

Q-RAPPORT2021

januari-september

truecaller

Delårsrapporten avser koncernen i vilken Truecaller AB (559278-2774) är moderbolag, och som i rapporten benämns Truecaller.

Truecaller delårsrapport

Juli-september 2021 (Q3)

Jämförelsesiffror avser juli-september 2020

- **Rörelsens intäkter** ökade med 129 procent och uppgick till 312,8 (136,5) Mkr, jämfört med samma kvartal förra året.
- **Justerad EBITDA¹⁾** uppgick till 117,7 (40,9) Mkr, motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 37,6 (30,0) procent.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till 2,3 (29,6) Mkr.
- **Resultat per aktie** uppgick till 0,01 (0,14) kr före utspädning och 0,01 (0,08) kr efter utspädning.
- **Resultatet påverkas** av jämförelsestörande poster om 77,2 (1,6) Mkr hänförliga till förberedelser för börsnotering om 15,2 (-) Mkr samt syntetiska optioner om 62,0 (1,6) Mkr.
- **Antalet aktiva användare** per månad (MAU) ökade med 20 procent till cirka 292 (243) miljoner.
- **Omsättningstillväxten** i Indien uppgick till 111 procent, i Mellanöstern och Afrika till 219 procent och i resten av världen till 139 procent.

Januari-september 2021

Jämförelsesiffror avser januari-september 2020

- **Rörelsens intäkter** ökade med 141 procent och uppgick till 737,6 (306,0) Mkr, jämfört med samma period förra året.
- **Justerad EBITDA¹⁾** uppgick till 276,3 (28,7) Mkr, motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 37,5 (9,4) procent.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till 120,0 (-6,8) Mkr.
- **Resultat per aktie** uppgick till 0,55 (-0,03) kr före utspädning och 0,34 (-0,03) kr efter utspädning.
- **Resultatet påverkas** av jämförelsestörande poster om 106,6 (7,6) Mkr hänförliga till förberedelser för börsnotering om 30,0 (-) Mkr samt syntetiska optioner om 76,6 (7,6) Mkr.
- **Antalet aktiva användare** per månad (MAU) ökade med 22 procent till cirka 280 (230) miljoner i genomsnitt under perioden januari till september.
- **Omsättningstillväxten** i Indien uppgick till 142 procent, i Mellanöstern och Afrika till 165 procent och i resten av världen till 113 procent.

1) EBITDA justerat för kostnader i samband med börsnotering samt syntetiska optioner från förvärvet av Backwater Technologies. Kostnader för syntetiska optioner ingick i justerad EBITDA i prospektet per den 29 september 2021.

Väsentliga händelser under tredje kvartalet

Produkt, Premiumtjänst & Adtech

Truecaller har fortsatt att utveckla produkten genom att lansera nya funktioner och förbättra användarupplevelsen.

- **AI identifiering** är en av flera maskinlärningsdrivna initiativ som introducerades på marknaden i tredje kvartalet. Den översätter samtalsignaler och mönster till AI-genererade etiketter. Detta ger våra kunder relevanta detaljer som "gemensamma kopplingar" och annan kontextuell relevant information om konversationen. Genom att se dessa etiketter kan våra användare snabbt fatta bättre beslut om vilka samtal och meddelanden som ska besvaras.
- **Under tredje kvartalet har Truecaller introducerat ny teknik för iPhone.** Med funktionen "Advanced Caller ID" kan Truecaller erbjuda en förbättrad nummeridentifieringstjänst till iPhone-

communityn, likt upplevelsen på Android. Tekniken rullas gradvis ut till våra premiumkunder, med USA som första marknad.

- **Truecaller har fortsatt att investera i plattformens adtech-funktioner.** Under det tredje kvartalet uppggraderades auktionsförfarandena, vilket möjliggör för partners att optimera hur de får tillgång till annonsutbud hos Truecaller och som ökar konkurrens, pris och utbud.

Skapa möjligheter till tillväxt

- **Truecaller arbetar fortsatt med att utveckla "Truecaller for Business"** med mycket gott resultat. För att effektivt hantera en växande volym av företagskunder har moduler för helautomatiserad fakturering, service och prenumerationshantering implementerats, förändringar som är viktiga för fortsatt tillväxt.
- **Truecaller har offentliggjort ett strategiskt samarbete med Tanla Platforms Ltd**, en leverantör av molnbaserade kommunikationslösningar (Cpaas), där Tanlas kunder bland annat kommer att verifieras via Truecaller och markeras med en särskild ikon för att hjälpa företag att synliggöra sin identitet i kommunikationen med sina kunder.

Övriga väsentliga händelser

- **I tredje kvartalet lanserades varumärkeskampanjer** i såväl Indien som Malaysia, Indonesien och Sverige med syftet att stärka varumärket och öka kännedomen om Truecallers produkt och dess problem den löser. Den indiska kampanjen "Desh Ka Truecaller" (översatt "det här landets Truecaller") har nått över 200 miljoner människor via TV, utomhusreklam samt sociala kanaler. Kampanjen "Who is true" lanserades i Sverige i slutet av september och når konsumenter via sociala kanaler, utomhus samt i kollektivtrafiken. I Indonesien valdes TikTok som exklusiv kanal då Indonesien är TikToks näst största marknad med 22 miljoner dagliga aktiva användare. I Malaysia har ljudmedier visat sig vara ett effektivt sätt att nå ut till konsumenter. Att kontinuerligt anpassa och optimera marknadsföring och varumärkesbyggande åtgärder efter lokala behov är prioriterat. Truecaller kommer att fortsätta att investera i tillväxt i stora marknader som Malaysia och Indonesien där vi ser en stark tillväxtpotential, product-market-fit, samt en hög genomsnittlig intäkt per användare.
- **I augusti utsågs Bing Gordon till ny ordförande** i Truecaller styrelse. Bing Gordon har varit styrelseledamot sedan 2020, som partner på Kleiner Perkins Caufield & Byers. Han efterträder Nami Zarringhalam, medgrundare av Truecaller och styrelseordförande sedan 2018, som är fortsatt aktiv i bolaget som styrelseledamot samt Chief Strategy Officer (CSO). Bing Gordon har bland annat varit styrelsemedlem i Amazon i 14 år och är idag rådgivare till styrelsen.
- **Under kvartalet har Truecaller genomfört en omstrukturering av koncernen**, med ett nytt moderbolag, Truecaller AB som inte har haft någon operativ verksamhet. Det tidigare moderbolaget True Software Scandinavia AB har blivit ett helägt dotterbolag till Truecaller AB. Omstruktureringen genomfördes i form av en apportemission riktad till True Software Scandinavia ABs aktieägare, som behöll sina relativa ägarandelar i Truecaller AB. Den nybildade Truecaller-koncernen är en fortsättning på True Software Scandinavia-koncernen och Truecaller-koncernen har därmed övertagit True Software Scandinavia-koncernens finansiella historik ograverad.
- **Truecaller AB infört ett optionsprogram för anställda** (LTIP 2021, long-term incentive program). Syftet är att öka möjligheterna att behålla och motivera medarbetare och därigenom säkerställa företagets långsiktiga framgång och skapa förutsättningar för att rekrytera och behålla de mest framstående medarbetare på en hårt konkurrensutsatt och global kompetensmarknad. Programmet ger svenska anställda möjlighet att förvärva teckningsoptioner i Truecaller AB till en marknadsvärdering. Anställda utanför Sverige får personaloptioner med prestationsvillkor. I övrigt är villkoren i allt väsentligt identiska för alla anställda. Löptiden på optionerna är två, tre respektive fyra år. Lösenpriset för alla löptider är satt till 200% (för svenska anställda) respektive 100% (för anställda

utanför Sverige) av värdet av Truecaller ABs aktie då programmet startar, baserat på ett externt värderingsutlåtande. Den maximala utspädning optionsprogrammet kan ge upphov till är ca 5,5%. Även vissa externa styrelseledamöter omfattas av optionsprogrammet.

Händelser efter periodens utgång

- **Den 8 oktober nådde Truecaller en historisk milstolpe** när handeln i Truecaller aktien inleddes på Nasdaq Stockholm under kortnamnet TRUE B. Noteringen var mycket lyckad och erbjudandet övertecknades flera gånger om.
- **Vid noteringen tillfördes bolaget nytt kapital om totalt 969,1 Mkr** (efter emmissionskostnader) genom en nyemission av 19 230 770 nya B -aktier till en kurs om 52 kronor per aktie. Vid noteringen omvandlades även samtliga existerande preferensaktier till stamaktier, totalt 133 630 800 aktier.
- **De syntetiska personaloptionerna hänförliga till förvärvet av ChillR förföll slutgiltigt vid noteringen**, vilket ger upphov till en personalkostnad om 14,9 Mkr samt en finansiell kostnad om 7,0 Mkr. Några ytterligare framtida kostnader för dessa optioner kommer inte att uppstå.
- **Avtalet med SEB om en företagskredit (revolving credit facility, RCF)** utökades till totalt 500 Mkr i samband med noteringen på Nasdaq Stockholm. Enligt avtalet uppgår löptiden till tre år, med möjlighet till förlängning i ett plus ett år. Krediten ger företaget ytterligare strategisk flexibilitet, bland annat när det gäller förvärv av nya användare samt i strukturaffärer. Krediten har tecknats på marknadsmässiga villkor.
- **Truecaller har ingått ett samarbetsavtal med Commercial International Bank of Egypt (CIB).** Partnerskapet syftar till att etablera säkerhet och tillit hos CIBs kunder genom Truecallers verifieringsteknik och är i linje med CIBs åtagande att tillhandahålla säkra tjänster av hög kvalitet till sina kunder och skydda deras data.



TREDJE KVARTALET 2021:

Truecaller rapporterar stark tillväxt i intäkter och antal användare kombinerat med god lönsamhet

Truecaller är den ledande globala plattformen för att verifiera kontakter och blockera oönskad kommunikation. Vi möjliggör trygga och relevanta konversationer mellan människor och gör det effektivt för företag att nå konsumenter. Under tredje kvartalet 2021 uppnådde Truecaller en omsättningstillväxt om 129 procent och en ökning av antalet aktiva månatliga användare (MAU) med 20 procent till 292 miljoner jämfört med föregående år. Samtidigt uppgick vår justerade EBITDA-marginal till 37,6 procent, vilket tydliggör potentialen i vår affärsmodell. Vårt arbete med att vidareutveckla plattformen och vårt erbjudande till användaren, skapar förutsättningar för fortsatt god tillväxt.

Vi ser en fortsatt stark tillväxttrend både vad gäller användare och intäkter under det tredje kvartalet och vi är väldigt stolta över det momentum vi har lyckats uppnå. Rörelsens intäkter uppgick till 312,8 (136,5) Mkr. Truecaller är den ledande tjänsten för verifiering av samtal och meddelanden mellan människor och företag och är den snabbast växande plattformen på tillväxtmarknader i Asien, Mellanöstern och Afrika.

Nettoomsättningen i Indien utvecklas starkt med 111 procents tillväxt jämfört med det tredje kvartalet föregående år. I Afrika och Mellanöstern växer vi med 219 procent under kvartalet och i övriga världen med 139 procent. Den starka tillväxten är ett styrkebesked och i linje med våra ambitioner att fortsätta utveckla våra tjänster och vår närvaro i tillväxtmarknader. Utvecklingen förklaras både av positiva utfall från utvecklingen av vårt annonserbjudande, ett ökat intresse för vår premiumtjänst samt en mycket lovande utveckling för vårt nya företagserbjudande: Truecaller for Business.

Drivet av en kontinuerlig utveckling av vår plattform samt en fortsatt signifikant ökning av antalet smartphone-användare i världen de kommande åren, ser vi mycket goda möjligheter till fortsatt tillväxt i såväl befintliga som nya marknader.

”Vi ser en fortsatt stark tillväxttrend både vad gäller användare och intäkter under det tredje kvartalet och vi är väldigt stolta över det momentum vi har lyckats uppnå. Rörelsens intäkter uppgick till 312,8 (136,5) Mkr.”

Justerad EBITDA i kvartalet uppgick till 117,7 (40,9) Mkr och den justerade EBITDA-marginalen till 37,6 (30,0) procent. Vi har ett stort fokus på att utveckla och förbättra leveransen av annonser och att öka användarnytan av vår premiumtjänst för en större användarbas. Därtill har vi sett en fortsatt mycket positiv utveckling av vårt nya erbjudande till företag, Truecaller for Business. Allt samman-taget bidrar det till en fortsatt positiv resultatutveckling.

Truecaller genererar intäkter via annonsering, prenumerationer samt genom att erbjuda företagstjänster. Vi arbetar kontinuerligt med att fortsätta utveckla våra intäktsmodeller för dessa områden. Under det tredje kvartalet har vi stärkt våra möjligheter att växa vår annonsaffär genom att framgångsrikt inkludera vår adtech-plattform i auktionsförfaranden, vilket gör att vi kan skala upp vår annonsverksamhet ytterligare.

En viktig del i vår tillväxtstrategi är att fortsätta utveckla Truecaller for Business. Produkten som lanserades i slutet av 2020 riktar sig till företag som vill förbättra interaktionen med sina slutkunder för att bland annat att få sitt företag verifierat. Så långt har mottagandet varit mycket positivt och utveckling får

enligt plan. Exempel på samarbetspartners är Axis Bank, Unacademy, Mercedes Benz, Grofers och Aramex. Under kvartalet har vi arbetat med utveckling och uppgradering av vårt Business Account Management-system med integrerade och automatiserade fakturerings-, service- och prenumerationshanteringsmoduler, vilket stärker förutsättningarna för att skala upp verksamheten ytterligare.

Vi arbetar aktivt för att stärka vår säljkapacitet för Truecaller for Business, bland annat genom att utveckla och bredda vårt nätverk av återförsäljare bl.a. CPaaS-företagen, vilket vi lyckats väl med under kvartalet. CPaaS-företagen är väldigt positiva till ett samarbete med Truecaller där vi kompletterar kommunikationsupplevelsen för deras företagskunder då de själva saknar en applikation på slutkundens smartphones.



Under 2021 kommer vi, som en viktig del i vår tillväxtstrategi, fortsätta utveckla lösningar som attraherar företag till vår plattform. Ett exempel är Business Call Reason, som utvecklats mycket väl sedan lanseringen tidigare i år. Tjänsten möjliggör för företag att integrera sin kommunikation mot vår plattform via särskilda programmeringsgränssnitt (API:er) för att visa konsumenten varför de ringer. Genom att ange skälet till samtalet ökar chansen att mottagaren väljer att svara, vilket gynnar såväl konsument som företag.

Under kvartalet har vi lanserat varumärkesbyggande kampanjer i såväl Indien som Sverige med målet att ytterligare stärka vårt varumärke och öka kännedomen om hur konsument och företag kan kommunicera säkert och effektivt via telefonen. Vi

har även lanserat lokala kampanjer i Indonesien och Malaysia med god räckvidd.

Den 8 oktober nådde vi en milstolpe i vårt företags historia när handeln i vår B-aktie inleddes på Nasdaq Stockholm. Noteringen på Nasdaq bekräftar att vår resa så långt varit framgångsrik, men den är också starten på ett nytt kapitel i vår strävan att skapa trygg och säker kommunikation. Jag är oerhört glad över det stora intresse för Truecaller som noteringsprocessen genererade, och för att vi nu kunnat välkomna ett stort antal nya ägare.

Vi grundade Truecaller för att erbjuda en tjänst som lätt skulle kunna identifiera inkommande samtal från okända telefonnummer. I takt med att problemet med bedrägerier och oönskad kommunikation växer, har behovet av Truecaller aldrig varit större. Idag är vi världens ledande leverantör av verifiering av telefonnummer och plattformen för en tryggare kommunikationsupplevelse. Tillsammans är vi drygt 280 anställda som varje dag arbetar för att ge människor och företag förutsättningar att nå fram med viktiga budskap och att fokusera på vem och vad som är viktigt för dem.

Alan Mamedi

VD och koncernchef

Truecaller i sammmandrag

Kvartalsöversikt finansiella data

FINANSIELLA NYCKELTAL

	2021 jul-sep	2020 jul-sep	2021 jan-sep	2020 jan-sep	2020 jan-dec
Tkr (om inte annat anges)					
Nettoomsättning	312 581	136 444	736 659	305 490	491 154
Bruttovinst	239 263	90 859	551 334	190 479	322 378
Bruttomarginal (%)	76,5%	66,6%	74,8%	62,4%	65,6%
Justerad EBITDA ¹⁾	117 670	40 866	276 299	28 663	104 802
Justerad EBITDA-marginal (%)	37,6%	30,0%	37,5%	9,4%	21,3%
Rörelseresultat (EBIT)	36 242	34 184	157 306	5 090	-30 591
Rörelsemarginal (%)	11,6%	25,1%	21,4%	1,7%	-6,2%
Justerat rörelseresultat (EBIT)	113 454	35 737	263 922	12 662	-13 743
Justerad rörelsemarginal (%)	36,3%	26,2%	35,8%	4,1%	-2,8%
Resultat efter finansiella poster	10 949	29 370	128 466	-6 245	-53 965
Eget kapital	289 940	149 901	289 940	149 901	145 933
Balansomslutning	552 626	430 688	552 626	430 688	435 834
Soliditet (%)	52,5%	34,8%	52,5%	34,8%	33,5%
Antal anställda vid periodens slut	297	233	297	233	241

¹⁾ EBITDA justerat för kostnader i samband med börsnotering samt syntetiska optioner från förvärvet av Backwater Technologies. Kostnader för syntetiska optioner ingick i justerad EBITDA i prospektet per den 29 september 2021.

OPERATIVA NYCKELTAL

	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Juli-september 2021				
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	292,1	215,6	56,7	19,8
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	228,6	175,2	40,8	12,6
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,13	0,97	1,63	3,34
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK)	8,82	6,05	10,02	11,89
Juli-september 2020				
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	242,9	178,1	48,3	16,5
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	190,4	145,1	34,6	10,7
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,28	1,33	0,80	1,93
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK)	8,10	4,97	10,65	13,87

Januari-september 2021

Antal aktiva användare per månad (MAU), genomsnitt över perioden (miljoner)

Antal aktiva användare per dag (DAU), genomsnitt över perioden (miljoner)

Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)

Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premiumprenumerationer (SEK)

	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU), genomsnitt över perioden (miljoner)	280,2	207,1	54,4	18,7
Antal aktiva användare per dag (DAU), genomsnitt över perioden (miljoner)	219,8	168,7	39,1	12,0
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,01	0,88	1,38	3,03
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premiumprenumerationer (SEK)	8,24	5,20	10,18	12,27

Januari-september 2020

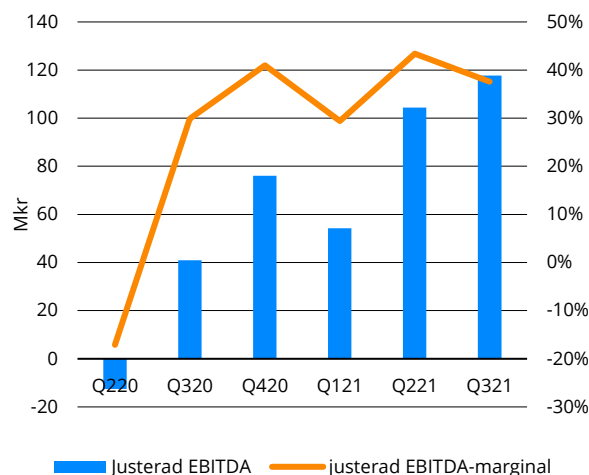
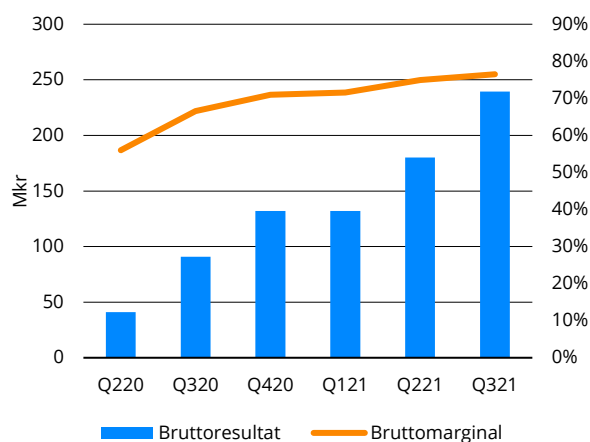
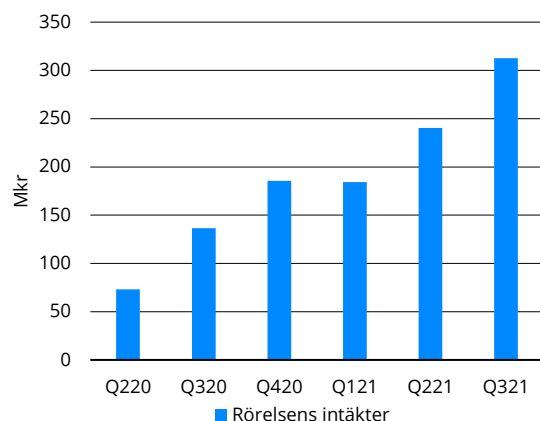
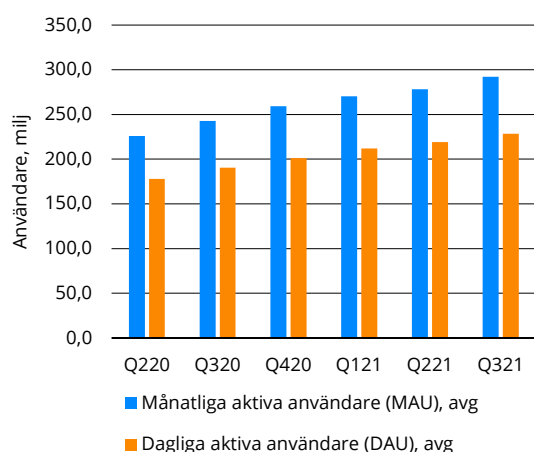
Antal aktiva användare per månad (MAU), genomsnitt över perioden (miljoner)

Antal aktiva användare per dag (DAU), genomsnitt över perioden (miljoner)

Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)

Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premiumprenumerationer (SEK)

	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU), genomsnitt över perioden (miljoner)	230,3	168,2	46,9	15,2
Antal aktiva användare per dag (DAU), genomsnitt över perioden (miljoner)	180,7	137,4	33,4	9,9
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,23	1,24	0,94	2,09
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premiumprenumerationer (SEK)	7,96	4,83	10,59	13,86



Finansiell utveckling

Tredje kvartalet (juli-september 2021)

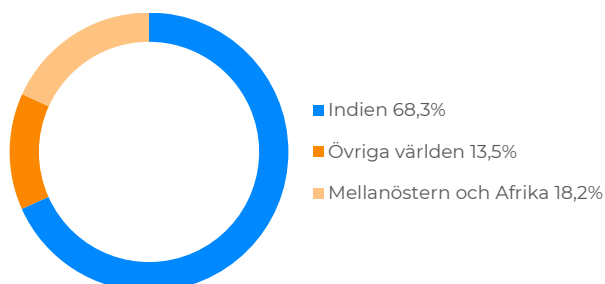
Intäkter

Rörelseintäkterna under tredje kvartalet ökade med 129% och uppgick till 312,8 MSEK (136,5). Intäktsökningen beror främst på en stark tillväxt i annonsintäkter, vilket i sin tur främst är en effekt av en fortsatt snabb tillväxt av antalet användare i många olika länder, i kombination med en fortsatt ökning av det totala antalet intäktsgenererande annonsvisningar per användare.

Den fortsatt snabba tillväxten i antalet aktiva månatliga användare (MAU) förklaras dels av en generell ökning av användandet av smartphones i många länder, dels av förbättrade möjligheter till uppkoppling, samt att priserna för kommunikationstjänster i tillväxtländer blivit mer överkomliga. Det ökande användandet av smartphones driver ett behov av att kunna kommunicera säkert och effektivt, vilket gynnar Truecaller.

Intäkternas fördelning per region

Nettoomsättningen i Indien ökade med 111 procent till 214 (101) Mkr, i region Mellanöstern & Afrika med 219 procent till 57 (18) Mkr och i övriga världen med 139 procent till 42 (18) Mkr.



Intäkternas fördelning per tjänst

Annonsintäkterna ökade med 157 procent till 266 miljoner kronor (103). Vår övergripande intäktsgenerering för annonser beror på att vi kontinuerligt optimerar balansen mellan priser (CPM) och fyllnadsgrader samtidigt som vi utviner och skalar annonsmöjligheter – med det slutliga målet att öka intäkterna. Under kvartalet ökade antalet annonsvisningar starkt medan CPM har minskat med cirka 11 procent jämfört med föregående år. CPM varierar mellan kvartalen, både på grund av mixen mellan olika typer av annonser och på grund av mixen mellan direktförsäljning och försäljning via partners som Google och Facebook. Vår CPM-siffra inkluderar både annonser som betalas för när de visas för en användare och tidiga tester av resultatbaserade annonser (CPL, CPA, etc.). Under andra kvartalet 2021 ökade Truecaller tillfälligt antalet annonser av den sistnämnda typen som ett test av framtida modeller för annonsintäkter på medellång sikt. Den här förändringen minskade tillfälligt total CPM, även om CPM beräknat endast baserat på programmatiska annonser (exklusive prestationsbaserade annonser) ökade. Under tredje kvartalet gick en större del av försäljningen även via partners snarare än som direktförsäljning.

På utbudssidan fortsätter vi att se en stark användartillväxt och engagemang, vilket bidrar till våra övergripande tillgängliga annonsmöjligheter. Dessutom har vi utvunnit och optimerat möjligheter på inventeringssidan kring annonsförfrågningar /caching/visning etc. På efterfrågesidan fortsätter vi att öka likviditeten med avseende på vår annonsörsbas, vilket hjälper oss att öka fyllnadsgraden samtidigt som vi skyddar avkastningen.

Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 12 procent till 35 (31) Mkr. Detta är primärt en effekt av fler premium-prenumeranter.

Intäkterna från Truecaller for business uppgick till 10,0 (0,5) Mkr. Truecaller for business lanserades motsvarande period 2020, och har utvecklats mycket väl sedan dess.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet ökade med 163 procent till 239,3 (90,9) Mkr, vilket ger en ökning av bruttomarginalen med 9,9 procentenheter till 76,5 (66,6) procent. Bruttomarginalen bestäms dels av avgifter till partners som till exempel Google och Apple, dels av kostnader för verifikation av nya användare samt för hosting av servrar för bolagets tjänster. Avgifterna till partners är direkt proportionella mot antalet visade annonser samt antalet premiumanvändare. Truecaller säljer också annonser direkt till slutkunder, utan att nyttja någon partner. Olika annonspartners har olika avgiftsnivåer, och bruttomarginalen påverkas därför av hur annonstrafiken fördelas mellan direktförsäljning och olika partners under olika perioder.

Verifikationskostnaderna är proportionella mot tillväxten i kundbasen, men påverkas också av hur lokala teleoperatörer prissätter sina meddelandetjänster. Speciellt i Indien kan dessa priser variera väsentligt, utan någon längre förvarning. Kostnaden för serverhosting är på kort- och medellång sikt relativt oberoende av trafikvolymerna, men stiger då dessa når nya volymband.

Rörelseresultat

Det justerade rörelseresultatet före avskrivningar (justerad EBITDA) ökade till 117,7 (40,9) Mkr motsvarande en justerad EBITDA-marginal på 37,6 procent.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 36,2 (34,2) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 11,6 (25,1) procent. Justerat för kostnader relaterat till börsnoteringen samt de syntetiska optionerna från förvärvet av Backwater Technologies uppgick rörelseresultatet (EBIT) till 113,5 (35,7) Mkr med en justerad rörelsemarginal om 36,3 (26,2) procent. Förbättringen av rörelseresultatet förklaras av en fortsatt hög tillväxttakt för intäkterna, i kombination med en väsentligt lägre tillväxttakt i rörelsekostnaderna. Bolaget har en affärsmodell som medger

väsentliga intäktsökningar utan motsvarande ökning i kostnader för personal, lokaler, m m.

Personalkostnaderna under kvartalet uppgick till 110,4 (40,6) Mkr. Lönekostnaderna ökade som en effekt av ett ökande antal medarbetare, i kombination med vissa löneökningar. Under kvartalet har vi implementerat ett nytt incitamentsprogram (LTIP21) vilket medfört en kostnad om 0,7 (-) Mkr.

I personalkostnaderna ingår också kostnader för syntetiska personaloptioner som uppkom i samband med förvärvet av Backwater Technologies Private Limited 2019. Dessa syntetiska personaloptioner är att betrakta som en tilläggsköpeskilling kopplad till värdet på Truecallers aktie. Optionerna omvärderas kvartalsvis baserat på värderingen av Truecaller, vilket ger upphov till en resultateffekt. För de optionsinnehavare som fortfarande är anställda i bolaget redovisas denna effekt som en ökning eller minskning av personalkostnaderna. Skillnaden i hur denna effekt påverkar de olika rapportperioderna kan vara väsentlig. Under kvartalet belastades rörelseresultatet med totalt 62,0 (1,6) Mkr, varav 14,9 Mkr är hänförligt till en avsättning för den sista komponenten av denna tilläggsköpeskilling, som utfaller vid en börsnotering.

I samband med förvärvet ställdes det även ut optioner till tidigare ägare av Backwater Technologies som inte längre är anställda i Truecaller. Omvärderingen av dessa optioner ingår i finansnettot. Den finansiella kostnaden för kvartalet uppgår till totalt 21,9 (-) Mkr, varav 7,0 Mkr är hänförligt till en avsättning för den sista komponenten av denna tilläggsköpeskilling, som utfaller vid en börsnotering.

Övriga externa kostnader ökade till 88,5 (11,0) Mkr. Detta är främst en effekt av ökande investeringar i användarförvärv, samt marknadsföring. Även kostnaderna för konsulter ökade under kvartalet, som en effekt av förberedelser för en kommande börsnotering.

Periodens resultat och resultat per aktie

Resultat före skatt uppgick till 11,0 (29,4) Mkr. Periodens resultat var 2,3 (29,6) Mkr. Finansnetto utgörs av positiva valutakursdifferenser om 1,7 (-3,3) Mkr samt omvärdering av optioner om -21,9 (-) Mkr. Då koncernen redovisar ett positivt resultat har delar av uppskjuten skatt återförts. Skatten under tredje kvartalet har påverkats av ej avdragsgilla kostnader ifrån de syntetiska optionerna som uppkom från förvärvet av Backwater Technologies vilket är anledningen bakom att skatten är hög i kvartalet. Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,01 (0,14) SEK och efter utspädning till 0,01 (0,08) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 75,0 (33,3) Mkr. Bolagets affärsmodell där huvuddelen av intäkter och kostnader för sålda varor kanaliseras via partners leder till att rörelsekapitalet ökar relativt långsamt, varför förändringen av kassaflödet från den löpande verksamheten främst är hänförlig till förändring i rörelseresultatet. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -1,1 (0) Mkr. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -157,8 (-1,5) Mkr där

kassaflödet påverkas av erhållna medel från teckningsoptioner om 18,0 (0) Mkr samt utbetalning av syntetiska optioner om -172,0 (0) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till -84,0 (31,7) Mkr. Vid kvartalets utgång hade bolaget likvida medel uppgående till 259,6 (132,4) Mkr. Soliditeten var 52,5 (34,8) procent.

Investeringar

Koncernen har under 2021 börjat aktivera utvecklingskostnader då vissa projekt som startats bedöms uppfylla kriterierna enligt IAS 38. Utvecklingskostnaderna för dessa projekt har därför aktiverats. Under tredje kvartalet har 0,3 (-) Mkr aktiverats som egenupparbetade immateriella tillgångar med motsvarande avsättning i fond för utvecklingsutgifter under bundet eget kapital.

Valutaexponering

Truecaller har huvuddelen av sina intäkter i svenska kronor (SEK), via partners som Google och Apple. Den direkta valutaexponeringen är därmed liten. Dessa partners fakturerar i sin tur användare av Truecallers tjänster i lokal valuta, vilket innebär en viss indirekt valutaexponering. Truecaller har dock inte information om hur valutaeffekter hanteras av partners, och kan därmed inte kvantifiera den indirekta valutaexponeringen.

Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster uppgår till 77,2 (1,6) Mkr för det tredje kvartalet 2021. Posterna är hänförliga till förberedelser för börsnotering om 15,2 (-) Mkr samt syntetiska optioner om 62,0 (1,6) Mkr och ingår i Övriga externa kostnader samt Personalkostnader i resultaträkningen.

Nedskrivning av goodwill

I balansräkningen för jämförelseperioden 2020 ingår en goodwill om 98 Mkr som härstammade från förvärvet av Backwater Technologies Private Limited ("Chillr") 2019. Under 2020 skrevs denna goodwill ned. Närmare information om denna nedskrivning finns i årsredovisningen för 2020.

Moderbolaget

Under kvartalet har Truecaller gjort en omstrukturering av koncernen där Truecaller AB är nytt moderbolag och det tidigare moderbolaget, True Software Scandinavia AB, har blivit ett helägt dotterbolag till Truecaller AB. Vid en extra bolagsstämma den 22 juli 2021 beslutades att genomföra en apportemission där en aktie i True Software Scandinavia AB berättigade till tecknande av 100 aktier i Truecaller AB. Betalning skedde genom apport av aktier i True Software Scandinavia AB, varigenom Truecaller AB också förvärvade True Software Scandinavia AB.

Truecaller ABs resultat för tredje kvartalet uppgår till -1,6 (-) Mkr. Då Truecaller AB startades i oktober 2020 finns ingen jämförelseperiod från föregående år. Bolaget hade ett förkortat räkenskapsår föregående år men har nu gått över till kalenderår.

Det sker ingen aktivering av utvecklingskostnader i moderbolaget då utvecklingsprojekten initieras, leds och ägs av dotterbolag.

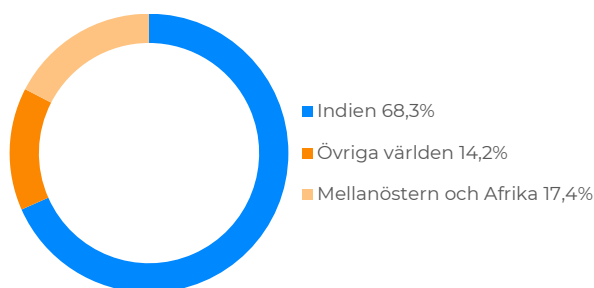
Januari-september 2021

Intäkter

Rörelsens intäkter för perioden januari-september uppgick till 737,6 (306,0) Mkr, en ökning med 141 procent. Ökningen av intäkter för rapportperioden beror på samma faktorer som beskrivs ovan avseende kvartalet.

Intäkternas fördelning per region

Under perioden ökade nettoomsättningen i Indien med 142 procent till 503 (208) Mkr, i region Mellanöstern & Afrika med 165 procent till 129 (48) Mkr och i övriga världen med 113 procent till 105 (49) Mkr.



Intäkternas fördelning per tjänst

Annonsintäkterna ökade med 185 procent till 610 (214) Mkr. Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 18 procent till 103 (88) Mkr. Intäkterna från Truecaller for business uppgick till 18 (0,6) Mkr. Truecaller for business lanserades motsvarande period 2020.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet ökade med 189 procent till 551,3 (190,5) Mkr, vilket ger en ökning av bruttomarginalen med 12,4 procentenheter till 74,7 (62,3) procent. Bruttomarginalens utveckling beskrivs ovan.

Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 157,3 (5,1) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 21,4 (1,7) procent. Justerat för kostnader relaterat till börsnoteringen samt de syntetiska optionerna från förvärvet av Backwater Technologies uppgick rörelseresultatet till 263,9 (12,7) Mkr med en justerad rörelsemarginal om 35,8 4,1) procent.

Personalkostnaderna uppgick till 213,9 (129,3) Mkr. Lönekostnaderna ökade som en effekt av ett ökande antal medarbetare, i kombination med vissa löneökningar. Under perioden har vi implementerat ett nytt incitamentsprogram (LTIP21) vilket medför en kostnad om 0,7 (-) Mkr.

I personalkostnaderna ingår också kostnader för omvärdering av syntetiska personaloptioner om 76,6 (7,6) Mkr. Se detaljerad beskrivning av utfall på sid 9.

Övriga externa kostnader uppgick till 167,7 (40,1) Mkr. Detta är främst en effekt av ökande investeringar i användarförvärv, samt marknadsföring. Även kostnaderna för konsulter ökade under perioden, som en effekt av förberedelser för en kommande börsnotering.

Periodens resultat och resultat per aktie

Resultat före skatt uppgick till 128,5 (-6,3) Mkr. Periodens resultat var 120,0 (-6,8) Mkr. Finansnetto utgörs av positiva valutakursdifferenser om 4,0 (-8,3) Mkr samt omvärdering av optioner om -26,3 (-) Mkr. Då koncernen visar ett positivt resultat har delar av uppskjuten skatt återförts. Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,55 (-0,03) SEK och efter utspädning till 0,34 (-0,03) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade och uppgick till 221,8 (37,6) Mkr. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -1,1 (-1,9) Mkr. Kassaflödet från finansieringsverksamheten var -157,5 (-11,4) Mkr varav en nyemission tillfört 7,8 (2,4) Mkr till koncernen. Nyemissionen var hänförlig till utnyttjande av personaloptioner som ställdes ut vid förvärvet av MessAI 2019. Erhållna medel från teckningsoptioner har stått för 18,0 (-) Mkr och utbetalning av syntetiska optioner -172,0 (0) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till 63,2 (24,3) Mkr. Vid kvartalets utgång hade bolaget likvida medel uppgående till 259,6 (132,4) Mkr. Soliditeten var 52,5 (34,8) procent.

Koncernens totala tillgångar uppgick per den 30 september 2021 till 552,6 (430,7) Mkr. Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar per den 30 september 2021 uppgick till 259,6 (132,4) Mkr. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

Investeringar

Investeringar som påverkade kassaflödet uppgick under perioden till -1,1 (-1,9) Mkr. Investeringar immateriella anläggningstillgångar uppgick till -1,1 (-) Mkr och investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till - (-1,9) Mkr.

Koncernen har under 2021 börjat aktivera utvecklingskostnader då vissa projekt som startats bedöms uppfylla kriterierna enligt IAS 38. Utvecklingskostnaderna för dessa projekt har därför aktiverats. Totalt under året har 1,1 (-) tkr aktiverats som egenupparbetade immateriella tillgångar med motsvarande avsättningen i fond för utvecklingsutgifter under bundet eget kapital

Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster för perioden januari-september uppgår till 106,6 (7,6) Mkr. Posterna är hänförliga till förberedelser för börsnotering om 30,0 (-) Mkr och syntetiska optioner om 76,6 (7,6) Mkr och ingår i Övriga externa kostnader samt Personalkostnader i resultaträkningen.

Personal

Antalet anställda vid periodens slut var 297 (233). Genomsnittligt antal anställda under perioden var 265 (223). Då Truecaller befinner sig i en stark tillväxtfas ser bolaget ett behov av att fortsätta tillföra kompetens i organisationen.

Nedskrivning av goodwill

I balansräkningen för jämförelseperioden 2020 ingår en goodwill om 98 Mkr som härstammar från förvärvet av Backwater Technologies Private Limited ("Chillr") 2019. Under 2020 skrevs denna goodwill ned. Närmare information om

denna nedskrivning finns i True Software Scandinavia ABs årsredovisning för 2020.

Moderbolaget

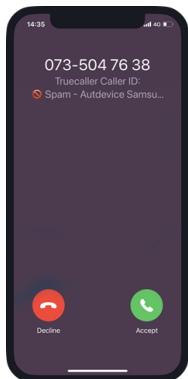
Under kvartalet har Truecaller gjort en omstrukturering av koncernen där Truecaller AB är nytt moderbolag och det tidigare moderbolaget, True Software Scandinavia AB, har blivit ett helägt dotterbolag till Truecaller AB. Vid en extra bolagsstämma den 22 juli 2021 beslutades att genomföra en apportemission där en aktie i True Software Scandinavia AB berättigade till tecknande av 100 aktier i Truecaller AB. Betalning skedde genom apport av aktier i True Software Scandinavia AB,

varigenom Truecaller AB också förvärvade True Software Scandinavia AB.

Truecaller ABs resultat för perioden januari-september uppgår till -1,6 (-) Mkr. Då Truecaller AB startades i oktober 2020 finns ingen jämförelseperiod från föregående år. Bolaget hade ett förkortat räkenskapsår föregående år men har nu gått över till kalenderår.

Det sker ingen aktivering av utvecklingskostnader i moderbolaget då utvecklingsprojekten initieras, leds och ägs av dotterbolag

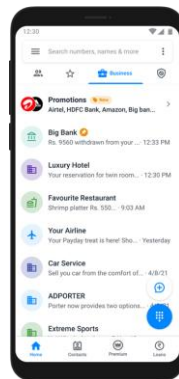
Produktuppdatering



Förbättringar i Truecallers kärnerbjudande

Under tredje kvartalet har Truecaller gjort viktiga framsteg i utvecklingen av kärnerbjudandet genom att introducera en helt ny teknik för Truecaller på iPhone. Med funktionen "Advanced Caller ID" kan Truecaller nu erbjuda en förbättrad nummeridentifieringstjänst i realtid på iPhone, på samma sätt som med Android, med hjälp av vår egen telefoniteknik. Tekniken, som fortfarande är i en tidig utvecklingsfas, rullas gradvis ut till våra premiumkunder, med USA som första marknad.

Truecaller fortsätter att utveckla sitt erbjudande för att leverera en bättre kommunikationsplattform för sina användare. Under tredje kvartalet genomfördes användarförbättringar av meddelandefunktionalitet, vilket förbättrar upplevelsen för användaren. Förbättringarna inkluderar införandet av stöd för textformatering samt sökningar i konversationer. Detta förbättrar kommunikationsupplevelsen när Truecaller för Business också börjar använda vår plattform för kommunikation via meddelanden.

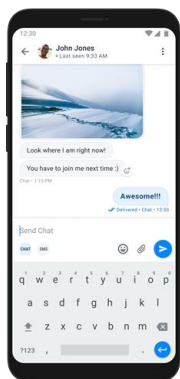


Utveckling av maskininlärning

Truecallers investeringar i maskininlärning och AI-driven teknik är avgörande för att driva långsiktigt värde för användare och deras dagliga kommunikationsupplevelse med Truecaller. Den fortsatta utvecklingen av Truecallers maskininlärningsfunktioner gör att vi kan driva betydande förbättringar i precisionen av vår dataanalys, identifiering av telefonnummer samt skräppostdetektering. Under det tredje kvartalet introducerades ett antal maskininlärningsdrivna initiativ på marknaden.

AI-Identity: Vår funtion för AI-baserad identitifiering översätter samtalsignaler och mönster till AI-genererade etiketter. Detta ger våra kunder relevanta detaljer som "gemensamma kopplingar" och annan kontextuellt relevant information om konversationen. Genom att se dessa etiketter kan våra användare snabbt fatta bättre beslut om vilka samtal och meddelanden som ska besvaras.

Förbättrad upplevelse av meddelanden: Truecallers meddelandeplattform har också förbättrats ytterligare med introduktionen av algoritmer som hjälper användare att bättre identifiera de meddelanden som är viktigast. Förbättrad filtrering har gjort det möjligt att skilja relevanta reklam-meddelanden från andra skräppost-meddelanden. Smart SMS-funktionen har också förfinats för att ge mer kontextuell information baserad på de mest relevanta behoven (t.ex. vaccinationsbokning, orderleveranser). Detta kommer att vara särskilt användbart när företag skickar transaktionsmeddelanden, så att användarna inte går miste om räkningar och andra viktiga meddelanden som skickas via SMS.



Annonser och Truecaller för företag

Truecaller har fortsatt att investera i plattformens adtech-funktioner. Under det tredje kvartalet uppdaterades auktionsförfarandena, vilket möjliggör för partners att optimera hur de får tillgång till annonsutbud hos Truecaller, vilket ökar möjligheterna till tillväxt.

För att upprätthålla momentum i "Truecaller for Business" och för att effektivt hantera en växande volym av företagskunder har moduler för helautomatiserad fakturering, service och prenumerationshantering implementerats, förändringar som är viktiga för fortsatt tillväxt.

Call Reason, en funktion som ursprungligen utvecklades för konsumenter, tillåter användare att skriva ett meddelande som anger syftet med ett samtal så att mottagarna meddelas innan de väljer att svara. Med utgångspunkt i funktionens popularitet hos användare har Call Reason introducerats för företagskunder, vilket gynnar både företag och konsumenter. Call Reason för företag har ökat i en imponerande takt och

har distribuerats till över 100 kunder sedan funktionen introducerades under andra kvartalet i år.

Övrig information

Risker och osäkerhetsfaktorer

Truecaller är, liksom alla företag, exponerad för olika slag av risker i sin verksamhet. Bland dessa kan nämnas risker relaterade till valutaförändringar, beroende av vissa strategiska partners, allmänna utvecklingen av konjunktur och finansiella marknaden, tekniska förändringar, beroende av nyckelpersoner, legala risker och risker förknippade med personlig integritet, samt skatterisker och politiska risker. Riskhantering är en integrerad del av Truecallers ledning. De risker som beskrivs för koncernen kan också ha en indirekt påverkan på moderbolaget. En fullständig redogörelse för risker och osäkerhetsfaktorer kopplade till Truecaller finns i årsredovisningen för 2020.

Påverkan av Covid-19

Den pågående spridningen av covid-19 bidrar till en snabb digitalisering vilket ökar behovet av Truecallers tjänster. I inledningen av pandemin såg vi en minskning av antalet samtal och meddelanden som våra användare tog emot då många länder stängdes ner och många företag stod stilla. Även efterfrågan på annonsutrymme minskade temporärt. I takt med att företag ställt om sina rutiner och arbetsmetoder har samtalsmängderna återgått till nivåer som ligger över det som var före pandemins utbrott. Bolaget har en betydande verksamhet i Indien, ett land som fortsatt är mycket påverkat av pandemin med stor smittspridning och betydande restriktioner som följd, vilket medför en osäkerhet kring vår utveckling på kort sikt. Bolaget bedömer att verksamheten kommer att kunna bedrivas effektivt och att behovet av att kommunicera människor och företag emellan är fortsatt stort, även i ett scenario med en fortsatt smittspridning i Indien och andra marknader där bolaget har många användare.

Framåtblickande uttalanden

Rapporten innehåller uttalanden rörande bland annat Truecallers finansiella situation och resultat liksom uttalanden om marknadsvillkor som kan vara framåtblickande. Truecaller anser att förväntningarna som återspeglas i dessa framåtblickande uttalanden bygger på rimliga antaganden. Framåtblickande uttalanden innefattar emellertid risker och osäkerhetsfaktorer och de faktiska resultaten eller följderna kan skilja sig avsevärt från dem som framförts. Utöver vad som krävs enligt gällande lagstiftning gäller framåtblickande uttalanden endast den dag de framförs och Truecaller åtar sig inte att uppdatera några av dem mot bakgrund av ny information eller framtida händelser.

Framtidsutsikter

Truecaller lämnar inga prognoser.

Moderbolaget

Truecaller AB, org. nr. 559278-2774, är ett svenskt bolag med säte i Stockholm, Sverige.

Kommande rapporttillfällen

Bokslutskommuniké 2021: 23 februari 2022

Delårsrapport, januari – mars 2022: 6 maj 2022

Delårsrapport, januari – juni 2022: 22 juli 2022

Delårsrapport, januari – september 2022: 11 november 2022

Årsredovisning

Årsredovisning avseende räkenskapsåret 2021 kommer att finnas tillgänglig på bolagets hemsida, corporate.truecaller.com, senast tre veckor före årsstämman.

Årsstämma

Årsstämman 2022 kommer att hållas tisdagen den 24 maj 2022 i Stockholm.

Valberedning

Vid Truecaller AB (publ):s extra bolagsstämma den 12 augusti 2021 beslutades att valberedningen inför årsstämman 2022 ska bestå av fyra ledamöter, varav tre ledamöter ska utses av bolagets röstmässigt tre största aktieägare per den 30 september 2021, och den fjärde ledamoten ska vara styrelsens ordförande.

Förslag eller synpunkter till valberedningen skickas till nominationcommittee@truecaller.com

Valberedningens sammansättning kommer att meddelas under kvartal fyra 2021.

Kontaktuppgifter

Alan Mamedi, CEO

E-post: alan.mamedi@truecaller.com

Odd Bolin, CFO

Tel: +46 70 428 31 73

E-post: odd.bolin@truecaller.com

Annika Billberg, IR

Tel: +46 702 67 97 91

E-post: annika.billberg@truecaller.com

Revisors granskning

Denna delårsrapport har ej varit föremål för en översiktlig revisorsgranskning.

Denna information är insiderinformation som Truecaller AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 27 oktober 2021 kl. 07.30 CEST.

Rapport över resultat i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2021 jul-sep	2020 jul-sep	2021 jan-sep	2020 jan-sep	2020 jan-dec
Nettoomsättning	3	312 581	136 444	736 659	305 490	491 154
Övriga intäkter		243	53	915	545	547
Förmedlingskostnader		-73 561	-45 639	-186 239	-115 557	-169 322
Bruttoresultat		239 263	90 859	551 334	190 479	322 378
Rörelsens kostnader						
Övriga externa kostnader		-88 449	-10 953	-167 716	-40 071	-55 975
Personalkostnader		-110 357	-40 593	-213 936	-129 316	-178 449
Av- och nedskrivningar		-4 215	-5 129	-12 376	-16 002	-118 545
Rörelseresultat		36 242	34 184	157 306	5 090	-30 591
Finansnetto		-25 293	-4 814	-28 840	-11 335	-23 374
Resultat efter finansiella poster		10 949	29 370	128 466	-6 245	-53 965
Skatt		-8 610	246	-8 504	-551	38 443
Periodens resultat ¹⁾		2 339	29 617	119 962	-6 796	-15 522
Resultat per aktie ^{2) 3)}						
Resultat per aktie före utspädning (kr)		0,01	0,14	0,55	-0,03	-0,07
Resultat per aktie efter utspädning (kr)		0,01	0,08	0,34	-0,03	-0,07
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		219 535 665	211 691 998	218 765 742	211 635 141	213 097 334
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		355 438 862	349 123 898	355 682 475	211 635 141	213 097 334

¹⁾ Periodens resultat är i sin helhet hänförligt till moderföretagets aktieägare.

²⁾ Utspädning föreligger vid positivt resultat för perioden. För ytterligare information om koncernen aktiekapital hänvisas till Not 18 i Årsredovisning 2020.

³⁾ Vid en extra bolagsstämma den 22 juli 2021 beslutades att genomföra en apportemission där en aktie i True Software Scandinavia AB berättigade till tecknande av 100 aktier i Truecaller AB. Betalning skedde genom apport av aktier i True Software Scandinavia AB, varigenom Truecaller AB också förvärvade True Software Scandinavia AB. Till följd av det ökade antalet aktier har resultat per aktie från tidigare perioder justerats ner, genom att det historiska antalet aktier justerats upp, för att göra resultat per aktie jämförbart över tid.

Rapport över totalresultat koncernen

Belopp i Tkr	Not	2021 jul-sep	2020 jul-sep	2021 jan-sep	2020 jan-sep	2020 jan-dec
Periodens resultat		2 339	29 617	119 962	-6 796	-15 522
Övrigt totalresultat för perioden						
<i>Poster som kommer att omklassificeras till resultatet</i>						
Omräkningsdifferens		-1 155	-1 195	-2 144	-4 032	1 183
<i>Poster som inte kommer att omklassificeras till resultatet</i>						
Omvärdering av förmånsbestämda pensionsplaner		-	-	-	-	-1 065
Övrigt totalresultat för perioden		-1 155	-1 195	-2 144	-4 032	118

Totalresultat för perioden ¹⁾	1 184	28 422	117 818	-10 828	-15 404
---	--------------	---------------	----------------	----------------	----------------

¹⁾ Periodens totalresultat är i sin helhet hänförligt till moderföretagets aktieägare.

Rapport över finansiell ställning i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2021 30 sep	2020 30 sep	2020 31 dec
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Goodwill		-	96 364	-
Egenupparbetade immateriella tillgångar		1 029	-	-
Materiella anläggningstillgångar		1 200	1 695	1 564
Nyttjanderättstillgångar		88 488	104 199	99 830
Uppskjuten skattefordran		48 327	22 969	59 271
Andra långfristiga fordringar	4	744	1 515	1 349
Summa anläggningstillgångar		139 788	226 742	162 014
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar	4	153 222	71 598	78 597
Likvida medel	4	259 616	132 348	195 224
Summa omsättningstillgångar		412 838	203 946	273 821
SUMMA TILLGÅNGAR		552 626	430 688	435 834
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		289 940	149 901	145 933
Summa eget kapital		289 940	149 901	145 933
Långfristiga skulder				
Skuld avseende förmånsbestämda pensionsplaner		3 769	2 587	2 966
Leasingskulder		75 744	90 711	86 122
Uppskjuten skatteskuld		18 380	22 617	20 828
Summa långfristiga skulder		97 893	115 915	109 916
Kortfristiga skulder				
Skuld avseende syntetiska optioner	4	21 893	76 792	91 019
Leasingskulder		14 641	15 122	14 922
Övriga kortfristiga skulder	4	128 259	72 960	74 044
Summa kortfristiga skulder		164 793	164 874	179 985

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	552 626	430 688	435 834
---------------------------------------	----------------	----------------	----------------

Kassaflödesanalys i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	2021 jul-sep	2020 jul-sep	2021 jan-sep	2020 jan-sep	2020 jan-dec
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	10 949	29 370	128 466	-6 245	-53 965
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	87 499	7 993	112 237	40 347	159 884
Betald inkomstskatt	-	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	98 448	37 363	240 703	34 102	105 919
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital					
Förändringar av rörelsefordringar	-54 124	-17 923	-72 207	-21 197	-27 675
Förändringar av rörelseskulder	30 623	13 831	53 302	24 653	27 307
Kassaflöde från den löpande verksamheten	74 947	33 271	221 798	37 558	105 552
Investeringsverksamheten					
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-	-30	-	-1 879	-1 879
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	608
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 089	-	-1 089	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 089	-30	-1 089	-1 879	-1 271
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	2 435	7 789	2 435	2 809
Erhållna medel för teckningsoptioner	18 030	-	18 030	-	-
Återköp teckningsoptioner	-	-	-	-	-503
Amortering av leasingskuld	-3 850	-3 970	-11 273	-13 839	-18 735
Utbetalning syntetiska optioner	-172 016	-	-172 016	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-157 836	-1 536	-157 470	-11 406	-16 429
Periodens kassaflöde	-83 978	31 706	63 239	24 275	87 852
Likvida medel vid periodens början	342 704	101 012	195 224	109 330	109 330
Valutakursdifferens i likvida medel	890	-370	1 153	-1 257	-1 958
Likvida medel vid periodens slut	259 616	132 348	259 616	132 348	195 224

Rapport över förändring i eget kapital i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare				
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets ägare
Ingående eget kapital 2020-01-01	345	699 709	3 499	-552 740	150 814
Periodens resultat	-	-	-	-6 796	-6 796
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	-4 032	-	-4 032
Periodens totalresultat	-	-	-4 032	-6 796	-10 828
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission efter transaktionskostnader	-	2 435	-	-	2 435
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	7 481	7 481
Summa	-	2 435	-	7 481	9 916
Utgående eget kapital 2020-09-30	345	702 144	-533	-552 055	149 901
Ingående eget kapital 2021-01-01	352	702 511	4 682	-561 612	145 933
Periodens resultat	-	-	-	119 962	119 962
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	-2 144	-	-2 144
Periodens totalresultat	-	-	-2 144	119 962	117 818
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission efter transaktionskostnader	-	7 787	-	-	7 787
Apportemission	355	-	-	-328	27
Utgivande av teckningsoptioner	-	18 030	-	-	18 030
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	344	344
Summa	355	25 817	-	16	26 188
Utgående eget kapital 2021-09-30	708	728 328	2 538	-441 634	289 940

Resultaträkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	2021 jul-sep ¹⁾	2021 jan-sep ¹⁾	2020 okt-dec
Rörelsens intäkter	-	-	-
Förmedlingskostnader	-	-	-
Bruttoresultat	-	-	-
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-434	-434	-
Personalkostnader	-1 111	-1 111	-
Av- och nedskrivningar	-	-	-
Rörelseresultat	-1 545	-1 545	-
Finansnetto	-98	-98	-
Resultat före skatt	-1 643	-1 643	-
Skatt	-	-	-
Periodens resultat	-1 643	-1 643	-

¹⁾ Under 2020 hade Truecaller AB ett förkortat räkenskapsår från 2020-10-22 – 2020-12-31 varför inga jämförelsesiffror finns för perioden.

Balansräkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	2021 30 sep ¹⁾	2020 31 dec
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	10 179 685	-
Summa anläggningstillgångar	10 179 685	-
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	1 725	25
Likvida medel	22 203	-
Summa omsättningstillgångar	23 928	25
SUMMA TILLGÅNGAR	10 203 613	25
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	10 195 412	25
Skulder hos koncernföretag	7 079	-
Kortfristiga skulder	1 122	-
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	10 203 613	25

¹⁾ Under 2020 hade Truecaller AB ett förkortat räkenskapsår från 2020-10-22 – 2020-12-31 varför inga jämförelsesiffror finns för perioden.

Noter

Not 1. Väsentliga redovisningsprinciper

Denna delårsrapport omfattar det svenska moderföretaget Truecaller AB ("Truecaller"), organisationsnummer 559278-2774, och dess dotterföretag. Koncernens verksamhet är att utveckla och utge programvara, främst mobilapplikationer för nummerupplysning under varumärket Truecaller. Moderföretaget är ett aktieföretag registrerat i och med säte i Stockholm, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Mäster Samuelsgatan 56, 111 21 Stockholm.

Truecaller har under kvartalet gjort en omstrukturering av koncernen där det tidigare moderföretaget, True Software Scandinavia AB, numera är ett helägt dotterbolag till det nya moderföretaget Truecaller AB. Truecaller AB var tidigare ett lagerbolag utan verksamhet. Omstruktureringen genomfördes genom en apportemission riktad till True Software Scandinavia ABs ägare, som behåller sina relativa ägarandelar i Truecaller AB. Den nybildade koncernen ses som en direkt fortsättning på True Software Scandinavia-koncernen och Truecaller tar därmed över True Software Scandinavia-koncernens finansiella historik ograverad.

Truecaller tillämpar International Financial Reporting Standards (IFRS) som de antagits av EU. Koncernens delårsrapport är upprättad i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga delar i årsredovisningslagen (1995:1554). Delårsrapporten för moderföretaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagens 9 kapitel, Delårsrapport och RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Denna finansiella rapport för moderföretaget är den första som har upprättats med tillämpning av RFR2. Den tidigare upprättade årsredovisningen för moderföretaget har upprättats i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Övergången från tidigare redovisningsprinciper har inte inneburit någon effekt på moderföretagets balans- och resultaträkning från föregående år. Övergången har inte heller haft någon påverkan på moderföretagets kassaflöde. I övrigt har koncernen och moderföretaget tillämpat samma redovisningsprinciper, värderingsgrunder och bedömningar som i årsredovisningen och för en komplett beskrivning av tillämpade redovisningsprinciper hänvisas därför till True Software Scandinavias senaste årsredovisning.

Koncernen har börjat aktivera utvecklingskostnader under 2021 då vissa projekt som startats bedöms uppfylla kriterierna enligt IAS 38. Utvecklingskostnaderna för dessa projekt har därför aktiverats som egenupparbetade immateriella tillgångar med motsvarande avsättningen i fond för utvecklingsutgifter under bundet eget kapital.

Koncernens interna utvecklingsprojekt delas in i två faser i enlighet med IAS 38: forskningsfasen och utvecklingsfasen. Kostnader som uppstår under forskningsfasen kostnadsförs löpande i takt med att de uppstår och aktiveras aldrig i efterhand. Kostnader som uppstår under utvecklingsfasen aktiveras som immateriella tillgångar när det enligt ledningens bedömning är sannolikt att de kommer resultera i framtida ekonomiska fördelar för koncernen, kriterierna för aktivering är uppfyllda och kostnaderna kan mätas på ett tillförlitligt sätt.

I koncernen avser egenupparbetade immateriella tillgångar främst utveckling av Truecaller-appen. De utgifter som aktiveras innefattar utgifter för direkt lön, konsultkostnader och andra direkt till projektet hänförliga utgifter. Alla andra kostnader som inte uppfyller kriterierna för aktivering belastar resultatet när de uppstår. Internt upparbetade tillgångar under utveckling testas minst årligen för nedskrivningsbehov. Immateriella tillgångar med bestämbar nyttjandeperiod skrivs av från det datum då de är tillgängliga för användning, på högst 5 år.

Upplysningar enligt IAS 34 framkommer förutom i de finansiella rapporterna och dess tillhörande noter i delårsinformationen på sidorna 1-14 som utgör en integrerad del av denna finansiella rapport.

Samtliga belopp i denna rapport är angivna i tusentals svenska kronor (Tkr) om inget annat anges. Avrundningsdifferenser kan förekomma.

Incitamentsprogram

Truecaller har beslutat om införandet av ett incitamentsprogram för anställda (LTIP 2021, long-term incentive program). Programmet ger svenska anställda möjlighet att förvärva teckningsoptioner i Truecaller AB till en marknadsmässig värdering baserad på Black-Scholes. Anställda utanför Sverige får personaloptioner med prestationsvillkor. I övrigt är villkoren i all väsentlighet identiska för alla anställda. Löptiden på optionerna är två, tre respektive fyra år. I enlighet med IFRS 2 kommer kostnaderna för personaloptionerna för anställda utanför Sverige att redovisas över resultaträkningen under programmets intjänandeperiod. Värdet redovisas i resultaträkningen som en personalkostnad fördelat över intjänandeperioden med motsvarande ökning av eget kapital. Kostnaden för den aktierelaterade ersättningen bestäms utifrån verkligt värde på de aktierätter den anställda erhåller. Denna kostnad justeras i efterföljande perioder för att återspegla det faktiska antalet aktier. Justering sker dock inte om optioner förverkas till följd av att aktiekursrelaterade villkor inte uppfylls i en utsträckning som ger rätt till inlösen.

Not 2. Uppskattningar och bedömningar

Upprättandet av delårsrapporten kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkliga utfallet kan avvika från dessa

uppskattningar och bedömningar. De kritiska bedömningarna och källorna till osäkerhet i uppskattningar är desamma som i senast publicerad årsredovisning.

Koncernen aktiverar vissa utvecklingsutgifter som immateriella tillgångar i balansräkningen, främst avseende

vidareutveckling av Truecaller-applikationen. Aktivering av utvecklingsutgifterna baseras bland annat på bedömningen om att framtida ekonomiska fördelar kommer genereras av tillgången, samt att det är tekniskt möjligt att färdigställa tillgången så att den kan användas i verksamheten. Majoriteten av utgifterna avser vidareutveckling av Truecaller-appen, varvid koncernen måste göra väsentliga bedömningar avseende vilka utgifter som är hänförliga till uppdateringar av en befintlig tillgång (och som således ska kostnadsföras) och vilka utgifter som avser utveckling av en ny tillgång (och som således redovisas som en immateriell tillgång).

Redovisning av koncernens leasingavtal som nyttjanderätter och motsvarande finansiella skuld enligt IFRS 16 påverkas av leasingavtalets längd. Möjligheten att förlänga ett avtal inkluderas endast i leasingavtalets längd om det är rimligt

säkert att avtalet förlängs (eller inte avslutas). Leasingperioden omprövas om en option utnyttjas (eller inte utnyttjas) eller om koncernen blir tvungen att utnyttja optionen (eller inte utnyttja den). Bedömningen om det är rimligt säkert omprövas endast om det uppstår någon väsentlig händelse eller förändring i omständigheter som påverkar denna bedömning och förändringen är inom leasetagarens kontroll. Merparten av koncernens förlängningsoptioner har beaktats i leasingskulden.

Not 3. Intäkter från avtal med kunder

UPPDELNING PÅ INTÄKTER FRÅN AVTAL MED KUNDER

Tkr	2021 jul-sep	2020 jul-sep	2021 jan-sep	2020 jan-sep	2020 jan-dec
Geografisk region					
Indien	213 534	100 991	503 365	207 977	340 780
Mellanöstern och Afrika	56 784	17 775	128 530	48 413	77 800
Övriga världen	42 263	17 678	104 764	49 100	72 574
Intäkter från avtal med kunder	312 581	136 444	736 659	305 490	491 154

Den geografiska uppdelningen är baserad på var kunden har sitt mobilabonnemang.

Tkr	2021 jul-sep	2020 jul-sep	2021 jan-sep	2020 jan-sep	2020 jan-dec
Typ av tjänst					
Annonsintäkter	265 706	103 286	610 045	213 808	362 514
Användarintäkter	34 953	31 269	103 406	87 680	120 984
Övriga intäkter	11 922	1 889	23 208	4 002	7 656
Intäkter från avtal med kunder	312 581	136 444	736 659	305 490	491 154

Not 4. Finansiella instrument

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 30 september 2021

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	744	744
Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare	93 647	93 647
Kundfordringar	19 111	19 111
Likvida medel	259 616	259 616
Totalt	373 199	373 199

FINANSIELLA SKULDER	Finansiella skulder värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
---------------------	---	---	-----------------------------

Skuld avseende syntetiska optioner	21 893	-	21 893
Leverantörsskulder	-	18 786	18 786
Totalt	21 893	18 786	40 679

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 30 september 2020

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	1 515	1 515
Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare	57 101	57 101
Kundfordringar	1 196	1 196
Likvida medel	132 348	132 348
Totalt	192 160	192 160

FINANSIELLA SKULDER	Finansiella skulder värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Skuld avseende syntetiska optioner	76 792	-	76 792
Leverantörsskulder	-	13 449	13 449
Totalt	76 792	13 449	90 241

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 december 2020

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	1 349	1 349
Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare	51 898	51 898
Kundfordringar	4 160	4 160
Likvida medel	195 224	195 224
Totalt	252 631	252 631

FINANSIELLA SKULDER	Finansiella skulder värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Skuld avseende syntetiska optioner	91 019	-	91 019
Leverantörsskulder	-	9 137	9 137
Totalt	91 019	9 137	100 156

Kortfristiga fordringar och skulder

För kortfristiga fordringar och skulder, som till exempel fordringar på annonsnätverk och plattformsägare, kundfordringar och leverantörsskulder, anses det redovisade värdet vara en god approximation av det verkliga värdet. Koncernen har inga finansiella tillgångar eller skulder som har kvittats i redovisningen eller som omfattas av ett rättsligt bindande avtal om nettning. Tillgångarnas maximala kreditrisk utgörs av nettobeloppen av de redovisade värdena i tabellerna ovan. Koncernen har inte erhållit några ställda säkerheter för de finansiella nettotillgångarna.

Värdering till verkligt värde

Verkligt värde är det pris som vid värderingstidpunkten skulle erhållas vid försäljning av en tillgång eller betalas vid överlåtelse av en skuld genom en ordnad transaktion mellan marknadsaktörer. Tabellen nedan visar finansiella instrument värderade till verkligt värde, utifrån hur klassificeringen i verkligt värdehierarkin gjorts. Under perioden har inga överföringar

mellan nivåerna förekommit. De olika nivåerna definieras enligt följande:

Nivå 1 - Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar och skulder.

Nivå 2 - Andra observerbara indata för tillgången eller skulden än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen genom direkt (dvs. prisnoteringar) eller indirekt (dvs. härledda från prisnoteringar).

Nivå 3 - Indata för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbara marknadsdata (dvs. icke observerbara indata).

Skuld avseende syntetiska optioner

I samband med förvärvet av Backwater Technologies Private Limited 2019 ingick Truecaller optionsavtal med det förvärvade bolagets tidigare ägare. Värderingen har skett enligt nivå 3 i värderingshierarkin och utfallet för skulden har varit beroende på om intjänande villkor uppfylls samt Truecallers aktiepris som utgjorts av väsentliga icke-observerbara indata.

Skulden avseende framtida utbetalningar har redovisats som en separat post i balansräkningen och värderats till verkligt

värde genom resultaträkningen. Skulden omklassificerades från långfristig till kortfristig skuld vid bokslutet 31 december 2020 för att huvudsakligen regleras i augusti 2021. Kostnaderna i resultaträkningen uppgår till 102,9 Mkr, varav 21,9 Mkr är

orealiserat per balansdagen. Beloppen inkluderas som en del av Personalkostnader samt i finansnettot i koncernens rapport över resultatet.

Skuld avseende syntetiska optioner	2021 jan - sep	2020 jan - sep	2020 jan - dec
Ingående balans	91 019	69 220	69 220
Utbetalt	-172 016	-	-
Värdet förändring redovisad i resultatet	102 890	7 572	21 799
Utgående balans	21 893	76 792	91 019

Not 5. Transaktioner med närstående

I anslutning till apportemissionen som gjordes vid implementeringen av det nya moderbolaget Truecaller AB i augusti, tecknade bolagen True Software EC AB, True Software EC II AB, True Software EC III AB och True Software EC IV AB (tillsammans "EC-bolagen") sig för nya aktier i Truecaller AB i utbyte mot respektive bolags samtliga aktier i True Software Scandinavia AB. EC-bolagen ägs av anställda i Truecaller och styrelserna för EC-bolagen består bland annat av styrelseledamöterna i Truecaller, Alan Mamedi och Nami Zarringhalam, varför transaktionerna utgör transaktioner med närstående.

Försäkran

Verkställande direktören och styrelsen försäkrar att delårsrapporten för tredje kvartalet ger en rättvisande översikt av moderföretagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderföretaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm, 2021-10-27

Bing Gordon
Styrelseordförande

Alan Mamedi
Styrelseledamot, VD

Nami Zarringhalam
Styrelseledamot

Shailesh Lakhani
Styrelseledamot

Annika Poutiainen
Styrelseledamot

Helena Svancar
Styrelseledamot

Nyckeltalsdefinitioner

I enlighet med riktlinjer från ESMA (European Securities and Markets Authority) avseende redovisning av alternativa nyckeltal redovisas här definition och avstämning av alternativa nyckeltal för Truecaller. Riktlinjerna innebär utökade upplysningar avseende de finansiella mått som inte definierats i IFRS. De nyckeltal som framgår nedan är redovisade i delårsrapporten. De används för intern styrning och uppföljning. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Nedanstående mått är sådan som Truecaller använder för att tydliggöra hur verksamheten utvecklas och därmed förenkla för dem som följer bolagets finansiella rapportering.

Nyckeltal	Definition	Syfte
Nettoomsättning	Rörelsens intäkter minskade med eventuella valutakursvinster samt övriga intäkter.	Nettoomsättning används för att belysa de intäkter som Truecaller kärnverksamhet i respektive region genererar.
Bruttoresultat	Rörelsens intäkter minus förmedlingskostnader.	Bruttovinst används för att analysera lönsamheten minus direkta kostnader (kostnader direkt relaterade till förmedling av annonsutrymmen samt kostnader för att ansluta nya premium-användare).
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av rörelsens intäkter.	Bruttovinstmarginal är ett mått på lönsamheten minus direkta kostnader.
Justerad EBITDA	Rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar (EBITDA) och justerat för jämförelsestörande poster. Jämförelsestörande poster består av kostnader hänförliga till börsnoteringen samt syntetiska optioner från förvärvet av Backwater Technologies.	Justerat EBITDA är ett mått som Truecaller använder för att visa hur den löpande verksamheten utvecklas över tid.
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i procent av nettoomsättning.	Justerad EBITDA-marginal används för att visa den löpande verksamhetens lönsamhetsgrad exklusive jämförelsestörande poster och före avskrivningar.
Rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat före räntor och skatter.	Rörelseresultatet (EBIT) används för att analysera lönsamheten genererad av den operativa verksamheten
Rörelsemarginal	Rörelseresultat i procent av nettoomsättning.	Rörelsemarginal används för att visa den löpande verksamhetens lönsamhetsgrad.
Justerat rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat före räntor och skatter (EBIT) och justerat för jämförelsestörande poster. Jämförelsestörande poster består av kostnader hänförliga till börsnoteringen samt syntetiska optioner från förvärvet av Backwater Technologies.	Justerat rörelseresultat (EBIT) används för att analysera lönsamheten genererad av den operativa verksamheten justerat för jämförelsestörande poster.
Justerad rörelsemarginal	Justerat rörelseresultat i procent av nettoomsättning.	Justerad rörelsemarginal (EBIT) används för att visa den löpande verksamhetens lönsamhetsgrad justerat för jämförelsestörande poster.
OPEX (operating expense)	OPEX visar de av rörelsens övriga externa kostnader som inte är direkt hänförliga till intäkternas förvärvande, samt personalkostnader	Truecaller använder OPEX för att tydliggöra kostnader som krävs för att underhålla bolagets tjänster löpande.
Soliditet	Eget kapital dividerat med totala tillgångar.	Ett mått för att visa finansiell risk, uttryckt som hur stor del av totala tillgångar som finansierats av eget kapital.

Antal aktiva användare per månad (MAU)	Antalet användare som har en profil hos Truecaller och som är aktiva på plattformen på månadsbasis.	Används för att belysa mängden aktiva användare av Truecallers tjänster.
Antal aktiva användare per dag (DAU)	Antalet användare som har en profil hos Truecaller och som är aktiva på plattformen på daglig basis.	Används för att belysa mängden aktiva användare av Truecallers tjänster.
Kostnad per tusen visningar (CPM)	CPM visar kostnaden för att visa en annons tusen gånger.	Används för att visa effektiviteten i annonsplattformen.
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU)	Den genomsnittliga intäkten för en betalande användare (Truecaller Premium).	Används för att visa hur intäkterna per användare utvecklas över tid.

FINANSIELLA NYCKELTAL – ICKE IFRS MÅTT

Tkr (om inte annat anges)	2021 jul-sep	2020 jul-sep	2021 jan-sep	2020 jan-sep	2020 jan-dec
Nettoomsättning	312 581	136 444	736 659	305 490	491 154
Övriga intäkter	243	53	915	545	547
Rörelsens intäkter	312 824	136 497	737 573	306 035	491 701
EBITDA	40 457	39 313	169 682	21 091	87 954
Jämförelsestörande poster (återläggs)	-77 212	-1 553	-106 616	-7 572	-16 847
Justerad EBITDA	117 670	40 866	276 299	28 663	104 802
Justerad EBITDA-marginal %	37,6%	30,0%	37,5%	9,4%	21,3%
Rörelseresultat (EBIT)	36 242	34 184	157 306	5 090	-30 591
Jämförelsestörande poster (återläggs)	-77 212	-1 553	-106 616	-7 572	-16 847
Justerat rörelseresultat (EBIT)	113 454	35 737	263 922	12 662	-13 743
Justerad rörelsemarginal %	36,3%	26,2%	35,8%	4,1%	-2,8%