

NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN OR INTO, THE UNITED STATES OF AMERICA, AUSTRALIA, NEW ZEALAND, CANADA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION WHERE SUCH PUBLICATION, DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL OR REQUIRE REGISTRATION OR ANY OTHER MEASURES.

Digitaliserer entreprenør- og håndverksbransjen

Sterk vekst for SmartCraft i første kvartal 2021

SaaS-selskapet SmartCraft økte sine driftsinntekter med 31 prosent til 59,3 millioner kroner i første kvartal 2021 drevet av kraftig organisk vekst supplert med oppkjøp. Selskapets EBITDA-margin var 40 prosent, opp 5 prosentpoeng fra 1. kvartal 2020.

– Gode løsninger for å gjøre hverdagen lettere og mer effektiv for håndverkere og entreprenører er svært ettertraktet. Når vi vet at mange håndverkere i dag er nødt til å bruke 80 prosent av tiden sin på andre ting enn selve håndverket er det ikke rart at våre løsninger blir godt mottatt, sier Gustav Line, konsernsjef i SmartCraft.

SmartCraft har de siste årene vokst kraftig drevet av både oppkjøp og organisk vekst. Nå er tallene for første kvartal 2021 klare, og den positive trenden fortsetter. Topplinjeveksten var 31 prosent sammenlignet med Q1 2020, delvis drevet av oppkjøp. Organisk vekst for samme periode var 17 prosent. Lønnsomheten økte enda mer, og EBITDA-marginen var 40 prosent, sammenlignet med 35 prosent i samme periode 2020.

– Tallene bekrefter at vi har truffet godt med de oppkjøpene vi har gjennomført, og samtidig lykkes i å drive nysalg og mersalg og ta ut synergieffekter mellom de ulike løsningene i vår portefølje. Det aller viktigste er at våre løsninger gir høy kundetilfredshet, og jeg er glad for å se at kundefrafallet, churn, er stabilt på et lavt nivå, sier Gustav Line.

SmartCraft har høye ambisjoner for vekst også fremover.



– SaaS-modellen er svært skalerbar, og når topplinjen vokser så raskt som hos oss øker kontantstrømmen enda raskere. Vi ønsker å fortsette å være veldig aktive både ved å drive organisk vekst og å gjøre flere oppkjøp. Vi ser både etter selskaper som kan komplettere vårt tjenestetilbud og selskaper som har noe av det samme som vi allerede har, men i et nytt marked. SmartCraft har åpenbart en rolle å spille også utenfor Norden, og med tiden ønsker vi å være en ledende leverandør av spesialiserte digitale løsninger for entreprenører og håndverkere i hele Nord Vest-Europa, sier Gustav Line.

For ytterligere informasjon:

- Gustav Line, konsernsjef, SmartCraft, mobil: +47 952 67 104, epost: gustav.line@smartcraft.no

Om SmartCraft:

- Ledende nordisk leverandør av virksomhetskritisk, SaaS-basert programvare for entreprenør- og håndverksbransjen.
- 9.100 kunder og 95.500 enkeltbrukere fordelt på Sverige, Norge og Finland. Foruten en mengde små og mellomstore entreprenørbedrifter inkluderer kundelisten store selskaper som PEAB, Bravida, Rambøll, NCC og Brødrene Dahl.
- Selskapet har de siste årene ervervet flere softwareløsninger, inkludert Bygget i 2018, EL-VIS i 2019 og Rørweb og Congrid i 2020. Selskapet kjøpte sist finske Homerun i mai 2021
- SaaS-basert forretningsmodell, med 94 prosent gjentakende inntekter (abonnementsinntekter)
- 71 prosent gjennomsnittlig årlig vekst i driftsinntekter (CAGR) i perioden 2018-2020
- Skiftet navn fra System Konsult til Cordel Norden i 2017. I 2021 fikk konsernet navnet SmartCraft
- Selskapet har 74 aksjonærer. Ansatte og tidligere ansatte har 32,5% andel. Resten er eid av det svenske investeringsselskapet Valedo Partners III AB, som kom inn i 2017.

	Q1 2021	Q1 2020	Endring
Driftsinntekter	59,3	45,2	31%
EBITDA	23,9	15,8	52%
EBITDA-margin	40%	35%	



ARR	205,5	161,2	27 %
Tall i millioner kroner			

Important notice

This announcement is for informational purposes only and does not contain or constitute an offer of, or the solicitation of an offer to buy or subscribe for, securities to any person in Australia, New Zealand, Canada, Japan or the United States, including its territories and possessions, any state of the United States and the District of Columbia (the "United States") or to any person to whom, or in any jurisdiction in which, such offer or solicitation is unlawful.

Matters discussed in this announcement may constitute forward-looking statements. Forward-looking statements are statements that are not historical facts and may be identified by words such as "believe", "aims", "expect", "anticipate", "intends", "estimate", "will", "may", "continue", "should" and similar expressions. The forward-looking statements in this release are based upon various assumptions, many of which are based, in turn, upon further assumptions. Although the Company believes that these assumptions were reasonable when made, these assumptions are inherently subject to significant known and unknown risks, uncertainties, contingencies and other important factors which are difficult or impossible to predict and are beyond its control. Such risks, uncertainties, contingencies and other important factors could cause actual events to differ materially from the expectations expressed or implied in this release by such forward-looking statements. Forward-looking statements speak only as of the date they are made and cannot be relied upon as a guide to future performance. The Company and its respective affiliates expressly disclaims any obligation or undertaking to update, review or revise any forward-looking statement contained in this announcement whether as a result of new information, future developments or otherwise.

* * *

