



2021 Q2

Kvartalsrapport

Katalysen & Partners AB (publ)





Översikt

Venture Building - nyckeltal

- Aktiva venture partnership-avtal vid periodens utgång: 6 st
- Nya venture partnership-avtal under perioden: 1 st
- Totalt nytt tecknat ordervärde under perioden: 1,5 MSEK (40% intäktsfört under perioden)
- Nya "stars" under de senaste 12 månaderna: 2 st
- Del av portföljen som utgörs av "stars" vid periodens utgång: 63,6%

Den resulterande portföljens värdeutveckling

Portföljens totala beräknade marknadsvärde vid andra kvartalets slut: 190,6 MSEK.

Detta är en 13,9% utveckling i portföljens beräknade marknadsvärde över tre månader från utgången av första kvartalet (167,3 MSEK).

Viktiga händelser under andra kvartalet 1 april 2021- 30 juni 2021

Under andra kvartalet 2021 har bolaget genomfört en nyemission om 10,2 MSEK, som tecknats till 75% av existerande ägare till kursen 43 000 SEK per aktie (registrerad).

Bolaget har beslutat att göra en split, 1 aktie till 1000 aktier (ej ännu registrerad).

Bolaget har blivit godkänt för upptagande till handel av dess aktier på Pepins Market.

Bolaget har blivit ett publikt avstämningsbolag.

Bolaget har slutit 1 nytt venture partnership-avtal, med ett totalt ordervärde av 1,5 MSEK. Avtalet slöts med bolaget Näktergal, som levererar mjukvara för digitala bolån till banker och bankutmanare.

Andelen i Urban Green AB har avyttrats i samband med att bolaget förvärvades av en köpare.

400 000 optioner i Payer Financial Services AB har nyttjats för teckning av 400 000 aktier i bolaget.

21 846 optioner i MatchMeeting AB (InvitePeople) har nyttjats för teckning av 21 846 aktier i bolaget.

Två analytiker har anställts på deltid för att stärka bolagets Venture Building verksamhet.

Viktiga händelser efter periodens utgång

En expert på varumärkesbyggande har anställts på deltid och adderats till bolagets Venture Building verksamhet.

Emil Ahlantzberg har befordrats till rollen Head of Venture Building.

Arbete med relaunch av den digitala plattformen VenturePort, som ägs av Fleet St. AB, har återupptagits.



Övriga nyckeltal

Nyckeltal	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
Soliditet	95%	97%	97%
Periodens resultat, KSEK	-1 344	-2 431	-3 466
Resultat per aktie, SEK	-319	-699	-871
Eget kapital, KSEK	55 434	28 281	46 544
Eget kapital per aktie, SEK	13 139	8 138	11 692
Antal utestående aktier	4 219	3 475	3 981



Ledningens rapport



Peter Almberg
Verkställande direktör



Heiner Weber
Styrelseordförande

Vad händer i Katalysen?

Katalysen är en Venture Partner: vi hjälper fler bolag att frodas genom investeringar av expertis i utbyte mot optioner på kundens (bolagets) aktier. Via dessa optioner jämsställs intressen på ett mycket effektivt vis mellan Katalysen och kunden (vi "sätter oss i samma båt"). Katalysens ersättning är endast värdefull om kundens värde ökar, men när kundens värde ökar ger optionerna Katalysen en kraftig hävstång: "3X" bolag kan ge Katalysen en 10X avkastning på investeringen.

Genom att investera (för unga bolag ofta avgörande) expertis erbjuds Katalysen göra affärer som traditionella investerare inte erbjuds göra. Som en Venture Partner är det vårt mål att alltid sträva mot att hjälpa fler bolag att frodas, och därigenom inte bara skapa stort värde för våra aktieägare, utan även bidra till ökad innovation och ökat jobbskapande. Vi vet att vi gör skillnad, om än på en liten skala. Det är därmed extra viktigt att vi alltid strävar mot att kunna jobba med så många kunder som möjligt.

För att Katalysen skall kunna jobba med fler bolag krävs två tydliga inputs (se sida 5 för en illustration): Mer och bredare expertis som vi kan erbjuda bolag,

samt i många fall kontanter för att både finansiera de tillväxtplaner vi tar fram med våra kunder, samt för att nyttja de optioner vi erhåller som betalning. Vi har under det senaste kvartalet genomfört en rad uppgraderingar på Katalysen för att förstärka vår tillgång till båda dessa inputs, och har därmed även stärkt vår förmåga att skapa mer värde för bolag och våra aktieägare.

På expertis-sidan har två nya "Junior Analysts" anställts på deltid: Rita Nordström har tidigare erfarenhet från Stockholms startupvärld, och studerar vid sidan om sitt uppdrag på Katalysen en Master i Computer Science vid KTH. Anna Pilz Sonnby har erfarenhet från en av våra svenska storbanker, och studerar vid sidan om sitt uppdrag på Katalysen en Master i Machine Learning vid KTH. Vi blev alla förvånade över hur snabbt både Anna och Rita kom igång med att skapa värde för hela organisationen, och vi ser verkligen fram emot vårt fortsatta samarbete!

Under perioden har även ett stort organisatoriskt arbete genomförts för att effektivisera våra interna verktyg för resursplanering samt mätandet av värde



Ledningens rapport

skapat som en venture builder. Detta arbete har letts av Emil Ahlantzberg, och jag kan med säkerhet påstå att vi tack vare dessa nya, men enkla, verktyg idag är mycket bättre på att mäta hur och var vår expertis skapar störst värde för både kunder och aktieägare.

I skrivande stund kan vi även rapportera att Emil Ahlantzberg, efter andra kvartalets utgång, tackat ja till att ta upp rollen som Head of Venture Building. I denna roll kommer Emil ha övergripande ansvar för att Katalysen skall ha rätt expertis, använda denna expertisen effektivt, och sedan kunna mäta resultatet av vårt arbete på ett strukturerat och värdefullt sätt. Allt detta för att vi skall kunna skapa mer värde i fler bolag.

Efter periodens utgång har även en expert på varumärkesbyggande och kommunikation adderats till teamet. Vi ser att stora värden kan låsas upp genom effektivare varumärken som kommunicerar kundernas styrkor. Mer om detta i nästa kvartalsrapport.

Även vad gäller infrastruktur för kapitalanskaffning har det skett stora framsteg under perioden. I maj månad togs aktien upp för handel på Pepins, vilket inte enbart skapar likviditet i aktien utan även är en investering i

infrastruktur för (vid behov) framtida kapitalanskaffningar till Katalysen. Vi kommer alltid hålla ett vakande öga öppet för nya verktyg och nätverk som kan ge Katalysen ökad tillgång till kapital, både för att investera i de kunder som behöver finansiera tillväxtplaner, men även för att nyttja "in-the-money" optioner i våra kunder (och de optioner vi erhåller är i regel "in-the-money" från dag ett).

Vi har även börjat utforska möjligheten att presentera erbjudanden från våra kunder i helt nya nätverk där det finns stort intresse för både publika med även privata innovationsbolag. Förhoppningsvis kan vi berätta mer om hur detta projekt går i nästa kvartalsrapport!

Utöver stärkandet av vår organisation samt vår infrastruktur för kapitalanskaffning (för både Katalysen och kunder) har vi haft fullt upp under perioden med att skapa värde hos våra kunder. Likt tidigare rapporterat inledde Katalysen fem nya venture partner-avtal under första kvartalet. Under andra kvartalet har vi därtill adderat en ny kund: den digitala bolåneplattformen Näktergal, som är först i norra Europa med att hjälpa sina kunder (banker och bankutmanare) att lansera 100% digitala bolån. Detta

helt digitala system för bolån är i regel 10 gånger billigare att driva än bankernas nuvarande legacy system.

Då många av våra venture partner-avtal är "front heavy" så räknar vi med att kunna sluta flera nya avtal under hösten. Framöver ser vi framför oss att Katalysen med stor sannolikhet kommer sluta nya avtal på våren och hösten, detta för att på effektivast möjliga vis kunna planera resurser och skapa värde.

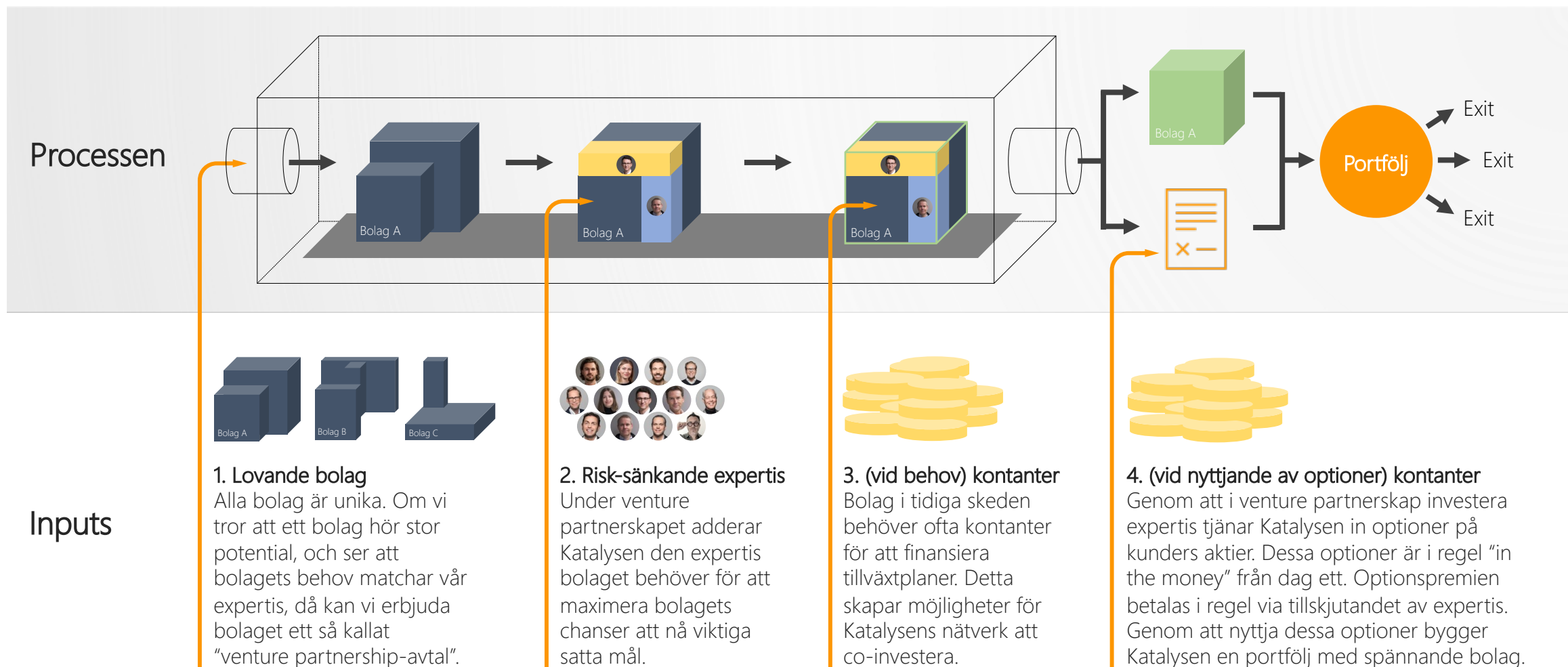
Avslutningsvis kan vi konstatera det följande när vi reflekterar över bolagets resultat:

- Vi har under perioden adderat tre nya betalande projekt i tre bolag (varav ett nytt bolag).
- Den resulterande portföljens värde har under det andra kvartalet växt cirka 14% från 167 MSEK till 191 MSEK.
- Under första halvåret hade bolaget en nettoomsättning på 3 422 000 SEK och ett resultat på -1 344 000 SEK.

Vänliga Sommarhälsningar,
Peter Almberg & Heiner Weber



Katalysens affärsmodell – en översikt





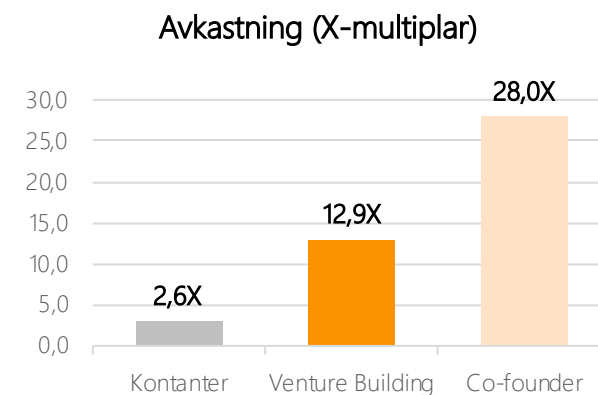
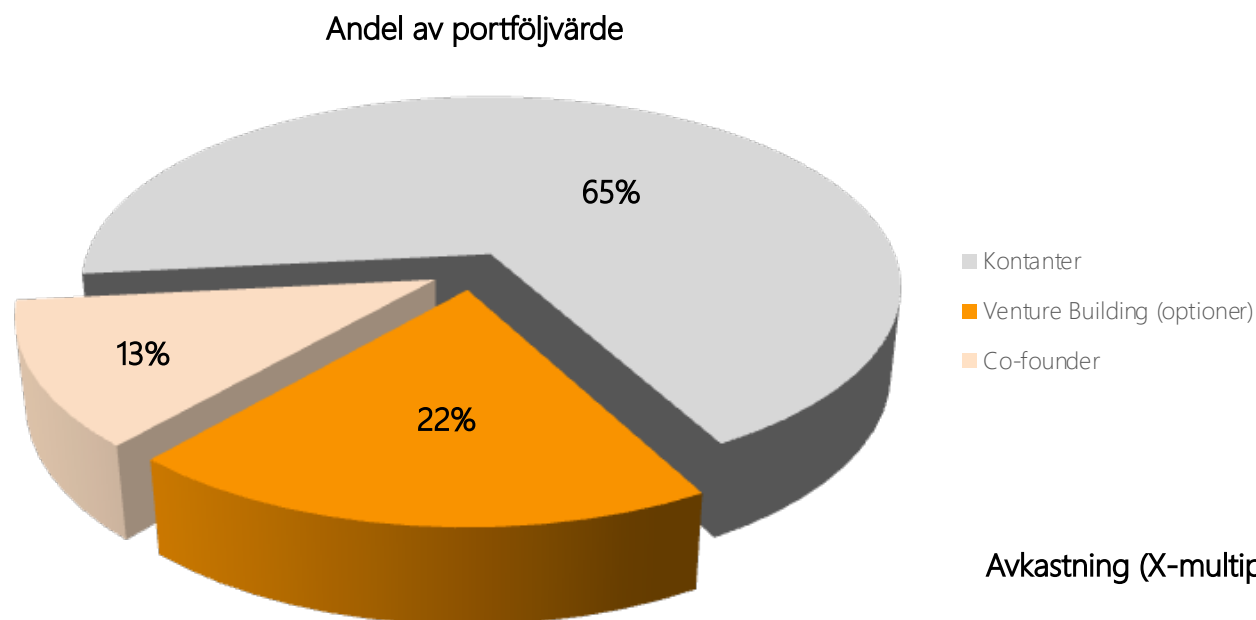
Katalysens affärsmodell – värde skapat som Venture Partner

Med vår affärsmodell bygger Katalysen en portfölj full av intressanta bolag. Många av dessa bolag är dessutom våra kunder (med venture partnership-avtal).

Genom att skapa värde för dessa kunder förvaltar vi även vår portfölj. Vi minskar risken samt höjer avkastningen. Vi kallar det för Venture Building. Venture Building har historiskt gett Katalysen en 13X avkastning på Venture Building investeringar.

Ibland uppstår också chansen att istället för att skriva ett venture partnership-avtal ta upp rollen som co-founder. Att gå in som co-founder har historiskt gett Katalysen en 28X avkastning.

För att endera erhålla möjligheten att skriva venture partnership-avtal eller ta upp rollen som co-founder gör Katalysen också kontant-investeringar i aktier.





Venture building – nyckeltal

191	6	1	3	1,5	2	64
msek	st	st	st	msek	st	%
Portföljens beräknade marknadsvärde vid periodens slut	Totalt # aktiva venture partnership-avtal vid periodens slut	Nya venture partnership-avtal under perioden	Nya betalda projekt under perioden	Totalt tecknat nytt ordervärde under perioden	Nya "stars" under senaste 12 månaderna	del av portföljen som utgörs av "stars" vid periodens utgång
Katalysen & Partners bygger en portfölj av unga och lovande bolag genom att investera tid, expertis, och kontanter i utbyte mot aktier och optioner. Se sida 13 för mer information om vår värderingsmetodologi.	När Katalysen investerar tid samt expertis i bolag upprättar vi ett så kallat Venture Partnership med bolaget och Katalysen blir en Venture Partner till bolaget.	Andra kvartalet har varit en period där Katalysen fokuserat på att skapa värde i existerande venture partnerships. Vi ser i vår resursplanering att nya venture partnerships kommer kunna knytas under hösten.	Under perioden har tre nya betalda projekt tillkommit från tre bolag där Katalysen har ett venture partnership-avtal. Två av dessa projekt kommer från bolag med vilka Katalysen redan hade ett venture partnership-avtal.	Investerad tid samt expertis faktureras till kunder (bolag) och kvittas mot aktier samt optioner i kund-bolaget. Av totalt ordervärde under perioden har cirka 40% intäktsförts under perioden Q2.	"Stars" definierar vi som portföljbolag där vi bedömer att det kommer ske stor tillväxt under de närmaste 12 månaderna, och där det finns mycket goda chanser för betydande värdetillväxt.	Två bolag i portföljen har visat på stark tillväxt under det senaste kvartalet och utgör nu 64% av portföljens totala värde. Vi ser fram emot att skapa flera framtida "stars".



Resulterande portfölj från venture building och andra investeringar

Fintech 42%

Företag	Verksamhet
Payer FS AB	Mjukvara för B2B betalningar
Näktergal AB	Mjukvara för utgivandet av digitala bolån
Omnione S.A.	Mjukvara för Banking-as-a-Service
Flinker AB	Mjukvara för effektivare leasing-lösningar
Sharpfin AB	Mjukvara för stora och små fondförvaltare
Annie Stacks Inc	App för att hantera personlig ekonomi
Eucaps AB	Plattform för pan-EU handel av publika bolag
Conser S.A.	Rating-verktyg för ESG investerare
Fleet St. AB	Plattform för privata bolag, dess ägare och investerare.

Övriga plattformar* 53%

Företag	Verksamhet
Matchmeeting AB**	Plattform för hybrida event
iReality AB	Plattform för helt ny sport data
Alaco Analytics Ltd	Plattform för digital asset due diligence
OptiMobile AB	Plattform för målbaserad telefoni
Meal Makers AB	Plattform för handel mellan matproducenter
Swiperoom AB	Plattform för Svenska hem-ekosystemet
Alta Gradus AB	Plattform för cybersäkerhet till SME'er
Conexbird O.Y.	Plattform för helt ny shipping data
BeeMed S.A.	Plattform för digital utbildning av kirurger

Övrigt 5%

Företag	Verksamhet
Manico AB	Nya digitala utbildningsverktyg
Vironova AB	Hårdvara och mjukvara för analys av nano-partiklar
PRFKT Rights AB	Heltäckande skivbolag lett av industri-veteraner
XTZ Group AB	Högtalare med oslagbart värdeerbjudande

*Av primärt digital natur
**InvitePeople



Resultaträkning koncernen

Resultaträkning (KSEK)	Jan-Jun 2021	Jan-Jun 2020	Helår 2020
Nettoomsättning	3 422	500	3 492
Rörelsens kostnader	-4 837	-3 381	-7 372
Rörelseresultat före finansiella poster	-1 415	-2 881	-3 881
Resultat från finansiella poster	71	450	415
RESULTAT	-1 344	-2 431	-3 466



Balansräkning koncernen

Balansräkning (KSEK)	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	236	236	236
Finansiella anläggningstillgångar	51 616	25 129	39 956
Summa anläggningstillgångar	51 852	25 365	40 191
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	3 004	1 611	1 760
Kassa och bank	3 339	2 077	5 920
Summa omsättningstillgångar	6 344	3 688	7 680
SUMMA TILLGÅNGAR	58 195	29 052	47 871
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	55 434	28 281	46 544
Kortfristiga skulder	2 761	771	1 327
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	58 195	29 052	47 871



Kassaflödesanalys koncernen

Kassaflödesanalys (KSEK)	Jan-Jun 2021	Jan-Jun 2020	Helår 2020
Den löpande verksamheter			
Resultat efter finansiella poster	-1 344	-2 431	-3 466
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 344	-2 431	-3 466
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring kortfristiga fordringar	-1 245	1 036	888
Förändring kortfristiga skulder	1 434	422	977
Kassaflöde från den löpande verksamheten	189	1 458	1 865
Investeringsverksamheten			
Investering materiella anläggningstillgångar	0	0	0
Investering finansiella anläggningstillgångar	-11 660	-9 555	-24 382
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-11 660	-9 555	-24 382
<i>Fortsätter på nästa sida.</i>			



Kassaflödesanalys koncernen (fortsättning från förra sidan)

Kassaflödesanalys (KSEK)	Jan-Jun 2021	Jan-Jun 2020	Helår 2020
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	10 234	8 000	27 299
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	10 234	8 000	27 299
PERIODENS KASSAFLÖDE	-2 581	-2 527	1 316
Likvida medel vis periodens början	5 920	4 604	4 604
Likvida medel vid periodens slut	3 339	2 076	5 920



Noter

A. Vidare information gällande Katalysens metodologi för värdering av innehav

Genom att skapa värde för Katalysens kundbolag, skapar vi även värde i vår portfölj med innehav.

När vi värderar innehav använder vi en kombination av värderingsmodeller, och ett genomsnittsvärde räknas ut.

- **“Berkus-Morbitzer method:** Applied to start-ups with no or very limited history of sales ($S < 2y$). Highest value that can be applied to a start-up is 45 MSEK under this method.”
- **“Benchmark valuations:** Applied on companies with recorded core sales exceeding 2 years. Looks at forward looking growth trends and profitability for peer group and their P/S-valuation in the market. A growth and profitability-adjusted sales multiple is then applied to our portfolio company.”

- **“Present value of future expected exit value:** Applies a multiple 7-9x the projected EBITDA in 3-5 years and discounts it back at a rate reflecting the perceived risks/uncertainties identified in Katalysen’s company dashboard (normally 35-50%).”
- **“Last paid price:** For portfolio companies that have conducted a share issue within the last three months, the price from that transaction is applied.”

Tabellen till höger presenterar de 8 aspekter som Katalysen tar hänsyn till när vi utvärderar unga bolag enligt Berkus-Morbitzer metoden (“Score Area”). Tabellen presenterar även vår expertis inom respektive område.

No.	Score Area	Our Offer
1	Board	Strengthen client board with relevant expertise
2	Management	Business advisory team to assist the client’s CEO
3	Market potential	Strategic help to discover full market potential
4	Product readiness	Technical expertise on software development
5	Market readiness	Business development expertise, branding expertise
6	Market/Product risk	Network access to market/product specialists
7	Competition	Comms & brand expertise to differentiate venture
8	Financial strength	Assistance in fundraising, and access to our network



Avslutningsvis

Kommande rapporttillfällen

Katalysens rapport för perioden Q3 kommer publiceras den 27 oktober 2021.

Publicerat av

Heiner Weber
Styrelseordförande

Thomas Liljeton
Ledamot

Peter Almberg
VD och Ledamot

Stockholm den 3 augusti 2021

För ytterligare information

Kontakta Peter Almberg på pa@katalysen.com

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisorer.

Katalysen & Partners AB (publ)
Malmskillnadsvägen 32
115 51 Stockholm

