁵

¹⁴ <https://dealroom.co/uploaded/2021/05/Dealroom-Adevinta-Marketplaces-Launch-report-2021.pdf?x20197>

¹⁵ <https://www.businesswire.com/news/home/20210813005227/en/Insights-on-the-E-Commerce>



SaaS

Software as a service (SaaS) är tillsammans med platform as a service (PaaS) och infrastructure as a service (IaaS) de tre primära nivåerna för molntjänster som tillhandahålls över Internet. Tjänsterna möjliggör för företag att bland annat omdirigera resurser och applikationer från IT-hårdvara, programvara och mot andra affärsbehov. På SaaS-marknaden är de största företagen för närvarande Microsoft och Google.¹⁶

År 2020 uppskattades SaaS-marknaden vara värd uppemot 92 miljarder euro. Den generella marknaden för SaaS förväntas fortsatt växa och uppskattas från 2020 till 2025 växa med ett CAGR om cirka 15,6 procent och nå ett marknadsvärde om cirka 191 miljarder euro.¹⁷

Mot bakgrund av marknadsuppskattningen är SaaS-marknaden en av de marknader som växer allra snabbast inom tech-området. De bidragande drivkrafterna till marknadstillväxten är bland annat att allt fler organisationer, över hela världen, anpassar SaaS-lösningar för flera olika affärsrelaterade funktioner. I takt med att utvecklingen ökar, utökas även antalet områden där SaaS-modellen kan appliceras. Bland dessa lösningar återfinns CRM-system ("Customer Resource Management"), ERP-system ("Enterprise Resource System"), webhosting samt E-handel.¹⁸

Under 2021 har flera stora transaktioner gjorts inom SaaS-området, bland annat Docsend som gör att användare kan dela och spåra dokument med en säker länk vilka förvärvades av Dropshop för 165 miljoner dollar. Cisco förvärvade SaaS-riskbolaget Kenna Security och även Chorus.ai förvärvades av ZoomInfo i juli 2021 för 575 miljoner dollar.

¹⁶ <https://www.statista.com/topics/3071/cloud-software-as-a-service-saas/>

¹⁷ <https://www.statista.com/statistics/1219255/saas-market-forecast-worldwide-select-country/>

¹⁸ <https://www.statista.com/statistics/505243/worldwide-software-as-a-service-revenue/>



SET UP



INTERACTIVITY



TO BOOK



DESIGN



MESSAGES



MANAGE

Preview

Global settings

INVAJO

+ ADD NEW E

Content block

Layout 1



T



This is a headline

Here is a longer text about your event. Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus.

+ ADD NEW E

Text block



T



This is a headline

Here is a longer text about your event. Lorem ipsum dolor sit amet consectetur adipiscing elit. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus.

Services

Segmentet Services utgörs av tjänstebolag som stöttar de övriga bolagen och segmenten. Dessa stödfunktioner sker i regel i konsultform och därför blir det också marknaden för konsultbolag och rekrytering av den bästa talangen som mest överensstämmer med segmentets marknad.

Den globala populationen av mjukvaruutvecklare förväntas öka till 28.7 miljoner människor till 2024 vilket är en ökning med 3.2 miljoner från antalet som gällde år 2020.¹⁹ Bland ledande befattningshavare inom IT upplever 64% att brist på talang som den mest betydande barriären för utvecklingen av ny teknik. En siffra som var endast 4% år 2020. Bristen på talang är en mer upplevd begränsande faktor i IT-utvecklingen än kostnad för implementering (29%) eller säkerhetsrisker (7%). Genom alla domäner inom teknologi, svarar 58% av ledande befattningshavare dessutom att planen är på att öka investeringar inom ny teknologi.

Flera faktorer bidrar till att accelerera bristen på kompetens inom IT, däribland den pågående framväxten av distansarbete och att företag under 2021 ökade fokuset på IT-rekrytering. Bristen på talang inom IT, kombinerat med att efterfrågan på kompetensen ökar, accelererar på kompetensbristen i sin helhet, vilket lämnar utmaningar för aktörer som verkar inom området.²⁰

Prognosen för kostnader relaterade till IT globalt är prognostiserad till att totalt utgöra 4.2 biljoner dollar år 2021, vilket motsvarar en ökning på 8.6% från föregående år. Ledande befattningshavare söker bortom föregående års digitala lösningar och vill istället fokusera på digital transformation framgent. Detta innebär att bygga teknologier och tjänster som ännu inte existerar, för att ytterligare differentiera sig mot konkurrenter på marknaden. Många företag ser avtagande intäkter, samtidigt som att IT-relaterade kostnader ökar.²¹

¹⁹ <https://www.statista.com/statistics/627312/worldwide-developer-population/>

²⁰ <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-09-13-gartner-survey-reveals-talent-shortages>

²¹ <https://gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-07-14-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-percent-2021>

```

42 public async Task<
43     DeviceVNCConnectionInfo vncConnectionInfo,
44     DeviceSSHConnectionInfo sshConnectionInfo,
45     ConnectionInfo sshConnection,
46     SshClient sshClient,
47     ScpClient scpClient
48 )>
49 CreateDeviceRemoteAsync(DeviceInfo deviceInfo, CancellationToken cancell
50 {
51     cancellationToken.ThrowIfCancellationRequested();
52     await _logService.LogInformation(cancellationToken, deviceInfo: devi
53     var vncConnectionTask = initializeDeviceVNCAsync(deviceInfo, cancell
54     await _logService.LogInformation(cancellationToken, deviceInfo: devi
55     var remoteConnectionTask = configureDeviceSSHAsync(deviceInfo, cancell
56     await _logService.LogInformation(cancellationToken, deviceInfo: devi
57     var connectionInfo = await remoteConnectionTask;
58     SshClient sshClient = null;
59     ScpClient scpClient = null;
60     await _logService.LogInformation(cancellationToken, deviceInfo: devi
61     var cts = new CancellationTokenSource();
62     cancellationToken.Register(cts.Cancel);
63     await Task.WhenAll(
64         Task.Run(async () => sshClient = await initializeSSHClient(device
65         Task.Run(async () => scpClient = await initializeScpClient(device
66     );
67     await _logService.LogInformation(cancellationToken, deviceInfo: devi
68     var vncConnectionInfo = await vncConnectionTask;
69
70     return (vncConnectionInfo, connectionInfo.sshConnectionInfo, connect
71 }
72
73 private async Task<DeviceVNCConnectionInfo> initializeDeviceVNCAsync(Device
74 {
75     cancellationToken.ThrowIfCancellationRequested();
76     await _logService.LogInformation(cancellationToken, deviceInfo: devi
77     var vncPort = await _networkService.GetAvailableTCPPort(cancellation
78     var listenPort = await _networkService.GetAvailableTCPPort(cancellat
79     var mapping = new DevicePortMapping
80     {
81         DeviceId = deviceInfo.Id,
82         MappingName = deviceInfo.Name,
83         Mappings = new List<DevicePortMappingItem>
84         {
85             new DevicePortMappingItem
86             {
87                 DevicePort = deviceVNCPort,
88                 LocalPort = vncPort
89             }
90         }
91     };
92     await _logService.LogInformation(cancellationToken, deviceInfo: devi
93     await _gandalfService.AddNewMappingAsync(mapping, cancellationToken)
94
95     var connectionInfo = new DeviceVNCConnectionInfo
96     {
97         ListenPort = listenPort,

```

Bakgrund

EPTI är en venture builder som grundades i Stockholm 2017. Bolaget förvärvar och investerar i techbolag med fokus på segmenten Gaming, Fintech, Marketplace, SaaS samt Services. EPTI har utvecklat och investerat i över 25 bolag och är idag verksamma i sju länder i Europa och har över 200 anställda.

Med en kombination av mjukvaruutvecklare, entreprenörer, projektledare, designers och investerare arbetar EPTI efter devisen "we empower innovation". EPTI identifierar intressanta idéer och bolag inom utvalda marknadssegment, investerar genom att framgångsrikt leverera experter till verksamheterna och växer bolagen tillsammans med grundarna för att uppnå avgörande affärsframgångar.

Venture building

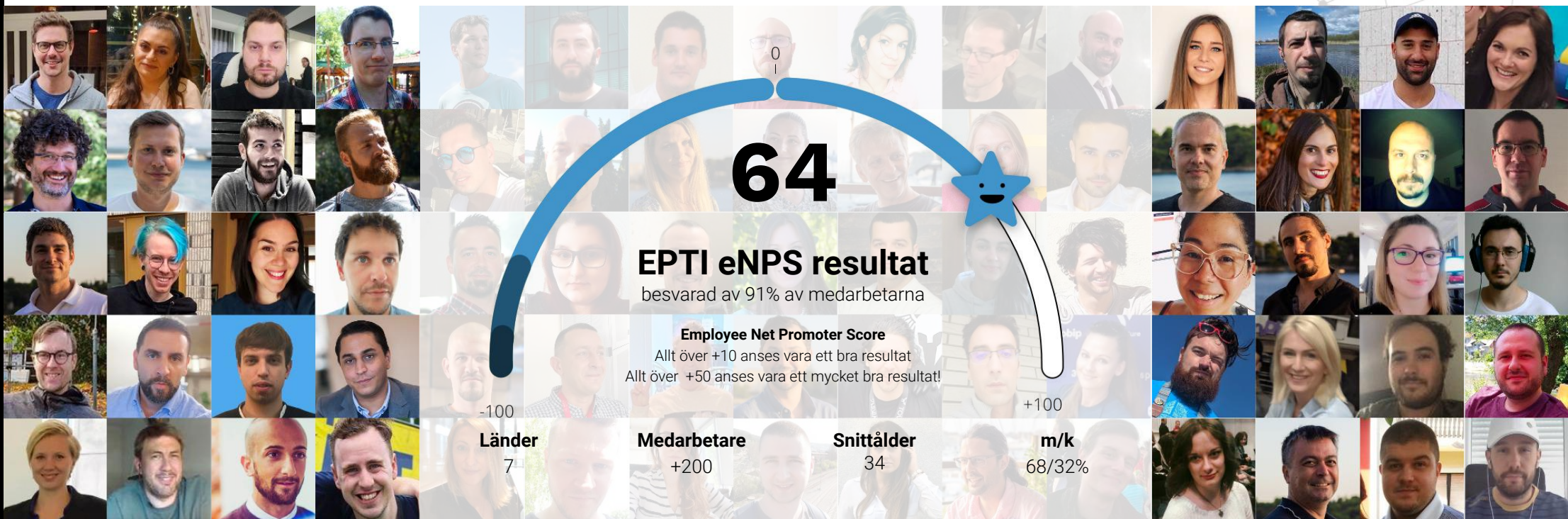
Bolagets venture building utgår från två områden – Internal ventures samt External ventures – vilka tillsammans bidrar till att utveckla idéer och bygga företag genom samskapande och kompetensutbyte. EPTIs plattform för venture building tar bort hindren som nystartade bolag ofta möter i tidiga skeden och ökar sannolikheten att bolagen når snabb tillväxt och lönsamhet.

Målsättningar

EPTI strävar efter att vara den mest attraktiva samarbetspartnern för grundare, entreprenörer och partners i att utveckla innovativa bolag inom teknologi. För att säkra förmågan att ligga i framkant i teknisk innovation och bolagsbyggande krävs det en stark talangförsörjning vilket också är en målsättning. För att hitta talanger och affärsmöjligheter har EPTI också som mål att kontinuerligt utveckla sitt nätverk av entreprenörer, investerare, partners och rådgivare.



Medarbetare



Datum: 11/10/2021

Finansiell information

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och tillämpade redovisningsprinciper är enligt BFNAR 2012:1 och koncernredovisning (K3). Bolaget tillämpar samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som tillämpades i årsredovisningen för 2020.

Bolaget har upprättat en proformaredovisning som delvis presenteras i tabellen "Finansiell översikt" på andra sidan i delårsrapporten för att illustrera hur EPTI-koncernen skulle se ut per den 30 september 2021 om förvärvet av Actea Consulting AB, Axakon Consulting AB, Framtidsverket AB och Bruger AB hade genomförts per den 30 september 2021 avseende balansräkningen och per den 1 januari 2020 avseende resultaträkningen för att även illustrera jämförelsetalen mellan perioderna 2020 och 2021. En proformaredovisning har endast till syfte att illustrera effekterna av transaktioner som om transaktionerna hade utförts på ett tidigare datum. Den hypotetiska finansiella ställning eller det hypotetiska resultat som anges i proforma redovisningen kan skilja sig från Bolagets faktiska finansiella ställning eller resultat.

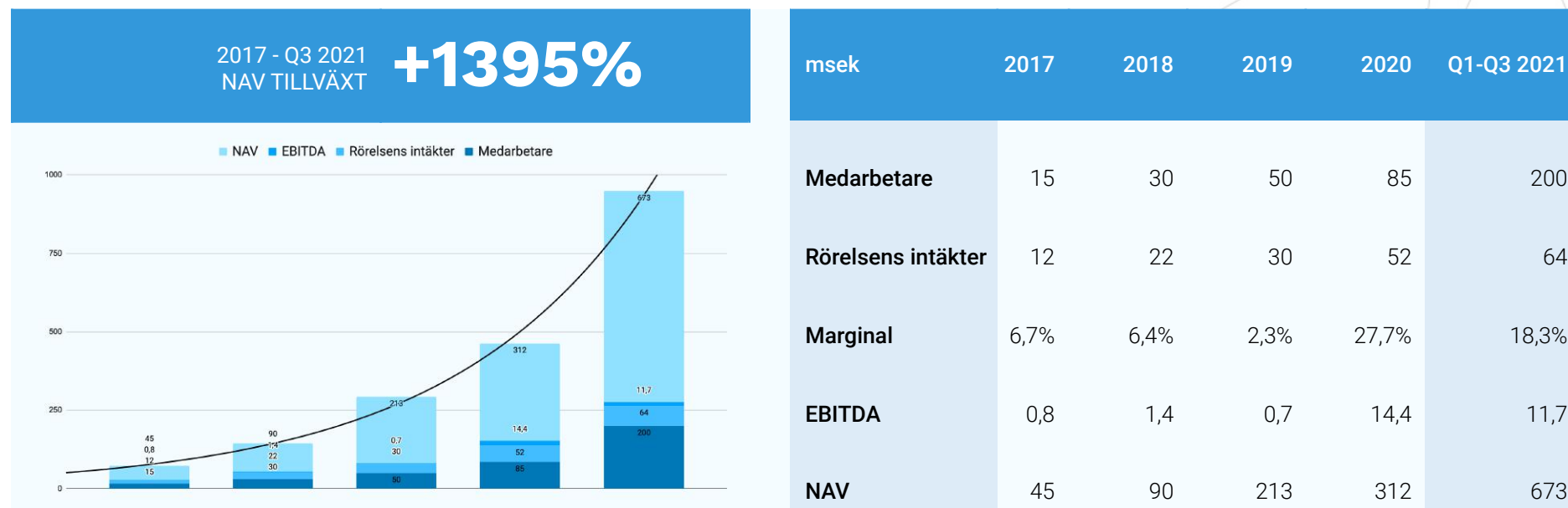
EPTI AB				
Gaming	FinTech	Marketplace	SaaS	Services
Inga majoritetsägda bolag	Bruger AB (48%) ²²	Parkamo GmbH (59%)	SmartFormular AB ub (100%)	Actea Consulting AB (100%)
	Uppsägning AB (50%)	Apotekamo AB (50%)	Oodash AB (100%)	Axakon Consulting AB (91%)
	InBanner AB (80%)		SaaS Store AB (100%)	EPTI Factory AB (100%)
	Workamo AB (65%)			

²² Upptagen i koncernredovisningen genom aktieägaravtal som ger EPTI bestämmande kontroll.

Historisk utveckling

EPTI har utvecklats i snabb takt organiskt. Mellan starten 2017 och inledningen av 2021 har EPTI tagit in cirka 40 miljoner till moderbolaget vilket resulterat i ett beräknat verkligt bolagsvärde på 673 miljoner på drygt 4 år.

EPTI anser att en notering genom ett omvänt förvärv av Invajo Technologies AB på First North är fördelaktig av flera skäl. Det finns tre huvudsakliga skäl, vilka är att kunna attrahera och behålla medarbetare genom ett starkare varumärke, kunna attrahera institutionella och internationella investerare samt att ge EPTI bättre möjligheter att genomföra förvärv som kan finansieras med nyemitterade aktier.



Koncernens intäkter

Koncernens rörelseintäkter uppgick till 63 908 tkr (39 974) under årets nio första månader, vilket motsvarar en ökning om 59,9%. Koncernens nettoomsättning uppgick till 40 112 (10 154) tkr under perioden vilket motsvarar en ökning om 295,0%.

Koncernens rörelseresultat

EBITDA uppgick under årets nio första månaderna till 11 745 tkr (15 960) vilket motsvarar en EBITDA% om 18,4% (39,9%). Summa rörelsekostnaderna uppgick till -52 163 tkr (-24 014) under årets nio första månader, varav de direkta kostnader uppgick till -7 785 tkr (-8 680) under samma period, dessa kostnader avser konsultkostnader och andra liknande externa kostnader som är direkt hänförliga till Bolagets teknikutveckling och försäljning.

Periodens resultat uppgick till 3 303 tkr (14 873) i koncernen. Periodens skattekostnad uppgick till -3 026 (-1 067) tkr som avser aktuell skatt på periodens resultat innan skatter.

Eget kapital

Koncernens egna kapital uppgick till 140 555 tkr den 2021-09-30 (53 541). Aktiekapitalet var 57 366,50 kr (55 841,30), fördelat på 573 665 (558 413) aktier.

Kassaflöde & investeringar

Kassaflödet från den löpande verksamheten under de första nio månaderna uppgick till 10 739 tkr (6 503) i koncernen.

Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till 27 398 tkr (19 363) i koncernen. Investeringarna består av aktiverade kostnader avseende utvecklingsarbete av koncernen olika teknikplattformar och nya teknikplattformar. Varje enskilt dotterbolag i koncernen aktiverar sina immateriella anläggningstillgångar som sedan tas upp i koncernredovisningen.

Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 1 317 tkr (105), investeringarna avser inköp av inventarier såsom datorer och liknande tekniska tillbehör. Avskrivningarna av immateriella och materiella anläggningstillgångarna uppgick till 3 124 tkr (16) i koncernen.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 51 239 tkr (14 862).

Koncernens förändring av checkräkningskredit uppgick till 9 088 tkr. Utgående utnyttjad checkräkningskredit är 10 097 (1 009). Koncernen är beviljad en kredit om 14 000 tkr.

Koncernens förändring av räntebärande skulder uppgick till 6 604 tkr (5 700). Dem långfristiga räntebärande skulderna utgående kredit 2021-09-30 uppgick till 10 848 tkr (8 000) och dem kortfristiga räntebärande skulderna utgående kredit 2021-09-30 uppgick till 4 656 tkr (1 200). Koncernens likvida medlen uppgick till 14 863 tkr (8 178) per 2021-09-30 vilket motsvarar en

nettoskuld 10 738 tkr (1 341).

Finansiell kalender

Årsredovisning och delårsrapporterna kommer finnas tillgängliga på Bolagets hemsida samma dag som dem publiceras för allmänheten.

- Bokslutskommuniké 2021 offentliggörs 24 februari 2021
- Delårsrapport kvartal 1 2022 presenteras 27 april 2022
- Delårsrapport kvartal 2 2022 presenteras 27 Juli 2022
- Delårsrapport kvartal 3 2022 presenteras 27 oktober 2022
- Bokslutskommuniké 2022 presenteras 16 februari 2023

Årsstämma 2021

På årsstämman den 30 juni 2021 beslutades att omvälja styrelseledamöterna Arli Mujkic, Sebastian Nyaiesh, William Moulod och Tord Lendau samt till styrelsesuppleant Halida Mujkic.

Stämman beslutade att bemyndiga styrelsen att vid ett eller flera tillfällen och längst intill nästkommande årsstämma, med eller utan företrädesrätt för aktieägarna, besluta om nyemission av aktier, emission av konvertibler och teckningsoptioner. Emissionsbeslut ska kunna ske mot kontant betalning och/eller med bestämmelse om apport eller kvittning eller att teckning ska kunna ske med andra villkor.

Syftet med bemyndigandet är att öka bolagets finansiella flexibilitet och styrelsens handlingsutrymme. Stämman beslutar om en ny bolagsordning som finns tillgänglig på Bolagets hemsida. Stämman godkänner styrelsens förslag om förvärv av Talnox Group AB.

Net Asset Value (NAV)

Bolagets ingående NAV 2021-01-01 uppgick till 477 409 tkr och har under perioden haft en total ökad värdeförändring om 164 225 tkr under första nio månaderna 2021 vilket innebär en utgående NAV per 2021-09-30 som uppgår till 673 225 tkr. Värdeförändringen för första nio månaderna 2021 motsvarar 41 procent, varav 31 620 tkr avser EPTIs investeringar i portföljen och 164 225 tkr avser värdeökning av portföljen. Portföljen har haft en stabil tillväxt under första nio månaderna 2021 och värdeförändringen är främst hänförligt till portföljbolagens genomförda kapitalanskaffningar under perioden.

Net Asset Value (NAV)²³

tkr	2021-01-01				2021-09-30		
Segment	Verkligt värde	Investeringar / Avyttringar	Förändring av verkligt värde	Förändring av verkligt värde %	Verkligt värde	Andel av portföljen	Ägarandel
Gaming	7 731	0	0	0,00%	7 731	1,15%	4,49%
FinTech	128 448	3 927	56 776	47,26%	189 151	28,09%	60,98%
Marketplace	67 050	13 504	40 238	80,15%	120 791	17,94%	27,49%
SaaS	49 871	16 099	21 618	75,63%	87 588	13,01%	27,91%
Services	224 310	-1 910	45 594	19,47%	267 994	39,81%	98,12%
Total	477 409	31 620	164 225	41,02%	673 255	100%	

Väsentliga förändringar efter periodens utgång

Bolagets NAV efter periodens utgång uppgår till ca 813 miljoner SEK, efter transaktionen med Invajo technologies AB.

²³ Under noten "Värderingsmetod Net Asset Value (NAV)" beskriver Bolaget värderingsmetoden av Net Asset Value.

Net Asset Value (NAV)²⁴

tkr	2021-06-30				2021-09-30		
Segment	Verkligt värde	Investeringar / Avyttringar	Förändring av verkligt värde	Förändring av verkligt värde %	Verkligt värde	Andel av portföljen	Ägarandel
Gaming	7 731	0	0	0,00%	7 731	1,15%	4,49%
FinTech	161 406	1 644	26 100	17,19%	189 151	28,09%	60,98%
Marketplace	117 310	1 210	2 271	2,97%	120 791	17,94%	27,49%
SaaS	86 656	2 759	-1 826	1,08%	87 588	13,01%	27,91%
Services	257 942	-1 910	11 962	3,90%	267 994	39,81%	98,12%
Total	631 045	3 703	38 507	6,69%	673 255	100%	

Väsentliga förändringar efter periodens utgång

Bolagets NAV efter periodens utgång uppgår till ca 813 miljoner SEK, efter transaktionen med Invajo technologies AB.

²⁴ Under noten "Värderingsmetod Net Asset Value (NAV)" beskriver Bolaget värderingsmetoden av Net Asset Value.

Koncernens resultaträkning

tkr	Q3 2021	Q3 2020	Q1 - Q3 2021	Q1 - Q3 2020	Helår 2020
Nettoomsättning	22 903	4 722	40 112	10 154	17 947
Aktiverat arbete för egen räkning	14 543	5 230	22 738	29 558	32 097
Övriga rörelseintäkter	347	116	1 058	262	1 700
	37 793	10 068	63 908	39 974	51 744
Rörelsekostnader					
Direkta kostnader	-3 584	-2 632	-7 785	-8 680	-12 365
Övriga externa kostnader	-10 098	-3 187	-20 397	-8 753	-10 785
Personalkostnader	-11 628	-2 767	-23 451	-6 413	-13 298
Övriga rörelsekostnader	-76	-88	-530	-168	-904
EBITDA	12 407	1 394	11 745	15 960	14 392
Avskrivningar	-3 124	-17	-5 990	-16	-248
Nedskrivningar	0	0	0	0	0
EBIT	9 283	1 377	5 755	15 944	14 144
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i andra långfristiga värdepappersinnehav	923	0	1 135	605	384
Resultat från försäljning av aktier i dotterbolag	-62	-49	-62	-202	0
Valutakursförändringar	6	0	4	0	0
Räntenettot	-269	-171	-503	-407	-674
Resultat efter finansiella poster	9 881	1 157	6 329	15 940	13 854
Skatt på periodens resultat	-1 933	-547	-3 026	-1 067	-681
Förändring av uppskjuten skatt	0	0	0	0	-163
Periodens resultat	7 948	610	3 303	14 873	13 010
<i>Hänförligt till moderbolagets aktieägare</i>	10 035	925	8 256	13 143	12 392
<i>Innehav utan bestämmande inflytande</i>	-2 087	-315	-4 953	1 730	618

Koncernens balansräkning

tkr	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter	73 905	48 547	49 359
Koncessioner, patent, licenser	215	225	219
Uppskrivning balanserade utgifter	0	0	157 243
Goodwill	54 133	0	538
	128 253	48 772	207 359
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	1 494	227	281
	1 494	227	281
Finansiella anläggningstillgångar			
Andra långfristiga värdepappersinnehav	24 876	5 726	8 280
Andra långfristiga fordringar	4 632	2 813	2 319
	29 508	8 539	10 599
Summa anläggningstillgångar	159 255	57 538	218 239
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar & varulager			
Handelsvaror	94	883	0
Kundfordringar	22 451	3 185	5 395
Övriga kortfristiga fordringar	6 536	1 303	1 131
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	11 751	234	156
	40 832	5 605	6 682
Kassa och bank			
Likvida medel	14 863	8 178	6 466
	14 863	8 178	6 466
Summa omsättningstillgångar	55 695	13 783	13 148
SUMMA TILLGÅNGAR	214 950	71 321	231 387

tkr	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	57	57	57
Ej registrerat aktiekapital	33	0	0
Övrigt tillskjutet kapital	139 175	32 478	16 344
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	1 290	21 006	163 425
Summa eget kapital	140 555	53 541	179 826
<i>Hänförligt till moderbolagets aktieägare</i>	126 558	49 193	142 561
<i>Innehav utan bestämmande inflytande</i>	13 997	4 348	37 265
Avsättningar			
Avsättningar för uppskjutna skatter	468	306	32 860
Övriga avsättningar	0	2 082	725
Summa avsättningar	468	2 388	33 585
Skulder			
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	10 848	8 000	5 844
	10 848	8 000	5 844
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	4 656	1 200	3 056
Checkräkningskredit	10 097	319	1 009
Leverantörsskulder	10 420	1 655	2 185
Skatteskulder	3 305	1 159	739
Övriga skulder	21 910	2 680	2 151
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	12 691	379	2 992
	63 079	7 392	12 132
Summa skulder	73 927	15 392	17 976
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	214 950	71 321	231 387

Koncernens förändring eget kapital

tkr	2021-01-01	2020-01-01	2020-01-01
	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
Ingående eget kapital	179 826	29 547	29 547
Nyemission	99 753	13 590	12 355
Emissionskostnader	-113	0	0
Uppskrivning balanserade tillgångar	-124 851	0	124 851
Fel hänförbara till tidigare perioder	1 052	0	0
Förändring koncernstruktur	-18 416	-4 292	331
Omräkningsdifferens	0	-177	-268
Periodens resultat	3 303	14 873	13 010
Utgående eget kapital	140 555	53 541	179 826
<i>Hänförligt till moderbolagets aktieägare</i>	126 558	49 193	142 561
<i>Innehav utan bestämmande inflytande</i>	13 997	4 348	37 265
Totalt eget kapital	140 555	53 541	179 826

Koncernens kassaflödesanalys

tkr			Q1 - Q3	Q1 - Q3	Helår
	Q3 2021	Q3 2020	2021	2020	2020
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	9 881	1 157	6 329	15 940	13 853
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	2 195	66	4 869	-8 646	-1 194
Betald inkomstskatt	-102	-42	-459	-791	-825
Kassaflödet från den löpande verksamheten	11 974	1 181	10 739	6 503	11 834
Förändring av rörelsekapital					
Förändring av varulager	33	0	-94	0	883
Förändring av kortfristiga fordringar	-32 475	349	-34 056	1 078	-884
Förändring av kortfristiga skulder	34 865	-326	37 692	-4 771	-5 774
Kassaflöde från den löpande verksamheten	14 397	1 204	14 281	2 810	6 059
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-18 800	-5 352	-27 398	-19 363	-20 198
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-1 131	-66	-1 317	-105	-143
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-24 580	-73	-28 213	2 080	-5 711
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	0	0	0	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-44 511	-5 491	-56 928	-17 388	-26 052
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	33 046	0	35 546	13 590	12 419
Teckningsoptioner	0	0	0	0	0
Förändring av checkräkningskredit	5 083	319	9 089	-4 428	0
Förändring av räntebärande skulder	2 989	-100	6 604	5 700	5 400
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	41 118	219	51 239	14 862	17 819
Periodens kassaflöde	11 004	-4 068	8 592	284	-2 174
Likvida medel vid periodens början	3 936	12 412	6 465	8 639	8 639
Kursdifferens i likvida medel	-76	-166	-193	-745	0
Likvida medel vid periodens slut	14 864	8 178	14 864	8 178	6 465

Moderbolagets resultaträkning

tkr	Q3 2021	Q3 2020	Q1 - Q3 2021	Q1 - Q3 2020	Helår 2020
Nettoomsättning	0	0	0	0	0
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0	0
Övriga rörelseintäkter	144	0	696	0	0
	144	0	696	0	0
Rörelsekostnader					
Direkta kostnader	0	0	0	0	0
Övriga externa kostnader	-154	-21	-157	-25	-26
Personalkostnader	0	0	0	0	0
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	0	-756
EBITDA	-10	-21	539	-25	-782
Avskrivningar	0	0	0	0	0
Nedskrivningar	0	0	0	0	0
EBIT	-10	-21	539	-25	-782
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i andra långfristiga värdepappersinnehav	923	0	1 135	-1 368	-2 143
Resultat från försäljning av aktier i dotterbolag	0	-49	0	14 257	19 681
Valutakursförändringar	0	0	0	0	0
Räntenettot	26	5	59	6	10
Resultat efter finansiella poster	939	-65	1 733	12 870	16 766
Mottagna koncernbidrag	0	0	0	0	860
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
Förändring av uppskjuten skatt	0	0	0	0	0
Periodens resultat	939	-65	1 733	12 870	17 626

Moderbolagets balansräkning

tkr	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter	0	0	0
Koncessioner, patent, licenser	0	0	0
Uppskrivning balanserade utgifter	0	0	0
	0	0	0
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	0	0	0
	0	0	0
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i dotterbolag	94 255	13 211	16 806
Andra långfristiga värdepappersinnehav	7 411	4 366	5 104
Andra långfristiga fordringar i dotterbolag	16 016	0	15 760
Andra långfristiga fordringar	0	0	0
Summa anläggningstillgångar	117 682	17 577	37 670
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar & varulager</i>			
Handelsvaror	0	0	0
Kundfordringar	0	0	0
Fordringar hos koncernbolag	6 913	20 805	5 142
Övriga kortfristiga fordringar	0	49	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	51	0	42
	6 964	20 854	5 184
<i>Kassa och bank</i>			
Likvida medel	311	4	43
	311	4	43
Summa omsättningstillgångar	7 275	20 858	5 227
SUMMA TILLGÅNGAR	124 957	38 435	42 897

tkr	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	57	56	56
Ej registrerat aktiekapital	9	0	1
Övrigt tillskjutet kapital	99 484	25 504	25 209
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	19 364	12 875	17 631
Summa eget kapital	118 914	38 435	42 897
Avsättningar			
Avsättningar för uppskjutna skatter	0	0	0
Övriga avsättningar	0	0	0
Summa avsättningar	0	0	0
Skulder			
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	0	0	0
	0	0	0
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	0	0	0
Checkräkningskredit	0	0	0
Leverantörsskulder	179	0	0
Skulder till koncernföretag	4 044	0	0
Skatteskulder	0	0	0
Övriga skulder	1 820	0	0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	0	0	0
	6 043	0	0
Summa skulder	6 043	0	0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	124 957	38 435	42 897

Moderbolagets förändring eget kapital

tkr	2021-01-01	2020-01-01	2020-01-01
	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
Ingående eget kapital	42 897	18 967	18 967
Nyemission	74 284	6 597	6 309
Uppskrivning balanserade tillgångar	0	0	0
Förändring koncernstruktur	0	0	0
Omräkningsdifferens	0	0	0
Periodens resultat	1 733	12 870	17 621
Utgående eget kapital	118 914	38 434	42 897

Moderbolagets kassaflödesanalys

tkr			Q1 - Q3	Q1 - Q3	Helår
	Q3 2021	Q3 2020	2021	2020	2020
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	939	-65	1 733	12 870	16 766
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	-923	0	-1 117	1 368	2 143
Betald inkomstskatt	0	0	0	0	0
Kassaflödet från den löpande verksamheten	16	-65	616	14 238	18 909
Förändring av rörelsekapital					
Förändring av kortfristiga fordringar	-3 380	807	-1 780	-18 894	-2 365
Förändring av kortfristiga skulder	6 043	0	6 043	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten	2 679	742	4 879	-4 656	16 544
Investeringsverksamheten					
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	0	0	0	0
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-76 689	-1 421	-78 895	-6 815	-27 683
Avyttring av finansiella anläggningstillgångar	0	0	0	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-76 689	-1 421	-78 895	-6 815	-27 683
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	74 284	0	74 284	6 597	6 304
Teckningsoptioner	0	0	0	0	0
Förändring av checkräkningskredit	0	0	0	0	0
Förändring av räntebärande skulder	0	0	0	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	74 284	0	74 284	6 597	6 304
Periodens kassaflöde	274	-679	268	-4 874	-4 835
Likvida medel vid periodens början	37	683	43	4 878	4 878
Kursdifferens i likvida medel	0	0	0	0	0
Likvida medel vid periodens slut	311	4	311	4	43

Noter

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och tillämpade redovisningsprinciper är enligt BFNAR 2012:1 och koncernredovisning (K3). Bolaget tillämpar samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som tillämpades i årsredovisningen för 2020.

Definition nyckeltal

Rörelseresultatet (EBIT) - Resultatet för perioden inklusive av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar innan finansiella poster och skatt.

EBITDA - Rörelseresultatet exklusive av- och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar.

EBITDA% - EBITDA i förhållande till summa rörelsens intäkter.

Justerat EBITDA - EBITDA justerat för påverkan av jämförelsestörande poster. Syftet är att visa EBITDA exklusive poster som stör jämförelsen med andra perioder.

Justerat EBIT - Rörelseresultatet enligt resultaträkningen exklusive jämförelsestörande poster. Syftet är att visa EBIT exklusive poster som stör jämförelsen med andra perioder.

Jämförelsestörande poster - Avser poster som särredovisas då de av väsentlig karaktär, försvårar jämförelsesyftet och anses främmande från den ordinarie kärnverksamheten. Exempelvis förvärvsrelaterade poster, kostnader för börsnotering, omstruktureringposter eller vid ändrad beräkningsmetod.

Resultatet per aktie - Periodens resultat dividerat på genomsnittligt antal utestående aktier vid periodens utgång.

Genomsnittligt antal utestående aktier vid periodens utgång -

Antalet aktier i bolaget vid periodens ingång adderat med antalet aktier i bolaget vid periodens utgång, dividerat med två (2).

Soliditet% - Eget kapital i förhållande till balansomslutning.

Skuldsättningsgrad% - Totala skulderna i förhållande till Eget kapital.

Nettoskuld / Nettokassa - Nettoskuld visar förhållandet mellan bolagets räntebärande skulder och dess räntebärande tillgångar samt likvida medel. Negativ nettoskuld = nettokassa.

Organisk nettoomsättningstillväxt (%) - Moderbolagets nettoomsättningstillväxt mellan jämförbara perioder i procentsats.

Noter

Värderingsmetod Net Asset Value (NAV)

Bolaget värderar sina tillgångar i portföljbolagen utifrån fyra värderingsmetoder; Senaste transaktionen, Intäktsmultipl, IP-multipl & Börsvärde. Bolaget genomför löpande en bedömning av vilken värderingsmetod som är mest tillämplig för varje enskilt portföljbolag, med utgångspunkten att konsekvent förhålla sig över tid till samma värderingsmetod i varje enskilt portföljbolag. Om Bolaget är börsnoterat så tas börsvärdet upp i Net Asset Value och har det genomfört en transaktion i rimlig närtid i ett portföljbolag är förhållningen att använda värderingsmetoden "Senaste Transaktionen".

Värderingsmetod	Formel	Segment
Senaste transaktionen	Post-money på senaste genomförda transaktion, nyemission eller liknande kapitalanskaffning, där oberoende extern aktör medverkat	Gaming, FinTech, Marketplace & SaaS
Intäktsmultipl	P/S 12 på senaste rullande 12 månader	FinTech, Marketplace
*Intäktsmultipl	Genomsnittligt P/S 1,94 på senaste rullande 12 månader	Services
Börsvärde	Börsnoterade portfölj bolagens börsvärde vid periodens utgång	Listade bolag
IP-multipl	Balanserad teknikutveckling med multipl på 3	SaaS

Notera

Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisor.

Tord Lendau
Styrelseledamot & Ordförande

William Moulod
Styrelseledamot

Försäkran

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande bild av bolagets verksamhet, ställning och resultat.

För ytterligare information vänligen kontakta:

Arli Mujkic
Tel: +49 17 662 699 964
arli@epti.com

Robert Lindholm, CFO
Tel: +46 73 652 56 60
robert@epti.com

Arli Mujkic
Styrelseledamot & Verkställande Direktör

Sebastian Nyaiesh
Styrelseledamot

