Q4 RAPPORT 2021

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ januari-december

truecaller

Bokslutskommunikén avser koncernen i vilken Truecaller AB (publ) (559278–2774) är moderbolag, och som i rapporten benämns Truecaller.

Truecaller bokslutskommuniké

Oktober-december 2021 (Q4)

Jämförelsesiffror avser oktober-december 2020

- **Nettoomsättningen** ökade med 111 procent och uppgick till 392,2 (185,7) Mkr, jämfört med samma kvartal förra året.
- **Justerad EBITDA**[1] uppgick till 196,2 (76,1) Mkr, motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 50,0 (41,0) procent.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till 138,4 (-8,7) Mkr.
- **Resultat per aktie** uppgick till 0,38 (-0,04) kr före utspädning och 0,37 (-0,04) kr efter utspädning.
- **Resultatet påverkas** av jämförelsestörande poster om -20,8 (-9,3) Mkr hänförliga till förberedelser för börsnotering om -18,7 (-) Mkr samt syntetiska optioner om -2,1 (-9,3) Mkr.
- **Antalet aktiva användare** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 16 procent till cirka 301,2 (259,3) miljoner.
- **Omsättningstillväxten** i Indien uppgick till 113 procent, i Mellanöstern och Afrika till 90 procent och i resten av världen till 125 procent.

Januari-december 2021

Jämförelsesiffror avser januari-december 2020

- **Nettoomsättningen** ökade med 130 procent och uppgick till 1 128,9 (491,2) Mkr, jämfört med samma period förra året.
- **Justerad EBITDA**[1] uppgick till 472,5 (104,8) Mkr, motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 41,9 (21,3) procent.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till 258,3 (-15,5) Mkr.
- **Resultat per aktie** uppgick till 1,01 (-0,07) kr före utspädning och 0,72 (-0,07) kr efter utspädning.
- **Resultatet påverkas** av jämförelsestörande poster om -127,4 (-16,9) Mkr hänförliga till förberedelser för börsnotering om -48,7 (-) Mkr samt syntetiska optioner om -78,7 (16,9) Mkr.
- **Antalet aktiva användare** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 20 procent till cirka 285,4 (237,6) miljoner under perioden januari till december.
- **Omsättningstillväxten** i Indien uppgick till 131 procent, i Mellanöstern och Afrika till 137 procent och i resten av världen till 117 procent.
- **Styrelsen har beslutat** att föreslå årsstämman att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2021.

FINANSIELLA NYCKELTAL

Koncernen, Mkr (om inte annat anges)	2021 okt-dec	2020 okt-dec	2021 jan-dec	2020 jan-dec
Nettoomsättning	392,2	185,7	1 128,9	491,2
Bruttoresultat	305,7	131,9	856,1	321,8
Bruttomarginal (%)	77,9%	71,0%	75,8%	65,5%
Justerad EBITDA[1]	196,2	76,1	472,5	104,8
Justerad EBITDA-marginal (%)	50,0%	41,0%	41,9%	21,3%
Rörelseresultat (EBIT)	170,9	-35,7	328,2	-30,6
Rörelsemarginal (%)	43,6%	-19,2%	29,1%	-6,2%
Justerat rörelseresultat (EBIT)	191,7	-26,4	455,7	-13,7
Justerad rörelsemarginal (%)	48,9%	-14,2%	40,4%	-2,8%
Resultat efter finansiella poster	171,2	-47,8	299,7	-54,0
Eget kapital	1 411,4	145,9	1 411,4	145,9
Balansomslutning	1 692,9	435,8	1 692,9	435,8
Soliditet (%)	83,4%	33,5%	83,4%	33,5%
Antal anställda vid periodens slut	306	241	306	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.

Väsentliga händelser under fjärde kvartalet

Utveckling av produkt

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

- **Under det fjärde kvartalet har Truecaller version 12 lanserats** - en stor uppdatering av produkten på Android "Truecaller Version 12". I version 12 finns nya funktioner som Video Caller ID, Call Recording, Ghost Call, Call Announce samt ett användargränssnitt i helt ny design. Truecaller version 12 rullas gradvis ut för alla Android-användare världen över.
- **Truecaller har lanseratt en helt ny design av Truecaller för iPhone.** Det nya gränssnittet är förenklat, lätt att använda och förbättrar sökmotorfunktionen som används av miljontals Truecaller-användare på iPhone varje dag. Förbättringen är det första steget i vår största satsning på iPhone-plattformen som pågår just nu för att skapa den bästa användarupplevelsen för konsumenter och företag.

Tillväxt och samarbeten

- **Under 2021 har Truecaller for Business tecknat avtal med fler än 1 000 kunder**, bland annat Zomato, TVS Motors och Matrimony.com. Den stora efterfrågan på Truecallers företagserbjudande tydliggör det stora behovet för företag att nå sina kunder och hjälpa dem prioritera viktiga samtal.
- **Den 21 november 2021 nådde Truecaller 300 miljoner aktiva månatliga användare globalt,** en milstolpe i bolagets historia som få konsumentprodukter i världen har lyckats uppnå organiskt.
- **Truecaller har inlett ett samarbete med Indian Railway Catering & Tourism Corporation ("IRCTC")** för att öka förtroendet för kommunikationen med bolagets passagerare. Truecallers verifierade identitet minskar risken för bedrägerier genom att försäkra människor om att kritisk kommunikation som exempelvis bokningsdetaljer och PNR-status (Passenger Name Record) levereras av IRCTC och ingen annan.

Övriga väsentliga händelser

- **I slutet av året publicerades den femte årliga rapporten "Global Spam & Scam Report",** en detaljerad, global studie om hur spam- och bedrägerisamtal påverkar människor och företag över hela världen. Under tidsperioden 1 januari till 31 oktober 2021 har Truecaller identifierat 184,5 miljarder samtal och 586 miljarder meddelanden, varav 37,8 miljarder samtal och 182 miljarder meddelanden blockerats som spam och bedrägerier – en signifikant ökning jämfört med föregående år.
- **Vid noteringen tillfördes bolaget nytt kapital om totalt 969,1 Mkr** (efter emissionskostnader) 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 Backwater Technologies förföll slutgiltigt vid noteringen,** vilket ger upphov till en personalkostnad om 17,0 Mkr samt en finansiell kostnad om 5,5 Mkr. Den slutgiltiga betalningen reglerades i januari 2022 och 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.

Händelser efter periodens utgång

- **I januari tecknade Truecaller avtal om att förvärva CallHero** (www.getcallhero.com). CallHero har utvecklat en unik produkt och teknisk lösning för både Android och iPhone, som automatiskt besvarar och analyserar inkommande samtal med hjälp av en digital assistent, en Smart Agent. Lösningen erbjuds idag till konsumenter och företag i USA och accelererar därmed

expansionsplanerna på denna viktiga marknad. Den långsiktiga planen är att rulla ut CallHero på samtliga marknader.

- **Truecaller har inlett samarbeten med flera världsledande smartphonetillverkare** för att förinstallera Truecaller-appen på Android smartphones på nyckelmarknader som Indien, Indonesien, Malaysia och Latinamerika. Truecaller är plattformsoberoende och siktar på att arbeta med så många smartphonetillverkare som möjligt i framtiden. Enligt plan är siktet inställd på att täcka över 100 miljoner nya Android smartphones på flera marknader under de kommande två åren. Medan Truecaller kommer att vara förinstallerad på telefonen när den kommer från fabrik, är konsumenterna fria att välja att använda appen och garanterar inte en ny aktiv användare från start.

En stark avslutning på ett historiskt år

2021 blev ett historiskt och på många sätt extraordinärt år för Truecaller, där den plattform vi byggt hjälpt över 300 miljoner människor och företag att få en tryggare och mer effektiv kommunikationsupplevelse i sin vardag världen över. Antalet aktiva användare har ökat från 265 miljoner i början av 2021 till 304 miljoner vid årets slut. Med mer än 770 miljarder samtal och meddelanden identifierade under ett år och en ökning av antalet identifierade spam-samtal med 27 procent, är Truecaller den ledande globala plattformen för att verifiera kontakter och blockera oönskad kommunikation. Vi har även sett ett stort intresse för vår nya B2B-produkt, Truecaller for Business, som under sitt första år vuxit med över 1 000 betalande kunder som skalar både vertikalt och horisontellt. Året avslutades mycket starkt med en nettoomsättningstillväxt om 111 procent i det fjärde kvartalet och med en justerad EBITDA-marginal på 50,0% procent. Under helåret 2021 ökade vi nettoomsättningen med 130 procent och den justerade EBITDA-marginalen uppgick till 41,9 procent. Vi fortsätter vårt arbete med att utveckla vår plattform vilket i kombination med en mycket positiv trend i antalet smartphone-användare skapar förutsättningar för fortsatt god och lönsam tillväxt.

Vårt uppdrag är att göra framtidens kommunikation smartare, tryggare och effektivare. Det når vi genom att ständigt arbeta med att utveckla vår produkt, introducera nya funktioner som ökar användarvänligheten och förbättra erbjudandet till konsumenter samt till företag som behöver Truecaller för att nå sina kunder. Under fjärde kvartalet ökade det genomsnittliga antalet månatliga aktiva användare med 16 procent till 301,2 miljoner samtidigt som nettoomsättningen uppgick till 392,2 (185,7) Mkr. Den 21 november översteg antalet aktiva månatliga användare för första gången 300 miljoner, tack vare vår starka organiska tillväxt. En enorm milstolpe som väldigt få företag i världen lyckats uppnå. Detta dessutom i kombination med fortsatt stark lönsamhet, något som vi givetvis är väldigt stolta över.

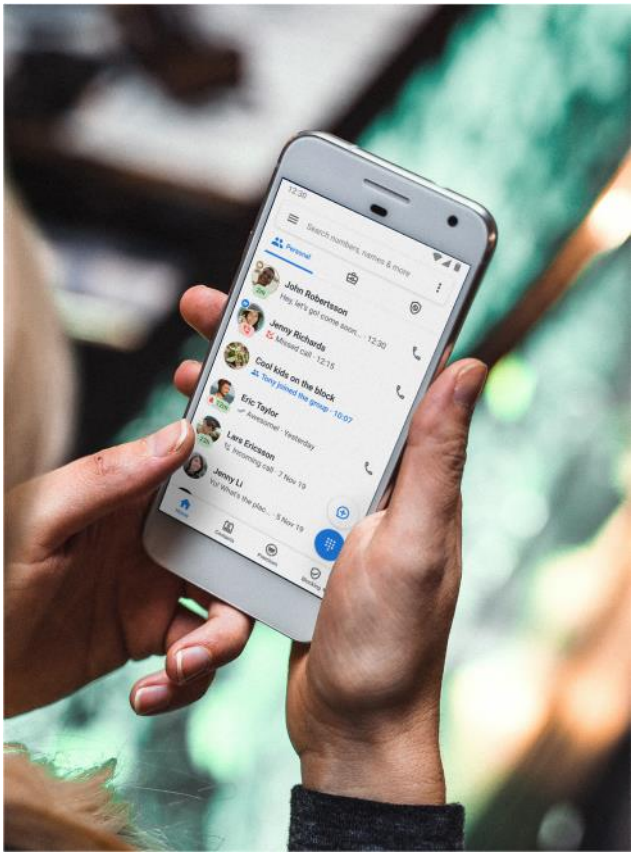
”Antalet aktiva användare har ökat från 265 miljoner i början av 2021 till 304 miljoner vid årets slut. Med mer än 770 miljarder samtal och meddelanden identifierade under ett år och med en ökning av antalet identifierade spamsamtal med 27 procent, är Truecaller den ledande globala plattformen för att verifiera kontakter och blockera oönskad kommunikation.”

Nettoomsättningen i Indien ökade med 113 procent jämfört med det fjärde kvartalet föregående år. I tillväxtregionerna Afrika och Mellanöstern uppgick tillväxten till 90 procent under kvartalet och i övriga världen till 125 procent. Våra investeringar i marknader som Indonesien, Malaysia och Latinamerika ger goda resultat och skapar förutsättningar för fortsatt tillväxt samtidigt som vi ser en mycket positiv tillväxttrend i marknader där vi redan har en stark position.

Vi ser en stor potential att fortsätta växa i såväl befintliga som nya marknader. Exempelvis i Indien finns idag omkring 450 miljoner smartphone-användare varav mer än 220 miljoner använder Truecaller. Antalet smartphone-användare i landet förväntas öka till 700 miljoner inom tre till fyra år vilket tydliggör potentialen för Truecaller. Även i andra marknader där Truecallers penetration är hög finns betydande potential att fortsätta växa tack vare en stark förväntad tillväxt i antalet smartphone-användare de närmaste åren.

Justerad EBITDA i kvartalet uppgick till 196,2 (76,1) Mkr och den justerade EBITDA-marginalen till 50,0 (41,0) procent. Vårt arbete med att utveckla och förbättra adtech-plattformen och att öka användarnyttan av vår premiumtjänst för en större användarbas skapar förutsättningar för en fortsatt positiv resultatutveckling.

Vi ser även en mycket stark utveckling av vårt företagserbjudande, Truecaller for Business. Under 2021 som var vårt första år med Truecaller for Business så exekverade vi på tre fronter genom attbygga ut produkten, bygga upp teknik- och säljorganisationen, samt utöka samarbeten med CpaaS-företag (Communication Platform as a Service) som agerar som återförsäljare åt oss. Under 2021 har fler än 1 000 företag tecknat avtal med Truecaller om att använda vår plattform för att kommunicera med konsumenter på ett mycket mer effektivt och säkert sätt. Ett bra exempel på hur väl vårt företagserbjudande mottas på marknaden är samarbetet med Indian Railway Catering & Tourism Corporation, en av världens största arbetsgivare, som annonserats under kvartalet. Med hjälp av Truecallers Verified Identity kan indiska resenärer känna trygghet i att information om bokningsdetaljer, avgångar etc är tillförlitliga och från rätt källa.



Truecallers intäktsmodell utgörs av tre separata intäktsströmmar i form av annonser, betalda premium-tjänster samt Truecaller for Business. De förändringar vi gjorde under det tredje kvartalet avseende auktionsförfarandet, där vår adtech-plattform har gjorts direkt tillgänglig för budgivare, utan

mellanhand, har utvecklats mycket väl i slutet av året vilket bidrar till vår tillväxt. Vi arbetar även med att optimera användandet av vårt annonsutrymme vilket skapar förutsättningar för en fortsatt god utveckling. Lanseringen av Video Caller ID under fjärde kvartalet möjliggör för våra användare att skapa ett videomeddelande som visas när de ringer andra Truecaller-användare och som samtidigt utgör profilbild. Funktionen innebär att vi tar ytterligare ett steg mot möjligheten att erbjuda våra annonsörer framtida videoannonser i ett unikt och innovativt format.
Även på utvecklade marknader som exempelvis USA är problemen med spam och bedrägerier omfattande och ökande. Att utveckla användarupplevelsen och funktionaliteten för iPhone-användare är en viktig strategisk prioritet för Truecaller då iPhone är en ledande plattform i flera av dessa marknader. Under kvartalet har vi lanserat en helt ny design av Truecaller för iPhone som ett första steg vår största investering i iPhone-plattformen för att skapa den bästa användarupplevelsen för såväl konsumenter som företag.

Ett annat viktigt steg för att utveckla Truecaller på iPhone är förvärvet av CallHero som annonserades i början av 2022. CallHero har utvecklat en produkt med en unik teknisk lösning för både iPhone och Android. Genom CallHero får användaren ett intelligent stöd i att hantera inkommande samtal med hjälp av en AI-baserad assistent som svarar på samtalet och användaren kan se vad som sägs i textformat, live i appen. Denna tjänst kommer att ytterligare hjälpa våra användare att prioritera det som är relevant och viktigt, samtidigt som det snabbare förbättrar vår förståelse för kontexten av oönskade samtal. Tekniken som CallHero har utvecklat stärker initialt Truecallers erbjudande i USA genom att integreras in i vår befintliga tjänst och accelererar därmed vår expansionsplan där, men även globalt framöver.

Under årets sista kvartal samt under inledningen av 2022 har vi tecknat flera avtal med större smartphone-tillverkare (Eng. Original Equipment Manufacturer, OEM). Dess avtal innebär att Truecaller-appen kommer att vara förinstallerad i de smartphones som dessa aktörer säljer i ett flertal stora och strategiska marknader. Att smartphonetillverkare vill inkludera Truecaller för att göra smartphone-enheten mer attraktiv är ett styrkebesked som bekräftar den dominerande position som Truecaller har i många tillväxtländer.

I december publicerades vår årliga ”Global Spam and Scam Report” som tydliggör hur spam- och bedrägerisamtal påverkar människor och företag över hela världen. Rapporten visar att pandemin inte bara har påverkat kommunikationsbeteendet utan också spam-, sälj och bedrägeribeteenden runt om i världen - ett växande, globalt, problem som blir allt större. Jag är stolt över att vi på Truecaller har hjälpt våra användare att blockera och identifiera 37,8 miljarder spamsamtal under 2021*, en ökning med 27 procent jämfört med förra året.

Baserat på vår starka tillväxt skapar den operativa hävstången i vår affär utrymme för fortsatt ökande investeringar i användarförvärv samt varumärkesbyggande aktiviteter, med en bibehållet hög EBITDA-marginal. Med ett starkt år i ryggen ser vi nu, med stor optimism, fram emot det år som ligger framför oss.

Under 2022 kommer vi att fortsätta att exekvera på tillväxt i existerande och nya marknader, vidareutveckla våra produkter samt skala upp organisationen ytterliggare för den kommande fortsatt starka tillväxten. Behovet av att kunna kommunicera tryggt, säkert och effektivt är större än någonsin.

Alan Mamedi
VD och koncernchef

** Fram till 31 oktober 2021, enligt Truecallers “Global Scam and Spam Report”*

Truecaller i sammandrag

Kvartalsöversikt finansiella data

FINANSIELLA NYCKELTAL

Koncernen, Tkr (om inte annat anges)	2021 okt-dec	2020 okt-dec	2021 jan-dec	2020 jan-dec
Nettoomsättning	392 229	185 664	1 128 888	491 154
Bruttoresultat	305 662	131 898	856 081	321 831
Bruttomarginal (%)	77,9%	71,0%	75,8%	65,5%
Justerad EBITDA[1)]	196 207	76 138	472 506	104 802
Justerad EBITDA-marginal (%)	50,0%	41,0%	41,9%	21,3%
Rörelseresultat (EBIT)	170 914	-35 680	328 219	-30 591
Rörelsemarginal (%)	43,6%	-19,2%	29,1%	-6,2%
Justerat rörelseresultat (EBIT)	191 740	-26 405	455 662	-13 743
Justerad rörelsemarginal (%)	48,9%	-14,2%	40,4%	-2,8%
Resultat efter finansiella poster	171 242	-47 800	299 708	-53 965
Eget kapital	1 411 410	145 933	1 411 410	145 933
Balansomslutning	1 692 896	435 834	1 692 896	435 834
Soliditet (%)	83,4%	33,5%	83,4%	33,5%
Antal anställda vid periodens slut	306	241	306	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.

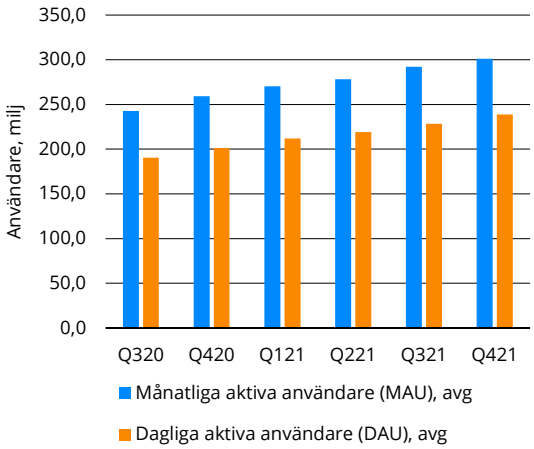
OPERATIVA NYCKELTAL

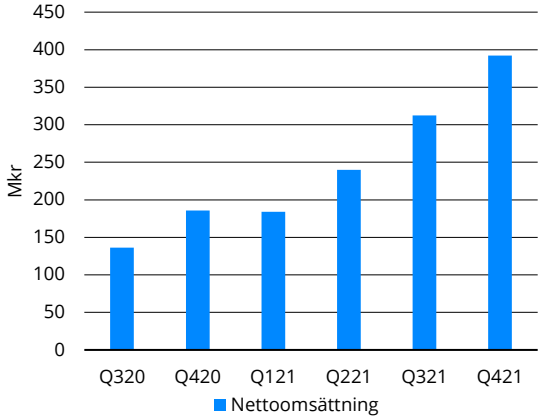
Oktober-december 2021	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	301,2	221,5	58,5	21,2
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	238,8	182,9	42,4	13,5
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,34	1,22	1,60	3,12
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK)	8,43	5,44	9,94	11,58

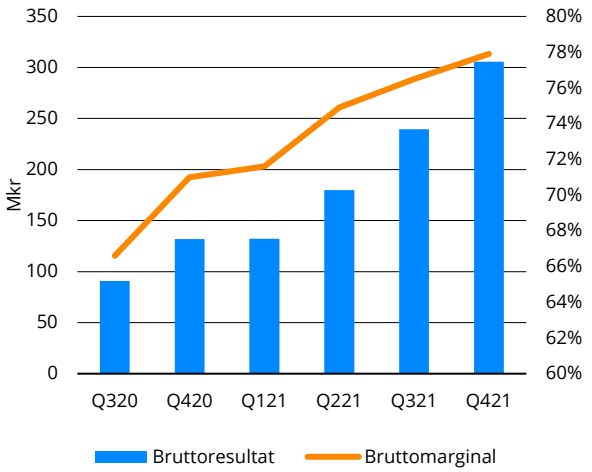
Oktober-december 2020	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	259,3	192,3	50,0	17,0
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	201,4	155,0	35,5	10,9
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,24	1,17	1,25	2,99
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK)	8,08	4,92	10,80	13,48

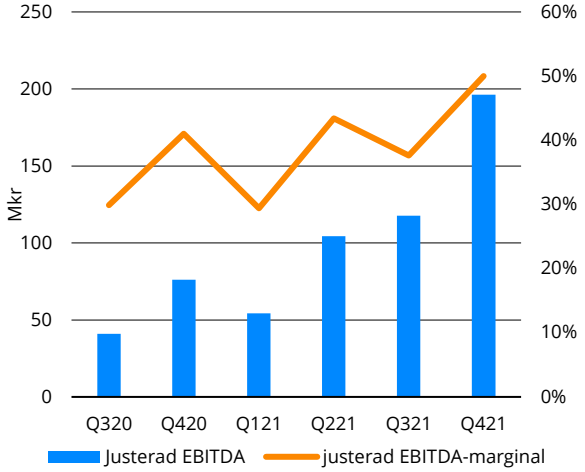
Januari-december 2021	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU), genomsnitt över perioden (miljoner)	285,4	210,7	55,4	19,3
Antal aktiva användare per dag (DAU), genomsnitt över perioden (miljoner)	224,6	172,2	40,0	12,4
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,11	0,98	1,44	3,06
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premiumprenumerationer (SEK)	8,29	5,26	10,12	12,08

Januari-december 2020	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU), genomsnitt över perioden (miljoner)	237,6	174,2	47,7	15,7
Antal aktiva användare per dag (DAU), genomsnitt över perioden (miljoner)	185,9	141,8	34,0	10,1
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,23	1,21	1,05	2,42
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premiumprenumerationer (SEK)	7,99	4,85	10,65	13,76









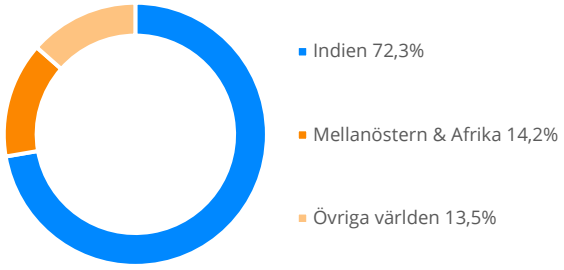
Finansiell utveckling

Fjärde kvartalet (oktober-december 2021)

Intäkter
Nettoomsättningen under fjärde kvartalet ökade med 111 procent och uppgick till 392,2 (185,7) Mkr. Intäktsökningen beror främst på en stark tillväxt i annonsintäkter, vilket i sin tur är en effekt av en kontinuerlig tillväxt av antalet användare i många olika geografier, i kombination med en fortsatt ökning av annonsintäkterna per användare.

Den fortsatta tillväxten i antalet aktiva månatliga användare (MAU) förklaras dels av en generell ökning av användandet av smartphones i många länder, dels av att priserna för kommunikationstjänster i tillväxtländer blir alltmer 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 113 procent till 283,5 (132,8) Mkr, i region Mellanöstern & Afrika med 90 procent till 55,8 (29,4) Mkr och i övriga världen med 125 procent till 52,9 (23,5) Mkr.



Intäkternas fördelning per tjänst
Annonsintäkterna ökade med 128 procent till 338,9 (148,7) Mkr. Vi optimerar kontinuerligt balansen mellan priser (CPM) och utnyttjandet (fyllnadsgrad) av vårt annonsutrymme. Under kvartalet ökade antalet annonsvisningar starkt samtidigt som CPM ökade med cirka 8 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. 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 kontinuerlig användartillväxt, vilket bidrar till att öka vårt tillgängliga annonsutrymme. Vi arbetar också kontinuerligt med fortsatt optimering av utnyttjandet av annonsutrymmet, i syfte att öka både fyllnadsgrad och priser. På efterfrågesidan fortsätter vi att öka vår annonsörsbas, samt att göra det enklare för annonsörer att använda våra tjänster utan mellanhänder, vilket har en positiv effekt på vår lönsamhet samtidigt som det hjälper oss att öka fyllnadsgraden.

Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 7 procent till 35,6 (33,3) Mkr. Detta är primärt en effekt av fler premium-prenumeranter. Under en period 2021 orsakade restriktioner i den indiska marknaden avseende automatisk förlängning av prenumerationer i Googles app-butik en svacka i tillväxten i antalet premium-prenumeranter där. Dessa restriktioner hävdes i oktober och har därefter börjat återhämta sig.

Intäkterna från Truecaller for business uppgick till 15,3 (1,3) Mkr. Truecaller for business lanserades under slutet av 2020, och har utvecklats mycket väl sedan dess. Efterfrågan på dessa tjänster har visat sig mycket stor i flera av våra etablerade marknader, då många företag har svårigheter att upprätthålla en säker kommunikationskanal till sina kunder på annat sätt.

Bruttoresultat
Bruttoresultatet ökade med 132 procent till 305,7 (131,9) Mkr, vilket ger en ökning av bruttomarginalen med 6,9 procentenheter till 77,9 (71,0) procent. Bruttomarginalen bestäms dels av avgifter till partners som till exempel Google och Apple, dels av kostnader för verifikation av nya användare och för servrar som används 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. Under fjärde kvartalet utgjorde direktförsäljningen samt försäljningen via partners med lägre avgifter en större andel av den totala försäljningen än under motsvarande period föregående år.

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
Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar exklusive jämförelsestörande poster (justerad EBITDA) uppgick till 196,2 (76,1) Mkr motsvarande en justerad EBITDA-marginal på 50,0 (41,0) procent.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 170,9 (-35,7) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 43,6 (-19,2) procent. EBIT exklusive jämförelsestörande poster (justerat rörelseresultat) uppgick till 191,7 (-26,4) Mkr med en justerad rörelsemarginal om 48,9 (-14,2) procent.

Förbättringen av rörelseresultatet förklaras främst av en fortsatt hög tillväxttakt för intäkterna, i kombination med en lägre tillväxttakt i rörelsekostnaderna. Bolaget har en affärsmodell som medger väsentliga intäktsökningar utan motsvarande ökning i kostnader för exempelvis personal och lokaler.

Personalkostnaderna under kvartalet uppgick till 52,8 (49,1) Mkr. Lönekostnaderna ökade som en effekt av ett ökande antal medarbetare, i kombination med vissa löneökningar. Det långsiktiga incitamentsprogrammet (LTIP 2021) som infördes under tredje kvartalet 2021 medförde en kostnad om 2,2 (-) Mkr för perioden.

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 har omvärderats kvartalsvis baserat på värderingen av Truecaller, vilket gett upphov till en resultateffekt. För de optionsinnehavare som fortfarande är anställda i bolaget har denna effekt redovisats 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 2,1 (9,3) Mkr.

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 -1,5 (5,0) Mkr. Dessa optioner löstes slutgiltigt i samband med börsnoteringen av Truecaller, och några ytterligare kostnader för dessa kommer inte att belasta resultatet framgent.

Övriga externa kostnader ökade till 80,3 (15,9) Mkr. Detta är främst en effekt av ökande investeringar i användarförvärv och marknadsföring samt kostnader relaterade till börs-introduktionen.

Jämförelsestörande poster
Jämförelsestörande poster uppgår till 20,8 (9,3) Mkr för det fjärde kvartalet 2021. Posterna är hänförliga till förberedelser för börsnotering om 18,7 (-) Mkr samt syntetiska optioner om 2,1 (9,3) Mkr och ingår i Övriga externa kostnader samt Personalkostnader i resultaträkningen.

Periodens resultat och resultat per aktie
Resultatet före skatt uppgick till 171,2 (-47,8) Mkr. Periodens resultat efter skatt var 138,4 (-8,7) Mkr. Finansnettot utgörs av positiva valutakursdifferenser om 1,2 (-6,1) Mkr, räntekostnader om 0,7 (1,0) Mkr, omvärdering av optioner om -1,5 (5,0) Mkr samt övriga finansiella kostnader om 1,7 (-) Mkr. Koncernens positiva resultat har medfört att allt skattemässigt underskott som fanns i början av året har utnyttjats.

Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,38 (-0,04) SEK och efter utspädning till 0,37 (-0,04) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning
Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 159,1 (68,0) Mkr. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -150,8 (0,6) Mkr och beror huvudsakligen på en investering i kortfristiga räntefonder. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 970,4 (-5,0) Mkr där kassaflödet påverkas av erhållna medel från nyemission om 974,5 (0,4) Mkr samt amortering av leasingskuld på -4,0 (-4,9) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till 978,7 (63,6) Mkr. Vid kvartalets utgång hade bolaget likvida medel uppgående till 1 238,4 (195,2) Mkr. Soliditeten var 83,4 (33,5) 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 fjärde kvartalet har 0,4 (-) 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 full information om hur valutaeffekter hanteras av partners, och kan därmed för närvarande inte med precision kvantifiera den indirekta valutaexponeringen.

Nedskrivning av goodwill
Under det fjärde kvartalet 2020 skrevs en goodwill om 98 Mkr som härstammar från förvärvet av Backwater Technologies Private Limited ned. Information om denna nedskrivning finns i True Software Scandinavia ABs årsredovisning för 2020.

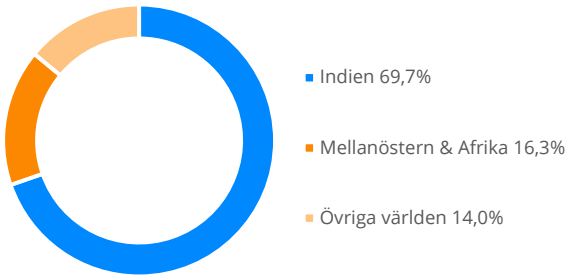
Moderbolaget
Under 2020 hade Truecaller AB ett förkortat räkenskapsår från 22 oktober till 31 december 2020 och fram tills omstruktureringen av koncernen var bolaget ett passivt lagerbolag. På grund av det förkortade räkenskapsåret och moderbolagets ändrade verksamhet är jämförelsesiffrorna inte jämförbara.

Moderbolagets intäkter för kvartalet uppgick till 1,3 (-) Mkr vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till -54,0 (-) Mkr. Resultatet efter skatt uppgick till -42,5 (-) Mkr. De ökade kostnaderna är främst hänförliga till Truecallers börsintroduktion. Likvida medel uppgick den 31 december 2021 till 830,8 (-) Mkr. Under perioden har en investering i kortfristiga räntefonder gjorts om 150,0 Mkr. Inga väsentliga investeringar har skett i immateriella eller materiella tillgångar. Vid periodens slut var 2 (-) personer anställda i moderbolaget.

Januari-december 2021

Intäkter
Nettoomsättningen för perioden januari till december uppgick till 1 128,9 (491,2) Mkr, en ökning med 130 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 131 procent till 787,1 (340,8) Mkr, i region Mellanöstern & Afrika med 137 procent till 184,1 (77,8) Mkr och i övriga världen med 117 procent till 157,7 (72,6) Mkr.



Intäkternas fördelning per tjänst
Annonsintäkterna ökade med 162 procent till 948,9 (362,5) Mkr. Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 15 procent till 139,0 (121,0) Mkr. Intäkterna från Truecaller for business uppgick till 32,8 (1,8) Mkr. Truecaller for business lanserades under 2020.

Bruttoresultat
Bruttoresultatet ökade med 166 procent till 856,1 (321,8) Mkr, vilket ger en ökning av bruttomarginalen med 10,3 procentenheter till 75,8 (65,5) procent. Bruttomarginalens utveckling beskrivs ovan.

Rörelseresultat
Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar exklusive jämförelsestörande poster (justerad EBITDA) uppgick till 472,5 (104,8) Mkr motsvarande en justerad EBITDA-marginal på 41,9 (21,3) procent.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 328,2 (-30,6) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 29,1 (-6,2) procent. EBIT exklusive jämförelsestörande poster (justerat rörelseresultat) uppgick till 455,7 (-13,7) Mkr med en justerad rörelsemarginal om 40,4 (-2,8) procent.

Personalkostnaderna uppgick till 266,8 (178,5) Mkr. Lönekostnaderna ökade som en effekt av ett ökande antal medarbetare, i kombination med vissa löneökningar. Det långsiktiga incitamentsprogrammet (LTIP 2021) som infördes under föregående kvartal medförde en kostnad om 2,9 (-) Mkr för perioden.

I personalkostnaderna ingår också kostnader för omvärdering av syntetiska personaloptioner om 78,7 (16,9) Mkr.

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 året uppgår till totalt 24,8 (5,0) Mkr. Se detaljerad beskrivning av utfall på sid 9.

Övriga externa kostnader uppgick till 248,1 (56,0) Mkr. Detta är främst en effekt av ökande investeringar i användarförvärv, marknadsföring samt kostnader relaterade till börsnoteringen.

Jämförelsestörande poster
Jämförelsestörande poster för perioden uppgår till 127,4 (16,9) Mkr. Posterna är hänförliga till förberedelser för börsnotering om 48,7 (-) Mkr och syntetiska optioner om 78,7 (16,9) Mkr och ingår i Övriga externa kostnader samt Personalkostnader i resultaträkningen.

Periodens resultat och resultat per aktie
Resultatet före skatt uppgick till 299,7 (-54,0) Mkr. Periodens resultat efter skatt var 258,3 (-15,5) Mkr. Finansnettot utgörs av positiva valutakursdifferenser om 5,2 (-14,4) Mkr, räntekostnader om 7,1 (4,1) Mkr, omvärdering av optioner om 24,8 (5,0) Mkr samt övriga finansiella kostnader om 1,8 (-) Mkr. Koncernens positiva resultat har medfört att allt skattemässigt underskott som fanns i början av året har utnyttjats. Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 1,01 (-0,07) SEK och efter utspädning till 0,72 (-0,07) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning
Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade och uppgick till 380,9 (105,6) Mkr. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -151,9 (-1,3) Mkr och beror huvudsakligen på en investering i kortfristiga räntefonder. Kassaflödet från finansieringsverksamheten var 813,0 (-16,4) Mkr där kassaflödet påverkas av erhållna medel från nyemission om 982,9 (2,4) Mkr. Erhållna medel från teckningsoptioner har stått för 17,4 (-) Mkr, utbetalning av syntetiska optioner för -172,0 (-) Mkr och amortering av leasingskuld för -15,3 (-18,7) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till 1 042,0 (87,9) Mkr. Vid årets utgång hade bolaget likvida medel uppgående till 1 238,4 (195,2) Mkr. Soliditeten var 83,4 (33,5) procent.

Koncernens totala tillgångar uppgick per den 31 december 2021 till 1 692,9 (435,8) Mkr. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

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. Totalt under året har 1,5 (-) Mkr aktiverats som egenupparbetade immateriella tillgångar med motsvarande avsättningen i fond för utvecklingsutgifter under bundet eget kapital.

Personal
Antalet anställda vid årets slut var 306 (241). Genomsnittligt antal anställda under året var 275 (227). Då Truecaller befinner

sig i en stark tillväxtfas ser bolaget ett behov av att fortsätta tillföra kompetens i organisationen.

Nedskrivning av goodwill
Under 2020 skrevs en goodwill om 98 Mkr som härstammar från förvärvet av Backwater Technologies Private Limited ned. Information om denna nedskrivning finns i True Software Scandinavia ABs årsredovisning för 2020.

Moderbolaget
Under det tredje kvartalet 2021 gjorde Truecaller en omstrukturering av koncernen där Truecaller AB blev nytt moderbolag och det tidigare moderbolaget, True Software Scandinavia AB, blev ett helägt dotterbolag till Truecaller AB. Omstruktureringen genomfördes i form av en apportemission riktad till aktieägarna i True Software Scandinavia där en (1) aktie i True Software Scandinavia AB berättigade till 100 aktier i Truecaller AB.

Under 2020 hade Truecaller AB ett förkortat räkenskapsår från 22 oktober till 31 december 2020 och fram tills omstruktureringen av koncernen var bolaget ett passivt lagerbolag. På grund av det förkortade räkenskapsåret och moderbolagets ändrade verksamhet är jämförelsesiffrorna inte jämförbara.

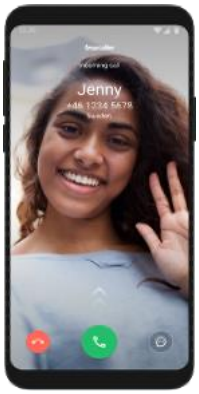
Moderbolagets intäkter för perioden uppgick till 1,3 (-) Mkr vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till -55,6 (-) Mkr. Resultatet efter skatt uppgick till -44,2 (-) Mkr. De ökade kostnaderna är främst hänförliga till Truecallers börsintroduktion. Likvida medel uppgick den 31 december 2021 till 830,8 (-) Mkr. Under perioden har en investering i kortfristiga räntefonder gjorts om 150,0 Mkr. Inga väsentliga investeringar har skett i immateriella eller materiella tillgångar.

Vid periodens slut var 2 (-) personer anställda i moderbolaget.

Utdelning
Styrelsen har beslutat att föreslå årsstämman att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2021. Styrelsens ståndpunkt är att bolaget befinner sig i en fas då ekonomiska överskott ska återinvesteras i fortsatt tillväxt, både organiskt och genom förvärv.

Produktuppdatering

Lansering av Truecaller 12 på Android

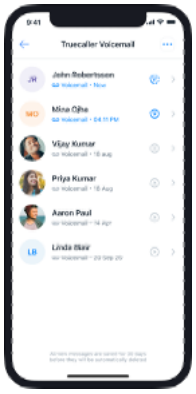


Under fjärde kvartalet släppte Truecaller version 12 av appen på Android med ett helt omdesignat användargränssnitt. Appen designades om för att ge en mer strömlinjeformad och användarvänlig upplevelse i hela appen, så att användare kan navigera genom sina samtal och meddelanden på ett mer intuitivt sätt. För identifiering av spam- och säljsamtal introducerades en ny profilvy som ögonblickligen ger användarna användbar information om inkommande spam-samtal. Den nya vyn ger också användare möjlighet att lämna information om spammare i form av kommentarer och gilla/ogilla-markeringar, vilket ger användarna möjlighet att rapportera om sin egen upplevelse samtidigt som vi förbättrar vår funktion för att upptäcka spam ytterligare tack vare input från communityn.

I samband med lanseringen av Truecaller version 12 släpptes också nya funktioner utvecklade för att skapa en mer personlig och unik samtalsupplevelse. Video Caller gör det möjligt för användaren att leverera personliga videohälsningar, antingen självinspelade eller valda från befintliga mallar, som spelas upp automatiskt när du ringer vänner och familj. Funtionen Call Recording ger användarna möjlighet att spela in inkommande och utgående samtal, så att de kan återvända till viktiga konversationer när det passar dem.

Förutom att leverera dessa nya upplevelser till användarna är Truecaller Version 12 snabbare och mer effektiv, vilket möjliggör smidigare drift och kraftigt förbättrad batterioptimering.

Förbättringar av Truecaller Premium

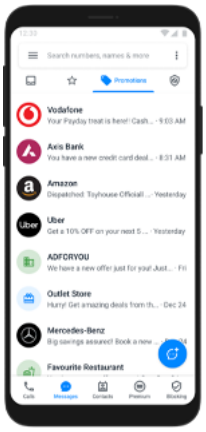


Truecaller har gjort köp av premium-prenumerationer tillgänglit via vår webbsida, vilket gör det enklare att uppgradera eller ge en prenumeration i present till vänner och familj. Intitialt rullas funktionen, med stöd för 25 olika betalningsmetoder, ut på den indiska marknaden. Truecaller arbetar för att implementera liknande lösningar på andra marknader där användare söker alternativ till betalningar i appar.

Truecaller har gjort ett antal förbättringar för att skapa en förbättrad användarupplevelse för premiumanvändare på både iPhone- (iOS) och Android. Under fjärde kvartalet har Truecaller dedikerat resurer och initierat en satsning på att bygga om appen på iOS-plattformen på nytt, med målet att leverera en Truecaller-app för iPhone med en användarupplevelse som ligger så nära sin motsvarighet på Android som det bara är möjligt för såväl gratis som premium-användare.
Förbättringarna av Truecaller på iPhone drivs av funtionen *Advanced Caller ID*, som lanserades under tredje kvartalet för Premium-användare i USA och Kanada. *Advanced Caller ID* utvecklades ytterligare detta kvartal genom lansering av *Voicemail Support*, som ett första steg mot molntelefonitjänster. Premium-användare på iPhone kan nu komma åt sina röstmeddelanden direkt i Truecaller-appen, utan att vara beroende av användarens telefonoperatör.

Truecaller har också förbättrat Premium-erbjudandet på Android-enheter. Med *Announce Call* kan användare nu ta reda på vem som ringer utan att titta på sin telefon. Genom den här funktionen läser Truecallers röstassistent upp namnet på den som ringer eller läser upp kontextuell information om typen av samtal som identifieras av Truecallers AI-identitetsfunktion (t.ex. "likely sales"), även om kontakten inte är lagrad i användarens telefonbok.

Fortsatt innovation genom maskininlärning



Truecaller fortsätter att utveckla kapaciteten för maskininlärning och AI för att förbättra tjänster och funktioner. Under det fjärde kvartalet har två maskininlärningsdrivna initiativ skapat betydande framsteg i Truecallers möjligheter att identifiera spam på ett flertal marknader genom introduktionen av en ny, maskininlärningsdriven algoritm. Den nya algoritmen leder till stora förbättringar för att upptäcka spam på utvalda marknader. Därtill lanserades en ny analysmodell som fokuserar på att upptäcka syftet av samtalen som företag gör till våra kunder. Modellen gör det möjligt för Truecaller att identifiera sannolikheten för att ett nummer identifieras som spam på ett bättre sätt. Intitiativet har förbättrat identiferingen av spam på europeiska marknader markant och förväntas ge liknande resultat på andra marknader, inklusive USA.

Truecallers SMS-plattform har också uppgraderats med AI-drivna funktioner, vilket förbättrar effektiviteten för inkommande meddelanden och säkrar att den mest relevanta informationen från företag lyfts fram. Integrationen av maskininlärningssignaler i Truecallers SMS-ekosystem har ökat precisionen när det gäller att skilja mellan relevanta kampanjer och spam, vilket resulterar i att affärsmeddelanden, som sannolikt är mer relevanta för användarna, får bättre synlighet i appen.

Funktionen för smarta SMS har förfinats genom avancerade maskininlärningsmodeller som automatiserar identifieringen av spam-SMS baserat på feedback från användare på vissa marknader. Med hänsyn taget till marknadsspecifika skillnader har anpassningar med hjäp av intelligent offline-textbehandling implementerats i USA, Sverige, Egypten och andra nyckelmarknader i Afrika för en mer relevant upplevelse av smarta SMS. Maskininlärningsmodellerna som lanserats för smarta SMS på dessa marknader lyfter fram viktiga SMS-uppdateringar som medicinska recept, inbokade möten, väder, säkerhetsvarningar etc. Dessa intitiativ för genomförs utan att kompromissa med användarnas integritet och meddelanden lämnar aldrig en användares enhet.

Adtech och Truecaller for Business

Truecaller fortsätter att investera i adtech. Ett antal initiativ, utformade för att göra plattformem mer lättillgänglig för fler annonsörer, utvecklas väl och har visat mycket lovande resultat. Adtech-infrastrukturen har optimerats och nya funktioner introducerats, vilka möjliggör olika integrationsvägar (t.ex. SDK, S2S API, Open RTB) och förbättrar Truecallers förmåga att arbeta med ett bredare utbud av partners. Dessutom förbättras annonstrafik-funktionerna för att på ett bättre sätt hantera efterfrågan. Dessa förbättringar hjälper oss att kapitalisera på annonsutrymmet i appen samtidigt som de möter annonsörernas förväntningar.

De ändringar som tidigare genomförts för att stärka auktionsförfarande har utvecklats väl under fjärde kvartalet, vilket ökar auktionernas effektivitet, förbättrar fyllnadsgraden och eCPM (effektiv kostnad per tusen visningar) samt skapar ett mervärde för annonsörerna. Förbättringarna har bidragit till den övergripande tillväxten under kvartalet. Optimering av utbudet är ytterligare ett viktigt fokusområde där flera nya initiativ, som förväntas förbättra kvaliteten på annonsplattformens tillgängliga utbud och hjälpa annonsörer att förbättra sin avkastning på investeringen samtidigt som de ökar Truecallers intäkter, utvecklas väl. Därtill arbetar Truecaller aktivt med att förbättra interaktions-inventeringsanalyser, vilket skapar ytterligare möjligheter till optimering.

Truecaller for Business har växt i snabb takt och i slutet av året uppnåddes över 1 000 aktiva företagskunder i Indien och flera andra nyckelmarknader. Truecaller for Business möter en stark efterfrågan från ett brett spektrum av branscher, med en mycket stark efterfrågan från bank- och finanstjänster, EdTech, Healthcare och FinTech. Uppdrag som tecknats under fjärde kvartalet inkluderar ett antal ledande varumärken i Indien, såsom Zomato, TVS Motors, Ola, Digit och Matrimony.com, samt en Sydafrikansk storbank. *Business Call Reason*, en tilläggsfunktion som gör det möjligt för företagskunder att ange ett skäl till varför de ringer innan en slutkund bestämmer sig för att svara på ett samtal, har visat stor potential. Sedan lanseringen i tredje kvartalet har andelen företagskunder som nyttjar funktionen vuxit till 40 procent.

Ett antal operativa förbättringar har gjorts för att stödja den växande efterfrågan på Truecallers företagslösningar. Självbetjäningsportalen för företagskunder som möjliggör automatiserad onboarding för nya kunder har haft en betydande inverkan på utvecklingen. Bara under december månad bidrog tjänsten till 35 procent av direktförsäljningen till företagskunder. Arbetet med att utveckla och implementera en likvärdig självbetjäningsportal avsedd för återförsäljare (dvs andra CPaaS-företag) påbörjades under fjärde kvartalet, med målet att skapa nya affärsmöjligheter på ytterligare marknader.

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 True Software Scandinavias årsredovisning 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
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.

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, Head of IR & Communication
Tel: +46 702 67 97 91
E-post: annika.billberg@truecaller.com

Revisors granskning
Denna bokslutskommuniké 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 23 februari 2022 kl. 07.30 CEST.

Rapport över resultat i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2021 okt-dec	2020 okt-dec	2021 jan-dec	2020 jan-dec
Nettoomsättning	3	392 229	185 664	1 128 888	491 154
Övriga intäkter		2 620	2	2 738	547
Aktiverat arbete för egen räkning		248	-	1 045	-
Förmedlingskostnader		-86 567	-53 766	-272 807	-169 323
Övriga externa kostnader		-80 333	-15 904	-248 049	-55 975
Personalkostnader		-52 816	-49 133	-266 752	-178 449
Av- och nedskrivningar		-4 467	-102 543	-16 844	-118 545
Rörelseresultat		**170 914**	**-35 680**	**328 219**	**-30 591**
Finansnetto		328	-12 120	-28 511	-23 374
Resultat efter finansiella poster		**171 242**	**-47 800**	**299 708**	**-53 965**
Skatt		-32 893	39 074	-41 398	38 443
Periodens resultat [1]		**138 348**	**-8 726**	**258 310**	**-15 522**
Resultat per aktie [2] [3]					
Resultat per aktie före utspädning (kr)		0,38	-0,04	1,01	-0,07
Resultat per aktie efter utspädning (kr)		0,37	-0,04	0,72	-0,07
Genomsnittligt antal aktier före utspädning [4]		361 406 208	217 452 128	254 718 955	213 097 334
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		376 337 956	356 467 128	357 708 466	352 112 334

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

[2] Utspädning föreligger vid positivt resultat för perioden.

[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.

[4] I anslutning till Truecallers börsnotering omvandlades samtliga preferensaktier till B-aktier vilket är förklaringen till att det är stora skillnader i antalet aktier som ingår i Genomsnittligt antal aktier före utspädning i de olika perioderna.

Rapport över totalresultat koncernen

Belopp i Tkr	Not	2021 okt-dec	2020 okt-dec	2021 jan-dec	2020 jan-dec
Periodens resultat		138 348	-8 726	258 310	-15 522
Övrigt totalresultat för perioden					
Poster som kommer att omklassificeras till resultatet					
Omräkningsdifferens		615	5 216	-1 529	1 183
Poster som inte kommer att omklassificeras till resultatet					
Omvärdering av förmånsbestämda pensionsplaner		-89	-1 065	-89	-1 065
Övrigt totalresultat för perioden		**526**	**4 151**	**-1 618**	**118**
Totalresultat för perioden [1)]		**138 874**	**-4 575**	**256 692**	**-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 31 dec	2020 31 dec
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Goodwill		-	-
Egenupparbetade immateriella tillgångar		1 350	-
Materiella anläggningstillgångar		1 429	1 564
Nyttjanderättstillgångar		86 196	99 830
Uppskjuten skattefordran		35 077	59 271
Andra långfristiga fordringar	4	999	1 349
Summa anläggningstillgångar		**125 051**	**162 014**
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	4	179 336	78 597
Kortfristiga placeringar	4	150 066	-
Likvida medel	4	1 238 443	195 224
Summa omsättningstillgångar		**1 567 845**	**273 821**
SUMMA TILLGÅNGAR		**1 692 896**	**435 834**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		1 411 410	145 933
Summa eget kapital		**1 411 410**	**145 933**
Långfristiga skulder			
Skuld avseende förmånsbestämda pensionsplaner		4 538	2 966
Leasingskulder		72 393	86 122
Uppskjuten skatteskuld		18 030	20 828
Summa långfristiga skulder		**94 961**	**109 916**
Kortfristiga skulder			
Skuld avseende syntetiska optioner	4	22 509	91 019
Leasingskulder		15 985	14 922
Övriga kortfristiga skulder	4	148 030	74 044
Summa kortfristiga skulder		**186 524**	**179 985**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**1 692 896**	**435 834**

Kassaflödesanalys i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	2021 okt-dec	2020 okt-dec	2021 jan-dec	2020 jan-dec
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	171 242	-47 800	299 708	-53 965
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	7 307	119 617	119 545	159 884
Betald inkomstskatt	-4 717	-	-4 717	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	**173 832**	**71 817**	**414 536**	**105 919**
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital				
Förändringar av rörelsefordringar	-24 977	-6 478	-97 183	-27 675
Förändringar av rörelseskulder	10 237	2 654	63 538	27 307
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**159 093**	**67 993**	**380 891**	**105 552**
Investeringsverksamheten				
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-351	-	-351	-1 879
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	608	-	608
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-381	-	-1 470	-
Investering i kortfristiga placeringar	-150 000	-	-150 000	-
Förändring av finansiella fordringar	-66	-	-66	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**-150 798**	**608**	**-151 887**	**-1 271**
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	974 447	375	982 904	2 809
Erhållna medel för teckningsoptioner	-	-	17 364	-
Återköp teckningsoptioner	-	-503	-	-503
Amortering av leasingskuld	-4 005	-4 895	-15 280	-18 735
Utbetalning syntetiska optioner	-	-	-172 016	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**970 442**	**-5 023**	**812 972**	**-16 429**
Periodens kassaflöde	**978 737**	**63 578**	**1 041 976**	**87 852**
Likvida medel vid periodens början	259 616	132 348	195 224	109 330
Valutakursdifferens i likvida medel	90	-702	1 243	-1 958
Likvida medel vid periodens slut	**1 238 443**	**195 224**	**1 238 443**	**195 224**

Rapport över förändring i eget kapital i sammandrag koncernen

	Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare				
Belopp i Tkr	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	Summa eget kapital hänförligt till moder-företagets ägare
Ingående eget kapital 2020-01-01	**345**	**699 709**	**3 499**	**-552 740**	**150 814**
Periodens resultat	-	-	-	-15 522	-15 522
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	1 183	-1 065	118
Periodens totalresultat	**-**	**-**	**1 183**	**-16 587**	**-15 404**
Transaktioner med koncernens ägare					
Nyemission efter transaktionskostnader	7	2 802	-	-	2 435
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	8 217	8 217
Återköp teckningsoptioner	-	-	-	-503	-503
Summa	**7**	**2 802**	**-**	**7 714**	**10 523**
Utgående eget kapital 2020-12-31	**353**	**702 511**	**4 682**	**-561 612**	**145 933**
Ingående eget kapital 2021-01-01	**353**	**702 511**	**4 682**	**-561 612**	**145 933**
Periodens resultat	-	-	-	258 310	258 310
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	-1 529	-89	-1 618
Periodens totalresultat	**-**	**-**	**-1 529**	**258 221**	**256 692**
Transaktioner med koncernens ägare					
Nyemission	39	1 007 749	-	-	1 007 788
Emissionskostnader, netto efter skatt	-	-19 760	-	-	-19 760
Apportemission	355	-	-	-328	27
Utgivande av teckningsoptioner	-	17 364	-	3 022	20 386
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	344	344
Summa	**394**	**1 005 353**	**-**	**3 038**	**1 008 785**
Utgående eget kapital 2021-12-31	**747**	**1 707 864**	**3 153**	**-300 354**	**1 411 410**

Resultaträkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	2021 okt-dec	2020 okt-dec [1)]	2021 jan-dec	2020 jan-dec [1)]
Rörelsens intäkter	1 318	-	1 318	-
Övriga externa kostnader	-52 012	-	-52 446	-
Personalkostnader	-1 640	-	-2 752	-
Av- och nedskrivningar	-	-	-	-
Rörelseresultat	**-52 334**	**-**	**-53 880**	**-**
Finansnetto	-1 636	-	-1 733	-
Resultat före skatt	**-53 970**	**-**	**-55 613**	**-**
Skatt	11 456	-	11 456	-
Periodens resultat	**-42 514**	**-**	**-44 157**	**-**

[1)] Under 2020 hade Truecaller AB ett förkortat räkenskapsår från 22 oktober till 31 december 2020 och fram tills omstruktureringen av koncernen var bolaget ett passivt lagerbolag. På grund av det förkortade räkenskapsåret och moderbolagets ändrade verksamhet är jämförelsesiffrorna inte jämförbara.

Balansräkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	2021 31 dec	2020 31 dec [1]
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	10 182 046	-
Uppskjuten skattefordran	16 582	
Summa anläggningstillgångar	**10 198 628**	**-**
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	16 132	25
Fordringar hos koncernföretag	650	-
Kortfristiga placeringar	150 066	-
Likvida medel	830 776	-
Summa omsättningstillgångar	**997 624**	**25**
SUMMA TILLGÅNGAR	**11 196 252**	**25**
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	11 135 495	25
Skulder hos koncernföretag	31 509	-
Kortfristiga skulder	29 248	-
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	**11 196 252**	**25**

[1] Under 2020 hade Truecaller AB ett förkortat räkenskapsår från 22 oktober till 31 december 2020 och fram tills omstruktureringen av koncernen var bolaget ett passivt lagerbolag. På grund av det förkortade räkenskapsåret och moderbolagets ändrade verksamhet är jämförelsesiffrorna inte jämförbara.

Noter

Not 1. Väsentliga redovisningsprinciper

Denna bokslutskommuniké 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 gjort en omstrukturering av koncernen under 2021 där det tidigare moderföretaget, True Software Scandinavia AB, numera blivit 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 har därmed tagit 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. 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 kriterierna för aktivering är uppfyllda, kostnaderna kan mätas på ett tillförlitligt sätt samt när ledningen bedömer att det är sannolikt att projektet kommer att resultera i framtida ekonomiska fördelar för koncernen. I koncernen avser egenupparbetade immateriella tillgångar främst utveckling av Truecaller-appen. Internt upparbetade tillgångar under utveckling testas minst årligen för nedskrivningsbehov. Immateriella tillgångar med bestämbar nyttjandeperiod skrivs av på högst fem år från det datum då de är tillgängliga för användning.

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.

Incitamentsprogram
Truecaller har under året infört ett incitamentsprogram för anställda (LTIP 2021). 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. Löptiden på optionerna är två, tre och i vissa fall 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 anställde 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 den senaste publicerade årsredovisningen för True Software Scandinavia AB.
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 okt-dec	2020 okt-dec	2021 jan-dec	2020 jan- dec
Geografisk region				
Indien	283 504	132 803	787 120	340 780
Mellanöstern och Afrika	55 823	29 387	184 114	77 800
Övriga världen	52 902	23 474	157 654	72 574
Intäkter från avtal med kunder	**392 229**	**185 664**	**1 128 888**	**491 154**

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

Tkr	2021 okt-dec	2020 okt-dec	2021 jan-dec	2020 jan-dec
Typ av tjänst				
Annonsintäkter	338 880	148 706	948 925	362 514
Användarintäkter	35 579	33 305	138 985	120 984
Övriga intäkter	17 770	3 653	40 978	7 656
Intäkter från avtal med kunder	**392 229**	**185 664**	**1 128 888**	**491 154**

Not 4. Finansiella instrument

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 december 2021

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	999	999
Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare	-	100 353	100 353
Kundfordringar	-	31 160	31 160
Kortfristiga placeringar	150 066	-	150 066
Likvida medel	-	1 238 443	1 238 443
Totalt	**150 066**	**1 370 955**	**1 521 020**

FINANSIELLA SKULDER	Finansiella skulder värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Skuld avseende syntetiska optioner	22 509	-	22 509
Leverantörsskulder	-	39 544	39 544
Totalt	**22 509**	**39 544**	**62 053**

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 december 2020

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	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**

För kortfristiga fordringar och skulder, som exempelvis fordringar på annonsnätverk och plattformsägare, kundfordringar och leverantörsskulder, anses det redovisade värdet vara en god uppskattning av det verkliga värdet. Tillgångarnas maximala kreditrisk utgörs av nettobeloppen av de redovisade värdena i tabellerna ovan.

Kortfristiga placeringar och skuld avseende syntetiska optioner värderas till verkligt värde via resultaträkningen. 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. Värderingsmetoderna klassificeras i en hierarki bestående av tre nivåer som definieras enligt följande:

- Nivå 1: Noterade priser på aktiva marknader,
- Nivå 2: Andra indata än noterade priser, som är direkt observerbara (priser) eller indirekt observerbara (härledda från priser), och
- Nivå 3: Icke observerbar marknadsdata.

Under perioden har inga överföringar mellan nivåerna förekommit. Koncernen har inga finansiella tillgångar eller skulder som har kvittats i redovisningen eller som omfattas av ett rättsligt bindande avtal om nettning.

Kortfristiga placeringar
Truecaller har placerat 150 Mkr i kortfristiga räntefonder. Det verkliga värdet på innehavet framkommer genom att använda marknadspriser på balansdagen enligt nivå 1. Effekten av värderingen till verkligt värde redovisas i resultaträkningen. Justeringen till verkligt värde av dessa instrument återspeglas direkt i posten kortfristiga placeringar i rapporten över finansiell ställning. Se tabellen nedan för värdering.

Kortfristiga placeringar	2021 jan - dec
Ingående balans	-
Investering kortfristiga placeringar	150 000
Värdeförändring redovisad i resultatet	66
Utgående balans	**150 066**

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 103,5 Mkr, varav 22,5 Mkr är orealiserade per balansdagen. Beloppen inkluderas som en del av Personalkostnader samt i finansnettot i koncernens rapport över resultatet. Se tabellen nedan för värdering.

Skuld avseende syntetiska optioner	2021 jan - dec	2020 jan - dec
Ingående balans	91 019	69 220
Utbetalt	-172 016	-
Värdeförändring redovisad i resultatet	103 506	21 799
Utgående balans	**22 509**	**91 019**

Not 5. Transaktioner med närstående

I anslutning till börsintroduktionen den 8 oktober 2021 avyttrade bolagen True Software EC AB, True Software EC II AB, True Software EC III AB och True Software EC IV AB (tillsammans "EC-bolagen") 18 028 613, 7 578 586, 3 132 482 respektive 5 480 160 aktier i moderbolaget Truecaller AB. EC-bolagen ägs av anställda i Truecallerkoncernen och styrelserna för EC-bolagen består bland annat av ledande befattningshavarna i Truecaller, Odd Bolin och Ola Espelund, varför transaktioner utgör transaktioner med närstående.

Not 6. Händelser efter balansdagen

Förvärv efter balansdagen - CallHero Ltd

Den 13 januari 2022 ingick Truecaller ett bindande avtal om att köpa 100 procent av aktierna i CallHero Ltd. Köpeskillingen uppgår till 4,5 MUSD varav 2,6 MUSD betalas kontant genom befintlig kassa vid förvärvets slutförande. Resterande 1,9 MUSD betalas genom nyemitterade aktier i Truecaller vilka är villkorade till att ägarna är fortsatt anställda i koncernen under en viss tidsperiod. Vidare tillkommer en potentiell tilläggsköpeskilling om maximalt 2 MUSD givet att vissa mål uppnås under en period på upp till fyra år efter affärens slutförande. Transaktionen förväntas slutföras under första kvartalets andra halva.

Försäkran

Verkställande direktören och styrelsen försäkrar att bokslutskommunikén 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, 2022-02-23

Bing Gordon
Styrelseordförande

Alan Mamedi
Styrelseledamot, VD

Annika Poutiainen
Styrelseledamot

Helena Svancar
Styrelseledamot

Nami Zarringhalam
Styrelseledamot

Shailesh Lakhani
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 valutakursvinster, aktiverat arbete samt övriga intäkter.	Nettoomsättning används för att belysa de intäkter som Truecaller kärnverksamhet i respektive region genererar.
Bruttoresultat [1)]	Nettoomsättning 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 [1)]	Bruttoresultat i procent av nettoomsättningen.	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.

[1)] I denna rapport har definitionen av Bruttoresultat och Bruttomarginal justerats för att innefatta nettoomsättning istället för rörelsens totala intäkter. Att använda nettoomsättning istället för totala intäkter anses ge en mer rättvisade bild av lönsamhetsmåtten.

AVSTÄMNING AV VALDA NYCKELTAL SOM INTE ÄR DEFINIERADE ENLIGT IFRS

Koncernen, Tkr

Rörelsens intäkter	2021 okt-dec	2020 okt-dec	2021 jan-dec	2020 jan-dec
Nettoomsättning	392 229	185 664	1 128 888	491 154
Övriga intäkter	2 620	2	2 738	547
Aktiverat arbete för egen räkning	248	-	1 045	-
Rörelsens intäkter	**395 097**	**185 666**	**1 132 671**	**491 701**

Bruttoresultat och bruttomarginal *

Nettoomsättning	392 229	185 664	1 128 888	491 154
Minus förmedlingskostnader	-86 568	-53 765	-272 807	-169 322
Bruttoresultat	**305 662**	**131 898**	**856 081**	**321 831**
Dividerat med Nettoomsättning	392 229	185 664	1 128 888	491 154
Bruttomarginal	**77,9%**	**71,0%**	**75,8%**	**65,5%**

* Till följd av de justerade nyckeltalsdefinitionerna har jämförelsesiffrorna för 2020 räknats om. Innan justeringen var bruttoresultatet 131 900 Tkr för Q4 2020 och 322 378 Tkr helåret 2020. Bruttomarginalen var 71,0% för Q4 2020 och 65,6% helåret 2020.

Justerad EBITDA och justerad EBITDA-marginal

Resultat före skatt	171 242	-47 800	299 708	-53 965
Exklusive Finansnetto	-328	12 120	28 511	23 374
Exklusive Av- och nedskrivningar	4 467	102 543	16 844	118 545
EBITDA	**175 381**	**66 863**	**345 063**	**87 954**
Exklusive Jämförelsestörande poster	20 826	9 275	127 443	16 847
Justerad EBITDA	**196 207**	**76 138**	**472 506**	**104 802**
Dividerat med Nettoomsättning	392 229	185 664	1 128 888	491 154
Justerad EBITDA-marginal	**50,0%**	**41,0%**	**41,9%**	**21,3%**

Rörelseresultat (EBIT) och rörelsemarginal

Resultat före skatt	171 242	-47 800	299 708	-53 965
Exklusive Finansnetto	-328	12 120	28 511	23 374

Rörelseresultat (EBIT)	**170 914**	**-35 680**	**328 219**	**-30 591**
Dividerat med Nettoomsättning	392 229	185 664	1 128 888	491 154
Rörelsemarginal	**43,6%**	**-19,2%**	**29,1%**	**-6,2%**

Justerat rörelseresultat (EBIT) och justerad rörelsemarginal

Rörelseresultat (EBIT)	170 914	-35 680	328 219	-30 591
Exklusive Jämförelsestörande poster	20 826	9 275	127 443	16 847
Justerat rörelseresultat (EBIT)	**191 740**	**-26 405**	**455 662**	**-13 743**
Dividerat med Summa nettoomsättning	392 229	185 664	1 128 888	491 154
Justerad rörelsemarginal	**48,9%**	**-14,2%**	**40,4%**	**-2,8%**

Soliditet

Summa Eget kapital	1 411 410	145 933	1 411 410	145 933
Dividerat med Summa tillgångar	1 692 896	435 834	1 692 896	435 834
Soliditet	**83,4%**	**33,5%**	**83,4%**	**33,5%**