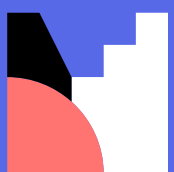


2025 ANNUAL REPORT



Mentimeter

THIS IS MENTIMETER

Why are we here?	4
What we do and how we do it	5
Our business model and strategy	7
Mentimeter milestones	9
Customer story	11

THE YEAR IN A BRIEF

A letter from Mentimeter's CEO	14
Product performance	15
Enterprise Sales performance	18
People and Culture performance	21
Financial performance	23

SUSTAINABILITY REPORT

General information	27
Environmental information	36
Social Responsibility information	40
Corporate Governance information	41

CORPORATE GOVERNANCE

Corporate governance update	43
Executive Team and Board of Directors	49

FINANCIALS

Administration Report	54
Consolidated financial statements	59
Parent company financial statements	63
Notes to financial statements	67
Annex	93

THIS IS
MENTIMETER

WHY ARE WE HERE?

We are building the operating system for leadership in the age of AI, enabling leaders to drive higher performance across their entire organization.

In today's complex business and higher education landscape, the ability to foster genuine engagement and drive meaningful conversations can be the difference between success and failure in an organization. AI is accelerating how quickly content is created and shared, but it cannot create business outcomes on its own. Whether in corporate boardrooms, university lecture halls, or virtual meeting spaces, leaders seek the ability to transform traditional one-way communications into dynamic exchanges that help groups listen better, think deeper, and move forward together.

Mentimeter was founded in 2014 by Johnny Warström and Niklas Ingvar with a bold vision: to revolutionize how groups interact, learn, and make decisions. The company was built on the fundamental belief that leading with curiosity means asking the right questions and creating space for every voice, and that is what unlocks the collective potential of any group. This belief is even more important as organizations become more distributed and the pace of change increases.

From our early days as a startup focused on interactive polling to our current position as the leading global engagement tool, Mentimeter has consistently evolved to meet the changing needs of modern leaders and educators. This evolution is reflected in our growing user base, our expanding product capabilities, and our emergence as a thought leader in both business and education sectors.

Our platform empowers leaders to transform presentations into conversations that matter. Through real-time interactivity and intuitive visualization tools, we enable organizations to bridge the gap between speaking and being heard, between sharing information and improving understanding. This approach doesn't just make meetings more engaging. It makes them more productive, turning insights into action.

By providing tools that encourage active participation and meaningful dialogue, we help organizations create environments where every voice contributes to better outcomes. Whether it's a Fortune 500 company aligning its global workforce, a university professor measuring student understanding, or a team leader facilitating critical decisions, Mentimeter makes it possible to harness the power of collective intelligence.

Looking ahead to 2026 and beyond, Mentimeter remains committed to setting new standards in engagement and collaborative decision-making. We are building toward an AI-powered, more opinionated Mentimeter. We call it howOS: a highly opinionated "operating system" that helps you with How to Lead, How to Teach, and How to Facilitate.

WHAT WE DO AND HOW WE DO IT

Transform group interactions into meaningful conversations that drive collective action and measurable outcomes.

At Mentimeter, we've built an engagement tool that fundamentally changes how organizations communicate, learn, and make decisions together. Our platform enables leaders to create moments of active participation that generate deeper understanding and drive purposeful outcomes, whether in corporate environments or educational settings.

Leading Through Curiosity

Modern leadership demands more than just presenting information. It requires creating spaces for authentic dialogue and collective insight. Our product empowers leaders to move beyond traditional one-way communication, enabling them to ask the right questions at the right time. This approach helps organizations better align their teams, enhance learning outcomes, and make more informed decisions based on real-time collective intelligence.

The Power of Active Participation

By creating purposeful engagement moments, leaders can transform any presentation into a dynamic conversation. Participants contribute their thoughts, insights, and feedback in real time, creating a collaborative environment where every voice has the opportunity to shape outcomes. This isn't just about making meetings more engaging. It's about making every interaction more productive and impactful.

From Insights to Action

The true value of engagement emerges when organizations can translate collective input into actionable insights. Our product doesn't just collect responses. It helps visualize trends, identify patterns, and surface key insights that drive better decision making. Leaders can track engagement over time, measure the impact of their communications, and adapt their approach based on concrete data. As we evolve toward a modular engagement suite, we'll increasingly turn participation into personalized insights and recommendations, helping users understand what teams know, think, feel, and how to act on it.

Building the Future of Engagement

As organizations continue to evolve, so does our product and service offering. By integrating advanced technologies like AI and focusing on seamless user experiences, we're constantly enhancing our capabilities to meet the changing needs of modern organizations. Guided by our thought leadership, we aim to be more opinionated in how we build, communicate, and guide users – so more people get real value, faster, across every touchpoint.



MENTI
DAY
2025

OUR BUSINESS MODEL AND STRATEGY

Our go-to-market strategy is built on a strong foundation of product-led growth leading to organizational adoption.

The backbone of our success continues to be building a platform and a product that our users love and value. Building on our position in the market, our aim is to grow our business to become the go-to engagement suite for modern educators, leaders and teams, deepening value from single moments of participation to ongoing guidance, insight, and outcomes.

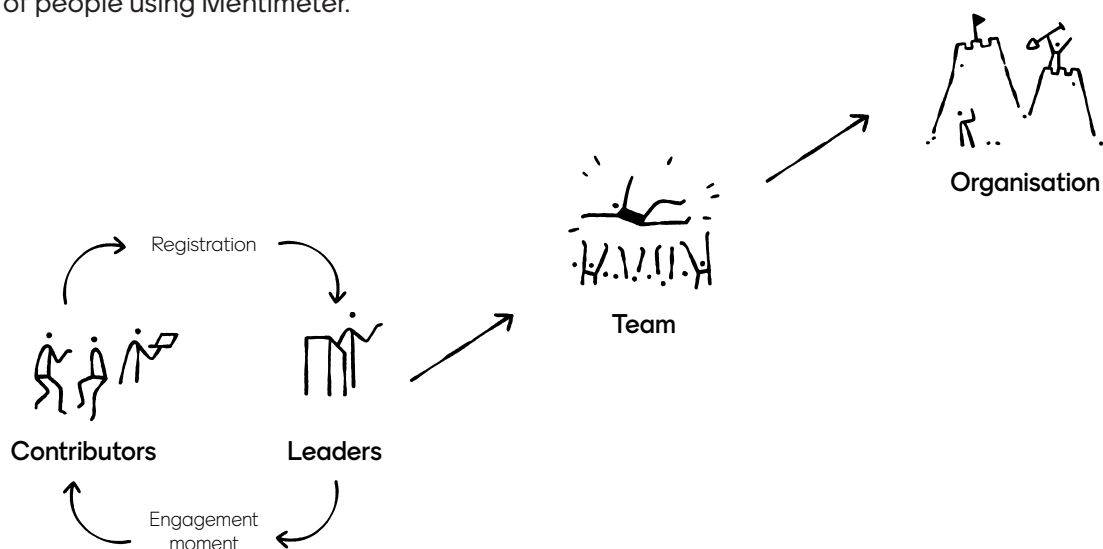
A business model that supports product-led growth

Since the beginning, Mentimeter has leveraged a freemium business model – providing significant value to users before they encounter a paywall, and encouraging license purchases to unlock additional value. Over this past decade, delivering value to free users has enabled us to fuel and grow through a “viral loop”, whereby our users interact with a group of people using Mentimeter.

This group then directly sees and understands the benefits of the Mentimeter platform, which drives these individuals and teams to adopt Mentimeter and replicate this benefit in their work.

Our virality means we can reach new users every time someone uses our product without high customer acquisition costs. As we expand from a single flagship product into a modular suite, we will build even stronger product-led loops. This will help users discover the right value at the right time and grow adoption across teams and workspaces.

The success of our viral loop is based on users enjoying the product experience, and quickly realizing the benefits. What follows are user recommendations, and impressed participants registering for their own accounts.



Enabling team usage and unlocking organizational value

We have long seen the impact Mentimeter has had on all of our users, and over the last couple of years, we have seen organizations unlock the full value of our product by integrating it into their organizational tool stack and ways of working. Going forward, we'll make it easier for teams to use Mentimeter together in their everyday tools, so they can create, collaborate, and learn from results over time.

In order to support the customer journey from individual user to organizational adoption, and to provide more value to organizations, we have focused on enabling and encouraging teams to use the product together. Other initiatives to provide more value include investing in our thought leadership work: from providing courses on inclusive teaching and impactful presenting, to

providing customized support for organizations to help them reach company goals through their use of Mentimeter. In the coming years, we will bring our thought leadership to life through more opinionated products and scalable guidance, while continuing to offer tailored support for our customers.

Through our freemium business model, we allow users to use and fall in love with our product without needing to pay for it. The combination of a product that users love and an extended service offering for organizational customers ultimately enables Mentimeter to provide significant value to more and more people at scale. As we expand our offering, we will continue evolving our pricing packaging so it's simpler for customers to choose the right plan and access the capabilities they need – across individuals, teams, and organizations.

MENTIMETER MILESTONES

Eleven years of rapid growth fuelled by early product market fit and profitability, Enterprise offering evolution, global offering – and customer love the whole time.

The idea of Mentimeter is born and the product starts to take shape. The founding team consists of Johnny Warström, Niklas Ingvar, Henrik Fräsén, and Kristoffer Renholm.

Mentimeter receives its first angel investment and a loan from the venture capital company Almi, and becomes a full-time venture. The U.S. becomes Mentimeter's largest market in both Self-Service and Enterprise sales.

Johnny and Niklas define Mentimeter's five core values – Include Everyone, Work Smart, Consultant Mindset, Be Humble, and Have Fun. These core values still help to shape our company culture to this day.

An Enterprise sales department is established as the number of Mentimeter users in organizations continues to grow.

The platform grows to allow users to create full presentations. One million presenters have used the product.

2012

2014

2015

2016

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2025

88M voices have been heard through Mentimeter's platform. Mentimeter grows to 60 full-time employees.

The pandemic shifts focus to remote work and learning as millions of users log in from home.

The Company continues to invest in future growth, product development, and growth strategies. Mentimeter establishes a sales office in Toronto to cater to our North American customer base.

Alfvén & Didrikson, Creades, and Nordstjernan Growth invest in the company in a new share issue. Our global Enterprise service offering continues to scale and strengthen.

Secures the largest contract to date, valued over \$1 million, demonstrating increased trust from enterprise clients. Launches a new APAC office in Sydney to expand global presence and provide 24/7 support and customer success. Decision to set up an office in Australia to open up new possibilities in the APAC region.

Emerges as an AI-powered engagement tool with the launch of AI Menti Builder and Insights Button, transforming how users create and analyze presentations.

Expands to an Engagement Suite with clear insight and recommendation capabilities to help customers turn active participation into clearer next steps and business outcomes. Both the North America office in Toronto and APAC office in Sydney are profitable and drive Enterprise growth. Surpasses 100 universities using Mentimeter on a campus-wide commitment, strengthening long-term adoption in higher education.



CUSTOMER STORY

How Sasol uses Mentimeter to navigate transformation

Sasol, a 30,000-person global chemicals and energy company, was navigating immense change: new structures, new leaders, and a shift to a hybrid work model. Many employees had been with Sasol for decades, and change didn't come easily.

"In times of change, the bigger the change, the lower the trust," says Leonilda Koster, Senior Marketing and Communications Specialist at Sasol. Without trust, people hesitate to voice concerns, and leaders risk pushing out strategies that are not adapted to the real needs of their colleagues, making change less likely to stick.

**"In times of change,
the bigger the
change, the lower
the trust"**

Leonilda Koster,
Senior Marketing and Communications
Specialist at Sasol

To move beyond traditional "push" communication, Sasol used Mentimeter to turn change into a two-way conversation. Anonymous participation gave employees a safe way to share honest feedback – sometimes uncomfortable, but valuable. It also helped leaders understand what was landing, what wasn't clear, and where expectations didn't match reality.

Mentimeter made engagement easier to scale beyond a small group of facilitators. More leaders could run inclusive sessions where everyone could contribute, regardless of hierarchy, language, or location. Leonilda's approach focused on asking intentional questions, using visuals to support different learning styles, and always closing with a simple check-out on whether participants saw value in the session.

The impact was clear: higher participation, stronger trust, and a greater sense of belonging. Leaders also began using Mentimeter beyond transformation updates – supporting town halls, wellbeing initiatives, and ongoing progress tracking.

At Sasol, meaningful change is about **Heads, Hearts, and Hands**: people understand the direction, feel heard, and take action. Mentimeter helps bring all three together.

THE YEAR IN A BRIEF

**"MENTIMETER HAS
ALWAYS BEEN AT ITS
BEST WHEN WE HELP
OTHERS BRING OUT
THE BEST IN THEIR
GROUPS"**

Johnny Warström
CEO and co-founder, Mentimeter



A LETTER FROM MENTIMETER'S CEO

Annual Report 2025: The next decade starts now –
building howOS in the age of AI.

A year ago, our ambition was clear, but it was still a belief we needed to prove: in an AI-driven world where creating content is easier than ever, the real challenge is getting people on the same page – listening, contributing, understanding, and acting together. In 2025, we took clear steps forward. We grew in both Self-Service and Enterprise, and delivered a profitable year despite currency headwinds. That gives us room to keep investing and move faster on the strategy we believe will win the next decade.

What I've been thinking about most is how AI is changing the role of a leader. AI makes it cheaper and faster to produce the "what" – the slides, the plans, the analysis. But it doesn't solve the "how". How people stay focused, how they stay engaged, and how a group actually aligns and follows through. If anything, when everything speeds up, it's easier for people to quietly drift into low power mode.

That's why we are building howOS: an AI-powered operating system for how to lead, how to teach, and how to facilitate. Our goal is to help people run better group processes end-to-end by preparing with intention, facilitating with confidence, and following up with insight so participation creates shared understanding and leads to action.

We made tangible progress toward that future in 2025. We improved AI-powered creation so users can go from intent to a tailored session faster, and introduced ways to capture feedback right after an interaction. Behind the scenes, we also invested in the foundations, workflows and signals, that can power more personalized insights and recommendations over time.

We strengthened our ability to scale as well: making adoption easier, team usage smoother, and purchasing paths more flexible. What I'm most proud of is how everything connected. Product improvements translated into stronger adoption and commercial momentum across regions, and a global model that continues to prove resilient.

Mentimeter has always been at its best when we help others bring out the best in their groups. With AI, we have an opportunity to do that on a new level: to turn our thought leadership on modern leadership into guidance inside the product, right when leaders and educators need it most. That is the promise of howOS – and the direction we're building toward.

Thank you for your continued trust and support as we build Mentimeter's next chapter.

Johnny Warström
CEO and co-founder, Mentimeter

PRODUCT PERFORMANCE

Delivering a high-quality and innovative product is our top priority for driving growth, engagement, and revenue.

319 MSEK ARR
Self-Service ARR

9.3 M
total presentations held in 2025

1.21 B
cumulative voices heard



181 M
people participating

The ultimate goal of our Product Department is to create a scalable platform for everyday engagement through active participation. By combining deep customer insight with modern technologies, we help people understand one another and make productive use of that shared understanding.

Enriching the connection between presenters and participants remains central to our mission. We have expanded tools and capabilities for the live session experience, enabling presenters to not only capture and visualize input but also collect feedback immediately after a session and act on it faster. By combining our native text-based platform with generative AI and deep expertise in engagement, we help users craft more meaningful questions that drive active participation and richer dialogue.

Fast-Paced Momentum with AI Innovation and Core Development

In 2025, we have continued to push the boundaries of innovation and core development, making it easier than ever for users to facilitate engaging sessions with Mentimeter. Our investments in AI lowered the threshold for content creation, enabling users to kickstart a new Mentimeter session through simple prompting. We further enhanced AI-powered creation flows so users can move faster from intent to a tailored session, while laying the groundwork for more personalized insights and recommendations over time.

To maintain a product that is both lightweight and powerful, we have enhanced our design system architecture, modernizing all user interface components for improved usability and accessibility. This includes fundamental improvements to information architecture, navigation patterns, a streamlined slide creation experience in our Editor, and editor modernization – including “Edit on Canvas” beta and simpler panels.

We remain committed to modularizing and future-proofing our technology stack. By refining our domain model and bringing it into production for new presentation creation, we have built a foundation that keeps us agile in new product development while positioning us to leverage rapid advancements in AI and the broader technology landscape.

Expanding Organizational Adoption, Growth, and Value

Mentimeter’s strategy has consistently focused on driving adoption and usage within organizations as the key to reaching billions of people and millions of organizations. Our product-led growth approach enables organic expansion – once a user within an organization starts using Mentimeter, adoption naturally spreads across teams and departments, generating more users under one roof.

A key focus in 2025 has been enhancing collaboration and reducing friction so teams can adopt Mentimeter more easily. We improved team usage and workspace adoption by making it easier for users to join and collaborate, and we strengthened in-product communication capabilities to better support repeated usage.

Anonymity remains a core principle of Mentimeter, lowering social barriers so participants can share honest opinions and ideas. At the same time, customers increasingly request flexibility for situations that require identification and accountability. In 2025, we launched Verified Participants for Enterprise customers and began rolling out identified and authenticated participation options.



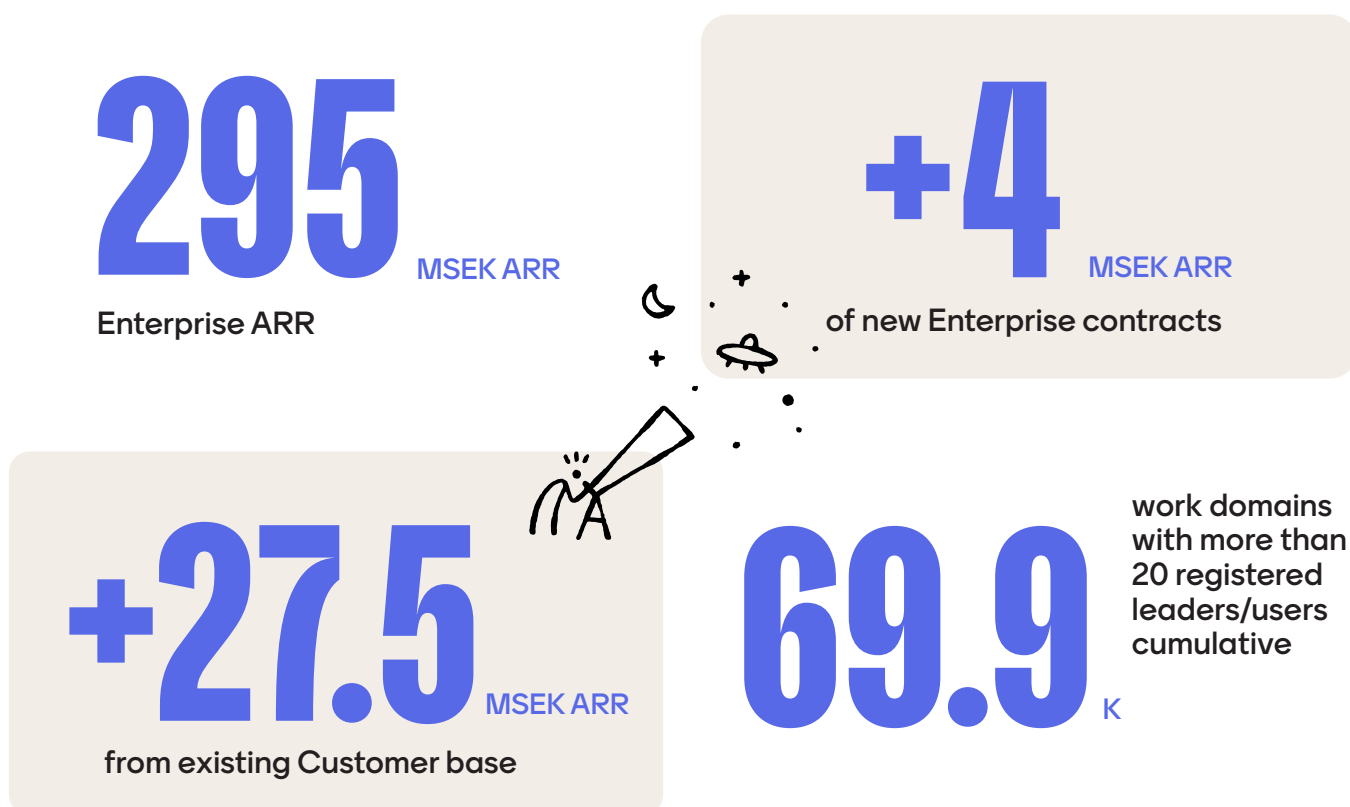


Mentimeter

ANNUAL

ENTERPRISE SALES PERFORMANCE

Demand for Mentimeter from organizations continues to grow.



In 2025, we delivered a profitable year despite significant currency headwinds, while Enterprise continued to be a key driver through both new customer acquisition and expansion within our existing customer base.

Milestones for enterprise business

Enterprise sales have continued to show increasing results. In 2025, we continued to earn deeper trust from larger organizations – both through new wins and customers expanding Mentimeter to more teams and use cases. Customer Acquisition had a

record year and together with Customer Success performance reached an all time high during Q4 2025, which is a clear signal that customers are seeing lasting value and choosing to build on it.

This growth in enterprise users and customers cements our confidence in our enterprise sales strategy, which focuses on organizational customers as our springboard to reaching more and more users. Despite this growth in our enterprise segment, we have not forgotten what has led us to this point. Self-service continues to be a cornerstone for us, and the

driver of our product-led enterprise sales. Our go-to-market strategy with both self service (no touch), low touch, and high touch tactics support our Land & Expand strategy towards larger organisations. Our upmarket traction of growth with strategic customers investing \$100k+ ARR shows clear indication of a true enterprise motion in the coming years.

Moving closer to our customers

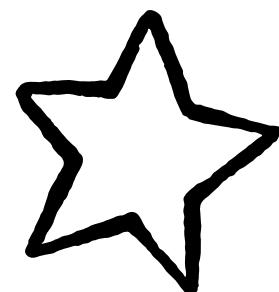
We are starting to see the results of investing in a global infrastructure of regional offices in North America and Asia-Pacific to build stronger relationships with our customers and elevate their experienced value from our service offering. In 2025, we celebrated 4 years since opening our Toronto office and 2 years since opening our Sydney office – milestones that reflect our long-term commitment to being closer to customers in NAMER and APAC. These offices continued to be important execution hubs, and we saw strongest growth rates from regional performance during the year. This includes both revenue growth, increase in profitability, and overall efficiency.

We continue to invest strongly in our customer success efforts to support our customers in scaling best practices for using Mentimeter to reach their organizational goals. In 2025, this included more always-on lifecycle initiatives and targeted programs to support renewals and expansion.

Providing even deeper support in specific verticals

Taking into account feedback from our customers, we increased our focus on the use cases that our Enterprise users and customers highlight as the most valuable for them. We also strengthened executive engagement and enterprise positioning through events and conversations that helped build stronger strategic relationships with key accounts.

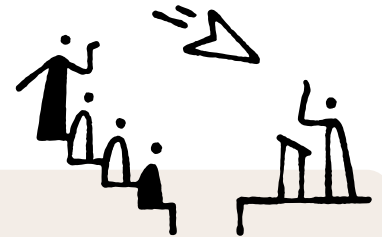
A great strength of our product is its horizontal nature; its ability to provide value in the aforementioned use cases regardless of the vertical to which a user or customer belongs. However, to provide more targeted value from our service offering, and to increase the efficiency of our sales teams, we have dedicated resources in our sales department to support the strong demand we see both from business organizations and the Higher Education sector. This specialization has enabled us to create deeper and more impactful customer relationships during 2025 and coming years.





PEOPLE AND CULTURE PERFORMANCE

Accelerating business success by creating exceptional conditions for engagement, performance and growth.



72 %
employee
Engagement
Score

83 %
well-being
Index Score

42
nationalities
represented
among
employees

382 to 387
increase in Employee Headcount

As a company, we strongly believe in delivering business impact through the growth and development of people, empowered by an inclusive, safe, and engaging environment and culture.

A Systematic Approach to High-Performing Teams

At Mentimeter, we believe the power of the group surpasses that of the individual. In 2025, we continued to strengthen our High-Performing Teams Initiative to maximize the impact of collaboration in achieving a common goal. We supported teams in assessing

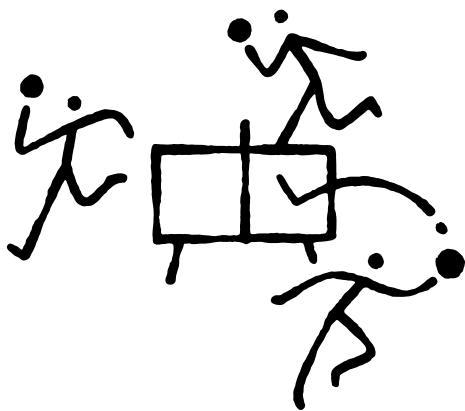
their team development and engaging in impactful conversations on what they needed to do to reach higher performance standards, and we placed even greater emphasis on building the right leadership capabilities to meet team needs. This has improved goal clarity, feedback, and knowledge sharing, boosting effectiveness and performance across the company. Alongside this, we invested in leadership development through structured programs and shared forums to support consistent leadership across the organization – empowered by our leadership manifesto Heart & Bravery.

Evolving Our Core Values

During the year, we updated our core values to better reflect who we are today and where we're headed. This wasn't just a word exercise – we translated the values into clear behaviors, used them more actively in existing forums, and began embedding them into key people processes such as onboarding and performance conversations. This helps us keep a consistent culture as we grow across regions.

Driving Employee Engagement

Engagement is crucial for business success, with strong links to output, sales, and productivity. Each department head collaborates with our People & Culture team to measure and improve engagement based on survey insights across key dimensions like well-being, psychological safety, performance, team effectiveness and leadership. Over the past year, we continued working through department action plans, with increased focus on turning insights into clear follow-ups and shared accountability. This helped sustain engagement progress while also highlighting areas where we still have work to do – particularly around clarity and leadership.



FINANCIAL PERFORMANCE

Accelerating Momentum and Scalability
in a Shifting World

627 MSEK
invoiced sales

+16 %
constant currency
growth in invoiced
sales YoY

+54 MSEK
free cash flow

+76 MSEK
EBIT expansion
from 2024 to 2025



While 2024 was a formative year characterized by macroeconomic headwinds and a global rationalization of software spend, 2025 served as a definitive proof of concept for the scalability and resilience of the Mentimeter model. Despite ongoing market volatility, we maintained a consistent growth trajectory while successfully returning the company to both positive cash flow and EBIT profitability.

Our commitment to operational excellence and high-conviction strategic execution allowed us to achieve several significant milestones:

Accelerated Growth through Market Volatility

Mentimeter maintains significant exposure to foreign currencies, particularly the US Dollar. In 2025, the rapid appreciation of the Swedish krona (SEK) against the USD created a notable headwind for our reported top-line figures. However, our underlying sales performance remained exceptionally robust. Constant currency growth in invoiced sales accelerated from 10% in 2024 to 16% in 2025. We concluded the year with powerful momentum, achieving 20% year-on-year invoiced sales growth (constant currency) in Q4 — a testament to the enduring demand for our product and our ability to navigate complex macroeconomic environments.

Strategic Return to Profitability

Mentimeter has a long-standing history of generating strong cash flows, which has historically allowed us to prioritize long-term growth over short-term EBIT. In 2025, we successfully transitioned back to positive EBIT, reaching SEK 13.0 million for the full year, representing a 2.2% EBIT margin. This was achieved through a disciplined combination of top-line expansion and rigorous cost management. The result was a significant EBIT expansion of SEK 76.0 million—reversing the SEK -63.0 million result from 2024—and an EBIT margin improvement of 14 percentage points.

Investing in the Future of Leadership

At Mentimeter, we balance financial prudence with bold ambition. Following a strategic period of investment in 2024, we returned to a strong positive Free Cash Flow of SEK 53.8 million in 2025. We are purposefully reinvesting this “strategic capital” to secure our leadership position for the decade ahead:

- **Building the “howOS”:** We are evolving from a participation tool into a specialized “operating system” for human interaction—defining how the world leads, teaches, and facilitates.
- **AI-Powered Insight:** Moving beyond simple content generation, we launched the AI Menti Creator and participant feedback loops. By leveraging LLM technology, we now transform raw session data into actionable leadership recommendations.
- **Scaling Enterprise:** The Enterprise segment remains our primary growth engine, with constant currency growth in invoiced sales reaching 18% this year. We also successfully diversified our go-to-market strategy, completing our first transactions via the AWS Marketplace.

Entering 2026 with High Conviction

We concluded 2025 with significant operational momentum. With SEK 401.6 million in cash and cash equivalents and a debt-free balance sheet, Mentimeter possesses a “fortress” financial position.

As we look toward 2026, the necessity for facilitated human-to-human engagement has never been higher. In an AI-accelerated world, the value of true connection is only increasing. Our growing efficiency in translating product innovation into commercial outcomes reinforces our confidence in reaching our North Star: unlocking the power of together for one billion people.

SUSTAINABILITY REPORT

At Mentimeter, we believe the Power of Together extends far beyond our platform; it is the foundation of our commitment to a sustainable future. As AI accelerates the pace of change and content creation, the necessity for facilitated, human-to-human engagement—and the responsibility that comes with it—has never been higher. This sustainability report is inspired by the CSRD/ESRS framework and prepared on a consolidated basis. It outlines how we integrate environmental stewardship, social responsibility, and robust governance into our mission to unlock the potential of every group.

GENERAL INFORMATION

ESRS 2 - GENERAL DISCLOSURES

BP-1: General Information for the Sustainability Report

Preparation of the report

Our sustainability statement aligns with the Group's financial consolidation framework. It includes all subsidiaries without exemptions under Directive 2013/34/EU, addressing key impacts and risks across our entire value chain. Committed to transparency, we have omitted no sensitive information regarding our innovation or intellectual property.

Our Impact

Mentimeter embeds sustainability into our core values to ensure our growth delivers positive global impact. We strive for net-zero emissions through a "measure, reduce, and compensate" framework. A Net Zero contributor since 2018, we utilize Direct Air Capture technology and invest in the Climate Transformation Fund by Milkywire. To drive internal accountability, we apply a carbon fee of \$100 per tonne of CO₂e across all emission scopes.

Our commitment to leading with curiosity serves as the foundation for our operational governance. It drives us to ask the right questions about our environmental impact, leading to the adoption of sound technologies and responsible business practices. This same curiosity extends to our people; by creating space for every voice, we foster a global, inclusive community that currently represents 42 different nationalities. For Mentimeter, these environmental and social efforts are not separate initiatives, but interconnected steps toward unlocking the collective potential of any group.

Our Business Model and Strategy

Mentimeter provides a cloud-based, freemium Software as a Service (SaaS) platform designed to transform traditional one-way communication into dynamic exchanges. Our strategy is built on product-led growth leading to organizational adoption:

- **Viral Loop:** Significant value is provided to free users, fueling a "viral loop" where audience participants experience the platform's benefits firsthand and adopt it for their own teams. This ensures 98% of new accounts originate from non-paid marketing channels.
- **Dual Revenue Streams:** We cater to individual leaders through Self-Service Sales while supporting organizations with Enterprise Sales for centralized administration, enhanced security, and tailored customer success.
- **The Future with howOS:** As we build toward howOS—our AI-powered "operating system" for human interaction—we are turning our thought leadership into in-product guidance to help leaders, teachers, and facilitators run better group processes end-to-end.

This freemium-to-enterprise model ensures sustainable growth by allowing users to derive value before making a financial commitment, ultimately driving long-term engagement.

BP-2: Disclosures in Relation to Specific Circumstances

In December 2023, Mentimeter achieved ISO 27001 certification. This standard ensures our information security management aligns with international best practices, providing a "fortress" level of data protection and security for our global users.

GOV-1: The Role of Administrative, Management, and Supervisory Bodies

Governance Structure and Responsibilities

Our governance framework balances financial prudence with bold ambition, ensuring leadership remains focused on the “Power of Together”. The Board of Directors — now consisting of 10 members — serves as our highest decision-making body, responsible for setting strategic objectives, assessing financial conditions, and evaluating the CEO. Supporting them, our Executive Management team of 8 leaders manages day-to-day operations and ensures operational compliance. To ensure rigorous oversight, we utilize specialized committees: the Audit Committee for financial monitoring and internal control efficiency, and the People, Culture, and Compensation Committee to oversee human resources policies and ensure remuneration aligns with our long-term vision.

Employee Representation and Inclusive Culture

We believe the power of the group surpasses that of the individual, a philosophy embodied by a workforce representing 42 different nationalities. Our commitment to “Leading Through Curiosity” fosters a safe, respectful workplace free from discrimination. We actively represent and support our global team through structured policies and initiatives that emphasize diversity, inclusion, and engagement. We track our progress through regular surveys, recently achieving an engagement score of 97%, a well-being index of 83%, and a psychological safety score of 80%. Furthermore, we uphold international human rights standards, rejecting forced labor and exploitation, supported by a whistleblower policy that recorded zero cases in 2025.

Risk and Sustainability Oversight

Sustainability is integrated into our governance through annual risk assessments performed by the CFO and reported to the Board. These evaluations cover financial, operational, and critical environmental, social, and governance (ESG) factors. By maintaining a debt-free “fortress” financial position, we ensure our governing bodies have the stability required to oversee long-term sustainability strategies and implement effective risk mitigation.

Diversity and Leadership Metrics

We strive for a well-balanced leadership group that mirrors our global society. While we do not use affirmative action, our structured hiring processes—including unbiased personality testing—ensure gender representation remains a key performance indicator.

- The Board: Consists of 10 members with an 83% independence rate.
- Management Team: Our management team of 8 is evenly split with 4 women and 4 men.
- Total Workforce: Currently comprised of 48% male, 52% female, and less than 1% gender diverse individuals.

GOV-2 & GOV-4: Handling Sustainability Information and Due Diligence

Sustainability Information Flows

Leading with curiosity means ensuring our governing bodies have the data they need to lead with intention. Mentimeter maintains structured processes to keep our administrative, management, and supervisory bodies regularly informed of sustainability-related impacts, risks, and opportunities. The Board of Directors conducts an annual review of these matters—most recently on December 9, 2025—to evaluate identified risks, the effectiveness of control activities, and policy alignment with our broader corporate strategy.

To strengthen this foundation, we integrated mandatory policy training into our Learning and Development platform in 2023. In 2024, we expanded this via a collaboration between our Legal and People & Workplace Operations teams, specifically designed to improve internal communication and alignment on sustainability expectations. These insights are operationalized through our Risk Matrix, which highlights critical environmental, social, and governance (ESG) factors. The Board actively monitors this matrix to ensure sustainability is not just a reporting requirement, but a core component of our decision-making process.

Due Diligence and Accountability

Our due diligence process is designed to proactively identify, prevent, and mitigate our environmental and social impacts. Aligned with international frameworks like the UN Guiding Principles on Business and Human Rights and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, our approach is formalized in a Sustainability Policy adopted in March 2024. While no material climate-related risks were identified in 2023 that directly impact business continuity, we systematically track risks across our value chain to ensure ongoing compliance with our North Star goals.

We achieve environmental accountability through a rigorous three-step framework: Measure, Reduce, and Compensate. By utilizing science-based carbon accounting platforms, we track emissions across all scopes. Mentimeter has been a net-zero contributor since 2018, and since 2022, we have furthered our impact by investing in the Climate Transformation Fund.

Social due diligence is equally prioritized through our commitment to a diverse workforce that currently represents 42 different nationalities. We enforce strict ethical labor practices and mandatory compliance with our Harassment Policy—based on the Swedish Discrimination Act—for every employee. This ethical oversight extends to our business relationships; we evaluate our suppliers and partners to ensure they adhere to our sustainability principles, maintaining a continuous review mechanism to adapt to emerging risks and opportunities.

GOV-5 & IRO-1: Risk Management, Internal Controls, and Double Materiality

Risk Management and Internal Controls

To ensure the accuracy and reliability of our disclosures, Mentimeter has implemented a structured risk management and internal control system that serves as a cornerstone for the scalability of our sustainability reporting. The Board of Directors and the Audit Committee oversee this framework, with the CEO responsible for its organizational establishment. Each year, the CFO performs comprehensive risk assessments—covering strategic, compliance, operational, and financial dimensions—which are presented to our governing bodies to ensure control measures effectively mitigate identified risks and maintain regulatory alignment.

We further strengthen this system through an annual self-assessment process that evaluates the effectiveness of minimum control requirements across all business processes. To support transparency, we have developed internal control procedures and information systems dedicated to the collection and communication of sustainability data, ensuring that both internal and external stakeholders receive reliable information. The effectiveness of this framework is maintained through regular monitoring at multiple levels of the company, including an annual Board review to ensure our risk management remains aligned with our broader corporate strategy.

Double Materiality Assessment

Leading with curiosity means we identify the sustainability issues that affect, and are affected by, our business through a dual materiality analysis. This process evaluates issues based on impact materiality (our organization's effect on people and the environment) and financial materiality (how sustainability-related factors affect our business model and financial performance). An issue is determined to be material if it exceeds defined thresholds in either or both of these categories, which then dictates the mandatory disclosures included in our reporting.

As part of this assessment under CSRD, Mentimeter has identified a focused set of material topics:

- Climate Change (E1): Climate change mitigation is material from an impact perspective.
- Own Workforce (S1): Working conditions are material for both impact and opportunity, while equal treatment and opportunities for all remain material impact areas.
- Consumers and End-Users (S4): Information-related impacts for users present significant material opportunities.
- Business Conduct (G1): Our corporate culture is material from both an impact and an opportunity perspective



SBM-1: Strategy, Business Model, and Value Chain

Key Products, Services, and Market Position

Mentimeter offers a comprehensive interactive presentation platform designed to transform traditional linear communication into dynamic, meaningful dialogue across corporate, educational, and organizational landscapes. Operating through a cloud-based, freemium Software as a Service (SaaS) model, we facilitate real-time engagement and collective action. Our revenue is driven by two primary streams: Self-Service sales, which empower individual leaders and educators to unlock advanced features, and Enterprise sales, providing organizations with centralized administration, enhanced security, and dedicated customer success support.

Product-Led Growth and Global Reach

Our strategy is anchored in a powerful “viral loop” distribution model. As audience members experience the platform’s value firsthand, they naturally transition into users, fueling organic growth that accounts for 98% of new registrations via non-paid channels. This momentum is reflected in our 2025 performance, where Enterprise invoiced sales grew by 13% and Self-Service invoiced sales increased by 7%. To support our one billion “North Star” goal, we maintain a global workforce of 383 individuals across strategic hubs in Stockholm (321), Toronto (49), and Sydney (13). We confirm that Mentimeter has no operations or revenue tied to fossil fuels, chemical production, controversial weapons, or tobacco.

Sustainability Integration and Core Goals

We lead with curiosity by integrating environmental and social responsibility directly into our core products and operations. Our climate goals follow a rigorous Measure, Reduce, and Compensate framework in accordance with the Greenhouse Gas Protocol:

- **Emissions Targets:** We are committed to a 90% reduction in Scope 1 and 2 emissions by 2030 (from a 2021 base) and reaching net zero across our entire value chain by 2040.
- **Carbon Accountability:** Since 2022, we have applied an internal carbon fee of \$100 per tonne of CO₂e for all emission scopes, reinvesting in climate-positive initiatives like the Climate Transformation Fund.
- **Digital Sustainability:** Our cloud-based platform optimizes energy use, and we are partnering with providers to ensure data centers are powered by 100% renewable energy by 2025.

Social and Ethical Strategy

Beyond environmental impact, we prioritize social sustainability by fostering a culture that mirrors our global customer base. By the end of 2025, our workforce represented 42 different nationalities, and we use gender balance as a key performance indicator to ensure equal representation across all levels. Governance structures—including annual Board reviews and mandatory policy training—ensure that ethics and inclusivity remain pillars of our growth strategy.

Data Security and Value Chain Integrity

As a SaaS provider, data security is central to our “fortress” financial and operational position. Achieving ISO 27001 certification in December 2023 reinforces our commitment to global information security standards and stringent privacy regulations.

- **Upstream:** We carefully select technology infrastructure providers based on rigorous security frameworks and periodic compliance assessments.
- **Downstream:** We empower a broad ecosystem of corporate clients and higher education institutions, with more than 69,958 organizations currently hosting 20 or more registered users.

By continuously enhancing AI-driven features and expanding our global reach, Mentimeter ensures that every group interaction delivers measurable outcomes and sustained value for all stakeholders.

SBM-2: Engagement with Stakeholders

Stakeholder Engagement Strategy

At Mentimeter, we actively engage with a diverse range of stakeholders—including educators, business leaders, employees, investors, and the broader community—to ensure our strategic path aligns with the Power of Together. Our engagement model is built on transparency, inclusivity, and a commitment to continuous improvement. User engagement remains the heartbeat of our platform; the tool itself serves as a mechanism for real-time feedback and anonymous participation, creating the psychological safety necessary for authentic dialogue. We translate these insights directly into product development, ensuring our evolution remains fundamentally user-centric.

Empowering Our Workforce and Community

Our employees are vital architects of our internal policies and workplace culture. Through biannual Employee Engagement Surveys (EES), we monitor well-being, leadership effectiveness, and inclusion, using the data to foster a safe and high-performing environment. Beyond our internal team, we support the global community by providing our platform at minimal or no cost to educational institutions and non-profits, ensuring the power of collective intelligence remains accessible to those driving social impact.

Governance and Investor Relations

Investor engagement is facilitated through Annual General Meetings and extraordinary shareholder meetings, providing a direct line to leadership to influence long-term planning. Our governing bodies stay informed on sustainability impacts through structured mechanisms, including a Risk Matrix that incorporates stakeholder insights on climate, social, and governance risks. The Board of Directors reviews these risks annually—most recently on December 9, 2025—to ensure our strategy evolves in lockstep with stakeholder expectations.

Commitment to Our Workforce

Our strategy is fundamentally shaped by the rights and well-being of our workforce, which represents 42 nationalities. We reject all forms of forced labor

and harassment, maintaining a safe workplace through strict adherence to our Harassment Policy and the Swedish Discrimination Act. In 2025, our commitment to employee health resulted in a well-being index score of 80% and a psychological safety score of 83%. We maintain gender balance as a key performance indicator, utilizing structured, unbiased hiring practices—including personality testing via Alva Labs—to ensure equal representation across all levels.

Consumer and End-User Interests

The Mentimeter platform is designed to redistribute power in group settings, allowing voices to be heard regardless of hierarchy. Our commitment to end-users is mirrored in our focus on data sovereignty and privacy, underscored by our ISO 27001 certification achieved in December 2023. By leveraging our “land and expand” strategy and a freemium model, we ensure users derive tangible value before making a financial commitment, fostering a relationship built on trust and measurable outcomes.

SBM-3: Significant Impacts, Risks and Opportunities

Climate-Related Impacts and Value Chain Integration

Leading with curiosity means being honest about where our business intersects with the environment. Through our robust double materiality assessment, Mentimeter AB has identified no significant climate-related impacts, risks, or opportunities that materially affect our current business model, value chain, or strategic decision-making. As a cloud-based SaaS provider, our operations are primarily digital, resulting in minimal exposure to physical climate risks or the transition risks typically associated with high-emission industries.

Proactive Risk Management

While direct material impacts are currently limited, we recognize that sustainability is a moving target. We remain committed to maintaining our “fortress”

operational position by monitoring regulatory developments, improving digital efficiency, and partnering with responsible technology providers to stay ahead of evolving expectations. We continue to track our emissions with precision; we understand that without this active oversight, our footprint could grow to a point of significant impact. By integrating these assessments into our ongoing risk management process, we ensure that Mentimeter remains resilient and aligned with our long-term sustainability goals.

GOV-5 & IRO-1: Impact Assessment, Risk Management, and Double Materiality

The Double Materiality Workflow

Leading with curiosity requires us to go beyond traditional one-way assessments. Mentimeter employs a structured dual materiality analysis to identify the issues where our business creates the most significant impact—and where external sustainability factors pose the greatest risks to our operational resilience. This “inside-out” and “outside-in” evaluation serves as our strategic compass, ensuring we prioritize areas critical to both our mission and our stakeholders.

Our process integrates internal evaluation, expert consultation, and strategic review. As a cloud-first SaaS provider, we focus our impact assessment on digital-specific domains—such as data center energy efficiency, employee well-being, and high-trust business practices—rather than traditional manufacturing footprints. This structured approach allows us to prioritize material topics that are fundamentally linked to our growth and core values.

Financial Resilience and Economic Impacts

To safeguard our “fortress” financial position, we evaluate sustainability-related risks that could have tangible financial effects. Given our model, we prioritize analyzing the implications of evolving energy costs, shifting regulatory landscapes, and climate-related supply chain dependencies. By leveraging industry benchmarks and expert insights, we identify opportunities—such as digital sustainability and remote-first collaboration—that align with our long-term resilience strategy and value creation for shareholders.

Integrated Governance and Decision-Making

Sustainability is not a siloed initiative; it is embedded into our broader business “operating system”. Our risk management workflow ensures that sustainability considerations are consistently monitored and acted upon:

- **Bi-Monthly Risk Assessments:** Our Risk Committee, with leads from leadership, legal, and IT, meets every two months to identify and assess emerging risks.
- **Continuous Oversight:** We perform monthly updates and asynchronous reviews of our Risk Matrix to ensure real-time awareness of shifting ESG factors.
- **Board-Level Stewardship:** Findings from these assessments are presented to the Board of Directors twice a year, ensuring our sustainability trajectory remains aligned with our long-term strategic objectives.

Ethical Conduct and Governance Workflow

Our commitment to business ethics follows a tailored approach that accounts for our global presence in Stockholm, Toronto, and Sydney. We focus heavily on data privacy, security, and fair business practices, utilizing a strict Code of Conduct and confidential whistleblowing channels to uphold our high-trust culture. Before entering contractual agreements, we perform rigorous due diligence and risk matrix evaluations to ensure compliance with our anti-corruption and anti-bribery standards.

IRO-1: Workflow for Determining Impacts, Risks, and Opportunities (Climate Change)

Assessment of Climate-Related Impacts, Risks, and Opportunities

Unlocking the Power of Together requires a rigorous, proactive approach to understanding our environmental footprint. As a SaaS provider, we recognize that our primary climate impact is digital rather than physical. Our indirect emissions are largely linked to energy consumption within our office spaces in Stockholm, Toronto, and Sydney, as well as our data center usage and digital infrastructure. To responsibly manage this impact, we continuously track electricity usage across all locations and monitor Scope 2 and Scope 3 emissions, focusing specifically on cloud computing and business travel. We explore efficiency through sustainable office practices, remote-first work policies, and responsible data storage solutions.

Climate-Related Physical Risks

While Mentimeter does not operate in areas traditionally classified as high-risk for extreme weather, we remain mindful of localized climate disruptions that could impact our people or business continuity. In Toronto, we monitor vulnerability to heatwaves, winter storms, and heavy rainfall that can disrupt power and infrastructure. Similarly, in Sydney, we stay alert to coastal storms and extreme weather events that occasionally impact transportation. Though these risks are currently categorized as low, we maintain a defensive mindset to ensure employee safety and the resilience of our operations.

Climate-Related Transition Risks and Opportunities

The rapid pace of technological and regulatory change presents both challenges and strategic opportunities. To stay ahead of evolving sustainability expectations, we track global directives—particularly those regarding data center energy efficiency—and prioritize partnerships with vendors who share our strong carbon reduction commitments. We view digital sustainability as a clear opportunity to optimize data processing and storage efficiency, reducing our environmental footprint while delivering faster value to our users.

Approach to Climate Risk Assessment

Our approach to climate risk is grounded in consistent operational monitoring and compliance readiness. While we do not currently conduct formal climate scenario modeling, we periodically review how climate-related factors influence our global hubs. By ensuring our technology infrastructure aligns with international best practices and staying informed on regional reporting requirements, Mentimeter aims to responsibly manage its footprint while building a sustainable future.

IRO-2: Material and Non-Material Disclosure Requirements

Information Determination – Impacts, Risks, and Opportunities

Unlocking the Power of Together requires a transparent determination of which information is most relevant to our collective mission. Our disclosure of material impacts, risks, and opportunities is rooted in a rigorous double materiality assessment conducted in strict alignment with ESRS 1 General Principles and ESRS 2 General Disclosures. This “dual-lens” approach ensures we address both our organization’s footprint on the environment and society (impact materiality) and the specific sustainability factors that could shape our business model and long-term financial resilience (financial materiality).

This internal evaluation was guided by our strategic priorities, regulatory requirements, and a focused analysis of business risks. By performing a comprehensive value chain analysis, we have mapped sustainability-related risks and opportunities across our entire global hub structure and digital supply chain. While our assessment was conducted internally leveraging existing industry standards and regulatory expectations, we remain committed to transparently disclosing our material topics to ensure full compliance with CSRD requirements.

Alignment with EU Legislation

Reflecting our commitment to clarity and focus, Mentimeter’s current sustainability report does not include data points originating from other specific EU legislation outside of the reporting framework itself. All information presented has been sourced directly from the requirements of the Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) and the relevant European Sustainability Reporting Standards (ESRS). As we evolve, we will continue to monitor the legislative landscape and ensure clear referencing of any additional external data sources should they become applicable to our journey.



ENVIRONMENTAL INFORMATION

ESRS E1-E5: ENVIRONMENT

E1-1: Transition Plan for Climate Change Mitigation

Our Path to Net Zero

Mentimeter is committed to a structured, high-conviction approach to climate action, integrating the measurement, reduction, and compensation of CO₂e emissions across Scopes 1, 2, and 3. Our overarching objective is to achieve Net Zero emissions, supported by a clear policy framework and internal governance. Central to this plan is our Sustainability Policy, adopted in March 2024, which ensures our operations adhere to statutory and international environmental standards.

Ambitious Reduction Targets

We have set clear milestones to ensure our business model remains aligned with global climate objectives:

- Scopes 1 & 2: A committed 90% reduction in greenhouse gas (GHG) emissions by 2030, using our 2021 baseline of 11.615t CO₂e.
- Scope 3: Reaching Net Zero across our entire value chain by 2040.
- Carbon Accountability: To drive internal change, we apply an internal carbon fee of \$100 per tonne of CO₂e across all emission scopes.

Investment and Innovation

Since 2022, we have purposefully reinvested in the Climate Transformation Fund by Milkywire to support long-term emissions reductions. We also leverage innovative engineering solutions, such as Direct Air Capture technology, to actively remove carbon from the atmosphere. As a digital-first company, we fund these initiatives internally through our resilient, customer-funded model, ensuring sustainability remains a core part of our “fortress” financial strategy.

E1-2: Policies for Climate Change Mitigation and Adaptation

Environmental Commitment

Our environmental stewardship is guided by our Sustainability Policy, which ensures we minimize pollution and continuously improve our sustainability performance. This policy covers our global operations, specifically our hubs in Stockholm, Toronto, and Sydney. We lead with curiosity by engaging our suppliers to adopt renewable energy, with a target for our data center providers to be 100% renewable by 2025.

Governance and Standards

The Board of Directors holds the highest level of responsibility for overseeing these climate policies. To ensure the highest data integrity, we transitioned to the Wellfish platform in 2024, enhancing our ability to track and report emissions with precision. While we have identified no material physical climate risks for our current digital model, we address transition risks through high-conviction strategic execution and financial independence from external subsidies.

E1-3: Measures and Resources for Climate Policies

Actions for a Sustainable Future

Mentimeter has successfully maintained Net Zero status since 2018 through a rigorous combination of operational efficiency and carbon removal. Our strategy includes:

- Digital Efficiency: Optimizing energy use through cloud-based infrastructure and digital collaboration tools to minimize business travel.
- Resource Allocation: Utilizing our positive free cash flow to sustain environmental commitments without reliance on public aid.
- Methodological Excellence: Continuously refining our tracking — recalculating historical data where necessary — to ensure consistency and transparency in our reduction trajectory.

E1-4: Climate Change Mitigation and Adaptation Goals

Measurable Milestones

Our climate goals are time-bound, science-based, and consistently monitored. In 2025, our Scope 1 and 2 emissions totaled 47.694t CO₂e. For Scope 3, all 909.397t CO₂e reported in 2025 were neutralized through strategic investments in carbon removal.

Scope/Category	Goal	2025	2024
Scope 1 + 2 (market-based emissions)	Reduce emissions by 90% from the base year of 2021 (11.615t CO ₂ e*) by 2030	47.694t CO ₂ e	47.83t CO ₂ e
Scope 3	Reach net zero from the base year of 2021 (517.304t CO ₂ e*) by 2040	909.397t CO ₂ e	1,600.18t CO ₂ e

* In 2024, Mentimeter transitioned to Wellfish to track CO₂e emissions. Consequently, the 2021 base-year emissions have been recalculated and restated to ensure they remain comparable with our 2024 and 2025 data under this new methodology.

Methodology, Assumptions, and Emission Factors

Principles of the GHG Protocol

To ensure the scalability and resilience of our sustainability reporting, Mentimeter adheres to the five core principles of the Greenhouse Gas (GHG) Protocol: relevance, completeness, consistency, transparency, and accuracy. These principles guide our reporting to reflect our operations fairly and provide a consistent baseline to follow our development over time.

Our Method

We aim to provide a transparent account of our climate footprint by managing emissions in accordance with the international standard set by the GHG Protocol. Our reported calculations strictly exclude carbon credits and emission allowances to ensure we remain grounded in our actual environmental impact.

Data Collection

Leading with curiosity requires deep insight into our data. We calculate emissions by retrieving transactions directly from our accounting system and assigning specific emission factors to each entry. Our approach prioritizes activity-based calculations (such as kWh or kg) and utilizes cost-based data as a secondary measure. While our Scope 3 reporting is currently limited to what is visible in receipts and invoices, we collect supplemental data outside the accounting system for our international offices to capture our largest emission sources.

To manage energy-related emissions from electricity and heat, we utilize the market-based method. This allows Mentimeter to actively control our footprint by selecting electricity contracts with environmental supplements. We also continue to report using the location-based method for regional transparency.

Sources and Assumptions

In alignment with the principle of accuracy, our calculations leverage the latest research and data from authorities such as the Swedish Energy Agency and Statistics Sweden. We apply a “Heads, Hearts, and Hands” approach to our time perspective: all purchases made within the current year are reported entirely in that year, regardless of the product’s intended lifespan. Leased products are the sole exception, where we account for the expected life of the product and the lease duration.

Limitations and Boundaries

Refining our “operating system” means being clear about our current boundaries. Because our calculations are invoice-based, employee commuting and waste are typically excluded unless specifically stated on an invoice. However, we maintain the flexibility to integrate these data points manually as our reporting matures to capture the full extent of our collective intelligence and impact.



SOCIAL RESPONSIBILITY INFORMATION

ESRS S1–S4: SOCIAL RESPONSIBILITY

S1-9: Diversity Indicators

Mentimeter is built on the belief that diverse perspectives lead to better outcomes. We monitor diversity as a core performance metric to ensure our leadership reflects our global community.

- **Top Management:** Our management team consists of 8 leaders, representing 2% of our total workforce.
- **Gender Distribution:** Our management team is perfectly balanced with 4 women and 4 men.
- **Board Independence:** We maintain an 83% independence rate on our Board of Directors to ensure objective stewardship.

S1-17: Incidents Related to Human Rights

We maintain a high-trust environment where human rights are non-negotiable. In 2025, Mentimeter recorded:

- Whistleblower Complaints: 0
- Human Rights Incidents (Own Personnel): 0
- Violations of UN/OECD Guidelines: 0
- Fines or Compensation for Rights Violations: 0 SEK

CORPORATE GOVERNANCE INFORMATION

ESRS G1: CORPORATE GOVERNANCE

G1-1: Business Ethics and Corporate Culture

A Culture of High Trust and Integrity

Mentimeter's corporate culture is anchored in our Code of Conduct, which aligns with the UN Global Compact's ten principles. We move beyond simple compliance by fostering an entrepreneurial environment where employees are encouraged to lead with curiosity and exercise professional judgment.

To safeguard this culture, we maintain a robust Whistleblower Policy and an Anti-Corruption and Bribery Policy. In 2025, 97% of our employees completed mandatory ethics training, covering our Code of Conduct and Sanctions Policy. Our governance is proactive; the Board of Directors utilizes a Risk Matrix to monitor ethical risks, while our Legal and People & Workplace teams collaborate to ensure our "Heart & Bravery" manifesto is reflected in every business interaction.

G1-2: Management of Relationships with Suppliers

Financial Stability and Fair Partnerships

Our "fortress" financial position allows us to be a reliable partner to our suppliers. We operate a customer-funded model with advance payments, ensuring a steady cash flow that minimizes the risk of late payments to small and medium-sized enterprises (SMEs). Our standard payment terms are 30 days, and we prioritize relationships with reputable infrastructure providers who undergo periodic compliance assessments to meet our high standards for security and ethics.

G1-4: Prevention and Detection of Corruption and Bribery

Zero Tolerance, Total Transparency

We maintain a zero-tolerance stance toward corruption and bribery. Our policies strictly prohibit the exchange of anything of value that could create an unfair advantage or obligation.

- Convictions for Corruption: 0
- Fines for Bribery Violations: 0 SEK
- Sanctioned Regions: Mentimeter has 0% turnover from, and no customers or suppliers in, sanctioned countries.

Diversity, Equality, and Inclusion (Voluntary Disclosure)

We actively work to ensure our workforce mirrors our global customer base. By the end of 2025, our team represented 42 different nationalities. We reject affirmative action in favor of a structured, unbiased hiring process — utilizing pre-determined questionnaires and Alva Labs personality testing — to maintain a balanced gender composition. This commitment to equity is reflected in our workplace health: in 2025, we achieved a well-being index of 83% and a psychological safety score of 80%, ensuring that at Mentimeter, every voice is heard and valued.

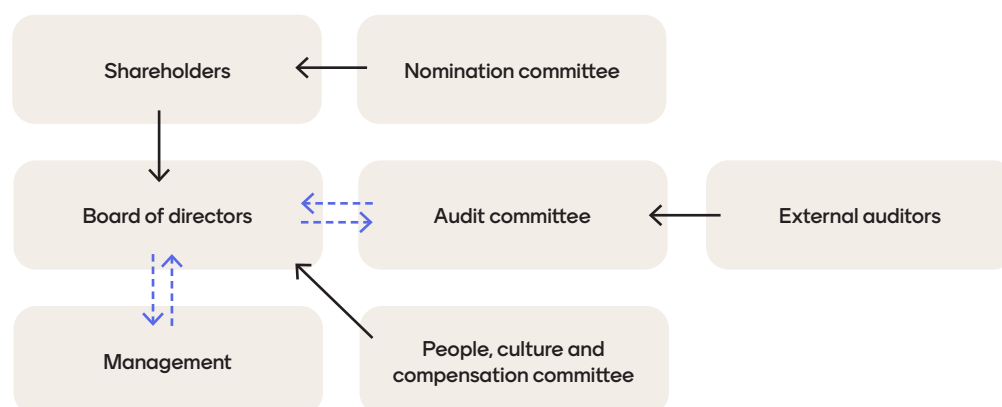
CORPORATE GOVERNANCE REPORT

CORPORATE GOVERNANCE UPDATE

Governance Structure

Mentimeter AB (publ) (hereinafter “**Mentimeter**” or the “**Company**” and together with Mentimeter North America Inc. and Mentimeter APAC Pty. Ltd. referred to as the “**Group**”) is a Swedish public limited liability company. This Corporate Governance Report is established in accordance with the Swedish Annual Accounts Act (ÅRL) and not in accordance with the Swedish Corporate Governance Code. Corporate governance in the Company is regulated by Swedish law and internal rules and instructions. The external

rules refer to the Swedish Companies Act and the Swedish Annual Accounts Act, and internal rules are for example stated in the Articles of Association (available on the Company’s website), the instructions to the Board of Directors and CEO related to working procedures, the Corporate Governance Policy, the Finance Manual, the Code(s) of Conduct, the Instructions to the Audit Committee and the People, Culture, and Compensation committee and other internal policies and instructions within for example internal control and risk management.



Share Capital and Shareholders

As of December 31st, 2025, the total number of registered shares in the company amounted to 77 629 760 shares. There is only one class of shares, and all shares carry the same number of votes: one vote per share.

Shareholders owning more than 10% of the company at the end of 2025 are presented on the right.

For more information about shareholders please refer to the Note 17 of the Annual report.

The largest shareholders in Mentimeter	Shareholding (%)
Karagwe Invest AB	21.2%
Ingbacka AB	21.2%
Bure Equity AB	14.4%

General meetings of the shareholders

The decision-making rights of shareholders in Mentimeter are exercised at shareholder meetings, the Company's ultimate decision-making body.

At the annual shareholder meeting (the "AGM"), the shareholders resolve key issues, such as

- the adoption of income statements and balance sheets;
- appropriation of the Company's results (e.g. dividends);
- election of members of the Board of Directors and auditors; and
- remuneration to the Board of Directors and the auditors.

The AGM is held within six months from the end of the financial year. In addition to the AGM, extraordinary shareholder meetings may be convened for the time up to the next AGM. According to the articles of association, shareholder meetings are convened by the publication of the convening notice in the Swedish National Gazette (Sw. Post- och Inrikes Tidningar) and on the Company's website. At the time of the notice convening the meeting, information regarding the notice shall also be published in Svenska Dagbladet.

Shareholders included in the shareholder register (maintained by Euroclear Sweden) on the day falling six banking days prior to the meeting can participate in a shareholder meeting. They notify the Company of their participation no later than on the date stipulated in the notice convening the meeting and may attend shareholder meetings in person or by proxy. They may also register for the shareholder meeting in several different ways as indicated in the notice of the meeting.

There is no limitation on how many votes a shareholder may cast at the shareholder meeting (shareholders can vote for all Company shares owned although one share represents one vote).

Shareholders who wish to have a matter brought before the shareholder meeting must submit a written request to the Board of Directors.

Decisions at the meeting are usually taken on the basis of a simple majority. However, as regards certain issues, the Swedish Companies Act stipulates that proposals must be approved by shareholders

representing a larger number of the votes cast and the shares represented at the meeting. Decisions taken at the shareholder meetings are made publicly available on the Company's website.

Nomination Committee

The AGM resolves upon the nomination process for the Board of Directors and the auditors.

The Nomination Committee's tasks include preparing a proposal for the next AGM regarding

- Chairman of the AGM, Board members and Chairman of the Board
- Remuneration to Board members, remuneration for committee work
- Auditors and auditors' fees, when these matters are to be decided by the following AGM
- Amendments of instructions for the Nomination Committee, if deemed necessary

At the extraordinary shareholder meeting held on August 14th, 2025, it was resolved that the Nomination Committee shall be elected in accordance with the following principles which applies until further notice: The Nomination Committee consists of four members - Chairman of the Board of Directors, representatives of the three largest shareholders. On August 14th 2025, the Nomination Committee for 2025/2026 was gathered and consist of Katarina Bonde (Chairman of the Board), Niklas Ingvar (appointed by Ingbacka AB) and Johnny Warström (appointed by Karagwe Invest AB) and Sophie Hagströmer (appointed by Bure Equity AB).

Composition of the Committee is based on the ownership according to Euroclear Sweden AB as of the last banking day in October. The Chairman of the Board is responsible for contacting the three largest shareholders, who will then each appoint a member to the nomination committee.

If any of the three largest shareholders waives their right to appoint a member of the nomination committee, the next shareholder in size shall be given the opportunity to appoint a member of the nomination committee. If the shareholder structure changes during the nomination process, the composition of the Nomination Committee may be adjusted accordingly. Changes to the composition of the Nomination Committee must be published on the Company's website as soon as the changes have taken place.

The Chairman of the Board is elected to be a member of the Nomination Committee. The composition of the nomination committee for the AGM is announced no later than six months before that meeting. To this, the information shall also be provided on how shareholders can submit proposals to the nomination committee.

Members of the Nomination Committee do not receive any remuneration.

During 2025 John Hedberg, born 1972, was nominated and elected board member and Dajana Mirborn resigned from the Board. More details are made publicly available on the Company's website.

Board of Directors

The Board of Directors is the second-highest decision-making body of the Company after the shareholder meeting. The Board of Directors is responsible for the organization and the management of the Company's affairs, overall responsibility for establishing an effective system of internal control and risk management as well as a satisfactory process for monitoring the company's compliance with relevant laws and other regulations as well as internal policies.

Responsibilities of the Board of Directors include, among other things:

- setting targets and strategies, securing routines and systems for evaluation of set targets,
- continuously assessing the financial condition and profits
- evaluating the operating management
- ensuring that annual reports and interim reports are prepared in a timely manner.
- appointing the CEO.

The AGM has authorized the board of directors, for the period up to the next AGM, to resolve, whether on one or several occasions and whether with or without pre-emption rights for the shareholders, an issue of new shares in the Company. More details and information about authorizations are available on the Company's website.

Members of the Board of Directors are normally appointed by the annual shareholder meeting for the period until the end of the next annual shareholder

meeting. According to the Company's articles of association, the members of the Board of Directors elected by the shareholder meeting shall be not less than three (3) and not more than ten (10) members without deputy members.

The Chairman of the Board of Directors is to be elected by the shareholder meeting and has special responsibility for leading the work of the Board of Directors and for ensuring that the work of the Board of Directors is efficiently organized.

Working procedures of the Board of Directors

The work of the Board of Directors is governed by the rules of procedure that cover:

- the practice of the board of directors,
- functions, and
- the division of work between the members of the Board of Directors and the CEO.

At the inaugural board meeting, the Board of Directors revises and adopts the rules of procedure and instructions for the CEO, including instructions for financial reporting.

The Board of Directors meets according to an annual predetermined schedule. In addition to these meetings, additional board meetings can be convened to handle issues that cannot be postponed until the next ordinary board meeting. In addition to the board meetings, the Chairman of the Board of Directors and the CEO continuously discuss the management of the Company.

Currently, the Company's Board of Directors consists of 10 ordinary members elected by the shareholder meeting, who are presented in the section "*Board of directors, executive management and auditor*".

When it comes to diversity among the board members, the board is to have a composition appropriate to the company's operations, phase of development, and other relevant circumstances. The board members elected by the shareholder meeting are collective to exhibit diversity and breadth of qualifications, experience, and background. The company strives for a gender balance on the board and by December 31st 2025, the Board of Directors consisted of one woman and five men.

Independence of the Board

The Board is considered to be in compliance with the Swedish Companies Act.

Committees of the Board

The Board has established two committees that have preparatory and advisory functions, but the Board may delegate decision-making powers on specific issues to the committee.

Audit committee

The audit committee:

- monitors the Company's financial reporting;
- monitors the efficiency of the Company's internal controls, internal auditing, and risk management;
- stays informed of the auditing of the annual report and the consolidated accounts;
- reviews and monitors the impartiality and independence of the auditors;
- pays close attention to whether the auditors are providing other services besides audit services for the Company; and
- assists in the preparation of proposals for the shareholder meeting's decision on election of auditors.

The Company has an audit committee consisting of two members: Marcus Teilman (chairman) and Torbjörn Folkesson. At least four meetings are held annually. Additional meetings are held as needed. The external auditors report to the Committee at least one meeting per year and then as needed.

People, Culture and Compensation Committee

The Company has a People, Culture and Compensation Committee consisting of three members: Katarina Bonde (chairperson), John Hedberg and Johann Butting. The People, Culture, and Compensation Committee shall prepare matters concerning remuneration principles, remuneration, and other employment terms for the CEO and the executive management. To prepare and evaluate long-term incentive programs. At least two meetings are convened annually. Additional meetings are held as needed.

The remuneration amounts granted to the Board, including the Chairman, are determined by a resolution at the AGM.

Information about remuneration during 2025, meeting attendance, and independence of the members of the Board of Directors:

	Total remuneration, SEK thousand	Board meeting attendance	People, Culture and Compensation Committee attendance	Audit Committee attendance	Independent to the Company's executive management	Independent to the Company's major shareholders
Katarina Bonde	526	6/6	2/2	-	Yes	Yes
Johann Butting	524	5/6	1/2	-	Yes	Yes
Torbjörn Folkesson	-	6/6	-	4/4	Yes	Yes
John Hedberg *	-	4/6	1/2	-	Yes	Yes
Niklas Ingvar	-	6/6	-	-	Yes	No
Dajana Mirborn **	-	1/6	1/2	-	Yes	Yes
Marcus Teilman	225	6/6	-	4/4	Yes	Yes

* John Hedberg was elected to the Board of Directors at the Annual General meeting held on 20th May 2025, and to the People, Culture and Compensation Committee at the December 4th, 2025 meeting.

** Dajana Mirborn resigned from the Board of Directors at the Annual General meeting held on 20th May 2025, and from the People, Culture and Compensation Committee after the January 29th, 2025 meeting.

External Auditors

The auditor shall review the Company's annual reports and accounting, as well as the management of the board of directors and the CEO. Following each financial year, the auditor shall submit an audit report and a consolidated audit report to the annual shareholder meeting.

In 2025, the AGM re-elected PricewaterhouseCoopers i Sverige AB (PWC) as the Group's external auditor for one year, until the AGM 2026. Aleksander Lyckow is the auditor in charge.

Öhrlings Price Waterhouse Cooper provides an audit opinion regarding the consolidated financial statements for the Group and the administration of the Company. The audit is conducted in accordance with the Swedish Companies Act, International Standards on Auditing (ISA), and generally accepted auditing standards in Sweden.

Remuneration to the auditors

<i>SEK thousand</i>	2025
Audit	878
Other services	60
Totalt	938

The CEO and other executive management

The CEO is subordinated to the board of directors and is responsible for the everyday management and operations of the Company. The division of work between the board of directors and the CEO is set out in the rules of procedure for the board of directors and the CEO's instructions.

The CEO is responsible for, among other tasks:

- preparation of reports and compiling information for the board meetings and for presenting such materials at the board meetings;
- financial reporting in the Company;
- ensuring that the Board receives adequate information for evaluation of the Company's financial condition;
- keeping the Board informed of developments in the Company's operations, the development of sales, the Company's result and financial condition, liquidity and credit status; and
- informing about important business and all other events, circumstances or conditions which are of significance to the Company's shareholders.

The CEO and executive management are presented in the section "Board of Directors, executive management and auditor".

Decisions as to the current remuneration levels and other conditions for employment for the CEO and the other members of the executive management have been resolved by the Board of Directors.

The table below presents an overview of remuneration to the CEO and other members of executive management for the 2025 financial year.

Name	Basic salary/ board fee	Variable remuneration	Other benefits	Pension costs	Total
Johnny Warström	1 978	-	-	426	2 404
Other members of executive management	10 796	-	-	2 248	13 043
Total TSEK	12 774	-	-	2 674	15 447

The CEO is entitled to a fixed monthly remuneration of SEK 161,200. In addition, the Company pays individual occupational pension insurance where the premium may amount to a maximum of 30 percent of the CEO's fixed monthly remuneration. A mutual notice period of six months applies between the Company and the CEO.

Other senior executives have customary terms of employment and are entitled to occupational pension insurance. Members of the executive management domiciled in Sweden and their employers are entitled to a mutual period of notice of six months. However, the employer is obliged to apply the longer notice periods in accordance with the Employment Protection Act (1982:80).

Internal Control over financial reporting

The objectives of internal control within financial reporting include ensuring:

- that reliable and accurate financial reporting takes place;
- the compliance of the Company's and the Group's financial reporting with the law and applicable accounting standards;
- that the Company's assets are protected; and
- other applicable requirements are fulfilled.

The internal control cycle starts with a risk analysis where the Group identifies, assesses, and manages risks based on the Group's vision and goals.

The Board of Directors and the Audit Committee are responsible for internal control. The CEO is responsible for setting up the structure within the Group. Risk assessment of strategic, compliance, operational, and financial risks are performed annually by the CFO and presented to the Audit Committee and the Board of Directors. Control procedures mitigating identified risks are designed and implemented.

A self-assessment of minimum requirements of defined controls mitigating identified risks for each business process is performed annually. The results of such assessment are reported to the Audit Committee and the Board of Directors. The CFO is responsible for the self-assessment process.

Internal control over financial reporting has been developed to ensure accurate and reliable financial reporting and preparation of financial statements in accordance with applicable laws and regulations and generally accepted accounting principles.

Internal control over financial reporting includes routines and informational systems for collecting and communicating financial information.

The routines set aims at providing the internal and external stakeholders with relevant and reliable information about the development of the Group, its financial position, and its performance.

Mentimeter established a governance and internal control system, compliance with which is monitored regularly at different levels in the company. In light to this, the Board of Directors is of the opinion that there is currently no need to inaugurate a special audit function. This assessment is reviewed annually by the Board.

EXECUTIVE TEAM AND BOARD OF DIRECTORS

Executive Team

Johnny Warström

Co-founder and CEO since 2014. Born 1982.

Education: Studies in M.Sc. in Electrical Engineering, Royal Institute of Technology, Stockholm.

Other ongoing engagements: Board member of Karagwe Invest AB.

Previous experience: Board member of the Company.

Own and related parties shareholdings: 16,428,009 shares, 0 warrants

Georg Rydbeck

CFO (Chief Finance Officer) since 2018. Born 1981.

Education: Studies in M.Sc. Industrial Engineering, Lund University

Other ongoing engagements: Board member of Care to Translate AB and Grande Days AB.

Previous experience: Strategic Planning Manager at Klarna AB.

Own and related parties shareholdings: 241,700 shares and 26,979 warrants

Johanna Aronsson

COO (Chief Operating Officer) since 2023 (at Mentimeter since 2016). Born 1988.

Education: B.Sc. in Economics, Lund University.

Other ongoing engagements: Board member of Liljo Invest AB.

Previous experience: General Manager at Mentimeter North America Inc. and CMO (Chief Marketing Officer) of the Company.

Own and related parties shareholdings: 113,675 shares and 26,979 warrants

Åsa Bredin

CPO (Chief Product Officer) since 2025 (at Mentimeter since 2025). Born 1972.

Education: Master of Science in Computer Science, Lund University

Other ongoing engagements: Board member Surgical Science, Advisor in Dashy Studios and HomePal

Previous experience: Head of Mojang Studios, FVP Technology at King, Chief Development Officer NetEnt.

Own and related parties shareholdings: 0 shares, 34,140 warrants

Didde Brockman

CTO (Chief Technology Officer) since 2025 (at Mentimeter since 2025). Born 1981.

Education: -

Other ongoing engagements: None

Previous experience: Chief Product and Technology Officer, Doconomy, Chief Product and Technology Officer, Dreams, Chief Technology Officer, Dreams, Founding Partner, Illianced (Contractor Agency Founder), Lead Engineer, Universum, Software Engineer, Razorfish, Software Engineer, Starring Ltd, Software Engineer, Moonwalk Sthlm

Own and related parties shareholdings: 0 shares, 3,414 warrants

Johanna Fagerstedt

CMO (Chief Marketing Officer) since 2023. Born 1985.

Education: M.Sc. in Business and Economics at Gothenburg School of Economics

Other ongoing engagements: Board member at Lime Technologies Sweden AB

Previous experience: Chief Marketing Officer (CMO) at Quinyx AB, Board member at Lingio AB, Board member The Stockholm Marketing Association, Management Consultant at Cordial Business Advisors AB, Board member at Swedish Shareholder's Association, Chairman of the Board at Swedish Young Shareholders' Association.

Own and related parties shareholdings: 0 shares, 36,822 warrants

Christian Finstad

*CSO (Chief Sales Officer) since 2023
(at Mentimeter since 2022). Born 1983.*

Education: B.Sc. Industrial Engineering & Management, Linnaeus University. Postgraduate Diploma Studies, Strategy & Innovation, Saïd Business School of Oxford.

Other ongoing engagements: Board member of Creatful AB, Old Place AB, Digibyggt i Sverige AB.

Previous experience: VP Sales at the Company, VP Sales at Meltwater Sweden AB.

Own and related parties shareholdings:
68,891 shares and 26,979 warrants

Anna Gullstrand

CPCO (Chief People & Culture Officer) since 2021 (at Mentimeter since 2020). Born 1981.

Education: Media and Communication Science A and B and The History of Science and Ideas A and B, Uppsala University. Polytechnic degree in Digital Media Creative, Hyper Island.

Other ongoing engagements: Managing director of Intergalactic Gardeners of Consciousness AB and StudioHow AB. Board member of Intergalactic Gardeners of Consciousness AB, StudioHow AB, and Unipopcorn AB.

Previous experience: Interim CEO in the Company. VP People in the Company. CEO and Co-owner at Fröjd Interactive AB. CEO at Deasign OOO. Vice President at Deasign AB. COO at Deasign AB.

Own and related parties shareholdings:
59,909 shares and 26,979 warrants

Board of Directors

Katarina Bonde

Chairman of the Board since 2018. Born 1958.

Education: M.Sc. in Engineering Physics, Royal Institute of Technology, Stockholm

Other ongoing engagements: Chairman of the board of Stillfront Group AB (publ) and Zimpler AB. Board member of Mycronic AB (publ) and Ysäter AB.

Previous experience: Chairman of the board of Opus Group AB (publ), Stratsy AB, Nepa AB (publ), IMINT Image Intelligence AB (publ). Board member of ACQ Bure AB (publ), Fingerprint Cards AB, Micro Systemation AB (publ), Aptilo Holding AB, and Nordax Group AB (publ). In addition, Katarina Bonde holds positions within several subsidiaries of some of the abovementioned companies.

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: Yes

Own and related parties shareholdings:
359,500 shares and 95,117 warrants

Ingrid Bojner

Board member since 2026. Born 1973

Education: M.Sc. in Business Administration, Stockholm School of Economics

Other ongoing engagements: Board member; Apoteket AB, Schibsted ASA, TV4 Media Holding AB, Falck AS, and Deezer SA. Chairwoman; DHS Venture Partners AB, Swema AB

Previous experience: Board member; Carnegie Investment Bank AB. CEO and CCO, Storytel AB. Chairwoman; New Republic PA, Bambuser. Associate Principle McKinsey & Company

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: Yes

Own and related parties shareholdings:
0 shares, 0 warrants

Johann Butting

Board member since 2023. Born 1965.

Education: Engineering Degree from Karlsruhe Institute of Technology and a PH.D. in Economics from Heidelberg University.

Other ongoing engagements: Partner Visionaries Club, Berlin; Non Executive Director (NED), Xentral, Augusburg; NED, Ledgy, Zurich; NED, Ardoq, Oslo, NED; Board Observer, deepL, Cologne; Advisor, Research Gate, San Francisco; Advisor, Comsutrct, Munich

Previous experience: Senior executive positions within sales at Slack, Dropbox, Google among others.

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: Yes

Own and related parties shareholdings:
0 shares, 72,622 warrants

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: Yes

Own and related parties shareholdings:
4,445,760 shares, 0 warrants

Sophie Hagströmer

Board Member since 2026. Born 1980.

Education: MSc, Industrial Engineering and Management, Lund Institute of Technology

Other ongoing engagements: Investment Director, Bure Equity AB. Chairman of the Board of Directors Allgon AB and BioLamina AB.

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: No

Own and related parties shareholdings:
11,156,841 shares, 0 warrants

Joakim Dal

Board member since 2026. Born 1986

Education: Stockholm School of Economics, Master of Science (MSc) in Accounting and Financial Management

Other ongoing engagements: Partner at BullhoundCapital, Board Member of SesameHR, Sanity, Polygonflow and Edastra.

Previous experience: Board Member, Monocl, Billogram and Matsmart Scandinavia AB. CEO and Partner, Edastra. Associate, EQT. Analyst, Morgan Stanley

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: Yes

Own and related parties shareholdings:
4,122,129 shares, 0 warrants

John Hedberg

Member of the Board since 2022. Born in 1972.

Education: Master of Science in Business Studies and Economics from Stockholm School of Economics (Sw. Handelshögskolan in Stockholm).

Other ongoing engagements: Since 2016, the CEO of Creades AB (publ). Other select board assignments include Avanza, Instabee, Silex and Lumene

Previous Experience: Partner at NordicCapital. CEO Relacom AB, leading positions, Bonnier, and McKinsey&Co. Previous board assignments include Lindab, Note, Acne Studios, and Pricerunner.

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: Yes

Own and related parties shareholdings:
5,334,912 shares, 0 warrants

Torbjörn Folkesson

Board member since 2023. Born 1979.

Education: M. Sc., Stockholm School of Economics. B.Sc. Psychology, Lund University

Other ongoing engagements: CEO Serenity Capital AB

Previous experience: Worked in various investment roles at 3i Group and Bain Capital including board roles in investee companies. CFO Red Flag AB. Chairman of Pet Media Group International AB. Management consultant at L.E.K. Consulting

Niklas Ingvar

Board member since 2018. Co-founder since 2014. Born 1983.

Education: M.Sc. in Engineering Physics, Royal Institute of Technology, Stockholm

Other ongoing engagements: Board member of Ingbacka AB.

Previous experience: AI Researcher and Engineer 2024-2026, Chief Technology Innovation Officer (CTIO) 2021-2023, Chief Product Officer (CPO) 2014-2021.

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: No

Own and related parties shareholdings: 16,558,009 shares, 0 warrants

Neal Watkins

Board member since 2026. Born 1974

Education: University of Surrey B.Sc. Computer Studies.

Other ongoing engagements: Board Member, Findity. EVP Product, Sage Group Plc. Advisory Board Member, Edwin Inc.

Previous experience: Advisory Board Member, CyLon Accelerator. Chief Product Officer, BAE Systems Applied Intelligence. VP Global Products Symantec.

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: Yes

Own and related parties shareholdings: 0 shares, 0 warrants

Marcus Teilmann

Board member since 2021. Born 1983.

Education: M.Sc. in Business Administration and Economics, Stockholm University

Other ongoing engagements: CFO at Mynt AB, Board member of Baryton Sweden AB, Arteilo AB.

Previous experience: Chairman of the Board of NetJobs Group AB (publ), President and CEO of Fragbite Group AB (publ), Board member of NetJobs Career Events AB, Hotell & Restaurang Bemanning Sverige AB, Fragbite AB, FunRock Development AB, P Studios AB, Fall Damage Studio AB, Lucky Kat B.V., and WAGMI Limited.

Independent to the Company and executive management: Yes

Independent to the Company's major shareholders: Yes

Own and related parties shareholdings: 13,500 shares, 95,117 warrants

FINANCIALS

FÖRVALTNINGS- BERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Mentimeter AB (publ), organisationsnummer 556892-5506, avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2025-01-01–2025-12-31.

Verksamheten

Mentimeter är en global mjukvaruplattform som engagerar åhörare vid möten och presentationer genom interaktiva presentationselement, så kallad Audience Engagement via en Audience Engagement Plattform.

Mentimeter tillhör den växande kategorin engagemangsverktyg. Dessa verktyg adresserar en ständig utmaning inom organisationer och utbildning: lågt deltagande i möten, klassrum och workshops. Detta begränsar möjligheten till kommunikation, saktar ner beslutsfattandet och minskar läranderesultaten. Med tiden blir detta en existentiell utmaning för organisationer, vilket försvagar samordning, kultur och prestation. Men när deltagandet frigörs representerar det en av de största möjligheterna till tillväxt och affärspåverkan.

Mentimeter förvandlar envägspresentationer till tvåvägssamtal som för in människor i nuet och gör kommunikationen meningsfull. Genom att hjälpa ledare och lärare att lyssna, lära sig och leda med nyfikenhet, förvandlar plattformen deltagande till verkliga framsteg, vilket driver bättre beslut, starkare samordning och högre prestation. Med rötter i beteendevetenskap och lärandeforskning översätter Mentimeter beprövade faciliteringsprinciper till en produkt som är kraftfull men samtidigt enkel att använda, vilket gör det möjligt för varje användare, från lärare till chef, att skapa genuin kontakt och gemensam tydlighet.

Sedan starten i Stockholm 2014 har Mentimeter byggts på en enkel idé: små ögonblick av deltagande utlöser en kedjereaktion av engagemang. Under det senaste decenniet har den idén vuxit till en global plattform som används av fler än en miljard människor hittills, 20 miljoner månatliga aktiva användare och över 2 700 företagskunder. Med ett NPS-värde nära 76 och konsekvent feedback som lyfter fram vinster i produktivitet, inkludering och påverkan, är Mentimeter betrodd av många av världens största organisationer och erkänd som en partner som driver mätbara resultat.

Mentimeter har utvecklats från ett verktyg som driver deltagande till ambitionen att bygga ett howOS, idén om ett åsiktsbaserat verktyg som hjälper alla ledare och lärare med hur man leder, hur man undervisar och hur man faciliterar.

Mentimeters expansion drivs av en produktledad tillväxtmodell som avsiktligt utformats för att skala från självbetjäning till företag. Varje session introducerar nya användare genom en viral loop som förvandlar deltagare till kreatörer och driver organisk expansion. I takt med att Mentimeter växer utvecklas denna modell till ett signaldrivet system som använder produktdata för att vägleda engagemang och skala produkten, med minimalt beroende av betald marknadsföring.

Mentimeters långsiktiga vision är att "unlock the power of together" för en miljard människor och 6 miljoner organisationer. Genom att kombinera AI, beteendevetenskap och produktdesign berikat med forskning och vetenskap hjälper Mentimeter varje ledare, lärare och facilitator att stärka mänskliga kontakter i stor skala. Det handlar inte bara om att omdefiniera engagemang; det omdefinierar hur världen lär sig, leder och fattar beslut tillsammans.

Verksamhetsåret 2025

Koncern och moderbolag

Under 2025 fortsatte Mentimeter sin starka tillväxt inom båda intäktsströmmarna. Nettoomsättningstillväxten var 12% och nettoomsättningen uppgick till 598,0 (536,2) MSEK.

Nettoomsättningen inom Enterprise ökade med 14% till 288,7 (253,3) MSEK, främst drivet av en växande kundbas och flera nya större avtal med kunder. Enterprise-segmentets andel av nettoomsättningen var 48% under 2025 jämfört med 47% för ett år sedan.

Self-Service växte med 9% till 309,2 (282,9) MSEK. Det genomsnittliga antalet månatliga aktiva återkommande användare ökade med 6% till cirka 535 tusen ledare (503 tusen).

Lönsamheten påverkades av fortsatta investeringar för att påskynda och säkra framtida tillväxt. Investeringarna var riktade mot initiativ som syftade till att stärka bolagets marknadsledande position genom att öka engagemanget i produkten, accelerera tillväxten

i användande samt att vinna Enterprise-marknaden. Detta inkluderade bland annat investeringar i plattform- och produktutveckling samt investeringar i att skala upp säljorganisationen.

De ökande investeringarna skedde framför allt i form av nyanställningar, bolaget ökade under året antalet anställda från 382 till 387 personer vilket i sin tur ökade Personalkostnaderna från 421,1 MSEK till 434,9 MSEK medans övriga externa kostnader minskade under året från 137,5 MSEK till 107,3 MSEK.

Den ökade försäljningen ledde till att rörelseresultatet ökade från -63,0 MSEK till 13,0 MSEK.

Finansiering och likviditet

Bolagets affärsmodell, där kunderna faktureras i förskott för sina licenser, innebär att bolaget drivs med negativt rörelsekapital, bolaget har således inget behov av någon extern finansiering utan finansieras helt och hållet av förskottsbetalningar från kunder. Bolaget har därmed inte heller några räntebärande skulder.

Denna affärsmodell innebär även att bolaget kan drivas med positivt kassaflöde trots att rörelseresultatet under vissa år varit negativt. Under 2025 var dock både kassaflöde och rörelseresultat återigen positiva.

Bolaget har således också mycket god likviditet, likvida medel uppgick den 31 december 2025 till 401,6 (360,1) MSEK för koncernen och 390,3 (348,3) MSEK för moderbolaget. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under 2025 till 55,5 (-10,6) MSEK för koncernen och 28,5 (-37,2) MSEK för moderbolaget.

MSEK	Koncern		Moderbolaget	
	2025	2024	2025	2024
Nettoomsättning*	598,0	536,2	598,0	536,2
ARR**	614,0	567,1	614,0	567,1
Fakturerad försäljning**	627,2	569,4	627,2	569,4
Rörelseresultat*	13,0	-63,0	1,8	-73,6
Balansomslutning	603,4	509,4	509,8	468,7
Soliditet	16%	15%	17%	15%
EBIT-marginal	2%	-12%	0%	-14%
Kassaflöde från den löpande verksamheten	55,5	-10,6	28,5	-37,2
Månatliga aktiva återkommande användare, tusen (genomsnitt)**	550	503	550	503
Medelantal anställda	384	378	318	313

*exkl. koncerninterna intäkter och kostnader, **alternativa nyckeltal, se definitioner sid 97

Utöver moderbolaget Mentimeter AB så finns även två helägda dotterbolag i koncernen. Dotterbolagen, som har sitt säte i Sydney Australien och Toronto, Kanada, syftar till att bedriva försäljning och marknadsföring mot Enterprisekunder i Asien respektive Nordamerika.

Nytt incitamentsprogram 2025

I september 2025 gavs de anställda ett erbjudande att investera i bolagets nya optionsprogram som löper till år 2029. Det totala antalet teckningsoptioner i programmet är 1.362.768 till ett värde av 11 011 165 sek.

Utveckling av koncernens verksamhet, resultat och ställning

MSEK	2025	2024	2023	2022	2021
Nettoomsättning	598,0	536,2	452,0	335,7	235,3
Resultat efter finansiella poster	14,6	-55,1	-69,1	-41,2	-19,3
Soliditet %	16%	15%	22%	27%	4%
Fritt kassafördet	53,8	-10,7	33,9	42,3	42,9

*Koncernen ändrade under 2024 uppställningen inom kassaflödet och visar nu totala erlagda räntor inom kassaflödet från den löpande verksamheten, se not 2

Ägarförhållanden

Koncernen har flertal ägare, bolag såväl som privata investerare. Enskilda ägare som äger mer än 10 % av aktierna är Johnny Warström (via Karagwe Invest AB), Niklas Ingvar (via Ingbacka AB) samt Bure Equity AB

Väsentliga risker och osäkerheter i verksamheten samt riskhantering

Personalkrisk

Koncernen är föremål för risker relaterade till att attrahera och behålla nyckelpersoner. Eftersom det råder brist på och konkurrens om personal med erfarenhet och relevanta färdigheter inom koncernens verksamhetsområde finns det risk att förlora nyckelpersoner eller inte lyckas rekrytera personer med relevanta kompetenser, vilket kan begränsa koncernens förmåga att uppfylla sina utvecklingsmål och kommersiella mål. Den höga konkurrensen om medarbetare kan vidare innebära att koncernen tvingas höja sina ersättningsnivåer. Koncernen följer upp statistiken avseende retention och personalomsättning samt jobbar proaktivt med alla delar av rekryteringsprocesser samt personalutveckling och personal välmående (se nedan under rubriken "Personal").

Underleverantörer

Koncernen är beroende av tjänster tillhandahållna av underleverantörer för att koncernen ska kunna ge sina kunder tillgång till plattformen. Bolaget är därför

exponerat för ett antal risker, såsom att underleverantörerna kan drabbas av händelser som ligger utanför koncernens kontroll och som begränsar tillgången till plattformen. Det föreligger även en risk att koncernen misslyckas med att behålla, förlänga eller förnya sitt avtal med sina viktigaste leverantörer på godtagbara villkor eller överhuvudtaget, vilket kan innebära kostnader för att hitta likvärdiga leverantörer och för att flytta plattformen till den nya leverantören. I förebyggande syfte samarbetar Koncernen med infrastrukturleverantörer med etablerade interna kontrollsystem, som genomgår återkommande bedömningar för att säkerställa efterlevnad av industristandarder och ackrediteras inom IT-säkerhetsramverk.

IT och cybersäkerhet

Bolaget och dess slutanvändare kan utsättas för cyberattacker, IT-säkerhetsöverträdelser, stöld, obehörig användning eller offentliggörande av konfidentiell eller proprietärinformation eller sekretessrelaterade skyldigheter gentemot tredje parter. Om Bolaget inte kan skydda sin plattform och digitala struktur från cyberhot eller avbrott kan fel eller säkerhetsöverträdelser av dessa system väsentligt och negativt påverka dess verksamhet, rörelseresultat, finansiella ställning, kassaflöde och framtidsutsikter. Koncernen har utvecklat en affärsberedskapsplan (Business Continuity Plan), personalen genomgår regelbundna säkerhetsutbildningar, och koncernens integritetspolicy uppdateras löpande.

Valutarisker

Koncernens kassaflöde från den operativa verksamheten exponeras för svängningar i valutakurser. Koncernens kostnader betalas främst i svenska kronor, men en betydande del av Koncernens intäkter är utländska valutor, framför allt amerikanska dollar. Koncernen utvärderar valutarisker samt möjliga alternativ för att begränsa exponeringen för valutakursförändringar löpande.

Personal

Mentimeter driver organisationsutveckling och verksamhetsstyrning med utgångspunkt i den senaste forskningen kring vad som skapar välmående, motståndskraftiga och framgångsrika organisationer.

Mentimeters kultur präglas av entreprenörsanda och högt förtroende. Mentimeters anställda och verksamhetsavdelningar har stort manöverutrymme och uppmanas att använda sitt omdöme, fatta egna beslut, arbeta på ett sätt som den anställde själv anser vara effektivt, agera proaktivt samt att våga testa och misslyckas. Mentimeter anser att dess företagskultur är en viktig del i verksamheten och bedömer att företagskulturen fungerar mot bakgrund av att Bolaget har en tydlig och gemensam vision på plats. Koncernen fokuserar på alla delar av processen, från rekrytering (till exempel är en strukturerad kulturintervju med fokus på samarbete, kommunikation, emotionell intelligens samt bolagets kärnvärderingar), onboarding (en tre veckor lång onboarding-process med fokus på att förstå vision, mission, strategi, organisationsstruktur, kärnvärderingar och arbetssätt samt lära känna sitt team och sin närmaste chef), professionell utveckling och 360-feedback samt regelbundna avstämningar med chef.

Bolaget anser att dess starka och innovativa företagskultur möjliggör för Bolaget att attrahera, motivera och behålla duktiga och drivna medarbetare.

Mentimeter anser att ett aktivt, förebyggande och medvetet arbete med mångfald och jämställdhet är nödvändigt för att nå framgång som bolag. Per 31 december 2025 var 52 procent av Bolagets anställda födda utanför Sverige och fördelningen mellan kvinnor och män var 53 procent respektive 47 procent. Mentimeter strävar efter hög mångfald i kompetens, erfarenhet, färdigheter och perspektiv samt inom kön

och nationaliteter. Från Bolagets perspektiv omfattar mångfaldsarbetet ett medvetet arbete utifrån perspektiven inkludering, tillhörighet, representation, styrning, mandat och ägande.

Personalbibehållandet (på engelska Employee Retention) för helåret 2025 var 76%, vilket är lägre än genomsnitt inom techbolag.

Miljö och hållbarhet

Mentimeter har genomfört en dubbel väsentlighetsanalys (DMA) i enlighet med direktivet om hållbarhetsredovisning (CSRD) och identifierat fyra väsentliga områden som står i centrum för vårt strategiska fokus: Begränsning av klimatförändringar (E1), Arbetsförhållanden och lika behandling av egen personal (S1), Konsument- och slutanvändarrelaterade effekter (S4) samt Företagskultur inom affärsetik (G1). Mentimeters plattform gör det möjligt för skolor, universitet, utbildningsanordnare och ideella organisationer att förbättra lärandet genom att leverera högkvalitativa upplevelser baserade på inkludering, kollektiv intelligens och engagemang. Plattformen används för lärande över hela världen med hög tillgänglighet, vilket inkluderar licenser som erbjuds utan kostnad eller till låg kostnad för utbildningssektorn och ideella verksamheter. Genom att använda Mentimeters plattform kan lärare förbättra elevers läranderesultat genom att bland annat genomföra quiz, formativa bedömningar samt övningar som på olika sätt påverkar långtidsminnet positivt.

Som en spegling av vårt väsentliga fokus på egen personal (S1) gör Mentimeters plattform det möjligt för ledare och utbildare att agera på ett jämlikt sätt genom att skapa en inkluderande och psykologiskt trygg miljö där alla deltagare kan bli hörda. Detta återspeglas i vår egen verksamhet, där vi främjar en global gemenskap som representerar 42 olika nationaliteter och upprätthåller ett välbefinnandeindex på 80 % samt en nivå för psykologisk trygghet på 83 %. Medveten användning av plattformen fördelar makten i rummet och underlättar demokratiska beslut.

Gällande vår väsentliga påverkan på begränsning av klimatförändringar (E1) är Mentimeters digitala, molnbaserade SaaS-tjänst utformad för ett lågt klimatavtryck. Vi optimerar energianvändningen genom att använda den senaste tekniken och samarbeta med infrastrukturleverantörer som har som mål att driva

sina datacenter på 100 % förnybar energi. Mentimeter har varit en "Net Zero"-bidragsgivare sedan 2018 och tillämpar proaktivt en intern koldioxidavgift på 100 USD per ton CO₂e för alla utsläppsområden. Vår plattform stöder dessutom organisationer i att utveckla hybridbaserade arbetssätt, vilket minskar behovet av långväga resor. För att upprätthålla noggrannheten och tillförlitligheten i vår rapportering enligt CSRD övergick Mentimeter under 2024 till Wellfish för att få en fullständig, vetenskapligt baserad översikt av utsläpp inom Scope 1, 2 och 3.

Styrelsen ansvarar för hållbarhetsredovisningen på sidorna 26–41 och för att den har upprättats utifrån årsredovisningslagen med inspiration av de europeiska standarderna för hållbarhetsrapportering (ESRS). Styrelsen och dess specialiserade utskott utövar den tillsyn som krävs för att genomföra vår hållbarhetsstrategi och hantera våra väsentliga effekter, risker och möjligheter. I enlighet med årsredovisningslagen 6 kap. 11 § har Mentimeter valt att upprätta hållbarhetsredovisningen som en rapport skild från förvaltningsberättelsen.

Framtidsutsikter

Under 2026 kommer fokus ligga på fortsatt tillväxt i användandet av produkten samt av intäkter via nya och befintliga kundrelationer. Ytterligare investeringar kommer att göras för att exekvera på bolagets strategi samt att skala upp säljorganisationen. Under 2026 förväntas fortsatt tillväxt i omsättningen.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

Den 20 januari 2026 hölls en extra bolagsstämma där fyra nya styrelseledamöter valdes, Ingrid Bojner, Joakim Dal, Sophie Hagströmer och Neal Watkins.

Förslag till disposition beträffande moderbolagets resultat

Styrelsen och verkställande direktören föreslår till årsstämman följande disposition av vinstmedel (svenska kronor):

Styrelsen föreslår att i ny räkning överförs (svenska kronor) 83 694 336.

Överkursfond	202 825 950
Balanserat resultat	-123 144 781
Åretsresultat	4 013 168
Summa	83 694 336

KONCERNENS FINANSIELLA RAPPORTER

Koncernens resultaträkning

<i>TSEK</i>	Not	2025	2024
Nettoomsättning	4	597 968	536 179
Övriga intäkter	4	132	59
Summa intäkter		598 100	536 237
Direkta kostnader		-14 528	-10 501
Övriga externa kostnader	6	-107 273	-137 479
Personalkostnader	5	-434 972	-421 130
Av- och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar samt nyttjanderättstillgångar	11,12,13, 14	-22 598	-25 179
Övriga rörelsekostnader		-5 696	-4 958
Rörelseresultat (EBIT)		13 032	-63 009
Finansiella intäkter	7	6 707	10 325
Finansiella kostnader	7	-5 129	-2 381
Finansiella poster – netto		1 578	7 944
Resultat efter finansiella poster		14 610	-55 065
Skatt på periodens resultat	8	-4 362	8 620
Årets resultat		10 248	-46 445
Resultat per aktie före utspädning, SEK	9	0,13	-0,60
Resultat per aktie efter utspädning, SEK		0,13	-0,60
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		77 087 093	76 815 760
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		77 739 141	76 815 760

Koncernens rapport över resultat och totalresultat

<i>TSEK</i>	2025	2024
Periodens resultat	10 248	-46 445
Övrigt total resultat som kommer att omklassificeras till resultatet (efter skatt)		
Omräkningsdifferens	-1 685	-8
Summa övrigt totalresultat för perioden	-1 685	-8
Periodens totalresultat	8 563	-46 453
<i>Årets resultat och årets totalresultat är hänförligt till:</i>		
Moderbolagets ägare	10 248	-46 445

Koncernens balansräkning

TSEK	Not	2025	2024
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	11	-	866
Materiella anläggningstillgångar	12,13	54	246
Nyttjanderättstillgångar	14	89 119	38 836
Uppskjuten skattefordran	8	36 532	38 091
Övriga långfristiga fordringar		499	382
Övriga långfristiga finansiella tillgångar	21	8 307	8 288
Summa anläggningstillgångar		134 511	86 709
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	15	44 883	41 821
Övriga kortfristiga fordringar		4 774	5 913
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	17 633	14 804
Likvida medel	18	401 633	360 106
Summa omsättningstillgångar		468 923	422 644
Summa tillgångar		603 435	509 352
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	17	556	550
Övrigt tillskjutet kapital		202 826	197 973
Omräkningsdifferens		-1 685	-8
Balanserade vinstmedel		-116 273	-76 854
Periodens resultat		10 248	-46 445
Summa Eget kapital		95 671	75 216
Långfristiga skulder			
Leasingskuld	14	69 533	15 524
Avtalsskulder	4	32 930	27 067
Summa långfristiga skulder		102 463	42 591
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		10 095	8 355
Leasingskuld	14	18 253	23 514
Aktuell skatteskuld		591	1 001
Övriga kortfristiga skulder	19	20 793	23 917
Avtalsskulder	4	335 839	313 249
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	19 729	21 509
Summa kortfristiga skulder		405 300	391 545
Summa eget kapital och skulder		603 435	509 352

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

TSEK	Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare				
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserade vinstmedel	Omräkningsdifferens	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 1 januari 2024	550	197 973	-76 378	72	122 217
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission	-	-	-	-	-
Utställda teckningsoptioner, premier	-	-	-	-	-
Återköpta teckningsoptioner	-	-	-548	-	-548
Summa	-	-	-548	-	-548
Periodens resultat	-	-	-46 445	-	-46 445
Övrigt totalresultat	-	-	-	-8	-8
Periodens totalresultat	0	0	-46 445	-8	-46 453
Utgående eget kapital 31 december 2024	550	197 973	-123 371	63	75 216
Ingående eget kapital 1 januari 2025	550	197 973	-123 371	63	75 216
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission	6	4 853	-	-	4 859
Utställda teckningsoptioner, premier	-	-	8 976	-	8 976
Återköpta teckningsoptioner	-	-	-1 942	-	-1 942
Summa	6	4 853	7 034	-	11 893
Periodens resultat	-	-	10 248	-	10 248
Övrigt totalresultat	-	-	-	-1 685	-1 685
Periodens totalresultat	-	-	10 248	-1 685	8 563
Utgående eget kapital 31 december 2025	556	202 826	-106 089	-1 622	95 671

Se not 17 Aktiekapital och not 22 Aktierelaterade ersättningar för ytterligare information.

Koncernens rapport över kassaflöde

TSEK	Not	2025	2024
Den löpande verksamheten			
Resultat före finansiella poster		13 032	-63 009
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	18	21 695	25 108
Erhållna räntor		6 699	9 923
Erlagda räntor		-3 002	-2 381
Betald inkomstskatt		-7 900	-5 935
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		30 524	-36 294
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av kundfordringar		-3 081	-6 692
Ökning (-)/Minskning (+) av övriga rörelsefordringar		-1 991	2 355
Ökning (+)/Minskning (-) av leverantörsskulder		1 781	-16 218
Ökning (+)/Minskning (-) av övriga rörelseskulder		28 270	46 225
Kassaflöde från den löpande verksamheten		55 503	-10 624
Investeringsverksamheten			
Förvärv av andra finansiella tillgångar		-1 701	-36
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-1 701	-36
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		3 756	-
Erhållen premie för teckningsoptioner		10 078	-
Återköpta teckningsoptioner		-1 942	-548
Amortering av leasingskulder	14, 18	-22 767	-23 093
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-10 875	-23 641
Periodens kassaflöde		42 929	-34 300
Likvida medel vid periodens början		360 106	394 398
Valutakursdifferens i likvida medel		-1 400	8
Likvida medel vid periodens slut		401 633	360 106

MODERBOLAGETS FINANSIELLA RAPPORTER

Moderbolagets resultaträkning

<i>TSEK</i>	Not	2025	2024
Nettoomsättning	4	597 968	536 199
Övriga intäkter	4	132	-2
Summa intäkter		598 100	536 197
Direkta kostnader		-14 528	-10 501
Övriga externa kostnader	6	-204 151	-234 818
Personalkostnader	5	-367 517	-356 522
Av- och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar	11,12,13	-1 058	-2 962
Övriga rörelsekostnader		-9 075	-4 960
Rörelseresultat (EBIT)		1 771	-73 566
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	7	6 888	10 670
Räntekostnader och liknande kostnader	7	-2 392	-12
Finansiella poster - netto		4 496	10 658
Resultat före skatt		6 267	-62 908
Skatt på periodens resultat	8	-2 254	11 773
Årets resultat		4 013	-51 135

Moderbolaget har inga poster som redovisas i
övrigt totalresultat

Moderbolagets balansräkning

<i>TSEK</i>	Not	2025	2024
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	11	-	866
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	12,13	54	246
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i dotterbolag	10	2 273	2 273
Uppskjuten skattefordran	8	36 045	38 298
Långfristig fordran dotterbolag		1 850	5 190
Övriga långfristiga fordringar		499	382
Övriga långfristiga finansiella tillgångar	21	8 307	8 288
Summa anläggningstillgångar		49 028	55 543
Kundfordringar	15	44 883	41 821
Övriga kortfristiga fordringar		4 578	5 696
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	20 998	17 397
Summa kortfristiga fordringar		70 459	64 914
Likvida medel	18	390 313	348 291
Summa omsättningstillgångar		460 772	413 205
Summa tillgångar		509 800	468 748
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	17	556	550
Fond för utvecklingsutgifter		-	866
Summa Bundet eget kapital		556	1 416
<i>Fritt eget kapital</i>			
Fri överkursfond		202 826	197 973
Balanserade vinstmedel		-123 145	-79 910
Periodens resultat		4 013	-51 135
Summa Fritt eget kapital		83 694	66 929
Summa Eget kapital		84 250	68 344
Långfristiga skulder			
Avtalsskulder	4	32 930	27 067
Summa långfristiga skulder		32 930	27 067
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		9 941	8 174
Kortfristig skuld hos koncernföretag		7 074	6 848
Övriga kortfristiga skulder	19	21 863	25 064
Avtalsskulder	4	335 839	313 249
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	17 903	20 001
Summa kortfristiga skulder		392 620	373 336
Summa eget kapital och skulder		509 800	468 748

Moderbolagets rapport över förändringar i eget kapital

<i>TSEK</i>	Aktie- kapital	Fond för utv. utgifter	Överkurs- fond	Balan- serat resultat	Årets resultat	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 1 januari 2024	550	3 540	197 973	-24 385	-57 652	120 027
Nyemission	-	-	-	-	-	-
Utställda teckningsoptioner, premier	-	-	-	-	-	-
Återköpta teckningsoptioner	-	-	-	-548	-	-548
Upplösning av fond för utvecklingsavgifter till följd av årets avskrivning	-	-2 674	-	2 674	-	-
Omföring till balanserat resultat	-	-	-	-57 652	57 652	-
Årets resultat	-	-	-	-	-51 135	-51 135
Utgående eget kapital 31 december 2024	550	866	197 973	-79 910	-51 135	68 344
Ingående eget kapital 1 januari 2025	550	866	197 973	-79 910	-51 135	68 344
Nyemission	6	-	4 853	-	-	4 858
Utställda teckningsoptioner, premier	-	-	-	8 976	-	8 976
Återköpta teckningsoptioner	-	-	-	-1 942	-	-1 942
Upplösning av fond för utvecklingsavgifter till följd av årets avskrivning	-	-866	-	866	-	-
Omföring till balanserat resultat	-	-	-	-51 135	51 135	-
Årets resultat	-	-	-	-	4 013	4 013
Utgående eget kapital 31 december 2025	556	-	202 826	-123 145	4 013	84 250

Se not 17 Aktiekapital och not 22 Aktierelaterade ersättningar för ytterligare information.

Moderbolagets kassaflödesanalys

TSEK	Not	2025	2024
Den löpande verksamheten			
Resultat före finansiella poster		1 771	-73 566
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet m.n.	18	520	2 944
Erhållna räntor		6 888	10 267
Erlagda räntor		-272	-12
Betald inkomstskatt		-4 701	-3 405
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		4 206	-63 772
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital			
Ökning (-)/Minskning (+) av kundfordringar		-3 080	-6 692
Ökning (-)/Minskning (+) av övriga rörelsefordringar		-2 484	460
Ökning (+)/Minskning (-) av leverantörsskulder		1 767	-16 152
Ökning (+)/Minskning (-) av övriga rörelseskulder		28 081	48 990
Kassaflöde från den löpande verksamheten		28 490	-37 165
Investeringsverksamheten			
Förvärv av andra finansiella tillgångar		-1 701	-46
Utlåning till dotterbolag		3 340	2 190
Kassaflöde från investeringsverksamheten		1 640	2 144
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		3 756	-
Erhållen premie för teckningsoptioner		10 078	-
Återköp av teckningsoptioner		-1 942	-548
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		11 893	-548
Periodens kassaflöde		42 022	-35 569
Likvida medel vid periodens början		348 291	383 860
Likvida medel vid periodens slut		390 313	348 291

NOTER TILL FINANSIELLA RAPPORTER

1. Allmän information

Dessa historiska finansiella rapporter omfattar moderbolaget Mentimeter AB (publ) med organisationsnummer 556892–5506, ett aktiebolag registrerat i Sverige med säte i Stockholm, och dess dotterbolag. Adressen till huvudkontoret är Tulegatan 11, 113 53 Stockholm.

Koncernens huvudsakliga verksamhet omfattar utveckling av online-baserade lösningar som möjliggör en mer interaktiv presentationsupplevelse. Tjänsten skapar möjligheter att lyssna och bli lyssnad på under ett möte, workshop, webinar, utbildning, kundmöte eller presentation.

2. Viktiga redovisnings- och värderingsprinciper

Grund för upprättande

Koncernredovisningen har upprättats i SEK vilket är moderbolagets redovisningsvaluta. Samtliga belopp anges i tusentals kronor om inget annat anges.

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med de av EU godkända International Financial Reporting Standards (IFRS) samt tolkningar från IFRS Interpretations Committee (IFRIC). Vidare tillämpar koncernen Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1, Kompletterande redovisningsregler för koncerner.

Koncernredovisningen har upprättats utifrån antagandet om fortlevnad ("going concern").

Tillgångar och skulder värderas med utgångspunkt i anskaffningsvärdet.

Nya och ändrade redovisningsprinciper för räkenskapsåret

Ingen av de nya standarder och ändringar i standarder som träder i kraft för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2025 eller senare har haft någon väsentlig inverkan på beloppen som redovisas i innevarande period eller på jämförelseperioden.

Nya redovisningsprinciper 2026 och senare

IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements (tillämplig för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2027 eller senare) IFRS 18 kommer att ersätta IAS 1 Utformning av finansiella rapporter, och införa nya krav som kommer att bidra till att uppnå jämförbarhet i resultatrapporteringen för liknande företag och ge användarna mer relevant information och transparens. Även om IFRS 18 inte kommer att påverka redovisningen eller värderingen av poster i de finansiella rapporterna, förväntas dess effekter på presentation och upplysningar vara genomgripande, särskilt de som är relaterade till resultaträkningen och vad gäller av ledningen definierade resultatmått. Mentimeter utvärderar för närvarande de exakta konsekvenserna av att tillämpa den nya standarden på koncernredovisningen.

Nya standarder och ändringar i standarder som har publicerats träder i kraft för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2026 eller senare och har inte förtidstillsämpats vid upprättandet av denna finansiella rapport. Mentimeter förväntar sig inte att dessa ändringar kommer att ha någon väsentlig effekt på dess verksamhet eller finansiella rapporter.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen är upprättad i enlighet med förvärvsmetoden och samtliga dotterföretag, i vilka bestämmande inflytande innehas, konsolideras från och med det datum detta inflytande erhöles. Koncernredovisningen omfattar moderföretaget Mentimeter

AB och de företag över vilka moderföretaget har bestämmande inflytande. I nuläget finns det enbart två helägda dotterföretag.

Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med tidpunkten för förvärvet till och med den tidpunkt då moderföretaget inte längre har ett bestämmande inflytande över dotterföretaget. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har vid behov justerats för att överensstämja med koncernens redovisningsprinciper. Alla koncerninterna transaktioner, mellanhavanden samt orealiserade vinster och förluster hänförliga till koncerninterna transaktioner har eliminerats vid upprättandet av koncernredovisningen.

I koncernredovisningen konsolideras moderföretagets och samtliga dotterföretags verksamheter fram till och med den 31 december 2025. Alla dotterföretag har balansdagen 31 december.

Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till rapporteringsvalutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen.

Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i resultatet. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas netto i rörelseresultatet, medan kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder nettoredovisas som finansiella poster.

Omräkning av utländska dotterföretag

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till en genomsnittskurs som utgör en approximation av de valutakurser som förelegat vid respektive transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i omräkningsreserven i eget kapital.

Intäktsredovisning

Mentimeter utvecklar och säljer online-baserade lösningar som möjliggör en mer interaktiv presentationsupplevelse. Produkten skapar möjligheter att lyssna och bli lyssnad på under ett möte, workshop, webinar, utbildning, kundmöte eller presentation. Mentimeters

online-baserade lösningar säljs som en tjänst (SaaS). Den online-baserade lösningen är inte installerad på kundens egna servrar utan levereras elektroniskt. Denna tjänst, som inkluderar licens, automatiska uppdateringar samt drift, erhåller kunden löpande under avtalstiden. Intäkterna redovisas linjärt över kontraktstiden då kontrollen överförs till kunden löpande. Intäkten utgörs av det belopp som koncernen förväntar sig erhålla som ersättning för tjänsten. Inslag av support och installationer och kundanpassningar förekommer sällan och har därmed bedömts ej väsentligt varmed tjänsterna bedömts utgöra ett prestationsåtagande.

Eventuella rabatter avtalas vid avtalstecknande så därav finns inget inslag av rörliga ersättningar. Väsentliga finansieringskomponenter förekommer inte då Mentimeter i regel får betalt i förskott samt att betalningstiderna är kortare än ett år. Det finns heller inga kostnader kopplat till att erhålla kontrakt, till exempel bonusar till säljpersonal.

Segmentsredovisning

Segmentsredovisning ska presenteras utifrån ledningens perspektiv och rörelsesegment identifieras utifrån den interna rapporteringen till koncernens högste verkställande beslutsfattare, som i Mentimeters fall är koncernens verkställande direktör. I den interna rapporteringen som används av verkställande direktören för att följa upp verksamheten och fatta beslut om resursfördelning presenteras den finansiella informationen för koncernen som en helhet. Koncernen består därför av ett enda rörelsesegment, varför Mentimeter inte presenterar någon separat segmentsinformation.

Immateriella anläggningstillgångar – aktiverade utgifter för programvara

Utvecklingsutgifter kopplat till Mentimeters tekniska plattform aktiveras givet att kriterierna nedan är uppfyllda, övriga utgifter kostnadsförs i den period de uppkommer.

En internt upparbetad immateriell tillgång som uppstår genom utveckling, eller i utvecklingsfasen av ett internt projekt, tas upp som tillgång i rapporten över finansiell ställning endast om en koncern kan påvisa att samtliga av de nedanstående förutsättningar är uppfyllda:

- Det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella tillgången så att den kan användas eller säljas.
- Koncernen avsikt är att färdigställa den immateriella tillgången och använda eller sälja den.

- Koncernen har förutsättningar att använda eller sälja den immateriella tillgången.
- Koncernen visar hur den immateriella tillgången kommer att generera sannolika framtida ekonomiska fördelar.
- Det finns adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella tillgången.
- Koncernen kan på ett tillförlitligt sätt beräkna de utgifter som är hänförliga till den immateriella tillgången under dess utveckling.

Anskaffningsvärdet för den tekniska plattformen utgörs av summan av de utgifter som uppkommer från och med den tidpunkt då den immateriella tillgången först uppfyller kriterierna i punkterna ovan. Utgifterna består av personalkostnader, licens och programvaror samt kostnader för konsulttjänster..

Efter första redovisningstillfället redovisas den tekniska plattformen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade nedskrivningar.

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod (5 år). Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

Borttagande av en immateriell anläggningstillgång

En immateriell anläggningstillgång ska tas bort från rapport över finansiell ställningen vid utrangering eller avyttring, eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av anläggningstillgången. Den vinst eller förlust som uppkommer när en immateriell anläggningstillgång tas bort från rapport över finansiell ställningen, beräknas som skillnaden mellan nettointäkten och tillgångens redovisade värde, redovisas i resultatet när anläggningstillgången tas bort.

Finansiella instrument

Redovisning i och borttagning från rapporten över finansiell ställning

En finansiell tillgång eller finansiell skuld redovisas i rapporten över finansiell ställning när koncernen blir part i instrumentets avtalsbestämmelser. En fordran redovisas när koncernen har presterat och det finns en avtalsenlig betalningsskyldighet, även om fakturan ännu inte har skickats. Kundfordringar redovisas

i rapporten över finansiell ställning när en faktura har skickats. En skuld redovisas när motparten har presterat och det finns en avtalsenlig betalningsskyldighet, även om fakturan ännu inte har mottagits. En leverantörsskuld redovisas när en faktura har tagits emot.

En finansiell tillgång tas bort från rapporten över finansiell ställning när avtalsenliga rättigheter realiserats eller löper ut, eller koncernen förlorar kontrollen över den. Detsamma gäller för en del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från rapporten över finansiell ställning när den avtalsenliga förpliktelsen fullgörs eller på annat sätt upphör. Detsamma gäller en del av en finansiell skuld. Inga finansiella tillgångar och skulder kvittas i rapporten över finansiell ställning eftersom kriterierna för kvittning inte är uppfyllda.

Klassificering och värdering

Finansiella tillgångar klassificeras utifrån den affärsmodell inom vilken den relevanta tillgången innehåser och tillgångens kassaflödesegenskaper. Samtliga koncernens finansiella tillgångar innehåser inom en affärsmodell vars syfte är att inkassera avtalsenliga kassaflöden och den finansiella tillgångens avtalsvillkor ger upphov till bestämda datum för kassaflöden som endast avser betalningar av kapitalbelopp och ränta på det utestående kapitalbeloppet och värderas därför till upplupet anskaffningsvärde. Den förväntade löptiden är kort, så dessa tillgångar redovisas till anskaffningsvärde motsvarande nominellt belopp utan diskontering.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld värderas vid första redovisningstillfället till verkligt värde plus transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärvet eller emissionen. En kundfordring utan en betydande finansieringskomponent värderas till transaktionspriset.

Upplupet anskaffningsvärde och effektivräntemetoden

Upplupet anskaffningsvärde definieras som det belopp till vilket den finansiella tillgången eller den finansiella skulden värderas vid första redovisningstillfället minus återbetalningar, plus eller minus ackumulerade periodiseringar vid användning av effektivräntemetoden på eventuell skillnad mellan det ursprungliga beloppet och beloppet på förfallodagen och, för finansiella tillgångar, justerat med hänsyn till en eventuell förlustreserv.

Nedskrivning

Koncernen redovisar en reserv för förväntade kreditförluster på finansiella tillgångar (kundfordringar) värderade till upplupet anskaffningsvärde.

Per varje rapporteringsdatum redovisar koncernen förändringen i förväntade kreditförluster sedan första redovisningen i resultatet.

För kundfordringar redovisas förväntade kreditförluster direkt för tillgångens hela löptid. För alla övriga finansiella tillgångar, där det ej skett en väsentlig ökning i kreditrisk, värderar koncernen förlustavdraget till ett belopp som motsvarar tolv månaders förväntade kreditförluster. För finansiella tillgångar för vilka kreditrisken har ökat väsentligt sedan den första redovisningen redovisas en reserv baserat på tillgångens förväntade kreditförluster under tillgångens återstående löptid.

Mentimeter tillämpar den förenklade matrismodellen enligt IFRS 9 5.5.15 för kundfordringar då dessa inte har någon betydande finansieringskomponent. Modellen bygger på historik av kreditförluster och justeras för nuvarande och framåtblickande faktorer. Modellen beräknar förväntade kreditförluster för fordringarnas återstående löptid. Mentimeters kundfordringar har liknande kreditriskegenskaper och bedöms kollektivt. Utöver detta gör management en individuell bedömning av fordringar där man noterat ökad kreditrisk som modellen inte fångar upp (en s.k. management overlay).

Mentimeter definierar fallissemang som att det bedöms osannolikt att motparten kommer att kunna möta sina åtaganden på grund av indikatorer som finansiella svårigheter och missade betalningar, eller när betalningen har varit förfallen i mer än 90 dagar.

En finansiell tillgångs redovisade bruttovärde skrivs bort när koncernen inte har några rimliga förväntningar på att återvinna en finansiell tillgång i sin helhet eller en del av den.

Leasing

Koncernen agerar enbart som leasingtagare. Koncernen bedömer om avtalet är, eller innehåller, ett leasingavtal när avtalet ingås. Koncernen redovisar nyttjanderättstillgångar med tillhörande leasingkulder för samtliga leasingavtal där företaget är leasingtagare, förutom

leasingavtal av lågt värde och korttidsleasing (såsom kontorsinventarier). För dessa leasingavtal, redovisar koncernen leasingbetalningarna som en kostnad linjärt över leasingavtalets löptid såvida inte en annan systematisk metod är mer representativ för när de ekonomiska fördelarna från de hyrda tillgångarna förbrukas av koncernen.

Leasingskulder värderas initialt till nuvärdet av de leasingavgifter som inte betalats vid inledningsdatumet, diskonterat med användning av leasingavtalets implicita ränta, om denna räntesats lätt kan fastställas. Om denna räntesats inte lätt kan fastställas används den marginella låneräntan i det land där leasingavtalet upprättats.

Den marginella låneräntan definieras som den räntesats som koncernen skulle behöva betala för en finansiering genom lån under en motsvarande period, och med motsvarande säkerhet, för nyttjanderättstillgången i en liknande ekonomisk miljö.

Leasingavgifter som inkluderas i värderingen av leasingskulder omfattar:

- fasta avgifter (inklusive till sin substans fasta avgifter), med avdrag för eventuella förmåner i samband med teckning av leasingavtal,
- variabla leasingavgifter som beror på ett index eller ett pris, initialt värderade med hjälp av det index eller det pris som gällde vid inledningsdatumet.

Leasingskulder redovisas som en separat post i koncernens rapport över finansiell ställning.

Efter inledningsdatumet värderas leasingskulder genom att öka det redovisade värdet för att återspegla räntan på leasingskulden (genom användning av effektivräntemetoden), och genom att minska det redovisade värdet för att återspegla den del av betalda leasingavgifter som utgör amortering.

Koncernen omvärderar leasingskulder (och gör en motsvarande justering av nyttjanderättstillgångar) om förändring eller omprövning sker av befintliga leasingavtal.

Variabla leasingavgifter som inte beror på ett index eller ett pris inkluderas inte i värderingen av leasingskulden eller nyttjanderättstillgången. Dessa hänförliga

betalningar redovisas som en kostnad i den period som den händelse eller förhållande som ger upphov till dessa betalningar uppstår och inkluderas i "Övriga externa kostnader" i resultatet.

Som en praktisk lösning tillåter IFRS 16 att inte skilja icke-leasingkomponenter från leasingkomponenter, och i stället redovisa varje leasingkomponent och alla tillhörande icke-leasingkomponenter som en enda leasingkomponent. Mentimeter har valt att använda denna praktiska lösning

Ersättningar till anställda

Kortfristiga ersättningar

Kortfristiga ersättningar till anställda såsom lön, sociala avgifter, semesterersättning och bonus kostnadsförs i den period när de anställda utför tjänsterna.

Aktierelaterade ersättningar

Aktierelaterade incitamentsprogram redovisas i enlighet med IFRS 2. Mentimeter AB har två typer av program, teckningsoptioner och syntetiska optioner.

Anställda som tecknat teckningsoptioner betalade en premie vid tilldelningstillfället motsvarande marknadsvärdet för teckningsoptionerna beräknat av Black & Scholes, vilket innebär att programmen inte ger upphov till några förmåner eller sociala avgifter som måste beaktas. Förmåner och sociala avgifter har inte beaktats i koncernredovisningen, vare sig vid utfärdandetillfället eller över tid.

Anställda som tecknat det syntetiska optionsprogrammet har rätt till en framtida kontantutbetalning baserad på skillnaden mellan företagets värdering och ett förutbestämt fiktivt lösenpris, under ett framtida definierat utnyttjandefönster. Optionerna tilldelas kostnadsfritt, och det fiktiva lösenpriset beräknas som företagets värdering vid tilldelningstillfället, uppräknat med en given multipel. Vid inlösen (efter den angivna kvalifikationsperioden) beräknas ersättningen som skillnaden mellan företagets aktuella faktiska värde och det förutbestämda fiktiva lösenpriset. Denna skillnad betalas kontant till innehavaren. Den ersättning som erhålls vid inlösen av syntetiska optioner anses vara lön och beskattas därför enligt inkomstskattereglerna i respektive land. Det innebär att företaget även är skyldigt att betala socialavgifter på beloppet.

Ersättningar till anställda efter avslutad anställning

Planer för ersättningar efter avslutad anställning klassificeras som avgiftsbestämda planer.

Vid avgiftsbestämda planer betalas fastställda avgifter till ett annat bolag, normalt ett försäkringsbolag, och har inte längre någon förpliktelse till den anställda när avgiften är betald. Storleken på den anställdes ersättningar efter avslutad anställning är beroende av de avgifter som har betalats och den kapitalavkastning som avgifterna ger.

Avgifterna för avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad. Obetalda avgifter redovisas som skuld.

Inkomstskatt

Inkomstskattekostnaden utgörs av summan av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Aktuell skatt

Aktuell skatt beräknas på det skattepliktiga resultatet för perioden. Skattepliktigt resultat skiljer sig från det redovisade resultatet då det har justerats för intäkter och kostnader som är skattepliktiga eller avdragsgilla i andra perioder och vidare utesluts poster som aldrig blir skattepliktiga eller avdragsgilla. Koncernens aktuella skatteskuld beräknas enligt de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per rapportperiodens slut.

Uppskjuten skatt

Uppskjuten skatt är den skatt som förväntas vara betalbar eller återvinnbar på skillnader mellan redovisade värden på tillgångar och skulder i de finansiella rapporterna och motsvarande skattemässiga värden som används vid beräkningen av skattepliktigt resultat och redovisas med hjälp av rapport över finansiell ställningsmetoden. Uppskjutna skatteskulder redovisas för i princip alla skattepliktiga temporära skillnader, och uppskjutna skattefordringar redovisas i princip för alla avdragsgilla temporära skillnader i den omfattning det är sannolikt att beloppen kan nyttjas mot framtida skattepliktiga överskott. Uppskjutna skatteskulder och skattefordringar redovisas inte om de temporära skillnaderna är hänförliga till den första redovisningen av goodwill eller den första redovisningen av en tillgång eller skuld (som inte är ett rörelseförvärv) och vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattepliktigt resultat.

Det redovisade värdet på uppskjutna skattefordringar prövas vid varje rapportperiod slut och minskas till den del det inte längre är sannolikt att tillräckliga skattepliktiga överskott kommer att finnas tillgängliga för att realisera, helt eller delvis den uppskjutna skattefordran.

Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder netto-redovisas då det föreligger en legal rätt att kvitta aktuella skattefordringar mot aktuella skatteskulder och de hänför sig till inkomstskatt debiterade av samma skattemyndighet och då koncernen har för avsikt att reglera aktuella skattefordringar och skulder med ett nettobelopp.

Årets underskottsavdrag beräknas utifrån resultat före skatt justerat för ej avdragsgilla kostnader och skattemässiga justeringar.

Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (ÅRL) och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 Redovisning för juridisk person. Även av Rådet för finansiell rapporterings utgivna uttalanden gällande för noterade företag tillämpas. RFR 2 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen ska tillämpa samtliga av EU antagna IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen, tryggandelagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag från och tillägg till IFRS som ska göras. Skillnaderna mellan moderbolagets och koncernens redovisningsprinciper framgår nedan.

Klassificering och uppställningsformer

För moderbolaget redovisas en resultaträkning och en rapport över totalresultat, där för koncernen dessa två rapporter tillsammans utgör en rapport över resultat och övrigt totalresultat. Vidare används för moderbolaget benämningen kassaflödesanalys för den rapport som i koncernen benämns rapport över kassaflöde. Moderbolagets resultaträkning och balansräkning är uppställda enligt årsredovisningslagens scheman, medan rapporten över totalresultat, rapporten över förändringar i eget kapital och kassaflödesanalysen baseras på IAS 1 Utformning av finansiella rapporter respektive IAS 7 Rapport över kassaflöden.

De skillnader mot koncernens rapporter som gör sig gällande i moderbolagets resultat- och balansräkningar utgörs främst av redovisning av eget kapital samt förekomsten av avsättningar som en egen rubrik i balansräkningen.

Dotterföretag

Andelar i dotterföretag redovisas i moderbolaget enligt anskaffningsvärdemetoden och inkluderar transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Villkorade köpeskilling redovisas när ett sannolikt och tillförlitligt belopp kan beräknas och eventuella ombedomningar av värdet justeras mot anskaffningsvärdet. I koncernredovisningen redovisas villkorade tilläggsköpeskillingar till verkligt värde med värdeförändringar över resultatet.

Leasing

Leasingavgifter redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Skatter

I moderbolaget redovisas obeskattade reserver utan uppdelning på eget kapital och uppskjuten skatteskuld. I resultaträkningen görs i moderbolaget på motsvarande sätt ingen fördelning av del av bokslutsdispositioner till uppskjuten skattekostnad.

Koncernbidrag och aktieägartillskott

Moderbolaget redovisar erhållna och lämnade koncernbidrag enligt alternativregeln som bokslutsdisposition. Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras.

Fordringar på koncernföretag

Moderbolaget tillämpar motsvarande nedskrivning som koncernen för förväntade kreditförluster för kortfristiga och långfristiga fordringar på koncernföretag. Väsentlig ökning av kreditrisk har per balansdagen inte bedömts föreligga för någon fordran på koncernföretag. Bedömning har gjorts att förväntade kreditförluster inte är väsentliga och ingen reservering har därför redovisats.

3. Viktiga uppskattningar och bedömningar

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att ledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkligt utfall kan avvika från dessa uppskattningar.

Uppskattningarna och antagandena utvärderas löpande. En källa till osäkerhet i uppskattningar innebär en risk för att tillgångars eller skulders värde kan komma att behöva justeras i väsentlig grad under det kommande året.

Betydande bedömning

En sådan är gränsdragningen mellan underhålls- och utvecklingskostnader som ligger till underlag för balanserade utvecklingsutgifter. Fördelningen mellan vad som utgör underhåll av produkt och vad som utgör produktutveckling som bedöms generera framtida kassaflöden och bestämning av huruvida kraven för aktivering av utvecklingsutgifter är uppfyllda kräver bedömningar som genomförts av bolagets ledning.

De tillkommande utgifter som lagts ner under de senaste åren har bedömts bibehålla de förväntade framtida ekonomiska fördelarna av befintliga immateriella tillgångar, snarare än att motsvara definitionen av en immateriell tillgång och kriterierna för att redovisas enligt IAS 38. Mentimeter har således bedömt att tillkommande utgifter ej uppfyller kriterierna för aktivering enligt IFRS varför dessa har kostnadsförts löpande.

Osäkerhet i uppskattningar

I uppskjutna skattefordringar ingår en skattefordran om 34.6 MSEK baserat på ett underskottsavdrag om 170 MSEK. Underskottsavdraget har uppkommit under tidigare år på grund av ett negativt skattemässigt resultat. Mentimeter bedömer baserat på antagen budget och affärsplan att detta skattemässiga underskott kommer att kunna nyttjas i sin helhet mot framtida skattemässiga överskott inom tre år. Bolaget visade under 2025 återigen ett positivt rörelseresultat. Det skattemässiga underskottet har ingen förfallodag.

4. Intäkter från avtal med kunder samt anläggningstillgångar per land

Mentimeter säljer en service där prestationsåtagandet uppfylls över tid. Serviceperioderna varierar tidsmässigt, i regel 1–3 år. Mentimeter följer upp sina intäkter internt baserat på kundkategorier, det är samma sorts typ av service som säljs till alla kunder.

Mentimeter har ingen enskild kund som står för mer än 10% av intäkterna.

Koncernen och moderbolaget

Nettoomsättning per tjänsteområde

Self-Service avser enskilda användare eller team som köper enstaka eller ett fåtal licenser direkt på Mentimeters hemsida. Betalning sker direkt med kreditkort (dvs betalar i förskott).

Enterprise avser företag och organisationer som köper in produkten centralt i kontakt med Mentimeters säljavelning. Hela ordervärdet faktureras vid avtalsperiodens början, i regel med 30 dagars betalningsvillkor.

TSEK	2025	2024
Self-Service	309 250	282 915
Enterprise	288 718	253 264
Övrigt	132	59
Summa nettoomsättning	598 100	536 237

Nettoomsättning per geografisk marknad

Fördelningen mellan de geografiska marknaderna är enligt bolagets interna ägandeskap av försäljning per land.

I övriga intäkter i moderbolagets resultaträkning redovisas vidarefaktureringskostnader till dotterbolag.

TSEK	2025	2024
EMEA	328 842	298 854
Tyskland	63 711	67 665
Storbritannien	55 843	55 060
Nederländerna	44 218	38 107
Schweiz	30 453	27 719
Sverige	23 777	24 702
Övriga länder	110 839	85 601
NAMER	210 498	186 272
USA	163 070	140 387
Kanada	22 317	23 662
Övriga länder	25 111	22 223
APAC	58 628	51 053
Australien	27 084	24 786
Singapore	5 570	5 279
Hong Kong	4 471	2 535
Övriga länder	21 503	18 453
Totalt	597 968	536 179

* Koncernen har under 2025 ändrat metodik gällande fördelning av nettoomsättning per land. Därav har även 2024 års siffror räknats enligt den nya metodiken.

Avtalsskulder

Det sammanlagda beloppet av det avtalsskulder för vilka de prestationsåtaganden är ouppfyllda i slutet av rapportperioden för koncern och moderbolaget:

TSEK	2025	2024
Avtalsskulder från försäljning av programvarulicenstaganden	368 769	340 316
Totalt	368 769	340 316

Ledningen förväntar sig att ca 91% av transaktionspriset som allokerats till återstående prestationsåtagandena vid årets utgång 2025 kommer att intäktsföras under nästa räkenskapsår (dvs 335 839 TSEK). Motsvarande siffra vid utgången av 2024 var ca 92% resp. 313 249 TSEK.

Följande tabell visar hur avtalssaldon (exklusive kundfordringar) från avtal med kunder och redovisas i koncernens rapport över finansiell ställning. Det finns inga avtalstillgångar varmed nedanstående tabell endast avser avtalsskulder.

TSEK	2025	2024
Avtalsskulder	368 769	340 316
Redovisat värde	368 769	340 316
– varav		
Långfristiga skulder	32 930	27 067
Kortfristiga skulder	335 839	313 249
Redovisat värde	368 769	340 316

En avtalsskuld uppstår när en kund betalar en ersättning före den tidpunkt då utförda prestationer överförs till kund. Skulden redovisas antingen när betalning sker, via kreditkort, eller när en faktura ställs ut till kund. Belopp hänförliga till upplupna intäkter är skulder som uppkommit då kunderna förskottsbetalat för de programvarutjänster de beställt av Mentimeter.

Avseende utgående avtalsskuld om 340 316 TSEK per 2024-12-31 (306 131 TSEK per 2023-12-31) har 313 249 TSEK intäktsförts under 2025 (269 309 under 2024). Avtalsskulderna intäktsförs i enlighet med ingången avtalsperiod med kunderna.

Anläggningstillgångar exklusive uppskjuten skatt och finansiella tillgångar per land

TSEK	2025	2024
Australien	380	425
Kanada	11 474	18 192
Sverige	77 819	21 713
Totalt	89 673	40 330

5. Ersättning till anställda

Koncernen och moderbolaget

Personal

Medelantal anställda	2025			2024		
	Kvinnor	Män	Totalt	Kvinnor	Män	Totalt
Medelantal anställda, Australien	6	8	14	7	6	13
Medelantal anställda, Kanada	32	21	53	29	23	52
Medelantal anställda, Sverige	167	151	318	162	151	313
Totalt medelantal anställda, koncern	205	179	384	198	180	378

Totalt antal anställda i koncernen var vid årets slut 387 personer (382).

Könsfördelning styrelseledamöter och ledande befattningshavare

	2025			2024		
	Kvinnor	Män	Totalt	Kvinnor	Män	Totalt
Styrelsen	1	5	6	2	4	6
VD och andra ledande befattningshavare	4	4	8	3	4	7
Totalt	5	9	14	5	8	13

Ersättning till anställda

	Koncernen		Moderbolaget	
	2025	2024	2025	2024
Löner och andra ersättningar	296 208	283 111	240 252	228 922
Sociala avgifter	87 997	84 561	83 626	80 690
Pensionskostnader, avgiftsbestämda planer	33 774	31 886	30 412	30 276
Totala ersättningar till anställda	417 979	399 558	354 290	339 888

Ersättningar till ledande befattningshavare

Riktlinjer ersättningar till ledande befattningshavare

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt bolagsstämmans beslut.

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning, övriga förmåner, pension samt incita-

mentsprogram. Med andra ledande befattningshavare avses de 7 (2024: 6) personer som tillsammans med verkställande direktören utgör ledningen.

Pensionsförmåner samt övriga förmåner till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgår som del av den totala ersättningen. Övriga förmåner är av mindre värden avseende lunchförmån och sjukvårdsförsäkring och särredovisas inte nedan.

	2025				2024			
	Grund-lön/ Arvode	Pen-sions-kostnad	Övriga ersät-tningar	Totalt	Grund-lön/ Arvode	Pen-sions-kostnad	Övriga ersät-tningar	Totalt
Katarina Bonde <i>Styrelseordförande</i>	450	-	76	526	450	-	84	534
Niklas Ingvar <i>Styrelseledamot*</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Hannah Meiton <i>Styrelseledamot</i>	-	-	-	-	188	-	-	188
Miriam Grut Norrby <i>Styrelseledamot</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Marcus Teilman <i>Styrelseledamot</i>	225	-	-	225	225	-	-	225
Dajana Mirborn <i>Styrelseledamot</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Johan Hedberg <i>Styrelseledamot</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Johann Butting <i>Styrelseledamot</i>	450	-	74	524	-	-	-	-
Torbjörn Folkesson <i>Styrelseledamot</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Johnny Warström <i>Verkställande direktör</i>	1 978	426	-	2 404	1 819	412	-	2 231
Ledande befattningshavare <i>7 personer (6)</i>	10 796	2 248	-	13 043	9 575	2 024	-	11 598
Totala ersättningar till ledande befattningshavare	13 900	2 674	150	16 722	12 256	2 436	84	14 776

* Niklas Ingvar är anställd och erhåller ingen ersättning som styrelseledamot.

Pensioner

VD samt ledande befattningsinnehavare uppbär avgiftsbestämd pension i enlighet med ITP1. Pensionspremien uppgår till 4,5 procent av lönedel upp till och med 7,5 inkomstbasbelopp samt 30 procent på lönedel därutöver, baserat på pensionsgrundande lön. Med pensionsgrundande lön avses grundlönen.

Avgångsvederlag

VDs uppsägningstid uppgår till 6 månader och lön utbetalas under denna tid. Vid uppsägning från bolagets sida uppgår uppsägningstiden till 6 månader. Det finns inga övriga avtalade ersättningar vid avgång till VD eller övriga ledande befattningshavare.

Aktierelaterade ersättningar

Information gällande aktierelaterade ersättningar se not 22.

6. Ersättning till revisorerna

Koncernen och moderbolaget

TSEK	2025	2024
Revisionsuppdrag	878	940
- Öhrlings Pricewaterhouse Coopers AB	878	940
Övriga tjänster	60	150
- Öhrlings Pricewaterhouse Coopers AB	60	150
Totalt	938	1 090

7. Finansiella intäkter och kostnader

Koncernen

TSEK	2025	2024
Finansiella intäkter	6 707	10 325
- Ränteintäkter	6 707	9 922
- Valutavinster	-	403
Finansiella kostnader	-5 129	-2 381
- Räntekostnader från leasing	-2 730	-2 369
- Valutaförluster	-2 127	-
- Övriga finansiella kostnader	-272	-12
Finansiella poster - netto	1 578	7 944

Moderbolaget

TSEK	2025	2024
Finansiella intäkter	6 888	10 670
- Ränteintäkter	6 680	9 895
- Valutavinster	-	403
- Övriga ränteintäkter	208	372
Finansiella kostnader	-2 392	-12
- Valutaförluster	-2 120	-
- Övriga finansiella kostnader	-272	-12
Finansiella poster - netto	4 496	10 658

8. Inkomstskatt

Koncernen

Skatt på årets resultat

TSEK	2025	2024
Aktuell skatt innevarande år	-2 763	-2 488
Uppskjuten skatt	-1 599	11 108
Totalt	-4 362	8 620

Den redovisade effektiva skattesatsen uppgår till 29,9% (15,7%)

Avstämning av effektiv skatt

TSEK	2025	2024
Resultat före skatt	14 610	-55 065
- Moderbolagets skattesats på 20,6% (20,6 %)	-3 010	11 343
- Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	-3 619	-3 027
- Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	2 047	1 450
- Skillnad skattesats i utländska dotterbolag	-566	-599
- Övrigt	786	-547
Årets redovisade skattekostnad	-4 362	8 620

Den i balansräkningen angivna fordran och avsättningen för uppskjuten skatt är hänförliga till följande tillgångar och skulder:

TSEK	2025				
Bruttoförändringar	Nyttjanderätts-tillgång	Leasing-skulder	Underskotts-avdrag	Övrigt	Summa
- Vid årets början	-7 751	6 917	36 829	2 096	38 091
I resultaträkningen	-10 567	10 439	-2 254	783	-1 599
Övriga justeringar	1 459	-	-	-1 418	41
Uppskjuten skattefordran/(skuld)	-16 859	17 356	34 575	1 461	36 532

Underskottsavdragen uppgår till 170 133 TSEK (181 965 TSK), för vilket uppskjuten skattefordran redovisats i sin helhet. Underskottsavdragen har inget förfallodatum.

Under år 2025 gjordes en justering av uppskjuten skatt på nyttjanderättstillgångar och leasingskulder uppgående till 822 TSEK.

TSEK	2024				
Bruttoförändringar	Nyttjanderätts-tillgång	Leasing-skulder	Underskotts-avdrag	Övrigt	Summa
- Vid årets början	-11 369	10 888	25 056	2 122	26 696
I resultaträkningen	3 618	-3 971	11 773	-312	11 108
Övriga justeringar	-	-	-	285	285
Uppskjuten skattefordran/(skuld)	-7 751	6 917	36 829	2 096	38 091

Skatt på årets resultat

TSEK	2025	2024
Uppskjuten skatt	-2 254	11 773
Totalt	-2 254	11 773

Aktuell skattesats uppgår till 20,6% (20,6%).

Avstämning av effektiv skatt

TSEK	2025	2024
Resultat före skatt	6 267	-62 908
- Skattesats på 20,6% (20,6 %)	-1 291	12 959
- Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	-3 163	-2 684
- Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	2 047	1 379
- Övrigt	154	119
Årets redovisade skattekostnad	-2 254	11 773

Den i balansräkningen angivna fordran och avsättningen för uppskjuten skatt är hänförliga till följande tillgångar och skulder:

			2025
Bruttoförändringar	Underskottsavdrag	Övrigt	Summa
-Vid årets början	38 020	278	38 298
I resultaträkningen	-2 254	-	-2 254
Uppskjuten skattefordran/(skuld)	35 766	278	36 045

			2024
Bruttoförändringar	Underskottsavdrag	Övrigt	Summa
-Vid årets början	26 247	278	26 525
I resultaträkningen	11 773	-	11 773
Uppskjuten skattefordran/(skuld)	38 020	278	38 298

Underskottsavdragen uppgår till 170 133 TSEK (181 956), för vilket uppskjuten skattefordran redovisats i sin helhet. Underskottsavdragen har inget förfallodatum.

Uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skattekulder ska nettoredovisas endast då det föreligger en legal rätt att kvitta aktuella skattefordringar mot

aktuella skattekulder, och de uppskjutna skattefordringarna och de uppskjutna skattekulderna hänför sig till skatter debiterade av samma skattemyndighet och avser kvitta aktuella skattekulder och skattefordringar genom nettobetalning.

9. Resultat per aktie

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att dividera resultatet hänförligt till moderbolagets aktieägare med ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden.

För vinst per aktie efter utspädning omräknas det belopp som används för att beräkna vinst per aktie före utspädning genom att ta hänsyn till effekten av utdelning på potentiella stamaktier och det vägda

genomsnittet av de ytterligare stamaktier som skulle vara utestående givet konvertering av alla potentiella aktier.

Teckningsoptioner orsakar endast utspädning om de resulterar i en emission av stamaktier till ett pris som ligger under periodens genomsnittskurs.

Dessutom leder potentiella stamaktier till lägre vinst per aktie eller högre förlust per aktie.

	2025	2024
Antalet utestående aktier vid utgången av året	77 629 760	76 815 760
Vägt antal akter utestående före utspädning	77 087 093	76 815 760
Vägt antal akter utestående efter utspädning	77 739 141	80 296 944
Årets resultat hänförligt till Moderbolagets aktieägare (TSEK)	10 248	-46 445
Resultat per aktie före utspädning	0,13	-0,60
Resultat per aktie efter utspädning	0,13	-0,60

Koncernen har per utgången av 2025 3 013 361 st (4 443 150 st) utestående teckningsoptioner. Dessa har inte inkluderats i beräkningen av resultat per aktie efter utspädning eftersom de inte ger upphov till någon utspädningseffekt. Optionerna kan dock komma att ha en utspädningseffekt på resultat per aktie i kommande perioder.

För ytterligare information om utestående optionsprogram se not 22.

10. Andelar i koncernbolag

Koncernen och moderbolaget

Aktier i koncernbolag

Namn	Organisations nr:	Registrerings- och verksamhetsland	Andelar, %	Bokfört värde 2025/12/31	Bokfört värde 2024/12/31
Mentimeter APAC Pty Ltd	40668811756	Australia	100	-	-
Mentimeter North America Inc	5043253	Canada	100	2 273	2 273

11. Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten

Koncernen och moderbolaget

TSEK	2025	2024
Ackumulerade anskaffningsvärden		
-Vid årets början	20 971	20 971
Vid årets slut	20 971	20 971
Ackumulerade avskrivningar		
-Vid årets början	-20 105	-17 431
-årets avskrivning	-866	-2 674
Vid årets slut	-20 971	-20 105
Redovisat värde vid årets slut	-	866

Nyttjandeperioden för internt upparbetade tillgång (programvara) har bedömts till fem år. Under år 2025 har 159 897 TSEK redovisats i resultaträkningen hänförligt till utveckling av Mentimeters tjänst.

12. Förbättringsutgifter på annans fastighet

Koncernen och moderbolaget

TSEK	2025	2024
Ackumulerade anskaffningsvärden		
-Vid årets början	886	886
Vid årets slut	886	886
Ackumulerade avskrivningar		
-Vid årets början	-651	-470
- Årets avskrivningar	-181	-181
Vid årets slut	-832	-651
Redovisat värde vid årets slut	54	235

13. Inventarier, verktyg och installationer

Koncernen

TSEK	2025	2024
Ackumulerade anskaffningsvärden		
-Vid årets början	2 002	2 002
Vid årets slut	2 002	2 002
Ackumulerade avskrivningar		
-Vid årets början	-1 991	-1 884
- Årets avskrivningar	-11	-107
Vid årets slut	-2 002	-1 991
Redovisat värde vid årets slut	-	11

Moderbolaget

TSEK	2025	2024
Ackumulerade anskaffningsvärden		
-Vid årets början	1 414	1 414
Vid årets slut	1 414	1 414
Ackumulerade avskrivningar		
-Vid årets början	-1 403	-1 296
- Årets avskrivningar	-11	-107
Vid årets slut	-1 414	-1 403
Redovisat värde vid årets slut	-	11

14. Leasing

Koncernen

TSEK	2025	2024
Tillgångar med nyttjanderätt		
Lokaler	89 119	38 836

Tillkommande nyttjanderätter år 2025 uppgick till 73 693 TSEK (2 403).

Koncernen hyr in tre lokaler. Den genomsnittliga leasingperioden är 3,8 år (3,8). Ökning av både leasing-skuld och nyttjanderättstillgångar under 2025 beror

på en förlängning av avtal för kontorslokal i Australien och Sverige under året. Avtalen löper ut i 2025, 2028 samt 2032 där ett av avtalen förlängs med 3 år i taget med en uppsägningstid 9 månader före huvudförfallodag.

Belopp redovisade i resultatet

TSEK	2025	2024
Avskrivningar på nyttjanderätter	21 540	22 217
Räntekostnader för leasingskulder	2 730	2 369
Kostnader som avser korttidsleasingavtal	573	566
Kostnader som avser leasing av tillgångar av lågt värde	11	91

TSEK	2025	2024
Leasingskulder		
- Långfristiga leasingskulder	69 533	15 524
- Kortfristiga leasingskulder	18 253	23 514
Totala leasing skulder	87 786	39 038

En löptidsanalys utav leasingskulden

TSEK	2025	2024
År 1	17 070	20 542
År 2	21 465	11 181
År 3	19 505	6 798
År 4	17 030	3 407
År 5 -6	21 444	-
Totalt	96 513	41 928

I löptidsanalysen presenteras leasingskuld brutto (dvs icke diskonterade värde).

Koncernen är inte exponerad för någon väsentlig likviditetsrisk till följd av leasingskulderna.

Per Den 31 december 2025 har Koncernen inga väsentliga åtaganden avseende korttidsleasingavtal.

Det totala kassautflödet för leasingavtal uppgår till 25 497 TSEK (25 463).

Moderbolaget

Moderbolaget är undantagen från tillämpning av IFRS 16 och redovisar leasingavgifter som kostnad linjärt över leasingperioden. Leasingavtal avser primärt bolagets kontorslokaler.

TSEK	2025	2024
<i>Framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal:</i>		
Inom ett år	10 616	13 596
Mellan ett och sex år	70 159	4 532
Totalt:	80 775	18 128
Räkenskapsårets kostnadsförda leasingavgifter:	17 591	17 902

15. Kundfordringar

Koncernen och moderbolaget

TSEK	2025	2024
Kundfordringar	46 735	44 382
Förlustreserveringar	-1 852	-2 562
Totalt kundfordringar	44 883	41 821

Betalningsvillkoren uppgår i regel till 30 dagar. Ingen ränta appliceras på utestående kundfordringar.

Koncernen värderar reserveringar till ett belopp som motsvarar förväntade kreditförluster för återstående löptid. Förväntade kreditförluster för kundfordringar

beräknas med hjälp av reserveringsmatris med användning av erfarenhetshistorik, justerade med faktorer som är specifika för kunder, allmänna ekonomiska förhållanden för den bransch där kunder verkar och en bedömning av såväl den aktuella samt prognosen på rapporteringsdagen.

Koncernen skriver bort en kundfordring när det finns information som indikerar att det inte finns rimliga utsikter till betalning av fordran eller när kundfordringarna är förfallna i över ett år. Inga av de kundfordringar som har skrivits bort omfattas av återvinningsaktiviteter.

Nedanstående tabell beskriver riskprofilen för kundfordringar baserat på koncernens matris.

Åldersanalys av kundfordringar

TSEK	2025	2024
Ej förfallna kundfordringar	28 614	32 374
Förfallna kundfordringar 1-30 dgr	10 181	7 338
Förfallna kundfordringar 31-90 dgr	5 683	1 891
Förfallna kundfordringar 91-180 dgr	291	134
Förfallna kundfordringar 181-360 dgr	113	81
Förfallna kundfordringar >361 dgr	-	3
Totalt kundfordringar	44 883	41 821

Förlustreserv för övriga fordringar är försumbar.

16. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Koncernen

TSEK	2025	2024
- Förutbetalda personalkostnader	2 456	2 510
- Förutbetalda tjänster	12 654	9 186
- Övriga förutbetalda kostnader och intäkter	2 522	3 108
Totalt	17 633	14 804

Moderbolaget

TSEK	2025	2024
- Förutbetalda personalkostnader	2 456	2 510
- Förutbetalda tjänster	12 458	9 045
- Övriga förutbetalda kostnader och intäkter	6 084	5 842
Totalt	20 998	17 397

17. Aktiekapital

Stamaktier	2025	2024
Emitterade och fullt betalda aktier:		
Per 1 januari antal stamaktier	76 815 760	76 815 760
Emitterade under året	814 000	-
Per 31 december antal stamaktier	77 629 760	76 815 760

Aktiernas kvotvärde uppgår till 0,007 SEK.

Förändringar i aktiekapitalet är relaterade till emissioner från optionsprogram som löpt ut.

Mentimeter har ett aktieslag av stamaktier med rätt till utdelning.

Beräkning av resultat per aktie före och efter utspädning se not 9.

18. Noter till rapport över kassaflöden

Koncernen

Likvida medel

<i>TSEK</i>	2025	2024
Likvida medel	401 633	360 106

Likvida medel består av kassa och kortfristiga banktillgodohavanden med en löptid på tre månader eller mindre. Det redovisade värdet av dessa tillgångar är ungefär lika med dess verkliga värde. Likvida medel

vid rapportperiodens slut som framgår av det konsoliderade kassaflödet kan stämmas av med posterna i rapporten över finansiell ställning som visas ovan.

Justering för poster som inte ingår i kassaflödet

<i>TSEK</i>	2025	2024
Avskrivningar balanserade utgifter för utvecklingsarbete	866	2 674
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	192	288
Avskrivningar nyttjanderättstillgångar	21 540	22 217
Avsättningar	18	52
Övrigt	-922	-122
Totalt	21 695	25 108

Förändring av poster hänförliga till Finansieringsverksamheten

TSEK	Ej kassaflödespåverkande				12/31/2025
	1/1/2025	Kassaflöde	Tillkomande leasing avtal	Övrigt	
Leasingskulder	39 038	-22 767	73 632	-2 117	87 786
Summa	39 038	-22 767	73 632	-2 117	87 786

TSEK	Ej kassaflödespåverkande				12/31/2024
	1/1/2024	Kassaflöde	Tillkomande leasing avtal	Övrigt	
Leasingskulder	59 491	-23 093	2 370	271	39 038
Summa	59 491	-23 093	2 370	271	39 038

Moderbolaget

TSEK	2025	2024
Likvida medel	390 313	348 291

Likvida medel består av kassa och kortfristiga banktillgodohavanden med en löptid på tre månader eller mindre. Det redovisade värdet av dessa tillgångar är ungefär lika med dess verkliga värde. Likvida medel

vid rapportperiodens slut som framgår av Moderbolagets kassaflöde kan stämmas av med posterna i rapporten över finansiell ställning som visas ovan.

Justering för poster som inte ingår i kassaflödet

TSEK	2025	2024
Avskrivningar balanserade utgifter för utvecklingsarbete	866	2 674
Avskrivningar materiella anläggningstillgångar	192	288
Avsättningar	18	52
Övrigt	-556	-70
Totalt	520	2 944

19. Övriga kortfristiga skulder

Koncernen

TSEK	2025	2024
- F-skatt och särskild löneskatt	820	4 054
- Social kostnader och likanade skulder	18 717	19 377
- Övriga kortfristiga skulder	1 257	486
Totalt	20 793	23 917

Moderbolaget

TSEK	2025	2024
- F-skatt och särskild löneskatt	820	4 054
- Social kostnader och liknade skulder	19 787	20 524
- Övriga kortfristiga skulder	1 257	486
Totalt	21 863	25 064

20. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Koncernen

TSEK	2025	2024
Upplupna personalkostnader	16 022	16 111
Övriga upplupna kostnader	3 706	5 398
Totalt	19 729	21 509

Moderbolaget

TSEK	2025	2024
Upplupna personalkostnader	14 838	15 248
Övriga upplupna kostnader	3 064	4 753
Totalt	17 903	20 001

21. Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

Koncernen och moderbolaget

TSEK	2025	2024
Spärrade bankmedel	8 307	8 288
Summa ställda säkerheter	8 307	8 288

Spärrade bankmedel avser hyresgarantier och redovisas i balansräkningen som en fordran. De ingår inte i likvida medel.

22. Aktierelaterade ersättningar

Koncernen har två typer av teckningsoptionsprogram för personal, teckningsoptioner och syntetiska optioner.

Deltagarna i teckningsoptionsprogrammen har erlagt marknadsvärde för teckningsoptionerna i samband med tilldelningen varmed programmen inte föranleder någon förmån och beaktande av sociala avgifter.

Deltagarna i de syntetiska optionsprogrammen har rätt till en framtida kontantutbetalning baserad på skillnaden mellan företagets värdering och ett förutbestämt fiktivt lösenpris, under ett framtida definierat utnyttjandefönster. Optionerna tilldelas kostnadsfritt, och det fiktiva lösenpriset beräknas som företagets värdering vid tilldelningstillfället, uppräknat med en given multiplikator. Vid inlösen (efter den angivna kvalifikationsperioden) beräknas ersättningen som skillnaden mellan företagets aktuella faktiska värde och det förutbestämda fiktiva lösenpriset. Denna skillnad betalas kontant till innehavaren. Den ersättning som

erhålls vid inlösen av syntetiska optioner anses vara lön och beskattas därför enligt inkomstskattereglerna i respektive land. Det innebär att företaget även är skyldigt att betala socialavgifter på beloppet.

I enlighet med villkoren i programmen, som godkänts av aktieägarna på respektive bolagsstämman, ska deltagare i teckning optionsprogrammen ha rätt att teckna aktier i Mentimeter AB (publ) enligt följande:

	Lösenpris per option	Teckningsrätt*	Inlösenperiod
Program 2022	35,48	1	2026-07-01--2026-10-31
Program 2023	67,48	1	2027-08-14--2027-12-14
Program 2024	71,43	1	2028-10-01-2028-12-31
Program 2025	71,43	1	2029-10-01-2029-12-31

*Motsvarar antalet aktier som deltagaren har rätt att teckna för varje option

Vid utgången av 2025 finns det tre aktiva program där 2022 års program har en inlösenperiod satt till 2026-07-01 – 2026-10-31, 2023 års program har en inlösenperiod satt till 2027-08-14 – 2027-12-14, 2024 års program har en inlösenperiod satt till 2028-10-01 – 2028-12-31 och 2025 års program har en inlösenperiod satt till 2029-10-01 – 2029-12-31. Intjäningsperioden är fyra år med linjär intjäning som börjar efter ett år, om den anställda lämnar Mentimeter innan dess så har ingen intjäning skett. Efter ett år har således en fjärdedel av teckningsoptionerna tjänats in om den anställda kvarstår i tjänst och därefter sker intjäning pro rata för varje månad under löptiden som den anställda kvarstår i tjänst. Om den anställda avslutar sin anställning innan programmet löpt ut har Mentimeter rätt att köpa tillbaka icke intjänande teckningsoptioner till det lägsta av teckningspriset och teckningsoptionernas marknadsvärde (vid tidpunkten för avslutad anställning).

Vid den extra bolagsstämman i augusti 2025 beslutades att bolaget i samband med att teckningsperioden för programmet 2021 lämna ett kvittningserbjudande

till optionsinnehavarna att överlåta teckningsoptionerna till Mentimeter till ett pris motsvarande teckningsoptionernas marknadsvärde, och där betalning för teckningsoptionerna erläggs i form av nyemitterade aktier i Mentimeter.

1 711 500 teckningsoptioner av totalt 2 525 500 utestående teckningsoptioner i programmet återköptes av Mentimeter AB (publ) till ett värde av 23,7 MSEK.

Mentimeter AB (publ) emitterade 676 000 nya aktier till deltagarna som accepterat erbjudandet till teckningskursen 33,76 sek.

Återstående teckningsoptioner om 138 000 teckningsoptioner i programmet 2021 utnyttjades för att teckna aktier i enlighet med teckningsrätt där varje teckningsoption utnyttjats för att teckna en aktier. Antalet aktier och röster i Mentimeter AB (publ) har således ökat med totalt 814 000.

Detaljer kring teckningsoptioner utestående under året presenteras nedan.

	2025		2024	
	Antal teckningsoptioner	Vägda genomsnittliga lösenpriser (i SEK)	Antal teckningsoptioner	Vägda genomsnittliga lösenpriser (i SEK)
Utestående vid början av året	4 443 150	50	4 740 794	47
Tilldelade under året	1 350 398	71	-	-
Förverkade under året	-243 502	47	-297 644	43
Inlösta under året	-814 000	34	-	-
Förfallna under året	-1 722 500	34	-	-
Utestående vid årets slut	3 013 361	69	4 443 150	50

Utestående teckningsoptioner vid 31 december 2025 hade det vägda genomsnittliga lösenpriset 69 SEK (50), med den vägda genomsnittliga återstående avtalade löptiden om ca 2,3 år (2,7).

Indata i Black & Scholes modellen för programmet utställt under 2025 specificeras nedan:

SEK	2025
Vägd genomsnittlig aktiekurs	47,62
Vägd genomsnittligt lösenpris	71,43
Förväntad volatilitet	0,35
Optionens löptid	4,0
Risikfri ränta	0,024
Förväntad utdelning	Ingen
Pris per option	8,08

Förväntad volatilitet beräknades genom jämförelser med volatiliteten för den egna aktiens utveckling senaste fem åren, utvecklingen på Stockholmsbörsens Small Cap och Stockholmsbörsens 30-index.

Programmen har endast föranlett vissa mindre kostnader i samband med att programmens struktur och villkor upprättades och verkställdes.

23. Finansiella instrument och kapitalhantering

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika typer av finansiella risker såsom marknads-, likviditets- och kreditrisker. Marknadsriskerna består i huvudsak av valutarisk. Det är Mentimeters styrelse som är ytterst ansvarig för exponering, hantering och uppföljning av koncernens finansiella risker. De ramar som gäller för exponering, hantering och uppföljning av de finansiella riskerna har fastställts i en finanspolicy som revideras årligen. Ansvar för den dagliga riskhanteringen ligger hos koncernens CFO.

Marknadsrisker

Valutarisker

Koncernen har kontor i Sverige och, sedan september 2021, i Kanada och sedan oktober 2023 i Australien och har kostnader i lokala valutor, främst SEK, med en betydande del av Moderbolagets intäkter i utländska valutor främst USD och EUR. Med olika funktionella valutor kommer Moderbolaget att exponeras för valutarisker och valutaförluster på skulder och

fordringar till följd av värdet på främst USD och EUR. Detta kommer att påverka dess redovisade vinst eller förlust för respektive rapporteringsperiod. Givet att 52% av alla inbetalningar från kund erhålles inom 2-3 dagar samt att övrig försäljning sker med 30 dagars kredittid så är risken för valutakursvinster eller valutakursförluster på skulder och fordringar relativt små. Moderbolaget har därför för närvarande inga valutasäkringsarrangemang för att begränsa exponeringen för valutakursförändringar.

Transaktionsexponering

Transaktionsexponering innebär en risk att resultatet påverkas negativt av fluktuationer för ändrade valutakurser för de kassaflöden som sker i utländsk valuta. Koncernens utgifter (utflöden) är huvudsakligen i SEK medan koncernens intäkter (inflöden) huvudsakligen är i SEK, USD och EUR. Eventuella fluktuationer i valutakurser mellan dessa valutor kan väsentligt påverka bolagets intäkter och därmed också rörelseresultat och kassaflöde och därmed i förlängningen även dess finansiella ställning. I enlighet med bolagets finanspolicy försöker man mitigera transaktionsexponeringen främst genom:

- Diversifiera valutaexponeringen genom att introducera försäljning i flera lokala valutor, och således minska beroendet av valutakursförändringar i enskilda valutor.
- Arbeta med scenarioplanering i budgetprocessen och försäkra sig om att man har tillräckliga buffertar för att kunna hantera eventuella negativa scenarier relaterat till valutakursförändringar. Man följer kontinuerligt upp förändringar de viktigaste valutorna och analyserar dess potentiella effekt på bolagets resultat, för att snabbt kunna ta beslut om investeringar och kostnader som kan mitigera negativa effekter på resultatet.

Valutakurskänslighetsanalys

Moderbolagets riskexponering i utländsk valuta vid utgången av rapportperioden, uttryckt i svenska kronor (TSEK), var följande:

TSEK	31 december 2025				31 december 2024			
	USD	EUR	CAD	AUD	USD	EUR	CAD	AUD
Kundfordringar	17 806	21 679	-	-	11 490	19 977	-	-
Fordringar på dotterföretag	-	-	-	1 850	-	-	3 108	2 047
Leverantörsskulder	-1 516	-641	-	-	-1 309	-97	-	-
Leverantörsskulder - interna	-	-	-4 949	-2 125	-	-	-5 432	-1 416

De ackumulerade valutakursvinsterna och -förlusterna som redovisats i resultaträkningen var:

TSEK	2025	2024
Valutakursvinster och -förluster som ingår i övriga intäkter och kostnader	-9 426	-5 101

Koncernen är, som framgår av tabellen på sidan främst exponerad mot förändringen i kursen USD/SEK och EUR/SEK. Kurskänsligheten är främst hänförlig till ökade kundfordringar.

TSEK	Påverkan på resultat efter skatt	
	2025	2024
USD/SEK valutakurser ökning 10% (2024 - 10%)	14 227	8 892
USD/SEK valutakurser minskning 10% (2024 - 10%)	11 640	7 276
EUR/SEK valutakurser ökning 10% (2024 - 10%)	18 375	17 363
EUR/SEK valutakurser minskning 10% (2024 - 10%)	15 034	14 206

Resultatet var mer känsligt för förändringar i USD kursen 2025 jämfört med 2024 på grund av ökade kundfordringar i USD.

Likviditets- och finansieringsrisk

Med likviditetsrisk avses risken att koncernen får problem med att möta dess åtagande relaterade till koncernens finansiella skulder. Med finansieringsrisk avses risken att koncernen inte kan uppbringa tillräcklig finansiering till en rimlig kostnad.

Bolaget gör löpande en likviditetsprognos för att säkerställa att bolaget vid given tidpunkt kan möta sina åtaganden relaterade till sina finansiella skulder.

Denna likviditetsprognos rapporteras till bolagets styrelse och indikationer på att likviditeten skulle riskera att underskrida vissa, av bolagets finanspolicy, definierade tröskelvärden skall påtalas till styrelsen som sedan beslutar om mitigerande åtgärder är nödvändiga. Dessa tröskelvärden är definierade för Moderbolaget samt dess helägda dotterbolag specifikt.

Finansiella skulder består av leverantörsskulder i belopp 10 095 TSEK (8 355 TSEK) och övriga kortfristiga skulder i belopp 6 235 TSEK (7 032 TSEK) som förfaller inom 3 månader (3 månader). Se not 14 gällande löptidsfördelning för leasingskuld.

Kredit- och motpartsrisk

Med kreditrisk avses risken för att motparten i en transaktion orsakar koncernen en förlust genom att inte fullfölja sina avtalsenliga förpliktelser. Koncernens exponering för kreditrisk är huvudsakligen hänförlig till kundfordringar utställda till Enterprise-kunder och likvida medel.

Kundfordringarna är spridda på ett stort antal kunder och ingen kund står för en väsentlig del av de totala kundfordringarna. Kundfordringarna är inte heller koncentrerade till ett specifikt geografiskt område. Koncernen bedömer därmed att koncentrationsriskerna är begränsade. Se not 15 för mer information gällande kundfordringarna.

Koncernens maximala exponering för kreditrisk bedöms motsvaras av redovisade värden på samtliga finansiella tillgångar och framgår av tabellen nedan.

TSEK	2025	2024
Kundfordringar	44 883	41 821
Likvida medel	401 633	360 106
Summa	446 516	401 927

Finansiella instrument

TSEK	2025 Redovisat värde	2024 Redovisat värde
Finansiella tillgångar		
Långfristiga finansiella anläggningstillgångar	8 307	8 288
Kundfordringar	44 883	41 821
Övriga kortfristiga fordringar	4 774	5 913
Likvida medel	401 633	360 106
Totalt	459 598	416 128
Finansiella skulder		
Leasingskulder	87 786	39 038
Leverantörsskulder	10 095	8 355
Övriga kortfristiga skulder	20 793	23 917
Totalt	118 676	71 310

Det verkliga värdet av koncernens finansiella tillgångar och skulder avviker inte väsentligt från dess redovisade värden då posterna är kortfristiga samt att räntan är i paritet med aktuella marknadsräntor.

Kapitalhantering

Koncernens kapitalstruktur ska hållas på en nivå som säkerställer möjligheten att driva verksamheten vidare för att skapa avkastning till aktieägarna och fördelar för andra intressenter, samtidigt som en optimal kapitalstruktur upprätthålls för att minska kapitalkostnaderna. För att upprätthålla eller anpassa kapitalstrukturen kan koncernen, efter aktieägarnas godkännande när så är lämpligt, variera den utdelning som utbetalas till aktieägarna, sätta ned aktiekapitalet för betalning till aktieägarna, emittera nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skuldsättningsgraden. Eftersom koncernen befinner sig i tillväxt och expansionsfas, ligger fokus på återinvestering av kapitalet i verksamheten. Styrelsen har heller inte för avsikt att föreslå någon utdelning på kort till medellång sikt.

Varken moderbolaget eller något av dotterbolag står under externa kapitalkrav.

24. Transaktioner med närstående

Utöver löner och styrelsearvoden har under räkenskapsåret ersättning för kostnader som uppstått i samband med resor till styrelsemöten utbetalats om

76 TSEK (84) till Ysäter AB, som drivs av styrelsens ordförande Katarina Bonde, samt till styrelseledamot Johann Butting om 74 TSEK (0).

I maj 2023 ingick Johanna Aronsson, Christian Finstad, Anna Gullstrand och Georg Rydbeck individuella optionsavtal med Karagwe Invest AB och Ingbacka AB, aktieägare i Mentimeter AB. Var och en av aktieägarna har ställt ut 187 500 teckningsoptioner till var och en av ovan nämnda personer på marknadsmässiga villkor (värdering utfördes till Black & Scholesmodellen, av en oberoende part).

I enlighet med dessa avtal har ovan nämnda personer köpt sammanlagt 1 500 000 optioner som utfärdats av aktieägarna till ett pris om 5.82 kronor per option.

Varje teckningsoption tjänas in under en period om fyra år.

Då teckningsoptionerna förvärvats på marknadsmässiga villkor enligt ovan har ingen kompensationskostnad redovisats av bolaget och kommer inte heller att redovisas under den kvarvarande delen av fyraårsperioden.

25. Förslag till vinstdisposition

Moderbolaget

Till årsstämman förfogande finns följande belopp i moderbolaget i kronor	2025	2024
Överkursfond	202 825 950	197 973 362
Balanserat resultat	-123 144 781	-79 910 140
Åretsresultat	4 013 168	-51 134 654
Summa	83 694 336	66 928 568

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras enligt nedan

i ny räkning överförs	83 694 336
Summa	83 694 336

26. Händelser efter rapportperiodens slut

Vid en extra bolagsstämma 20 januari 2026 valdes fyra nya styrelsemedlemmar, Ingrid Bojner, Joakim Dal, Sophie Hagströmer och Neal Watkins.

Försäkran och underskrifter

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 14 april 2026. Koncernens resultaträkning och balansräkning samt moderbolagets resultaträkning och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 28 maj 2026.

Styrelsen och verkställande direktören intygar härmed att årsredovisningen har upprättats enligt Årsredovisningslagen samt RFR 2 Redovisning för juridiska personer och ger en rättvisande bild av företaget ställning och resultat och att förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av företa-

gets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför. Styrelsen och verkställande direktören intygar härmed att koncernredovisningen har upprättats enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU, samt att hållbarhetsrapporteringen har inspirerats av de Europeiska standarderna för hållbarhetsrapportering (ESRS) och ger en rättvisande bild av koncernens ställning och resultat och att förvaltningsberättelsen för koncernen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den dag som framgår av respektive befattningshavares elektroniska underskrift.

Katarina Bonde
Styrelsens ordförande

Johnny Warström
Verkställande direktör

Ingrid Bojner

Johann Butting

Joakim Dal

Torbjörn Folkesson

Sophie Hagströmer

John Hedberg

Niklas Ingvar

Marcus Teilman

Neal Watkins

Vår revisionsberättelse har lämnats den dag som framgår av vår elektroniska underskrift.
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Aleksander Lyckow
Auktoriserad revisor, Huvudansvarig

BILAGOR

Bilaga 1. Alternativa nyckeltal

TSEK	2025	2024
ARR		
ARR, Enterprise	295 412	269 485
ARR, Self-Service	318 623	297 633
ARR Totalt	614 034	567 118
Fakturerad försäljning		
Fakturerad försäljning, Enterprise	311 213	275 122
Fakturerad försäljning, Self-Service	316 006	294 326
Fakturerad försäljning Total	627 219	569 449
Rörelsemarginal (%)		
Rörelseresultat (EBIT)	13 032	-63 009
Nettoomsättning	597 968	536 179
Rörelsemarginal (%)	2,2%	-11,8%
EBITDA		
Rörelseresultat (EBIT)	13 032	-63 009
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	192	288
Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar	866	2 674
Avskrivningar av nyttjanderättstillgångar	21 540	22 217
EBITDA	35 631	-37 830
EBITDA marginal (%)		
EBITDA	35 631	-37 830
Nettoomsättning	597 968	536 179
EBITDA marginal (%)	6,0%	-7,1%
Justerad EBITDA		
EBITDA	35 631	-37 830
Jämförelsestörande poster	-	8 806
Justerad EBITDA	35 631	-29 024
Justerad EBITDA marginal (%)		
EBITDA	35 631	-29 024
Nettoomsättning	597 968	536 179
Justerad EBITDA marginal (%)	6,0%	-5,4%
Fritt kassaflöde		
Kassaflöde från den löpande verksamheten	55 503	-10 624
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 701	-36
Fritt kassaflöde	53 802	-10 659

Jämförelsestörande poster avser externa kostnader relaterade till en potentiell förändrad ägarstruktur samt återbetalning av bankavgifter.

Netto rörelsekapital

TSEK	2025	2024
Netto rörelsekapital		
Kundfordringar	44 883	41 821
Övriga kortfristiga fordringar	4 774	5 913
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17 633	14 804
Leverantörsskulder	-10 095	-8 355
Övriga kortfristiga skulder	-20 793	-23 917
Avtalsskulder	-335 839	-313 249
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-19 729	-21 509
Netto rörelsekapital	-319 166	-304 493
Soliditet (%)		
Summa eget kapital	95 671	75 216
Summa tillgångar	603 435	509 352
Soliditet (%)	15,9%	14,8%

TSEK	2025	2024
Jämförelsestörande poster		
Externa kostnader relaterade till en potentiell förändrad ägarestruktur	-	-8 806
Totalen jämförelsestörande poster	-	-8 806

Bilaga 2. Definitioner

Alternativa nyckeltal	Definition	Syfte
ARR	Annual Recurring Revenue (årliga återkommande intäkter) avser senaste rapporteringsmånads återkommande intäkter, omräknat till en 12-månaders-period.	Indikerar återkommande intäkter under de kommande 12 månaderna baserat på intäkter från befintliga kunder vid periodens utgång. Vid perioder av tillväxt kan de förutbetalda intäkterna vara högre än den historiska omsättningen. Nyckeltalet är vidare väsentligt för att underlätta branschjämförelse.
EBITDA	Rörelseresultat (EBIT) före av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar.	Avspeglar verksamhetens lönsamhet och möjliggör jämförelse av lönsamhet över tid, oavsett av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar samt oberoende av skatter och finansieringsstruktur.
EBITDA-marginal	Rörelseresultat (EBIT) före av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar i relation till nettoomsättning.	Avspeglar verksamhetens lönsamhet före av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar. Resultatmättet är en viktig komponent för att följa koncernens värdeskapande och för att öka jämförbarheten över tid.
Fakturerad försäljning	Fakturerad försäljning under rapporterings-perioden	En indikator på framtida försäljningsintäkter, eftersom fakturerad försäljning periodiseras enligt prenumerationsvillkoren. Fakturerad försäljning är primärt en indikator på kassaflödet.
Fritt kassaflöde	Summan av kassaflödet från den löpande verksamheten och investerings-verksamheten	Syftar till att ge en bild av företagets förmåga att generera kassaflöde som är tillgängligt för att återinvestera i verksamheten, betala utdelningar till aktieägare eller minska skulder.
Justerad EBITDA	Rörelseresultat (EBIT) före av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar, justerat för jämförelsestörande poster.	Avspeglar verksamhetens lönsamhet och möjliggör jämförelse av lönsamhet över tid, oavsett av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar samt oberoende av skatter, finansieringsstruktur och påverkan av jämförelsestörande poster.
Justerad EBITDA-marginal	Rörelseresultat (EBIT) före av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar, justerat för jämförelsestörande poster, i relation till nettoomsättning.	Avspeglar verksamhetens lönsamhet före av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar. Resultatmättet är en viktig komponent för att följa koncernens värdeskapande justerat för påverkan av jämförelsestörande poster och för att öka jämförbarheten över tid.
Jämförelsestörande poster	Jämförelsestörande poster avser materiella intäkter och kostnader av engångskaraktär och redovisas separat på grund av betydelsen av deras karaktär och belopp.	Att rapportera dessa poster separat ökar jämförbarheten mellan perioder och över tid oavsett när det sker i tid.

Alternativa nyckeltal	Definition	Syfte
Månadsvis aktiva återkommande användare	Monthly active retained users (månadsvis aktiva återkommande användare) är antalet ledare som hållit en presentation på sitt Mentimeter konto inom 28 dagar efter registrering.	Nyckeltalet används för att följa antalet aktiva ledare som använder sitt Mentimeter konto. Ju fler aktiva ledare desto större sannolikhet att de konverterar till en betald eller förlänger nuvarande prenumeration.
Netto rörelsekapital	Summa omsättningstillgångar minus likvida medel och kortfristiga icke räntebärande skulder, vid periodens slut.	Ett mått på koncernens kortsiktiga ekonomiska status.
Rörelsemarginal	Rörelseresultat (EBIT) i relation till nettoomsättning.	Avspeglar verksamhetens lönsamhet och möjliggör jämförelse av lönsamhet och värdeskapande över tid.
Rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat (EBIT) enligt resultaträkningen, dvs periodens resultat exklusive finansiella intäkter, finansieringskostnader, andel av resultat i intresseföretag och skatt.	Avspeglar verksamhetens lönsamhet möjliggör jämförelse av lönsamhet över tid.
Soliditet	Totalt eget kapital dividerat med totala tillgångar.	Används för att visa hur stor andel av koncernens totala tillgångar som är finansierade med eget kapital.

Ordlista	Definition
AEP	Audience Engagement Platform.
Aktiva användare	Användare som använt plattformen under mätperioden. Nuvarande aktiva användare mäts månadsvis.
Deltagare	Deltagarna i en Menti.
Enterprise	Ett av Mentimeters tjänsteområden. Kunder inom Enterprise tecknar multipla prenumerationer/ licenser för vidare distribution till organisation och tecknar dessa efter interaktion med Mentimeters försäljningsorganisation. Kunder inom Enterprise faktureras i regel med 30 dagar i förfallodag.
Ledare	En användare med ett registrerat konto hos Mentimeter.

Ordlista

Definition

Menti	Presentation som görs med hjälp av Mentimeters plattform.
Produktledd tillväxt	Produktledd tillväxt är en tillväxtmodell där användartillväxt-, retention- och konvertering främst drivs av själva produkten.
SaaS	Software as a service.
Self-Service	Ett av Mentimeters tjänsteområden. Kunder inom Self-Service köper prenumerationer direkt via Mentimeters hemsida utan någon interaktion med Mentimeters försäljningsorganisation. Kunder inom Self-Service köper i regel en prenumeration för individuellt bruk, men har också möjligheten att köpa upp till 50 licenser för vidare distribution inom sitt team. Betalning sker direkt vid tecknandet av prenumerationen och betalning sker oftast med kreditkort.
Viral Loop	En viral loop är den process genom vilken en användare går från första mötet med produkten till att motiveras att rekommendera den till andra.