

Pressmeddelande

25 augusti 2017

DELÅRSRAPPORT JANUARI – JUNI 2017

(Sifferuppgifter inom parentes avser motsvarande period 2016 om inget annat anges.)

ANDRA KVARTALET 2017

- Intäkterna uppgick till 8,2 MSEK (8,2).
- Resultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -3,4 MSEK (-3,1).
- Resultatet efter avskrivningar (EBIT) uppgick till -5,4 MSEK (-3,6).
- Resultatet efter skatt uppgick till -5,8 MSEK (-3,9).
- Resultat per aktie uppgick till -0,02 SEK (-0,02).

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ANDRA KVARTALET

- Paynova har förstärkt sin försäljnings- och marknadsorganisation.
- Paynova levererar *Faktura som tjänst* till Fredells och Tågkompaniet.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Paynova har skrivit avtal om *Faktura som tjänst* med Skruvat.se.
- Paynova levererar *Faktura som tjänst* till Folkpool.
- Paynova och Sköna inleder samarbete.
- Paynova breddar sitt erbjudande med fakturaköp.

VD-KOMMENTAR

PAYNOVA VÄXLAR UPP SÄLJ OCH MARKNAD

Paynova redovisar intäkter och resultat i paritet med föregående kvartal. Inom affärsområdet Konsumentkrediter har transaktionsvolymerna ökat kraftigt under perioden, till följd av SJs eliminering av fakturaavgiften.

Avgiftssänkningen kompenseras av eskalerade transaktionsvolymerna vilket resulterar i oförändrade intäkter för Paynova. Ökade volymer medför att Paynova får ett större flöde genom både plattform och affärsprocesser. På så sätt trimmar vi kundupplevelsen och ökar vår kostnadseffektivitet, samtidigt som vi återigen påvisar skalbarheten i vår plattform då expansionen skett utan påverkan på vår höga driftsäkerhet och prestanda.

Det känns väldigt kul att vi igår kunde annonsera ett 4-årigt avtal med Skruvat.se som är en av Sveriges största och snabbast växande e-handlare. Paynova blir nu en helhetsleverantör och tillhandahåller *Faktura som tjänst*

såväl som övriga betalmetoder. I partnerskap med Paynova kan nu Skruvat.se erbjuda sin egen faktura- och delbetalningslösning samtidigt som de ökar lönsamheten. Skruvat.se behåller även kundrelationen och kan därmed bestämma affärsvillkoren utan att behöva investera i en egen lösning. Att de väljer att använda vår tjänst är ett tydligt kvitto på de fördelar som det innebär att behålla ett starkt grepp om sina kunder och samtidigt kunna ge ut sina egna kundkrediter.

Utöver avtalet med Skruvat.se har vi sedan förra rapporten rullat ut vårt erbjudande hos byggvaruhuset Fredells, norska statliga Tågkompaniet samt Sveriges största leverantör av pool- och spabad; Folkpool. Samtliga nya partners ökar nu sin lönsamhet genom att ställa ut sina egna konsumentkrediter genom Paynovas lösning Faktura som tjänst. Våra partners värnar om sina kunder både under och efter själva köpprocessen och bestämmer affärsvillkoren – alltihop utan att investera i en egen lösning. Dessutom har vår vårdkund under de senaste veckorna genomfört tester av system och integrationer med positiva resultat, vi går nu vidare mot nästa nivå i vårt samarbete. Parallellt med det effektiva integrationsarbetet och anpassningen till gränssnitten hos våra partners finjusterar vi våra interna implementationsprocesser som blir alltmer kostnadseffektiva.

Under sommaren har arbetet med att vässa försäljningsstrategin och skärpa fokuset på sälj- och marknadsaktiviteter fortskridit. En viktig pusselbit i processen kom på plats i och med nyckelrekryteringen av David Larsson som försäljnings- och marknadschef. David kommer närmast från en roll som COO på Mekonomen och har dessförinnan haft en framgångsrik karriär på Microsoft. David, som på kort tid har kommit in i och skapat sig en förståelse för vårt bolag och vår bransch, har redan inlett lovande affärsdiskussioner med potentiella partners samt påbörjat etableringen av en säljorganisation med nya resurser, förbättrade arbetssätt och smartare processer. I sin rivstart har David även hunnit driva ett flertal strategiska frågeställningar kring Paynovas marknadskommunikation och har som ett led i detta inlett ett samarbete med den i Silicon Valley verksamma reklambyrån Sköna mot bakgrund av dess breda erfarenhet av startup- och fintech-bolag.

Under hösten kommer Paynova att tydliggöra vår position i marknaden och berätta mer om våra lösningar för pay later – som i alla avseenden bygger på värdeskapande för handlare. Framför allt vill vi sprida vår syn på vikten av varumärkeskontroll och bibehållen kundrelation både under och efter själva köpprocessen.

Vi ökar nu tempot i marknadsetableringen genom att bredda vårt erbjudande med fakturaköp. Vi stärker därmed vår konkurrenskraft genom att möta ett större kundsegment samtidigt som vi svarar på efterfrågan från såväl etablerade som nya handlare. Vi ser stora möjligheter i att, vid sidan om vårt unika

erbjudande till större handlare, leverera en i marknaden homogen produkt till mindre och snabbt växande aktörer. För de av våra befintliga partners som önskar utnyttja denna tjänst utför vi en enkel konfigurationsändring eftersom fakturaköp redan är integrerat i vår plattform.

Vi är nu i en tidig fas av vår etableringsresa och vi kommer under hösten se flera handlare som väljer att ge ut sina egna kundkrediter. Vi är idag med i flera upphandlingar och har många pågående handlardiskussioner som tydligt visar att det vi gör ligger helt rätt i tiden.

Daniel Ekberger

Stockholm augusti 2017

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION, KONTAKTA

Daniel Ekberger, VD, Paynova AB
Telefon: 0708 - 820 766

OM PAYNOVA

Paynova erbjuder en av Nordens mest kompletta infrastrukturer för konsumentkrediter genom faktura och delbetalning samt processing av kort- och direktbanksbetalningar. Paynova är ett av Finansinspektionen godkänt betalningsinstitut och är noterat på NGM Equity.

Mer information finns på www.paynova.com.

Informationen är sådan som Paynova AB ska offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och/eller lagen om värdepappersmarknaden och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande den 25 augusti 2017 kl. 08:35 CEST.