byWiT

Årsredovisning

2023



8 PORTFÖLJBOLAG:

1,4 BN SEK OMSÄTTNING

550 ANSTÄLLDA

KUNDER I +40 LÄNDER

Innehållsförteckning

VD har ordet **3**

Verksamhetsbeskrivning **4**

Våra innehav i koncernen **6**

Finansiell information

Förvaltningsberättelse **14**

Resultaträkning – Koncernen **17**

Balansräkning – Koncernen **18**

Rapport över förändringar i eget kapital – Koncernen **19**

Kassaflödesanalys – Koncernen **20**

Resultaträkning – Moderbolaget **21**

Balansräkning – Moderbolaget **22**

Rapport över förändring i eget kapital – Moderbolaget **23**

Kassaflödesanalys – Moderbolaget **24**

Noter **25**

Styrelsens och verkställande direktörens intygande **42**

Revisionsberättelse **43**

Nyckeltal och definitioner **46**

VD har ordet

Bästa aktieägare och alla byWiT-intresserade,

Vi har sedan starten rest sammanlagt cirka 955 MSEK i nytt kapital och apport och vi är trygga med att vår affärsmodell som operativa investerare, i primärt digitala B2B-bolag som digitaliserar analoga branscher, kan bygga stora värden över tid.

Avkastningsmässigt har vi sedan december 2021 levererat en värdetillväxt på 12% jämfört med Stockholmsbörsen (OMX 30) som levererat +/-0%. byWiTs substansvärde uppgick till nästan 1,1 MDSEK vilket motsvarar ett substansvärde per preferensaktie om 1 123 SEK, en uppgång på 8% sedan 2022-12-31. Huvuddelen av värdeförändringen under året är hänförlig till uppskrivningar i Proxify och Klingit om 161 MSEK samt nedskrivningar om 60 MSEK relaterade till våra mindre portföljbolag Zebrain, Lanetalk och Prime Penguin. Netto har värdeförändringen för hela portföljen ökat med 110 MSEK under året.

Transparenta värderingar

- Vi har inlett ett samarbete med värderingsföretaget Leonh i syfte att också ha en utomstående part som tillsammans med vår ledning upprättar våra portföljvärderingar innan de granskas av externa revisorer.
- Vi följer riktlinjerna för IPEV och senaste transaktion är i flera fall en bra utgångspunkt som stöds med ytterligare olika marknadsmässiga värderingsmetoder. Vi använder diskonterade kassaflödesanalyser, relativ värdering (börsvärdering), multipelvärderingar mot andra privata peers i samma sektor och stadie samt nuvärdesvärdering.

Scale-up Growth med lönsam tillväxt bygger aktieägarvärde

- Vi har på kort tid byggt upp en portfölj av totalt 14 digitala bolag i olika utvecklingsfaser, branscher och geografier.
- Våra fyra värdemässigt största bolag står för 75% av vårt totala substansvärde exklusive kassa; Proxify, E-Farm, Pensionera och Root Digital Group. Dessa bolag är inne i den så kallade Scale-up Growth-fasen som kännetecknas av att bolagen hittat sin så viktiga Product-Market-Fit och sin Go-to-Market-strategi. När bolagen nu skalar upp sin verksamhet på nya marknader kan de göra detta till fallande marginalkostnader vilket kan skapa stora värden.
- Vi har fyra bolag i Early Growth-fasen: Klingit, Bright och GFO-X samt vår strategiska investering Epicenter. Här investerar byWiT en stor del av vårt operativa engagemang för att stötta portföljbolagen att hitta rätt för att snabbare kunna påbörja uppskalningen internationellt.
- I holdingbolaget Future Champions byWiT gör vi så kallade titthålsinvesteringar som en del av vår sourcingstrategi och under 2023 gjorde vi tre investeringar: Float, Sensework och Lucy Analytics.
- Vårt verksamhetsfokus är sedan tidigare på digitala företagstjänster och marknadsplatser samt SaaS- och mjukvaruplattformar, allt inom B2B. Genom vår så kallade mulitstage-investeringsstrategi backar vi i huvudsak de bolag som bevisat sig genom att skapa hög tillväxt samtidigt som de har ett starkt lönsamhetsfokus. Vår ambition är att addera en till två nya investeringar för det kapital som tillfördes under hösten 2023.
- Våra bolag fortsätter överlag att utvecklas väl och vårt fokus på lönsam tillväxt visar sig i att en allt större del av portföljen nu är lönsam. För 2024 räknar vi med fortsatt bra tillväxt i våra portföljbolag och att 85% av portföljbolagen värdemässigt ska vara lönsamma. Vårt fokus på lönsamhet har bidragit till att byWiTs finansieringsrisk är låg i portföljen som helhet.

Vi har precis inlett vårt tredje år på vår resa att bygga ett ledande investmentbolag med snabbväxande digitala utmanare. Vi har som milstolpe att för våra aktieägare genomföra ett likvidevent genom en IPO eller liknande aktivitet omkring 2026. Vi ser fram emot ett fortsatt spännande 2024 där vi som operationella investerare ser fantastiska möjligheter att skapa långsiktiga aktieägarvärden i såväl befintliga som nya portföljbolag.

Ulf Söderström
Partner och vd



Under 2024 har vi som målsättning att 85% av substansvärdet exklusive kassa är hänförligt till bolag som uppnått lönsamhet.

Med ”byWiT” åsyftas byWiT-koncernen.



Read the full report on Eqvor

These were the first 3 pages. Create a free account to read the rest of the report and see the share price, the order book and the ownership structure.

Create a free account

app.eqvor.com