

byWiT AB

ORGANISATIONSNUMMER

559327-3153

KVARTALSUPPDATERING Q4

FÖR PERIODEN 2022-01-01 - 2022-12-31





Friskrivning

Informationen i denna rapport utgörs av oreviderade ekonomiska uppgifter framtagna av bolaget. Informationen är baserad på källor som bedömts som tillförlitliga men, med hänsyn till att informationen i rapporten bygger på oreviderade uppgifter, kan vara felaktiga. Bolaget garanterar inte informationens riktighet och ansvarar inte för förluster eller skador som kan uppstå genom att någon använder sig av uppgifter lämnade i denna rapport. Ingen information i presentationen har granskats eller reviderats av bolagets revisor.

Denna presentation är enbart ämnad som allmän information. Presentationen är inte, och ska inte anses vara, ett prospekt och utgör ett erbjudande att förvärva, teckna eller på annat sätt handla med aktier eller andra värdepapper i bolaget. Informationen utgör ingen juridisk, skatte- eller investeringsrådgivning.

Denna presentation är inte avsett för spridning i USA eller andra länder där innehållet eller spridning kan vara otillåten. En investering som beskrivs är inte avsedd att erbjudas eller säljas till amerikansk medborgare eller person bosatt i USA eller till företag som är domicilierade i USA eller lyder under amerikansk lagstiftning.



Finansiell information för koncernen

TSEK om inget annat nämns	2022/12/31	2021/12/31
Substansvärde	890 173	543 695
Substansvärde per stamaktie, SEK	2,64	0,00
Substansvärde per preferensaktie, SEK	1 043,24	967,64*
Förändring substansvärde per preferensaktie, %	7,8%	E.T.
Nettokassa/-skuld	131 417	207 655
Soliditet, %	99%	100%

**Notera att Koncernens första officiella substansvärde per aktie beräknas per 2022-06-30 som kommunicerat i informationsmaterialet vid emissionen under 2021. Sedan första emissionstillfället är substansvärdesförändringen 4,3 %.*

	2022/01/01	2021/07/13
	2022/12/31	2021/12/31
TSEK om inget annat nämns		(6 mån)
Rörelseresultat	55 880	-2 459
Värdeförändring på finansiella anläggningstillgångar	73 589	-56
Resultat per stamaktie, SEK	2,64	0,00
Resultat per preferensaktie, SEK	60,36	-4,38
Investeringar	373 108	161 776

** Definitioner, se årsredovisning samt delårsrapport per 2022-06-30.*

**890
MSEK**

Substansvärde
2022/12/31

**1 043
SEK**

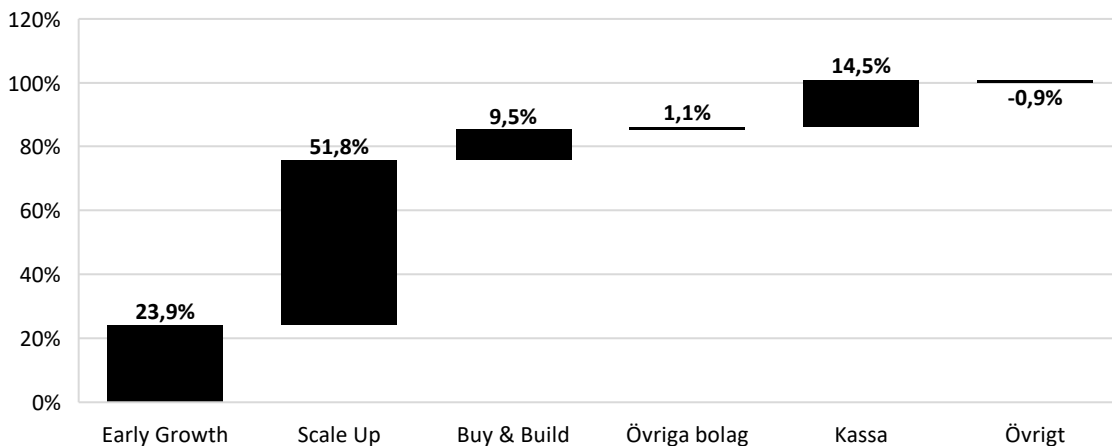
Substansvärde
per preferensaktie
2022/12/31

7,8 %

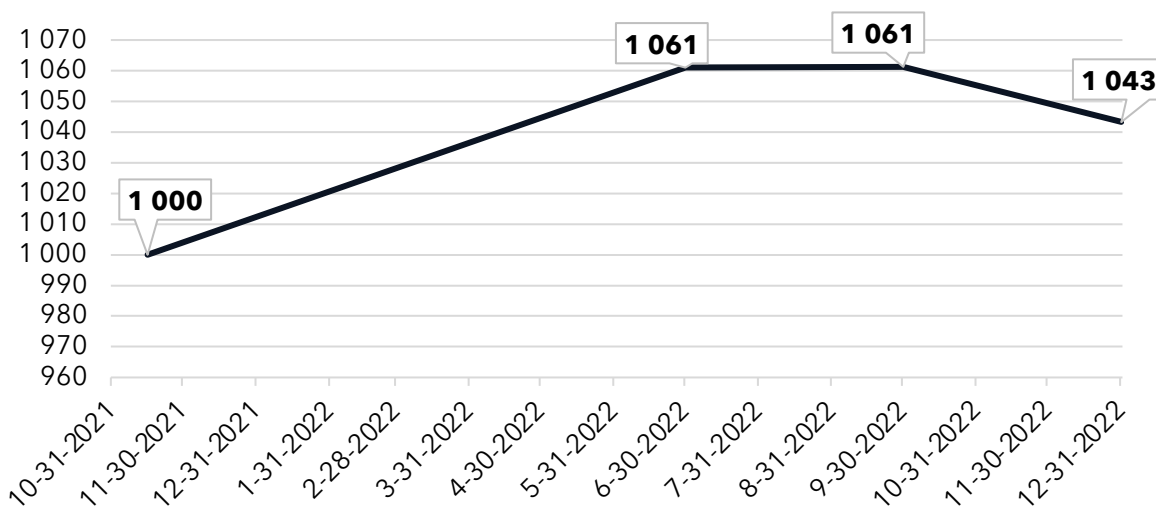
Substansvärdeförändring
per preferensaktie sedan
2021/12/31



Fördelning av substansvärdet



Utveckling av substansvärdet



Händelser under perioden



- Tilläggsinvestering i Proxify AB genom nyemission, 25 MSEK
- Konvertibellån till E-farm, 1 MEUR

- Ytterligare tilläggsinvestering i Proxify AB genom andrahandstransaktion, 4,9 MSEK

- Konvertibellån till Pensionera, 20 MSEK
- Konvertibellån till Zebrain, 2 MSEK



VD har ordet

Bästa aktieägare och alla byWiT-intresserade,

2022 var ett väldigt framgångsrikt år för oss på byWiT. Vi har fortsatt bygga vår portfölj som nu består av tio otroligt spännande digitala utmanare i snabb tillväxt. Vi kan också glädjas åt många fina framgångar i våra bolag under året, vilket avspeglas i värdeutveckling av vår portfölj. Dessutom har vi genom våra framgångsrika kapitalrundor skaffat oss en stark finansiell position så att vi kan stötta våra portföljbolag för att de på sikt ska utvecklas till så kallade Champions - internationella Scale Ups med en värdering +1 MDSEK.

Samtidigt var 2022 ett otroligt utmanande år. Kombinationen av kraftiga räntehöjningar och en inbromsning av ekonomin har påverkat inte minst finansieringsmarknaden för tillväxtbolag och vi har arbetat hårt för att säkerställa finansieringsrisken i våra bolag - genom att nå lönsamhet eller resa externt kapital. I helhet är vi nöjda med läget och kan nu fokusera på de möjligheter som också uppstår i turbulensen.

Vårt samlade substansvärde i byWiT uppgick vid årsskiftet till 890 MSEK, vilket är en ökning med 64 % sedan förra årsskiftet. Ökningen förklaras i huvudsak av att nytt kapital tillförts under året samt mindre uppvärderingar i portföljen. Substansvärdet per preferensaktie uppgick vid årsskiftet till 1,043 SEK, en ökning med 7,8% sedan årsskiftet. Sedan Q3 2022 kan vi notera en liten nedgång på substansvärdet per aktie, i huvudsak beroende på kostnader i samband med kapitalresningen om drygt 300 MSEK som vi säkerställde under oktober 2022.

På byWiT fokuserar vi ständigt på att skapa aktieägarvärde. Det gör vi huvudsakligen genom vårt stora operationella engagemang i portföljbolagen, som på riktigt särskiljer oss från andra aktörer. Vi kommer bara att investera och engagera oss i ett mindre antal bolag för att verkligen kunna bidra med all vår operationella erfarenhet och vårt engagemang i alla våra portföljbolag.

Vi fokuserar på att hitta spännande digitala bolag i Scale Up Growth-fasen, där det finns en "product market fit" och "unit of economics" samt där vi kan stötta med att bygga organisation, växa på nya marknader och affärsutveckla. I uppskalningsfasen skapar snabb omsättningsökning med sjunkande marginalkostnader lönsam tillväxt. I denna fas kan vi skapa stora värden för våra aktieägare. För vissa bolag kan denna fas pågå i tre till fem år och för andra bolag ännu längre. Därför är det bra att vi kan bestämma när vi ska lämna över till någon annan och göra en exit. Vi har arbetat med denna affärsmodell tidigare och vet att den över tid är mycket framgångsrik.

Vi får ofta frågor kring värdering av våra portföljbolag. Vi följer principerna för branschens praxis som till exempel Private Equity & Venture Capital Valuation Guidelines tillsammans med interna riktlinjer. Bakgrunden till att byWiTs portfölj kunnat visa på tillväxt under 2022, när teknikrelaterade företag fallit med över 50% i värdering, beror på att den starka underliggande försäljningstillväxten i bolagen (i snitt 108% 2022) balanserar upp de väsentligt lägre värderingsmultiplarna (EV/sales) som marknaden åsätter teknikrelaterade bolag. Värderingsmultiplar som vi också måste ta hänsyn till i våra värderingar.



Q4 har varit ett mycket intensivt och bra kvartal för byWiT. I november säkrade vi över 300 MSEK i vår årliga kapitalrunda i ett väldigt tufft klimat på kapitalmarknaden. Det visar verkligen att investerarna attraheras av vår investeringsstrategi och portfölj av digitala utmanare.

Utvecklingen under kvartalet var också bra i våra portföljbolag och flertalet av bolagen kunde omsättningsmässigt visa upp sina starkaste månader just under Q4. En del av förklaringen är att de hjälper sina kunder med att effektivisera och spara kostnader, vilket blir viktigt för alla företag i svårare tider. Några av våra bolag kände också av det tuffare klimatet framför allt de som är exponerade mot e-handel och marknadsföring.

Vi har under Q4 investerat ytterligare cirka 30 MSEK i Proxify och vårt ägande uppgår nu till drygt 18%. Bakgrunden till tilläggsinvesteringen var primärt att ytterligare snabba på tillväxten nu när bolaget också etablerat sig på den amerikanska marknaden. Vi har även tecknat konvertibellån i såväl E-Farm, Pensionera som Zebbrain under kvartalet. På sidorna 8-13 kan du läsa specifikt om vad som har hänt i varje portföljbolag den senaste tiden.

Värdemässigt ligger tyngdpunkten i portföljen idag i den så kallade Scale Up Growth-fasen (cirka 70% av värdet). Vår portföljbolagen i den här fasen är redan kassaflödespositiva eller väldigt snart där. Våra bolag i Early Growth-fasen har cirka ett till två år kvar innan de är kassaflödespositiva. Vi har också som ett resultat av det svagare makroklimatet valt att styra om flertalet av portföljbolagens budgeter för 2023 så att de bolag som ännu inte är kassaflödespositiva ser till att den tiden kortas ner. Det blir delvis på bekostnad av något lägre tillväxt men vi kan ändå konstatera att den genomsnittliga tillväxten i portföljen för 2023 kommer att öka med mer än det dubbla.

Det tuffare ekonomiska klimatet skapar otroligt spännande affärsmöjligheter nu när värderingarna kommit ner rejält samtidigt som många bolag har svårt att refinansiera sig när investerarna håller hårdare i kapitalet. För oss på byWiT, som nu fyllt på kassan, är detta givetvis en mycket gynnsam position. Förutom att en del av det nya kapitalet ska investeras bakom våra befintliga snabbväxande digitala utmanare utvärderar vi ett antal nya spännande investeringsmöjligheter som potentiellt kan komma att bli nya portföljbolag.

Vi är tidigt på vår resa med ambitionen att bygga ett ledande investmentbolag med digitala utmanare med målsättningen att notera våra aktier på en reglerad marknadsplats inom ett par år. Vi ser nu fram emot ett spännande 2023 där vi som operationella investerare ser fantastiska möjligheter att fortsätta vårt arbete för att skapa långsiktiga aktieägarvärden i såväl befintliga portföljbolag som nya.

Vi hörs snart igen!

Ulf Söderström
Partner och vd



Händelser efter rapportperiodens utgång

Efter periodens utgång har byWiT genomfört en andrahandsinvestering i Prime Penguin om ca. 3 MSEK. Vidare har byWiT också lämnat ett lån till E-farm om 1 MEUR, som en del av en intern kapitalresning med de större ägarana, som beräknas vara klar i slutet av mars. Utöver det har inga väsentliga händelser skett efter periodens utgång.



Framtidsutsikter och utveckling

Pandemin Covid-19 har påverkat i stort sett hela den globala marknaden. Effekterna av pandemin bedöms inte vara väsentliga för koncernen eller moderbolaget i dagsläget. Bedömningen är inte heller att krisen i Ukraina kommer att påverka koncernen eller moderbolaget i väsentlig utsträckning. Vi har ännu inte sett några tecken på att det förändrade ränteläget eller inflationen haft någon väsentlig inverkan på våra portföljbolag som utvecklats starkt under 2022.

Även om ovan nämnda omvärldsfaktorer inte haft någon väsentlig påverkan på koncernen hittills så följer vi detta och utvärderar löpande om det förändras. Under det kommande året förväntas verksamheten bedrivas med oförändrad inriktning dock med det undantaget att vi i

Våra innehav i koncernen

Bolag	Huvudsaklig verksamhet	Initial investering (år)	Bokfört värde
Proxify	Digital rekryteringsplattform	2021	151 668
Pensionera	Digital pensionslösning	2021	140 080
Klingit	Digital design och marknadsföring	2021	42 134
E-Farm	Digital marknadsplats för begagnade jordbruksmaskiner	2021	169 412
Lanetalk	Digitalisering av bowling	2021	37 419
Prime Penguin	SaaS-lösning för e-handelslogistik	2021	14 430
Epicenter	Kontorshotell och coworking	2022	10 020
Zebrain	Digital coaching	2022	15 137
Bright	SaaS-plattform för energimarknaden	2022	41 230
GFO-X	Reglerad börs för digitala tillgångar	2022	62 623
Root Digital Group	Digital marknadsföring och e-handel	2022	84 242



Koncernstruktur

Då koncernen tillämpar IFRS är bokfört värde detsamma som verkligt värde. byWiT AB äger fem av sina faktiska portföljbolag genom helägda holdingbolag vars syfte enbart är att äga andelar i portföljbolagen. Se utförligare beskrivningar för mer information om portföljbolagen nedan.



E-farm är en digital marknadsplats för begagnade jordbruksmaskiner. Bolagets digitala plattform har en global potential. E-farm har påbörjat en omfattande digitalisering av den europeiska marknaden för begagnade jordbruksmaskiner som uppgår till 20 miljarder EUR. Bolaget har sedan de grundades 2015 fördubblat omsättning från år till år och finns idag i över 40 länder med ett nätverk av över 1 000 återförsäljare i Europa.

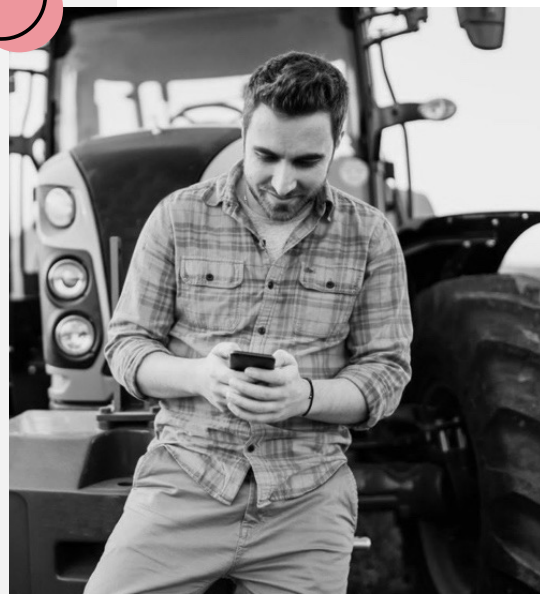
E-farm fortsätter att leverera stark omsättningstillväxt men kunde inte riktigt dubbla omsättning från i fjol, huvudsakligen orsakat av det geopolitiska läget. E-farm är också ett av de portföljbolagen där byWiT nu initierat ett ökat fokus på att korta ner tiden till dess att bolaget uppvisar positivt EBITDA (Q1-24). Tillsammans med byWiT har också en översyn gjorts bland annat kring bolagets produktutvecklingsplan och nya produkter som inte direkt supportera tillväxt har skjutits på framtiden. För 2023 förväntas en fortsatt stark tillväxt men med ökat fokus på att snabbare nå lönsamhet.

Investeringsår:
2021

Kategori:
Scale-Up Growth

Bransch:
Teknikbolag inom
jordbrukssektorn ('Agtech')

Hemsida:
www.e-farm.com



Klingit.

Klingit är en teknisk plattform som hjälper företag med bland annat design, UX, varumärke och marknadsföring på sociala medier. Klingit startades 2020 har idag drygt 100 kunder som inkluderar allt ifrån enmansföretag till stora företag såsom H&M, Grant Thornton och Clas Ohlson. Bolaget har ett flertal intäktsströmmar varav merparten är på prenumerationsbasis.

Bolaget följer sin plan med fortsatt kraftig tillväxt genom stark kundtillströmning. Bolagets bruttomarginaler är också goda vilket bidrar till att bolaget kan fortsätta hålla hög tillväxttakt framåt. Under fjärde kvartalet lanserades ett flertal generativa AI-initiativ kring briefing assistans och promptbaserad design, något som bolaget är tämligen unika med att erbjuda.

Investeringsår:
2021

Kategori:
Early Growth

Bransch:
Grafisk design

Hemsida:
www.klingit.com



Lanetalk

Lanetalk digitaliserar bowling för både spelare och bowlingcenters. På marknaden finns över 150 miljoner bowlingspelare världen över, där Lanetalk är den enda aktören globalt som kan erbjuda digitala tävlingar (globalt, regionalt och lokalt) i realtid. Vidare har Lanetalk utvecklat en app som erbjuder såväl professionella som nöjesbowlare ett digitalt verktyg där användaren kan utveckla sin egna spelförmåga och följa och spela mot andra bowlare runt om i världen.

Lanetalk fortsätter att integrera fler bowlinghallar runt om i världen och har idag 1 100 av totalt 15 000 bowlinghallar globalt. Totalt har bolagets Freemium-app (gratis) nu över 200 000 användare och under kvartal tre och fyra 2022 har också ett mindre antal användare testat bolagets Premium-app (prenumeration) som planeras att erbjudas globalt under första halvåret 2023. Samarbetet med det amerikanska sportutvecklingsföretaget Mindspring Sport förstärker med ambitionen att på sikt dominera den så viktiga amerikanska marknaden.

Investeringsår:
2021

Kategori:
Early Growth

Bransch:
Bowling/Sport

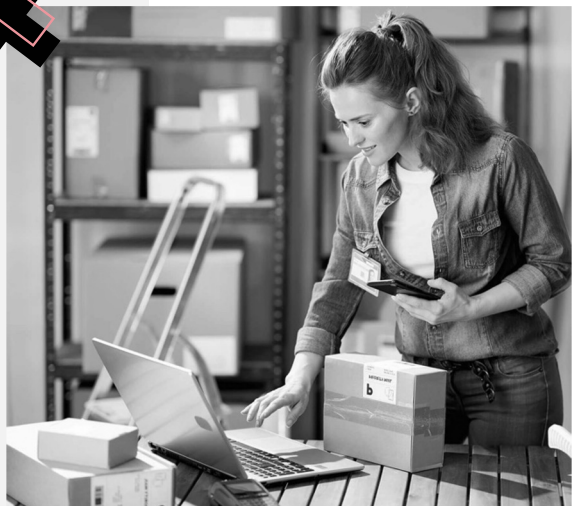
Hemsida:
www.lanetalk.com



Prime Penguin

Prime Penguin har specialiserat sig på logistik för e-handelsbolag. Bolaget erbjuder e-handelsföretag en kostnadseffektiv och kraftfull logistiklösning med enkel integration mot ett flertal logistiklösningar och lagerlokaler primärt i stora delar av Norden och Europa. Bolagets logistikplattform är kompatibel med över 35 e-handelslösningar (Shopify, WooCommerce mfl.). Prime Penguin har ett flertal intäktströmmar varav merparten är så kallade SaaS-intäkter.

Bolaget har inte kunnat leverera på den ursprungliga tillväxtplanen för 2022 som byWiT gemensamt arbetat fram med grundarna vid investeringstillfället. Befintliga kunder är otroligt nöjda medan intaget av nya kunder har varit begränsat. Under hösten har ett flertal aktiviteter initierats från byWiT och ledningen, vilket bland annat inneburit förändringar gällande bolagets erbjudande, organisation och även ägande i bolaget. Under omställningsfasen har organisationen minskats och bolagets så kallade runway förlängts. Bolaget har nu arbetat om affärsmodellen mot en renodlad integrationsplattform inom e-handelslogistik. Den nya plattformen kommer att lanseras inom kort. byWiT räknar med att vi redan under Q2 ska se effekter av det nya erbjudande i form av nya kundkontrakt.



Investeringsår:
2021

Kategori:
Early Growth

Bransch:
Logistik

Hemsida:
www.primepenguin.com

Pensionera

Pensionera är Sveriges största digitala pensions- och kapitalrådgivare. Pensionera erbjuder digital pensionslösning där kunderna får kontroll och överblick över samtliga intjänade pensioner. Bolaget erbjuder en bred produktportfölj av tjänster kopplade till kundernas pensioner. Pensionera äger IKC Capital som är ett värdepappersbolag med ett flertal olika fonderbjudanden. IKC lyder under Finansinspektion. Pensionera grundades 2016 och har idag över 60 000 kunder (prenumeranter).

2022 blev omsättnings- och resultatmässigt ett mellanår för Pensionera. Den underliggande affären fortsätter att växa organiskt medan den provisionsbaserade verksamheten kopplat till bolagets fondverksamhet (IKC) har uteblivit på grund av den svagare utvecklingen på börsen. Pensionera har under 2022 investerat mycket i produkt, organisation och varumärke. Ny varumärkesplattform lanserades, den digitala rådgivningsplattformen uppgraderades och 20 nya pensionsrådgivare är snart på plats. byWiT supporterar också Pensionera med att digitalisera alla så kallade customer acquisition-flöden kopplat till alla marknadsföringsaktiviteter. Alla dessa investeringar ska bidra till en stark tillväxt med god lönsamhet under 2023. Bolaget har också identifierat ett flertal intressanta M&A-möjligheter som utvärderas.

Investeringsår:
2021

Kategori:
Scale-Up Growth

Bransch:
Fintech

Hemsida:
www.pensionera.se



b bright

Bright är ett SaaS-bolag och en så kallad 'white lable'-lösning för elbolag som vill erbjuda sina kunder en digital lösning för smart och intelligent översyn samt hantering av kundernas elkonsumtion. Bolaget har idag kontrakt med merparten av elbolagen i Sverige och den senaste tidens utlandsexpansion börjar nu ge många spännande öppningar i ett flertal länder.

Bright har fortsatt att utvecklats starkt under kvartalet med flertalet nya kundkontrakt och samarbeten. Bolaget har också stort fokus på expansionen ut i Europa. Bright har också stärkt upp organisationen i spåren av den starka tillväxten och nu senaste anställdes Stefan Tocca som produktchef, med erfarenhet från Blocket, Schibsted, Hitta.se och Bokadirekt.se. Produkten fortsätter att utvecklas och intresset för bolagets produkter och tjänster har aldrig varit större vilket delvis är ett resultat av läget på den europeiska energimarknaden.

Investeringsår:
2022

Kategori:
Scale-Up Growth

Bransch:
Teknikbolag inom energisektorn
(‘Energy Tech’)

Hemsida:
www.getbright.se



epicenter STOCKHOLM

EpiCenter är norra Europas största så kallade co-workingkoncept med etableringar i Stockholm, Oslo och Helsingfors. EpiCenter erbjuder sina kunder förutom möjligheten att hyra en kontorsplats också ett omfattande ekosystem av tjänster och produkter såsom bland annat coaching, utbildningar, events, nätverkande i syfte att stärka kundernas innovationskraft och tillväxt. EpiCenter grundades 2014 och har idag över 1500 medlemskap med över 6 000 medlemmar. Årligen genomför EpiCenter över 150 events.

Investeringsår:
2022

Kategori:
Strategisk

Bransch:
Kontoshotell och coworking
(‘Workingplace development’)

Hemsida:
www.weareepicenter.com



GFO-X

Global Futures & Options Exchange, är en reglerad börs för så kallade terminer och optioner för digitala tillgångar såsom Bitcoin and Ether. GFO-X har byggt upp en modern teknisk plattform i världsklass och är nu på gång att etablera den första reglerade börsen i Europa av digitala tillgångar som idag helt domineras (99%) av oreglerade plattformar. GFO-X står under Financial Conduct Authority (Finansinspektionen i England) tillsyn och har ett partnerskap med världens största så kallade clearinghus. GFO-X kommer att kunna erbjuda institutioner och kapitalförvaltare en helt reglerad marknad där de kan få möjlighet att exponera sig och sina kunder mot digitala tillgångar.

Lansering av GFO-X har försenats några månader och planeras nu till september 2023. Intresset för GFO-X är stort inför lanseringen och bolaget har också under året etablerat partnerskap med ett flertal av världens största finansiella institutioner. Bolaget är väl kapitaliserat och planerar att vara lönsamma under första kvartalet efter lansering.

Investeringsår:
2022

Kategori:
Early Growth

Bransch:
Fintech

Hemsida:
www.gfo-x.com



Proxify

Proxify sammankopplar talangfulla utvecklare med företag i stark tillväxt som är i behov av utvecklingsresurser i virtuella utvecklingsteam. Genom bolagets stora nätverk av utvecklare kan Proxify stödja företag globalt. Proxify kan på kort tid matcha kundernas behov av utvecklingsresurser med rätt kompetens till attraktiva priser. Bolaget har idag över 350 kunder i 33 länder. Bolaget har sedan start 2018 haft en stark tillväxt och varit lönsamt.

Under fjärde kvartal har bolaget fortsatt att växa kraftigt i samtliga marknader och också kunnat uppvisa rekordförsäljning under kvartalet. Expansionen till den amerikanska marknaden har varit gynnsam med ett 30-tal nya kunder på kort tid. Bolaget planerar en fortsatt stark tillväxtplan också för 2023.

Investeringsår:
2022

Kategori:
Scale-Up Growth

Bransch:
Digitalt distribuerade tjänster
(‘Distributed services’)

Hemsida:
www.proxify.io



Zebrain

Zebrain är Nordens första SaaS- plattform för utveckling av medarbetare genom den så kallade coachingmetoden. Trenden med coaching har vuxit sig stark i USA och är nu på väg till Europa. Zebrains digitala plattform grundar sig på forskningsbaserade metoder och hjälper företag att vidareutveckla sin personal till deras fulla potential vilket bland annat motverkar stressrelaterade symptom och sjukskrivningar. Bolaget grundades 2020 och målet är att erbjuda kostnadseffektivt kvalitativ coaching till fler människor och ge företag rätt verktyg för att personalen ska nå sin fulla potential.

Zebrain fortsätter att utvecklas starkt och tillväxten är bra. Bolaget har under 2022 justera sin säljstrategi mot att anställa flera seniora säljare. Resultatet av detta är att större kunder med goda tillväxtmöjligheter har kunnat bearbetas och kundtillströmningen är god. Plattformen utvecklas kontinuerligt och bolaget har nu också utvecklat en produkt som gör att kunderna idag kan mäta och följa upp det så viktiga S:et (sociala ansvaret) i ESG. Zebrain börjar även titta på andra europeiska marknader. Planen är att bolaget ska vara EBITDA-positivt under första halvåret 2024.

Investeringsår:
2022

Kategori:
Early Growth

Bransch:
Coaching

Hemsida:
www.zebrain.se



Root

Root Digital Group är en ledande aktör inom digital marknadsföring och e-handel. Bolaget har som vision att bli norra Europas ledande aktör inom digital tillväxt och idag ingår ett flertal nischade bolag i gruppen. Idag arbetar över 100 talangfulla individer inom gruppen och omsättningen uppgår till ca 300 MSEK med en stark tillväxt. Ambitionen är att fortsätta leverera en kraftig tillväxt både organiskt och genom förvärv.

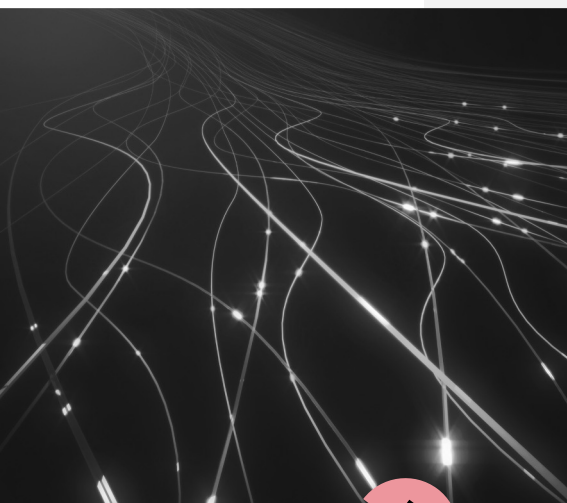
Under Q4 bromsade e-handeln in vilket är en av Roots största kundgrupper. Dock har Root som helhet lyckats parera marknadsläget och många av gruppens kundrelationer är väldigt långa. Det förändrade marknadsläget öppnar samtidigt upp fler möjligheter för förvärv och gruppen tittar nu aktivt på fler möjligheter både geografiskt och inom nya tjänsteområden.

Investeringsår:
2022

Kategori:
Buy & Build

Bransch:
Digital marknadsföring
& e-handel

Hemsida:
<https://www.beet.se/>





RESULTATRÄKNING - KONCERNEN

(TSEK)

	2022/01/01	2021/07/13
	2022/12/31	2021/12/31
		(6 mån)
Rörelsens intäkter:		
Nettoomsättning	1 434	0
Förändringar i verkligt värde av andelar i portföljbolag	73 589	-56
Summa rörelsens intäkter	75 024	-56
Rörelsens kostnader:		
Kostnader för ersättningar till anställda	-9 202	-1 005
Övriga externa kostnader	-9 941	-1 397
Summa rörelsens kostnader	-19 144	-2 403
RÖRELSERESULTAT	55 880	-2 459
Resultat från finansiella investeringar:		
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	663	0
Räntekostnader och liknande resultatposter	-3 792	0
Summa resultat från finansiella investeringar	-3 129	0
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER	52 751	-2 459
PERIODENS RESULTAT OCH TOTALRESULTAT	52 751	-2 459
Resultat per stamaktie före och efter utspädning, SEK	2,64	0,00
Resultat per preferensaktie före och efter utspädning, SEK	60,36	-4,38

Resultat per stamaktie beräknas till 20% av överskjutande kapital dividerat med antalet stamaktier. Resultat per preferensaktie beräknas till årets resultat korrigerat för resultat hänförligt till stamaktierna dividerat med antalet preferensaktier.



BALANSRÄKNING - KONCERNEN

(TSEK)	2022/12/31	2021/12/31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	231	0
Summa materiella anläggningstillgångar	231	0
Finansiella anläggningstillgångar		
Investeringar i portföljbolag värderade till verkligt värde via resultaträkningen	768 418	337 189
Summa finansiella anläggningstillgångar	768 418	337 189
Summa anläggningstillgångar	768 649	337 189
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	713	0
Övriga fordringar	2 124	18 996
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	641	0
Summa kortfristiga fordringar	3 477	18 996
Likvida medel	129 298	188 659
Summa omsättningstillgångar	132 775	207 655
SUMMA TILLGÅNGAR	901 424	544 844
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	1 352	1 015
Ej registrerat aktiekapital	0	47
Övrigt tillskjutet kapital	838 529	545 092
Balanserat resultat	-2 459	0
Periodens resultat	52 751	-2 459
Summa Eget kapital	890 173	543 695
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	9 392	226
Övriga skulder	937	924
Upplupna kostnader	923	0
Summa kortfristiga skulder	11 252	1 149
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	901 424	544 844