



Årsredovisning 2023

White Pearl Technology Group AB (publ)

Organisationsnummer 556939-8752

Det här White Pearl Technology Group's Årsredovisning 2023

Den här årsredovisningen gäller White Pearl Technology Group AB:s (publ) verksamhet under perioden 1 januari 2023 till och med 31 december 2023. White Pearl Technology Group AB (WPTG), organisationsnummer 556939-8752, är ett svenskt publikt aktiebolag vars B-aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North Growth Market Sweden och handlas under tickern WPTG B med ISIN-kod SE0019762477, sedan 29 juni 2023.

Koncernen, företaget och White Pearl Technology Group, refererar till moderbolaget och tillhörande 28 dotterbolag 2023 (30 dotterbolag 2024) som hör till White Pearl Technology Group AB:s (publ) koncern (hädanefter betecknade "WPTG" eller "Bolaget"). Årsstämma kommer att hållas den 29 juli 2024 i Stockholm.

Sammanfattning

White Pearl Technology Group (WPTG) grundades 2019 med visionen att stärka företag och organisationer genom att hjälpa dem att implementera och dra nytta av banbrytande teknologier och innovativa IT-lösningar. Företag oavsett storlek och marknadsposition i alla typer av branscher brottas med utmaningen att effektivt integrera teknik i sina affärsmodeller.

Grundarna identifierade ett affärskritiskt behov och positionerade gruppen med IT-tjänsteleverantörer för att möta efterfrågan, till att börja med på tillväxtmarknaderna i Afrika, Asien och Mellanöstern. Den globala covid-pandemin 2020 drev på de digitala arbetssätten överallt och det blev uppenbart att tekniken inte längre bara var en möjliggörare, utan snarare avgörande i en modern affärsverksamhet.

År 2022 började planerna för en börsintroduktion ta form och sättas i verket. Sverige identifierades som en intressant och bra marknadsplats för listningen, givet landets ekosystem av techbolag och gynnsamt företagsklimat för teknologiföretag. Den strategiska planen sattes i verket i juni 2023. Efter ett omvänt förvärv genom de NGM-listade företaget DS-Plattformen av White Pearl Holdings på våren, bildades White Pearl Technology Group och noterades på Nasdaq First North Growth Market med huvudkontor i Stockholm, Sverige.

WPTG erbjuder en omfattande svit av tjänster och lösningar inom fem nyckeldomäner:

- ICT-tjänster: molntjänster, säkerhet, nätverks- och office-lösningar samt IT-infrastruktur.
- Systemintegration: Implementering av ERP-lösningar från Oracle, Microsoft, NetSuite, SAP, Infor och Unit4.
- Hårdvara: infrastrukturförsäljning med produkter från IBM, DELL, Apple, CISCO och HP.
- Affärsprogramvara: Återförsäljning av programvara från tredje part och egenutvecklade lösningar för små och medelstora företag.
- Digital innovation: Assistera med digital marknadsföring, webb lösningar, teknikoptimering för medelstora och små företag, migrering av tjänst för HR, rekrytering och ekonomi.

Intäktsströmmarna genereras från fyra affärsområden:

Fördelning av intäkter per affärsområde:	2023	2022	FÅ 2023	FÅ 2022	TREND
Implementeringstjänster	33%	31%	80MSEK	56,9MSEK	41%
Hårdvaruförsäljning	19%	20%	40,8MSEK	36,3MSEK	23%
Support och underhåll	44%	44%	104,9MSEK	80,2MSEK	31%
Cloudprenumerationer	4%	5%	9,8MSEK	8,8MSEK	11%
Totalt	100%	100 %	239,5MSEK	182,5MSEK	

Innehållsförteckning

DET HÄR WHITE PEARL TECHNOLOGY GROUP'S ÅRSREDOVISNING 2023	1
INNEHÅLLSFÖRTECKNING	2
WHITE PEARL TECHNOLOGY GROUP I KORTHET	4
2023 I SIFFROR	5
WPTG I SAMMANDRAG	6
VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER RÄKENSKAPSÅRET	6
VIKTIGA HÄNDELSER EFTER RÄKENSKAPSÅRET	6
VD ORD	7
STRATEGI	8
AFFÄRSMODELL	8
MARKNADSÖVERSIKT	9
INTRODUKTION	9
BRANSCHFOKUS	9
MIGRERING TILL MOLNTJÄNSTER	10
SYSTEMINTEGRATION I UTVECKLINGSLÄNDER	10
POTENTIELL MARKNAD	11
MARKNAD FÖR IT-TJÄNSTER	11
MARKNADEN FÖR DATORHÅRDVARA	12
KONKURRENS	12
MULTINATIONELLA INDISKA AKTÖRER	12
LOKALA FÖRETAG	13
DRIVKRAFTER	13
NÄRVARO OCH SAMARBETEN	13
MODERNA PROCESSER OCH METODER	13
NYA AFFÄRSMODELLER	14
PRIS	14
FRAMTIDA TRENDER OCH INVESTERINGAR	14
FÖRVÄRV	14
ATT SKAPA HUMANKAPITAL INOM ORGANISATIONEN	14
INVESTERINGAR I SYSTEM OCH PROCESSER FÖR LISTADE ORGANISATIONER	15
FÖRETAGSGRUPPEN	16
UPPDRAK – BYGGA MORGONDAGENS DIGITALA TEKNOLOGI	16
HISTORIA	16
FINANSIELLA MÅL OCH VERKSAMHETSMÅL	18
VERKSAMHETSMÅL	18
PRODUKTER OCH TJÄNSTER	19
IMMATERIELLA RÄTTIGHETER OCH NYCKELTEKNOLOGIER	21
KUNDER	24
WPTG HÅLLBARHETSRAPPORT	34
LÅNGSIKTIGT PERSPEKTIV	34

DIREKT OCH INDIREKT MILJÖPÅVERKAN	34
AFFÄRENS ETISKA ASPEKTER OCH LÅNGSIKTIGA KUNDRELATIONER.	34
EN ATTRAKTIV OCH HÅLLBAR ARBETSPLATS.	34
GRUPPEN SÄTTER INNOVATION I RAMPLJUSET.	34
BOLAGSSTYRNING	35
ALLMÄNT	35
AKTIEÄGARE	35
UTDELNINGAR	35
BOLAGSORDNING	35
BOLAGSSTÄMMA	35
NOMINERINGSKOMMITTÉ	37
STYRELSENS ANSVAR OCH SKYLDIGHETER	37
STYRELSEN	38
VD/KONCERNCHEF OCH LEDNINGSGRUPPEN	39
ÖVRIG INFORMATION OM STYRELSEN OCH LEDNING	41
STYRELSENS ARBETE UNDER ÅRET	41
INTERN KONTROLL ÖVER FINANSIELL RAPPORTERING	43
FINANSIELLA RAPPORTER	43
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	43
NAVIGERA RISK OCH SAMTIDIGT GENOMFÖRA EN EXPANSIV TILLVÄXTPLAN	46
VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET	47
AKTIEN	48
FINANSIELL INFORMATION	53
NYA STANDARDER OCH ÄNDRINGAR	77
FASTSTÄLLELSE	79
<i>REVISIONSBERÄTTELSE</i>	80
ADRESSER	82

White Pearl Technology Group i korthet

White Pearl Technology Group AB (publ) organisationsnummer 556939-8752, härnäst kallat "WPTG" eller "bolaget", tidigare känt som DS-Plattformen fram till 2023, när ett omvänt förvärv ledde fram till ett namnbyte. White Pearl Technology Group (WPTG) är en global grupp som fokuserar på digital transformation som stödjer sina kunder med hjälp av teknologi och innovativa lösningar. Grundat 2019 och numera med huvudkontor i Stockholm, Sverige. WPTG är ett diversifierat IT-tjänsteföretag som är listat på Nasdaq North Growth Market sedan juni 2023.

WPTG, grundades av ett konsortium av entreprenöriella IT-företag och erbjöd IT-tjänster som det rådde hög efterfrågan på direkt från start. Företaget blomstrade på dynamiska tillväxtmarknader i Asien, Mellanöstern, Latinamerika och Afrika där det finns en stor efterfrågan på WPTG:s tjänster.

Företagets främsta styrkor inkluderar:

- En diversifierad affärsmodell som motverkar risk.
- En erfaren ledningsgrupp med omfattande branschkunskap.
- Synergier mellan de fyra affärsområdena som förbättrar den övergripande leveransförmågan.
- Konkurrenskraftiga tjänsteerbjudanden som möjliggörs av globala leveranscenter i lågkostnadsregioner.
- En unik marknadsposition, där konkurrenter saknar flexibilitet och lokal marknadsexpertis för att konkurrera med WPTG.
- Stark kapitalisering, vilket positionerar WPTG väl för sin förvärvs- och fusionsstrategi 2024.

WPTG:s ledningsgrupp har utvecklat en unik blandning av djup IT-branschexpertis och lokal marknadskännedom att erbjuda marknaden. Den kombinationen har gjort det möjligt för företaget att navigera sig fram och lyckas i regioner som är mindre tillgängliga för Bolagets större konkurrenter. Denna strategiska fördel skapar en plattform för kontinuerlig tillväxt och genererar kapital för förvärvsstrategier och investeringar i den pågående organiska expansionen.

En viktig styrka i denna modell är att framgångsrik projektleverans ofta leder till långsiktiga support- och underhållsavtal. När WPTG har levererat ett projekt och kunden är nöjd med resultatet, anlitas de ofta igen för att tillhandahålla löpande support för att säkerställa att de system som har satts på plats fortsätter att fungera optimalt och anpassa sig till kundernas föränderliga behov. Detta ger en stabil, återkommande intäktsström och möjligheten att bygga varaktiga kundrelationer.

Kombinationen av förskottsprojektintäkter och efterföljande supportkontrakt är bra balanserad och utgör en motståndskraftig affärsmodell. Kunderna får nytta av specialiserade kompetenser vid den initiala leveransen samt kontinuiteten av vår expertis för att hantera, felsöka och förbättra de levererade systemen över tid.

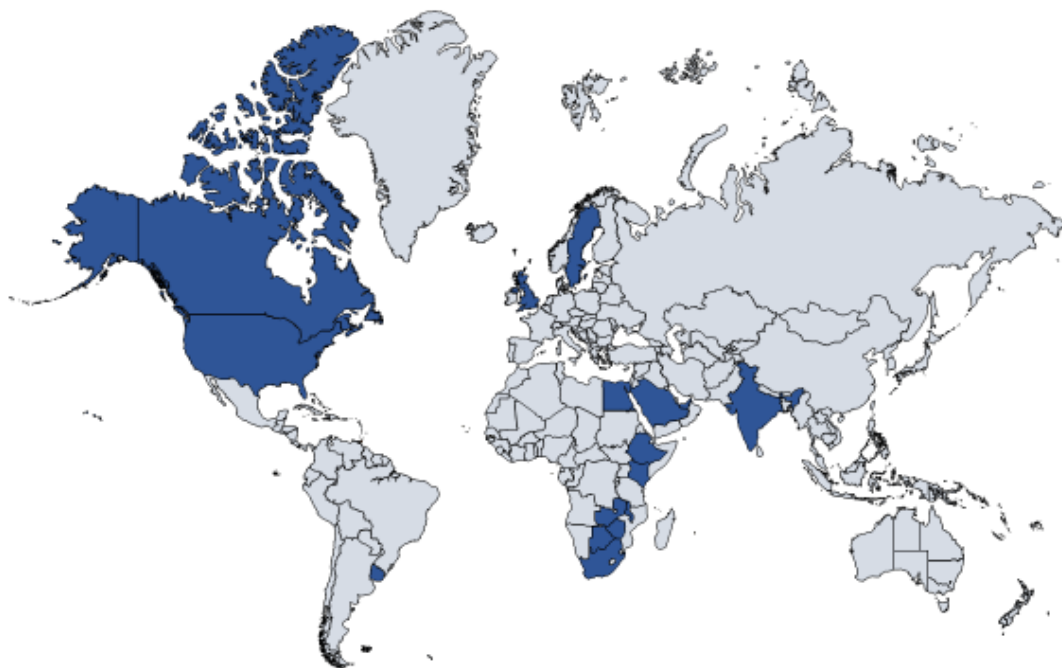
White Pearl Technology globala närvaro

Huvudkontoret ligger i Stockholm, Sverige.

WPTG driver tio Global Delivery Centers (GDC) i länder som Sydafrika, Egypten, Zimbabwe, Etiopien och Indien. Genom dessa GDC:s får WPTG:s kunder tillgång till högkvalificerade team med specialiserade kompetenser dygnet runt, inklusive SAP S/4HANA-migrationsarkitekter, automationsingenjörer som säkerställer integrationsmodernisering och full-stack-molnimplementörer som installerar nästa generations dataplattformar.

Marknadspenetration och tjänsteerbjudanden i Afrika, Asien, Sydamerika samt Mellanöstern.

Läs mer om dotterbolagen på sidan 28.



2023 i siffror

(KSEK)	2023	2022
Nettoomsättning	239 582	182 505
Rörelseresultat	32 225	19 423
Resultat efter finansiella kostnader	31 790	19 445
Vinst per aktie efter skatt	0,79	N/R
Kassaflöde från den löpande verksamheten	12 723	12 498
Anläggningstillgångar	55 134	67 372
Omsättningstillgångar	97 655	67 016
Eget kapital	72 332	43 858
Andra nyckeltal		
Soliditet (%)	47,3%	33%
Skuldsättningsgrad (%)	26,3%	25%

2023 uppnådde White Pearl Technology Group AB (publ) (WPTG) betydande organisk tillväxt, vilket visar på en förmåga att driva intern utveckling och ta marknadsandelar utan förvärv. Denna starka organiska tillväxt ger en solid grund för WPTG expansionsstrategi, som inkluderar strategiska förvärv för att komplettera dess kapaciteter och marknadsnärvaro.

WPTG i sammandrag

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

2023 var ett omvälvande år för företagsgruppen då alla gruppens dotterbolag och gruppens holdingbolag, White Pearl Holding, konsoliderades under det nya gruppnamnet White Pearl Technology Group. Det skedde efter det omvända uppköpet av DS-Plattformen. Som sådant noterades White Pearl Technology Group (WPTG) kort därefter på First North Growth Market den 29 juni 2023 med aktie-ticker WPTG B och etablerade sitt huvudkontor i Stockholm, Sverige.

För WPTG var år 2023 framför allt ett år av betydande organisk tillväxt och synergier i gruppens olika företag började visa resultat i form av ökade vinstmarginaler. De globala leveranscentrumen spelade sin roll för att öka produktiviteten. Detta är bakgrunden till de goda solida siffror som WPTG visar i denna årsredovisning under det första året som noterat företag.

Den starka organiska tillväxten ger en solid grund för WPTG:s expansiva strategi, som inkluderar strategiska förvärv för att komplettera tjänsteutbudet och marknadsnärvaro. Gruppens affärsmodell visade sig vara robust och motståndskraftig genom att den är diversifierad både i marknadsspridning, valutor och olika tjänster. Siffrorna från det första halvåret visade en anmärkningsvärd motståndskraft när företagsgruppen växte under hård press på verksamheten i IT-branschen på grund av den aggressiva inflationen.

- WPTG fick en beställning överstigande 20 MSEK från en afrikansk kommun för IT-modernisering.
- Ett flerårigt projekt värt 27 MSEK inleddes av ett etiopiskt dotterbolag för två stora institutioner som implementerar ERP-lösningar.
- Valdes som IT-supportpartner av en stor afrikansk kommun för att optimera viktiga system.
- WPTG säkrade ett 2-årigt avtal värt 3,4 MSEK från ett stort nordindiskt energibolag för att stödja vitala verksamheter.
- White Pearl Technology Group lanserade en strategisk plan för att rekrytera talanger till sina globala leveranscenter.
- Notering på Nasdaq First Growth Market den 29 juni 2023.
DS-Plattformen och White Pearl Holdings konsoliderades till White Pearl Technology Group AB (publ).

Inför kommande förvärv 2024, tecknades tre avsiktsförklaringar (LOI) under den andra halvan av perioden med potentiella förvärv, varav ett har slutförts (ISSC) och diskussioner fortsätter med de två andra.

- White Pearl Technology Group (WPTG) tecknar en avsiktsförklaring om att förvärva majoritetsandel i Independent Software Solutions Consulting Pty Ltd (ISSC).
- WPTG tecknar avsiktsförklaring om att förvärva datatjänstleverantören CynoTech.
- WPTG avser att förvärva femtio procent av den latinamerikanska leverantören av digitala lösningar Ataraxy Digital.

Viktiga händelser efter räkenskapsåret

År 2024 började med en fortsättning på uppgången i intäkter från 2023 för WPTG. Affärsmodellen och strategierna mötte en växande efterfrågan på digitalisering av organisationer och företag på marknaderna och fortsatte att leverera en hälsosam vinst till gruppen, samtidigt som de förblev kostnadseffektiva.

De två händelserna som utmärker sig 2024 är förvärv som gjordes med målet att komplettera gruppens globala tjänsteutbud och få en större närvaro och fotfäste på nya marknader. Förvärven av Ayima och majoritetsandelen i Ataraxy Digital, båda slutförda under räkenskapsåret 2024, öppnade spännande nya tillväxtmöjligheter för WPTG.

WPTG:s investering i Ataraxy Digital, ett ledande företag inom digitala lösningar i Latinamerika, är en annan banbrytande förändring. Efterfrågan på AI, dataanalys, användarupplevelse och andra digitala innovationer

ökar kraftigt i regionen. Ataraxy har en imponerande meritlista när det gäller att leverera dessa lösningar till stora företagskunder.

White Pearl Technology Group (WPTG) förvärvade femtio procent av aktierna i Ataraxy Digital den 1 februari 2024. Den digitala produktbyrån har sitt huvudkontor i Montevideo, Uruguay. Resterande del av aktierna är jämnt fördelade mellan de två grundarna Federico Imparatta och Martín Alcalde, som kommer att fortsätta leda byrån som en del av WPTG.

Ayima (aktier utfärdade för att förvärva cirka 87% - 3 880 951) var ett offentligt erbjudande enligt ett avtal gjort den 11 april 2024 och är nu ett dotterbolag i företagsgruppen.

VD ord

När vi nu rundar av det första året som ett listat bolag, vill jag uttrycka min uppskattning över ert stöd under en period av stora förändringar för gruppen. 2023 innebar många prövningar – inte bara för WPTG – utan för hela sektorn. Trots den motvinden har vi tack vare våra medarbetares förmåga att hantera förändringar och engagemang i våra strategiska mål lyckats uppvisa ett mycket bra resultat och positionera oss för fortsatt tillväxt.

Under året fortsatte vi att vara fokuserade på att effektivisera vår verksamhet, genomföra kostnadsbesparingar och förbättra vårt serviceerbjudande till våra kunder. Dessa ansträngningar har gett ett mycket bra resultat med en 31 procentig ökning av vår försäljning med en EBITA-marginal om 14 %.

Trots den ekonomiska osäkerheten i vår omvärld lyckades vi med hjälp av vår diversifierade verksamhet och globala förmåga att leverera med kvalitet, anta utmaningarna och bli ett ännu starkare företag. Under hela året kunde WPTG redovisa organisk tillväxt i alla fyra affärsområden. Detta har lagt grunden för en stabil start på året som medger att vi fortsätter vår förvärvsstrategi. Vårt fokus är att med hjälp av vår globala närvaro, breda affärsmodell och kompetensen hos vår personal, positionera oss för fortsatt framgång i den dynamiska IT-sektorn. Bredden i vår verksamhet erbjuder också betydande möjligheter till korsförsäljning mellan våra olika sektorer.

Vårt strategiska fokus under de närmaste åren är att fortsätta växa på de marknader där vi för närvarande är starka dvs Sydafrika och Mellanöstern. Vi kommer sedan att expandera verksamheten utanför nuvarande marknader och då framför allt i Europa. Vi bedömer att denna flerdelade strategi kommer att göra det möjligt att skapa nya marknadsmöjligheter, diversifiera intäkterna och skapa ett långsiktigt värde för våra aktieägare. När vi nu börjar på ett nytt kapitel i vår tillväxtresa fortsätter vi på den inslagna vägen, som hittills har varit vägledande för vår verksamhet: att skapa en stark organisationskultur och att alltid försöka förbättra vårt erbjudande.

Vår framgång under 2023 – inte minst finansiellt – visar på det förtroende som våra kunder har visat oss. Det visar att vår strategi fungerar och på engagemanget hos våra anställda.

Till våra aktieägare vill jag uttrycka vårt engagemang i att bygga en företagsgrupp som visar en hållbar långsiktig tillväxt. Med alla de möjligheter men också utmaningar som ligger framför oss kommer vi att försöka göra allt för att vara transparenta, kommunikativa och fokuserade på att skapa värde till alla intressenter. Tack för ert fortsatta stöd och förtroende för WPTG. Vi tror på framtiden och ser fram emot att återkomma om våra framsteg under de kommande kvartalen.

Marco Marangoni

VD och koncernchef, White Pearl Technology Group AB

Strategi

För att bygga morgondagens digitala företag idag baseras WPTG:s strategi på följande:

- Utveckla vår egen innovativa teknik, baserad på den senaste tekniken, för att skapa värde för WPTG:s kunder och samhället i stort.
- Växa genom diversifiering av geografi, teknologier, färdigheter och människor – för att bygga ett verkligt globalt IT-företag.
- Förvärva de bästa företagen som kompletterar WPTG:s befintliga verksamhet och möjliggör tillväxt inom nya teknologier och geografier, samt attraherar de bästa medarbetarna.
- Identifiera lämplig finansiering och kapitalstruktur för att driva WPTG:s tillväxt under de kommande åren.

Företagsgruppens framtid och tillväxt är baserade på dessa fyra tillväxtpelare som grunden för WPTGs strategi. Genom att utveckla egen teknik blir gruppen beroende av våra egna insatser och kan också öka nyckelparametrar som marginaler och prissättning. Dessutom minskar beroendet av tredje part, vilket resulterar i en mer robust verksamhet.

WPTGs ledning anser att strategin hittills har varit framgångsrik. År 2023 fanns det 28 företag i gruppen med tre mjukvaruutvecklingscentra och marknadsnärvaro i 30 länder, samt över 650 medarbetare som tillhandahåller nyckelkompetens till vår globala kundbas. WPTG kan garantera samma kvalitetsstandarder (support, underhåll och projekt) över hela världen. Detta erbjudande matchar ledande och etablerade globala IT-företag. Detta tar oss till nästa steg på tillväxtresan, där börsnoteringen är en viktig del. Genom börsnoteringen får vi förbättrad tillgång till kapitalmarknaden och ökad igenkänning bland investerare och andra intressenter. Detta positionerar gruppen för fortsatt tillväxt. Dessutom kommer ekosystemstrategi och teknikfokus att gynnas av att vi öppnar upp för en bredare investerarbas.

Att bygga en verksamhet baserad på innovativ teknik är möjlighet att växa på individnivå och samtidigt stödja samhället: stödja unga generationer och talanger inom teknikområdet, förbättra offentliga tjänster, arbeta med tillväxten av lokala privata initiativ, skapa nya disruptiva lösningar och plattformar för att underlätta människors liv – nu och i framtiden.

Affärsmodell

Den grundläggande idén bakom WPTG är att erbjuda en unik teknikportfölj till våra kunder över hela världen med diversifiering i centrum av affärsmodellen – en global ICT (informations- och kommunikationsteknik) aktör positionerad för den digitala eran. WPTG drar nytta av diversifiering, men kan också anta en ekosystemstrategi, stärka de olika affärsområdena genom synergier och utbyggnad av tjänster som spänner över de individuella affärsområdena.

Från och med mars 2019 tittade WPTG på den framväxande marknaden för ICT och såg potentialen för innovation och tillväxt. Sedan dess har vi genomfört flera förvärv av nya företagsgrupper och arbetat med ledande entreprenörer för att förse nya företag och start-ups med de exceptionella lösningar de behöver för att utveckla sina affärsidéer i denna digitala ekonomi.

Som ledare inom digital transformation bygger WPTG morgondagens digitala teknik idag, genom att utveckla och arbeta med AI-plattformar, Blockchain, Big Data och integrationen mellan dem och andra lösningar som de som tillhandahålls av SAP och Oracle. WPTG arbetar med en samling betrodda digitala partners för att tillhandahålla toppmoderna, innovativa, skräddarsydda lösningar som är avgörande för företag att uppnå nya gränser och ta steget till den digitala ekonomin.

Marknadsöversikt

Det här avsnitt innehåller en generell beskrivning av marknaderna och branschen där koncernen verkar. Prognoser och framåtblickande uttalanden i företagsbeskrivningen ger inga garantier för framtida utfall och faktiska händelser och omständigheter kan skilja sig väsentligt från nuvarande förväntningar.

Introduktion

WPTG verkar inom informationstekniksektorn och är ett diversifierat IT-företag som säljer egenutvecklade lösningar och produkter samt tjänster och produkter från tredjepartsleverantörer till sina kunder.

Världen och ekonomier fortsätter att digitaliseras, och digital transformation av samhället är och förblir en rådande trend globalt. WPTG är gjort för att positionera sig i den miljön såsom en nyckelaktör för stötta den digitala omställningen av samhällen och företag.

WPTG arbetar med kunder globalt för att de ska kunna tillgodogöra sig de senaste trenderna inom teknik för att ge kunderna en konkurrensfördel på respektive verksamhetsområden och bli mer effektiva i sina branscher.

Gruppens nuvarande fokus är tillväxtmarknader och specifikt Afrika, Mellanöstern, Asien och Latinamerika. Dessa marknader ger WPTG stora möjligheter att implementera de senaste teknologiska lösningarna, tack vare en hög grad av adoptionsvilja av ny teknik jämfört med utvecklade marknader.

Framtida fokus ligger på att expandera ytterligare till utvecklade marknader som Europa och USA och att tillhandahålla dessa lösningar och IT-tjänster från gruppens lågkostnads- och högkompetenscentra över hela Afrika och Asien. WPTG är ett globalt IT-företag med ambitionen att fortsätta växa i både utvecklade och utvecklingsländer. Gruppens teknologier och lösningar är moderna och relevanta för de nuvarande trenderna inom informationstekniksektorn och samhället i stort.

Branschfokus

WPTG är ett diversifierat globalt IT-företag som startade i utvecklingsländer men vars ambition är att bli en verklig global ledare inom IT-tjänster och service i framtiden.

WPTG:s branschfokus och kundsegment återfinns främst inom:

- Finans
- Tillverkning
- Lätt industriell tillverkning
- Offentlig sektor

Geografisk närvaro

WPTG har för närvarande sin huvudsakliga verksamhet främst på tillväxtmarknader i:

- Afrika
- Indien
- Latinamerika
- Mellanöstern

Tillväxtinitiativ och strategier riktas fortsatt till:

- Latinamerika
- Turkiet

¹ <https://www.ft.com/content/2356928b-d909-4a1d-b108-7b60983e3d22>.

WPTG har positionerat sig inom följande trender gällande informationsteknologi:

Digital omställning

Digital omställning eller digital transformation förväxlas ofta med två liknande begrepp: digitisering och digitalisering (med nyansskillnader). Den enklaste av dessa, digitisering, omvandlar information från analoga eller manuella till digitala former, såsom att konvertera handskrivna register till datoriserade. Digitalisering är processen att tillämpa digital teknik och kapaciteter för att göra många av de saker du regelbundet gör, men på nya och bättre sätt som leder till förbättrade resultat. Digitalisering är grunden för digital transformation. Och digital transformation gör det möjligt att ompröva hur du använder din teknik, människor och processer för att driva ditt företag framåt på nya sätt.

Idag innebär digital transformation att konvertera manuella och analoga processer till digitaliserade processer inom alla aspekter av verksamheten - inklusive försörjningskedja, företags resursplanering (ERP), drift, kundservice och mer. I huvudsak hjälper digital transformation företag och andra enheter att skapa bättre resultat genom att koppla samman människor, platser och saker.

Varje företag har sin unika efterfrågan på digital transformation. Vissa kan drivas av tillväxtmöjligheter eller ökat konkurrenstryck, medan det för andra är förändrade regulatoriska standarder. Oavsett anledning till att ett företag påbörjar denna väg kan resultaten inkludera förbättrade varor, tjänster och upplevelser som uppfyller eller överträffar kundernas förväntningar. Större effektivitet och andra affärsfördelar kan öka lönsamheten och förbättra innovationen. Inom den offentliga sektorn drivs digital transformation av viljan att bevara resurser samtidigt som man skapar en bättre livskvalitet för medborgarna. WPTG har omfamnat framtiden för affärer och byggt sin vision på sina kunders digitala transformation. Gruppens lösningar, tjänster, produkter och personal är i linje med denna enskilda uppgift.

Migrering till molntjänster

Programvaruproducenterna arbetar med konceptet "Move2Cloud" som en del av strategin för att förnya deras installerade bas. Detta är en stor möjlighet eftersom en stor del av kunderna världen över fortfarande använder "on premise" eller lokala system och inte fjärrbaserade "molnsystem". Globaliseringen gör det möjligt för företag att utöka sin verksamhet i världen och företag är inte längre begränsade till att verka endast i länder där de har lokal närvaro, vilket ger företag möjligheter till snabbare tillväxt. Denna förändring skapar problem i termer av konsolidering och antagande av standarder, och därför kommer flytt av programvaran till molnet att vara en nyckelfaktor för att säkerställa kvalitet, kontroll och bättre förvaltning. Den potentiella affären inom Move2Cloud anses enorm av koncernen, vilket inkluderar arbete med migrering av tredjepartsleverantörers (såsom SAP och Oracle) programvara samt utveckling av nya versioner av anpassad programvara.

Systemintegration i utvecklingsländer

Baserat på icke-reviderad information från koncernens interna rapporteringssystem har WPTG gjort över 50 procent av sina affärer inom systemintegrationssektorn av IT-tjänster sedan starten 2019. Detta är främst försäljning av licenser och implementeringstjänster av stora ERP-produkter. Dessa inkluderar bland andra Oracle, NetSuite, Infor, Microsoft och Unit4. Att välja att huvudsakligen verka i utvecklingsländer har möjliggjort för WPTG att dra nytta av det faktum att denna marknad traditionellt har varit underbetjänad av de globala ERP-aktörerna och har lett till tillväxt av intäkter och

marknadsandelar. I flera länder där koncernen är verksam placerar detta koncernen i en position att vinna affärer och, viktigare, bygga ett gott rykte som en kvalitetsleverantör.

Potentiell marknad

WPTG är ett specialiserat IT-tjänsteföretag och integratör av lösningar från tredjepartsleverantörer som SAP och Oracle inom ERP-programvarumarknaden. Sedan koncernens etablering har förvärv av nya företag och erfarenhet från arbete med nya leverantörer som Infor, UNIT4 och Microsoft utökat koncernens verksamhet. Ett ytterligare steg togs när koncernen började kombinera den senaste digitala teknologin (såsom in-memory computing) med kunskap om molnmigrering (mestadels baserat på de främsta globala molnleverantörerna som AWS och Microsoft Azure). Resultatet av denna kunskap och dess utvidgning genom olika tekniska nav eller laboratorier har skapat en struktur som fungerar i projekt, baserade på en eller flera teknologier i olika länder och med en 24/7-servicenivå (beroende på kundens behov).

Kunskap och närvaro, samt aggressiv prissättning, är anledningarna till att koncernen fokuserar på de marknader som beskrivs i detta avsnitt och konkurrerar med stora globala aktörer.

WPTG är mycket diversifierat över många kriterier för ett IT-företag, inklusive:

- Geografi
- IT-tjänster
- Tredjepartsleverantörer
- Typer av IT-lösningar – både kommersiell färdigpaketerad programvara och koncernens egen IP
- Typ av intäkter – prenumerationsbaserade, årliga kontrakt och engångsprojekt

Detta innebär att koncernens verksamhet är mycket flexibel i en analys av den potentiella marknaden och har potentiella kunder i många segment. Följande marknadssegment är en del av koncernens potentiella marknad.

Marknad för IT-tjänster

Marknaden för IT-tjänster växer snabbt. Den moderna ekonomin har blivit beroende av väl utformad IT-infrastruktur för att hålla sin verksamhet i gång. Dessa tjänster sträcker sig från nätverks- och desktop-support, cybersäkerhet, molntjänster till komplexa tjänster relaterade till hantering av IT-infrastruktur i företaget. Företag i koncernen som ITNT och OGS är fokuserade på att leverera tjänster inom IT. Baserat på icke-reviderad information från koncernens interna rapporteringssystem har detta segment stått för 15 procent av koncernens intäkter sedan starten. Enligt The Business Research Company förväntas den globala marknaden för IT-tjänster vara värd cirka 4 000 miljarder USD år 2022, vilket innebär att det finns en enorm marknad tillgänglig för koncernen att växa i.

Global marknad för systemintegration

Den globala marknaden för systemintegration, där tjänster tillhandahålls för företag som implementerar lösningar för att hantera och driva sina verksamheter, inklusive finans, har stadigt vuxit under de senaste 20 åren. Denna marknad värderades till 327,7 miljarder USD år 2021 och förväntas växa med en årlig tillväxttakt (CAGR) på 13,2 procent från 2022 till 2030. Framstegen inom molntechnologier, ökad användning av IoT (Internet of Things) och ökande investeringar i distribuerade IT-system (telekommunikationsnätverk och realtidsprocesskontroll) är några faktorer som bidrar till denna industris tillväxt. WPTG tillhandahåller tjänster inom detta område för många ERP-lösningar, inklusive de egenutvecklade lösningarna Tech Integra och Office Tech Tools. Baserat på icke-reviderad information från koncernens interna rapporteringssystem har detta segment stått för 50 procent av koncernens intäkter sedan starten och fortsätter att växa stadigt.

Marknaden för datorhårdvara

Baserat på icke-reviderad information från koncernens interna rapporteringssystem säljer WPTG hårdvara till sina kunder som återförsäljare. Detta segment har stått för cirka 20 procent av koncernens intäkter sedan starten. Globalt fortsätter försäljningen av hårdvara att växa stadigt när organisationer övergår till molnet och inför ny teknik som kräver nyare och kraftfullare hårdvarulösningar och använder teknologier som in-memory computing. År 2022 förväntas hårdvaruförsäljningen överstiga 108 miljarder USD. Även om WPTG inte är direkt involverad i denna marknad, kommer fortsatt kundbehov leda till att intäkter från hårdvaruförsäljning i koncernen växer stadigt i framtiden och bidra till koncernens tillväxt.

Marknaden för affärsprogramvara

Enligt Grandview Research värderades marknaden för affärsprogramvara till 430 miljarder USD år 2021 med fortsatt tillväxt i framtiden. WPTG har redan betydande tillgångar inom denna sektor och kommer att fortsätta bygga och lägga till detta i framtiden. Det förblir ett högtillväxtområde inom IT-branschen och förväntas bidra mer och mer till koncernens intäkter under de kommande fem åren. Baserat på icke-reviderad information från koncernens interna rapporteringssystem har detta segment stått för 15 procent av koncernens intäkter sedan starten.

Konkurrens

Marknadsaktörer fokuserar på att investera resurser i forsknings- och utvecklingsaktiviteter för att stödja tillväxt och förbättra sina interna affärsverksamheter. Företag kan engagera sig i fusioner och förvärv och partnerskap för att ytterligare upgradera sina produkter och få en konkurrensfördel. De arbetar effektivt med ny produktutveckling och förbättring av befintliga produkter för att skaffa nya kunder och ta fler marknadsandelar.

WPTG verkar i en mycket konkurrensutsatt miljö som ett stort systemintegrationsföretag. Baserat på koncernens fokus på tillväxtmarknader (Afrika, Mellanöstern, Asien och Latinamerika) kan dess konkurrenter delas in i tre kategorier enligt följande:

- Stora konsultfirmor
- Multinationella indiska aktörer
- Lokala företag (dessa är territoriebaserade företag i de WPTG länder är aktivt)

Multinationella indiska aktörer

Multinationella indiska aktörer som Tata, Tech Mahindra och HCL är aktiva i många av koncernens regioner. Även om de traditionellt fokuserar på Europa och Nordamerika, är de nu särskilt aktiva i Afrika och delar av Mellanöstern (specifikt där arabiska språkkunskaper inte krävs). Många etablerade företag har funnits sedan tidigt åttital och har byggt upp betydande konsultkapacitet genom åren. I Afrika (exklusive Sydafrika) finns det inga specifika stora etablerade informationssystemintegratörer att nämna. Marknaden är till stor del beroende av systemintegrationsföretag från länder som Sydafrika och Indien.

Medan dessa organisationer historiskt har dragit nytta av lägre resurskostnader, har koncernens erfarenhet visat att kostnaden för resurser i Indien har sett en markant ökning under den senaste perioden. Koncernens förmåga att dra nytta av kompetens från sina afrikanska globala leveranscentra (GDCs) i Zimbabwe, Sydafrika, Etiopien och Egypten ger WPTG en tydlig kostnadsfördel. Kvalitetsleverans är också en punkt där WPTG strävar efter att konkurrera med branschkollegor, och på senare tid har koncernen sett flera vinster trots ökad konkurrens. Dock erkänner WPTG fortfarande den konkurrensfördel som Indien har på grund av storleken på den utbildade befolkningen, särskilt inom informationsteknologisektorn, vilket i huvudsak har blivit en betydande BNP-bidragsgivare till subkontinenten. Koncernen har företag i Indien (Brontobyte och Altura) som spelar en viktig roll i att komplettera WPTG globala resursbas.

Lokala företag

Med tanke på antalet länder där koncernen är verksam, stöter den ofta på lokala aktörer med erfarenhet. I Sydafrika har etablerade systemintegratörer som Business Connexion (Pty) Ltd, Altron TMT Holdings (Pty) Ltd och Dimension Data Holdings (Pty) Ltd funnits i årtionden. Tidigare fanns det begränsad konkurrens, och dessa hade skydd genom leverans av informationsteknologiprogramvara och lösningar till vilka de hade exklusiva återförsäljningsrättigheter. Detta landskap har förändrats, vilket resulterat i en relativt öppen marknad med införandet av multinationella programvaruleverantörer som är fria att utse flera kanalpartners. Koncernens strategi vad gäller kontor i nyckelländer och dess djup och bredd av erfarenhet (specifikt på de afrikanska och mellanösternmarknaderna) tillåter den att konkurrera effektivt. WPTG samarbetar ofta med dessa lokala organisationer för att förbättra sin förmåga att konkurrera mot indiska eller globala multinationella företag. Det kommer alltid att finnas en preferens för lokala färdigheter, och WPTG arbetar hårt för att utöka sin verksamhetsbas och säkerställa att den har fötter på marken i nyckelområden. WPTG bredd av lösningar är också en nyckelfaktor, där vissa mindre lokala aktörer saknar de produkter, lösningar och färdigheter som koncernen har.

Drivkrafter

WPTG har följande faktorer att konkurrera med och vinna över lokala och regionala aktörer (även mot stora aktörer vad gäller till exempel underhåll)

- Närvaro och samarbeten
- Moderna processer och metoder
- Nya affärsmodeller
- Pris

Närvaro och samarbeten

Koncernens dotterbolag och partners arbetar aktivt tillsammans, vilket bildar ett starkt nätverk som gör det möjligt för koncernen att tillhandahålla lokal närvaro i nästan alla länder eller regioner där den erbjuder produkter eller tjänster. Den lokala närvaron anses vara nyckeln till att betjäna kunder till låg kostnad (till exempel utan behov av resor) och snabbt om det krävs. Detta särskiljer koncernen från de stora företagen som koncernen anser inte kan reagera på samma sätt som koncernen för närvarande kan göra.

Moderna processer och metoder

Gruppens nyckelchefer rekryteras från välkända företag inom branschen och deras kunskaper om företagsprocesser är avancerade. Gruppen antar för närvarande samma metoder som de stora företagen, inklusive och täcker alla etiska frågor som potentiellt kan påverka verksamheten. Gruppen överväger alla faktorer och variabler i verksamheten och när det är möjligt skapar den sina egna system för att hantera sin tillväxt på bästa sätt.

Nya affärsmodeller

Gruppen är redo att starta kreativa samtal med sina potentiella kunder och ändra en affärsmodell som normalt är baserad på en prislista till en hybridmodell som kan baseras på potentiell användning av en plattform, prenumeration eller andra faktorer. Detta möjliggör för kunder att hitta rätt alternativ för att lösa eller göra beställningar för en kritisk/kärnverksamhet eller operation enkelt med en kunddriven engagemangsmodell som kan omvandla en potentiell avgift till en återkommande avgift baserad på transaktioner.

Pris

WPTG bedömer att våra produktionskostnader är lägre än konkurrerande företag. Den kalkylen baseras på administration och verksamheten. Gruppen förfogar över skickliga talanger och resurser som ligger under genomsnittligt marknadspris, och effekten av övriga kostnadskontroll inberäknat så kan WPTG hålla tilltalande priser.

Framtida trender och investeringar

Som ett ICT-företag planerar och arbetar gruppen med nästa generation av applikationer och programvara, med användning av artificiell intelligens (AI), inklusive maskininlärning och djupinlärning, i sina lösningar eller integrering av gamla lösningar med denna typ av teknologi. Gruppen investerar också i forskning för att återvinna och omvandla gamla teknologier till mer avancerade verktyg utan invasiva eller massiva utvecklingar, genom att helt enkelt ansluta AI till dessa lösningar (vilket minskar de belopp som behövs för att investera).

Ett annat attraktivt segment är "Virtuality", som inkluderar virtuell verklighet (VR), förstärkt verklighet (AR) och Metaverse, inklusive utvecklingen av den "virtuella kundupplevelsen".

Gruppen investerar i detta segment och planerar att omvandla flera av sina lösningar för att inkludera denna typ av teknologi inom en snar framtid. Det område som gruppen riktar in sig på har för närvarande långt kvar innan de har denna typ av lösningar, vilket är ytterligare en stor affärsmöjlighet. Blockchain-teknologi och digitala spårbarhetsplattformar tillämpade på e-handel och andra transaktioner är det tredje området inom vilket gruppen planerar att investera.

Förvärv

Koncernen har ett tydligt program för förvärv, baserat på behoven på varje lokal marknad samt den globala marknaden. Koncernen kommer att fortsätta sitt uttalade mål att förvärva företag till koncernen som tillför koncernens bas av lösningar och verksamheter och möjliggör att tillhandahålla kunderna kompletta IT-lösningar. Målet är att identifiera företag som kommer att tillåta koncernen att sälja fler produkter och tjänster i Europa och gå in på en strategisk marknad.

Förvärvade företag kommer att ge koncernen och dess dotterbolag tillgång till strategiska europeiska marknader där inte bara det förvärvade företaget kan växa utan också erbjuda resten av koncernen en väg in på marknaden.

Att skapa humankapital inom organisationen

Koncernen planerar att öka sin försäljningskapacitet i Asien, Mellanöstern och Europa för att öka marknadsandelen genom fler direkta försäljningskanaler och ytterligare förbättring av digital marknads- och callcenterkapacitet vilket bör resultera i mer försäljning över hela koncernen och de riktade marknaderna.

Investeringar i system och processer för listade organisationer

Under 2024 planerar koncernen att fortsätta implementeringen av företagsomfattande programvara för att säkerställa att redovisnings- och backoffice-processer säkerhetskopieras och för att säkerställa att koncernen effektivt övergår till den noterade marknadsmiljön, vilket kräver snabbare, mer exakta och effektiva rapporteringar, processer och procedurer.

Företagsgruppen

WPTG bygger på principen diversifiering. Genom att företrädesvis lokalisera verksamheter utspritt geografiskt i Afrika, Asien, Latinamerika och Mellanöstern sprids intäkterna ut över ekonomiska cykler, eventuella geopolitiska spänningar och kundsegment och därmed minskas risk.

Med en diversifiering av medarbetare, språk och olika kompetenser, så kan gruppen bättre hjälpa befintliga kunder och en mängd andra kunder med att komplettera deras verksamheter globalt över gränser, språk och kulturer.

Förvärv har varit en av nycklarna i WPTGs strategi redan från starten, och det förblir också gruppens fokus framåt. Med basen etablerad tvärs över Afrika, Asien, Latinamerika och Mellanöstern och med ett framtida sikte inställt på Europa och speciellt Norden likaväl som Sydeuropa och fortsatta investeringar i Latinamerika samt en eventuell förestående expansion i USA och Asien.

Uppdrag – bygga morgondagens digitala teknologi



- Digitalt stärka våra kunder
- Vara morgondagens globala tech-företag - fokusera på att utveckla innovativa teknologiska produkter och lösningar som driver samhället framåt in i den digitala tidsåldern
- Bygga de bästa företagen - den digitala tidsåldern kräver en annan typ av IT-företag för att lyckas, ett som är i samklang med kundens behov och möjligheter att bygga organisationer i världsklass i det nya paradigmet där allt blir digitalt
- Värde som prioritet - för alla kunder, anställda, aktieägare och partners

Historia

Koncernens början kan spåras tillbaka till 2019 när företaget bildades med målet att leverera banbrytande digitala transformationslösningar till företag över olika sektorer. I takt med att internetåldern mognade började företag på alla nivåer av ekonomin kämpa med utmaningen att effektivt integrera teknik i sina affärsmodeller. Grundarna identifierade detta kritiska behov och positionerade sitt nya företag för att ta itu med utmaningen.

Grundarna var Rosario Troise (Omnitelltech) och Simone Zanetti (Rainmakers.Cafe) tillsammans med Ebrahim Laher och Zaid Vally som var de grundläggande investerarna i det nya företaget. Rosario lämnade verksamheten 2020 för att driva nya företag i Italien men han lade grunden för mycket av verksamheten så

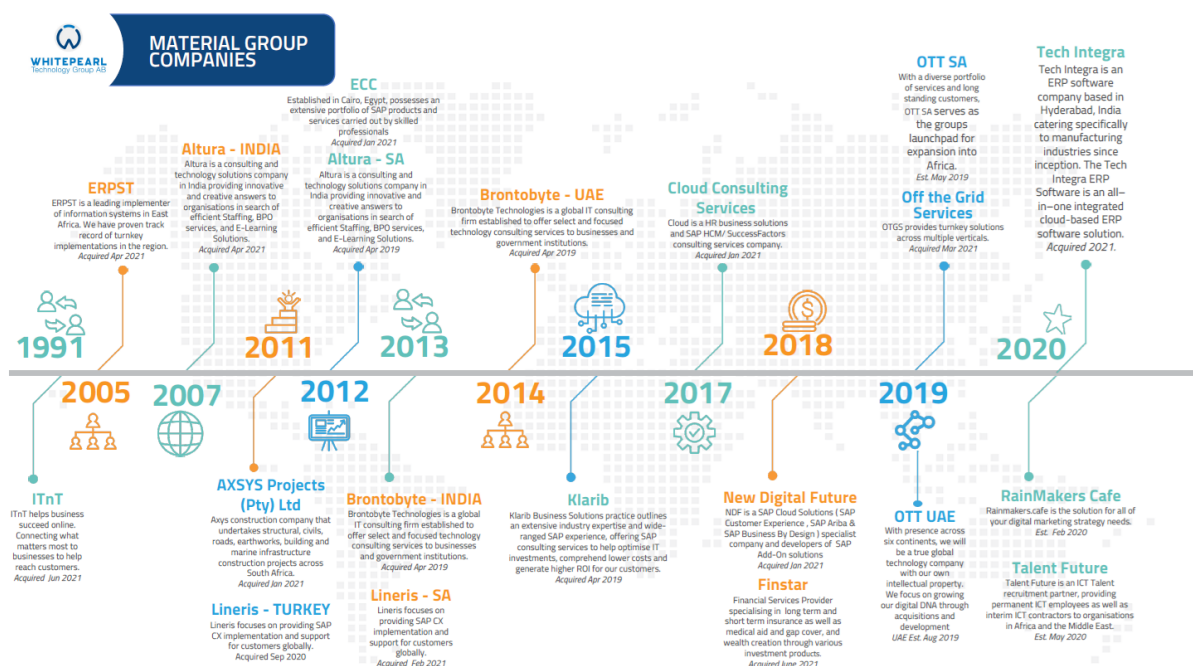
som den är idag. Simone är en serieentreprenör och stannade kvar till 2022. Nu har han en framgångsrik karriär som IT-evangelist och utbildare i Sydafrika. Ebrahim har en 30-årig karriär inom IT-branschen och har startat många nya företag och verksamheter som har klarat visat sin livskraftighet. Zaid är en praktiserande advokat i Sydafrika och har varit involverad i flera start-ups under sin karriär. Idag är Ebrahim extern konsult och rådgivare till många företag om digital innovation och förbereder företag för den digitala åldern. Han är baserad i Förenade Arabemiraten.

För att driva företagets vision framåt och utveckla erbjudanden som möjliggör för kunder att utnyttja teknikens kraft, rekryterades en dynamisk ledningsgrupp som leds av Marco Marangoni 2019. Deras expertis och strategiska vägledning har varit avgörande för att forma koncernens utveckling. Marco har haft en lång karriär inom företagsledning och IT-företag och har arbetat för många multinationella företag samt drivit stora organisationer både i Europa och Latinamerika. Marco har varit VD sedan 2020. Han har byggt upp koncernens strategi och samlat ett team av IT-entreprenörer som idag driver WPTG globalt.

Från och med 2019 började företag från Afrika, Asien, Mellanöstern och Latinamerika att slå sig samman med koncernen genom aktiebyten, vilket kulminerade i bildandet av dagens White Pearl Technology Group. Denna period präglades av betydande sammanslagningar och förvävsaktiviteter, samt omstrukturering av verksamheter längs olika affärslinjer, vilket ytterligare stärkte koncernens position på marknaden.

Den globala COVID-pandemin 2020 ledde i bevis att koncernens leverans- och affärsmodellen var motståndskraftig. Nya, teknikdrivna trender på arbetsplatserna blev vanligt såsom arbete hemifrån (WFH). Det blev uppenbart att teknik inte längre enbart var en möjliggörare, utan en kärnkomponent i moderna affärsverksamheter.

År 2022 satte koncernens ledning i gång planer på att noteras på en börs. Efter noggranna konsultationer och omsorgsfull övervägning identifierades Sverige som den idealiska marknaden för koncernen att noteras, med tanke på landets teknikvänliga ekosystem och gynnsamma klimat för teknikföretag. Detta strategiska drag förverkligades i juni 2023, när koncernen framgångsrikt noterades på Nasdaq First North, vilket markerade en betydande milstolpe i dess tillväxtresa.



Grafiken visar åren då respektive bolag i gruppen etablerades och det år då de förvärvades av moderbolaget som då hette White Pearl Holdings.

Företagen har adderat värde till gruppen genom att öka kapaciteten i leveranserna, och då speciellt inom ERP och generella IT-tjänster liksom att främja gruppens lågkostnadsstruktur för resurser gruppens företag i Egypten, Indien och Sydafrika. Därtill har några av gruppens bolag utvecklat egen IP som alla företag i WPTG kan använda och införliva in sina lösningar i deras respektive regioner.

Finansiella mål och verksamhetsmål

Gruppen har sin verksamhet främst i tillväxtmarknader och servar snabbt växande branscher på dessa marknader med teknologi. Det finns växande behov på tillväxtmarknader att adoptera digitalisering och automatisering. Den robusta tillväxt som det ger gruppen är nödvändigt bränsle som eldar på den organiska tillväxten och expansionen. Gruppen har satt upp följande finansiella- och verksamhetsmål.

Finansiella mål:

- Lönsamhet och kassaflöden – Gruppens mål på medellång till lång sikt är att förbli lönsamma och generera positiva kassaflöden.
- Intäkter – Gruppens mål är att uppnå en konsekvent intäktstillväxt på 20-25 procent under de kommande 5-7 åren.
- Resultat – Gruppens mål är att resultatet ska växa med minst 20 procent de kommande 5-7 åren (i linje med att intäkterna växer).
- Marginaler – Gruppens mål är att vår IP på lång sikt ska uppnå en stabil marginal på 60-70 procent.
- Kapitalstruktur – Gruppens mål på medellång sikt är att bibehålla en skuldsättningsgrad på 40-60 procent, beroende på kostnaden av lån och skulder.

Verksamhetsmål

- Tillväxtmål – gruppens långsiktiga mål är att affärens tillväxt ska överstiga branschens tillväxt i snitt, bland annat genom att fortsätta utveckla sina egna IP.
- Finansiella- och bokföringsrutiner – gruppens mål är att upprätthålla en hög nivå av finansiell och bokföringsrutiner, bland annat genom att hålla alla register, registrera alla transaktioner i rätt segment i rätt tid och spendera medel med största omsorg.
- Finansiell flexibilitet – Gruppens mål är att minska beroendet av en viss inkomstström som det ser ut idag och få finansiell flexibilitet så att det kan fatta beslut oberoende av någon affärslinje som står inför utmaningar, med vetskapen att det finns andra vägar att hålla verksamheten igång.
- Hållbara kassaflöden – Gruppens mål är att bygga en väl diversifierad verksamhet med flera inkomstströmmar för att stödja genereringen av kassan.

Intäktsmodell

WPTG arbetar med en flexibel rad av affärsmodeller, varav vissa är angivna nedan. Gruppen bygger dock också "ad-hoc" intäktsmodeller anpassade för ett specifikt företag eller kund.

Prenumerationer produkter & Tjänster

SaaS (Software as a Service), PaaS (Platform as Service) och alla WPTGs potentiella lösningar och tjänster kan vara en del av en månatlig prenumurationsmodell. Det konceptet förändrar paradigmet från CAPEX (kapitalkostnader) till OPEX (operativa kostnader), det kan påverka den finansiella effekten för kunden. För närvarande erbjuder WPTG en option på våra egna produkter, såsom Office Tech Tools, moln ERP för den globala SME-marknaden, och projektutveckling samt supporttjänster som drar ner på den höga

ekonomiska kostnaden för kunden.

Produkter & tjänster på årsbasis

WPTGs intäkter från licenser från tredje part (såsom Oracle, Infor, Microsoft), härrör till specifika produkter och lösningar som WPTG säljer, de kommer generellt från årsvisa betalningar från kunder. Gruppen har ändå en flexibel intäktsmodell och den typen av årsbaserade produkter och tjänster kan generellt betalas av kunder på kortare tid om så överenskommes.

Managed services

WPTG erbjuder ett stort utbud av tekniska tjänster som kan hantera affärskritiska delar av kundens företag. Det viktigaste med WPTGs så kallade Managed Services är de är kontinuerligt tillgängliga, till skillnad från kundens egna medarbetare som kan vara på semester eller sjuka eller som slutar sin tjänst. WPTG erbjuder då allt-i-ett tjänster som kan möta behovet av interna resurser hos kunden. Förtjänsten är just den kontinuitet i verksamheten, de påverkar prestationen och slutligen sparar det kostnader på grund av förbättrad effektivitet och värde, eftersom behovet av interna resurser minskas.

Återförsäljning & Nätverk

WPTG är återförsäljare till stora leverantörer som Oracle, UNIT4, Infor och Microsoft. WPTG kan ändå inte i sin tur erbjuda egna återförsäljarnätverk möjligheten att sälja dessa produkter eftersom leverantörerna har tydliga regler som reglerar att bara de som är certifierade kan sälja produkterna. Alla övriga produkter och tjänster inom WPTGs portfölj är tillgängliga för samarbetspartners och återförsäljare som vill sälja dem. Detta återförsäljarnätverk är gruppens första kontakt och försäljning på områden där de inte har en direkt närvaro men som sådan kan möjliga nya marknader öppnas upp. WPTGs samarbetspartners är också utvecklare och leverantörer av olika lösningar som erbjuder möjligheter för gruppen att arbeta tillsammans med partners för att skapa nya erbjudanden i olika kombinationer och de kan ge nya kunder lokalt och öppna upp för kundsegment de annars inte skulle träffa på. Intäkterna som skapas i återförsäljarnätverket kan baseras på alla tidigare affärsmodeller, den stora skillnaden är att hur försäljningen till kunderna skapas.

Hybridmodeller

Som framgår ovan ger IT-verksamheten möjligheten att skapa nya "hybriderbjudanden", vilket innebär att koncernen kan bygga ett skräddarsytt förslag baserat på ovanstående intäktsmodeller och erbjuda nya koncept såsom en avgift på kundernas transaktioner eller annat indikatorer. I vissa fall förvandlar koncernen sin relation från en IT-leverantör till en affärspartner. En sådan modell uppskattas i allmänhet av kunder med begränsningar i sina årliga budgetar.

Produkter och tjänster

WPTG skapades med ambitionen att vara kundens enda kontaktpunkt för digital transformationsteknik på de marknader det väljer att verka. Koncernen har aktivt utökat sin organisation med fokus på teknologier som förbättrar dess förmåga. ERP, Internet of Things ("IoT") och artificiell intelligens ("AI") är kärnteknologier i det digitala transformationsområdet, och många av koncernens företag tillhandahåller dessa som kärnerbjudanden.

Affärsomvandling är inte ett lopp med en fast mållinje. Koncernens kurs förfinas ständigt av sina kunder, tekniska innovationer som introduktionen av molnbaserade lösningar, AI och IoT, samt globala händelser som Covid-19-pandemin som skapade en avlägsen arbetsstyrka och den efterföljande globala finanskrisen som tvingade fram företag att titta på innovativa sätt att minska kostnaderna och förbättra effektiviteten. Koncernen försöker ligga i framkant av denna utveckling genom att förutse och ta itu med dem med sina egna lösningar eller genom att introducera en hybrid av tredjeparts- och koncernlösningar kring kundernas befintliga lösningar.

Koncernens kunders transformationer ger koncernen ytterligare bästa praxis och lärdomar. Gruppen delar sina lärdomar med sina produktteam för att hjälpa dem att ständigt utveckla WPTG:s erbjudanden, vilket gynnar såväl koncernen som dess kunder. Koncernen delar också sina lärdomar direkt med kunderna. Koncernens process för att dela dessa lärdomar är genom dokumenterade användningsfall, fördefinierade mallar skapade från dessa lärdomar samt kundforum där koncernen uppmuntrar erfarenhetssamarbete mellan sina kunder. Koncernen har också ofta tagit kunder på platsbesök till liknande kunder för att hjälpa dem att fatta välgrundade beslut kring val av IT-lösningar.

Koncernens utbud av tjänster och lösningar är utformade för att hjälpa alla företag att omvandla sin verksamhet till en modern och lönsam digital enhet.



Ovanstående grafik representerar de olika go-to-market-erbjudandena i fyra kluster.

WPTG original

WPTG Originals är ett kluster av koncernens egenutvecklade lösningar (IP) såsom Office Tech Tools, Tech Integra, SalesPipe och Moshtariat för att nämna några (se rubriken "Immateriella rättigheter och nyckelteknologier" för ytterligare information). Alla lösningar i detta kluster marknadsförs och säljs över alla geografiska territorier genom WPTG Group-bolagen och i vissa fall utsedda kanaler och strategiska partners.

WPTG Digital

WPTG Digital är ett kluster av digitala lösningar som leds av koncernens digitala företag Rainmakers.cafe (RMC). RMC är avgörande för att stödja koncernens interna digitala marknadsföringsinitiativ samt att hjälpa koncernen och kunder med deras digitala initiativ, vilket inkluderar byggandet av anpassade molnplattformar, möjliggöra online-företag och bygga koncernens digitala tjänster såsom SalesPipe och Field Origin.

Globala leveransnätverk

Koncernens tre huvudsakliga globala leveranscenter är baserade i Egypten, Indien och Sydafrika, som är de främsta leverantörerna av tekniska resurser, kunskap och support. Koncernen arbetar för närvarande med att bygga ytterligare ett nav baserat i Latinamerika, vilket kan vara viktigt för att täcka aktiviteter inriktade på Amerika. Denna organisation av leveranscenter tillsammans med specialister från WPTG Group-företag och dess partnernätverk är basen i Global Delivery Network, en enhet som kan ta över flera projekt och hantera tekniska resurser i olika länder. Denna tekniska struktur är också pelaren i de huvudsakliga tjänster koncernen distribuerar, såsom koncernens alternativa underhållslösning Nuevos.io, och är den enhet som övervakar,

distribuerar och stödjer projekt med alla ERP-teknologier som koncernen säljer (som t.ex. SAP, Infor, Oracle, UNIT4, etc.).

Betydelsen av det globala leveransnätverket och leveranscentren beror på den höga kompetensnivån och den höga nivån på servicenivåavtal (dvs det minsta åtagande som koncernen erbjuder sina kunder när det gäller tid till reaktion i tjänster, support eller annan typ av interaktion), vilket gör det möjligt för gruppen att erbjuda en 24/7 supporttjänst över flera språkområden som engelska, hindi, arabiska och vissa afrikanska språk.

Denna enhet arbetar också med att lokalisera, välja ut och anställa de bästa talangerna och experterna som finns på marknaden, för att koncernen alltid ska vara redo att komplettera eller bygga nya tekniska team enligt varje kunds krav.

En annan viktig funktion för Global Delivery Network är standardiseringen av processer och leveranskvalitet över hela världen.

De huvudsakliga funktionerna som erbjuds av Global Delivery Network är:

- Systemintegration
- Tjänstehantering (outsourcade)
- Lokala och globala servicediskar
- Kundtjänstteam
- Språk- och kulturanpassning
- Säkerhet och branschexpertis
- Kontinuitet i kundens verksamhet

Leverantörers tjänster

Koncernen samarbetar med nyckelleverantörer globalt för att komplettera deras teknologier och erbjuda sina kunder en heltäckande nyckelfärdig lösning. Som specialist på ERP-teknik och systemintegration tillhandahåller koncernen skalbara lösningar från ledande globala leverantörer (som Oracle, Oracle, NetSuite, Infor, UNIT4 och Microsoft) för att hjälpa kunder att nå sina affärs mål. Koncernen tillhandahåller följande tjänster på detta område:

- Rådgivningstjänster
- Strategirådgivning
- Applikationshanteringstjänster
- Hantering av molntjänster
- ERP-rådgivning, implementering och support

Immateriella rättigheter och nyckelteknologier

WPTG har antingen utvecklat digitala/mjukvarulösningar utifrån kundernas behov eller anammat digitala lösningar som en följd av att bolag köps upp av koncernen. Detta har varit en viktig drivkraft för koncernens service- och produktdifferentiering. Koncernen har antingen utvecklat punktlösningar som möter ett specifikt krav i en specifik bransch och/eller kompletterar dess erbjudna tredjepartslösningar.

Följande beskriver koncernens IP och nyckelteknologier:

Det digitala kontoret (Office Tech Tools)

Office Tech Tools är en allt-i-ett, integrerad, molnbaserad ERP-programvara byggd på en öppen källkodsplattform. Verktygen kan snabbt och enkelt distribueras till SME (små och medelstora företag)

eller till och med en stor organisation. Lösningen utvecklades utifrån ett behov av att förse tillverkande kunder med en alternativ lågkostnadslösning till de traditionella stora ERP-leverantörernas lösningar som SAP och Oracle.

Tech Integra

Tech Integra är en integrerad ERP-lösning riktad till små och medelstora företag (SME). Den består av en anpassningsbar ERP-programvara som ger snabb och enkel åtkomst till all företagsinformation. Lösningen har sätts samman för kunder som fortfarande vill behålla en lokal ERP-lösning på grund av begränsningar bandbredd i deras område eller för att bibehålla kontrollen över sin data. En viktig fördel med den lokala lösningen är flexibiliteten i att skräddarsy lösningen för att passa kunden.

Moshtariat

Moshtariat är en molnbaserad eProcurement- och B2B (business-to-business) lösning som gör det möjligt för kunder och leverantörer att ansluta och göra affärer på samma plattform. Den fristående lösningen kan även integreras sömlöst med SAP och andra ERP-plattformar. Lösningen utvecklades av koncernföretaget NDF som ett behov från befintliga SAP-kunder för att kunna utveckla en e-inköpslösning utan de höga licenskostnaderna som är förknippade med SAP.

Sports Reservation System (SRS)

SRS skapades av NDF för medlemmar av idrottsklubbar, vilket möjliggör automatisering av tidsbokningar för idrottsaktiviteter som kraftigt minskar eller till och med eliminerar långa köer.

Real Estate Master Plan och eCommerce (RMPC) plug-in

RMPC-tillägget skapades av NDF som ett tillägg som gör det möjligt för kunder att anpassa sitt SAP-system för fastighetsutvecklare att hantera leads, projektplaner, sökningar, bokningar, NPV-beräkningar, inklusive fullständiga meddelande- och godkännandesystem.

SalesPipe

SalesPipe är ett molnbaserat ekosystem för att driva försäljningskonvertering till stöd för säljteamet. Det är ett verktyg för hantering av potentiella kunder som är utformat för att hantera förfrågningar på webbplatser och uppföljning av leads från olika digitala kanaler. Lösningen utvecklades av koncernföretaget ITNT och skapades utifrån en kunds behov av att hantera säljprocessen från lead, offert, accept och fakturering.

Open EMR

OpenEMR är ett verktyg för patienthantering för vårdindustrin, privat såväl som offentlig. OpenEMR hjälper läkare genom att skapa en enskild källa till patientens medicinska historia. Detta i sin tur stödjer en snabbare diagnos och en pålitlig patienthistorik. Lösningen har utvecklats i samarbete med sjukvården och lösningen tillgodoser ett behov av en helhetslösning för säker patienthantering inklusive fakturering. Lösningen är helt anpassningsbar för att tillgodose olika länders lagstiftningskrav.

Neurokanaler

Rainmakers.cafe är en avancerad digital marknadsföringsbyrå specialiserad på neuromarketing. Lösningen använder digitala och sociala marknadsföringstekniker kombinerat med artificiell intelligens utformad för neuropsykologi för att övertyga kunderna att följa köp-/intresseimpulsen som uppstår vid presentationer, video eller digitalt material på sociala plattformar som Facebook eller LinkedIn. Denna lösning har fått namnet Neurofunnels (Neurokanaler) och genererar kvalificerade leads för företag och är speciellt riktad till segmentet business to consumer (B2C).

Nuevos.io

Neuvos.io är en oberoende tredjepartslösning för supporttjänster som tar bort beroendet av leverantörens olika begränsningar i samband med det årliga underhållet. Till en avsevärt reducerad kostnad tillhandahåller Neuvos.io en paketerad tjänst för att stödja tredjeparts ERP-program, databaser och användare.

WPTG Smart Farmer

Smart Farmer är en lösning för jordbruksindustrin och dess värdekedja som länkar jordbrukssamhällen till värdeskapande tjänster genom nätverk med marknader, leverantörer, tjänsteleverantörer, andra bönder och relevanta myndigheter.

Jazenet

Jazenet är ett globalt kommersiellt ekosystem som omdefinierar hur plattformens användare, i första hand företag, tjänsteleverantörer, proffs och enskilda användare söker, kommunicerar och gör transaktioner på ett övergripande sätt. Portalen är utformad för att samla en marknadsplats av konsumenter, medborgare, företag och myndigheter på en enda plattform.

Atom

Atom är ett molnbaserat HR-system som erbjuder end-to-end HR-, tid-, närvarolösningar, samt lösningar för löneberäkning och löneutbetalning. Atom är en öppen och skalbar HR-produkt som kan integreras med alla tredjeparts-ERP- eller HR-system.

PLEDGE

PLEDGE är ett SAP-certifierat True Add-on för SAP Business One som fyller tomrummet med HR- och lönemoduler. PLEDGE har installerats hos över 70 kunder i 18 länder och uppfyller lagstadgade krav inom varje land. PLEDGE säljs och implementeras via en partnerkanal som består av SAP Business One-partners. Koncernbolaget Altura levererar implementeringen direkt eller via partners lokalt i respektive region. PLEDGE kan erbjudas i kundens egna miljö alternativt som molnlösning baserat på kundens behov och önskemål.

Field Origin

Field Origin utvecklades som en webbtjänst för projekt- och resurshantering för konsultbranschen med ett multidimensionellt operativt fokus. Applikationen hanterar flera verksamhetsgrenar inom en organisation - kunskapscentra, projektledningskontor och hantering av supporttjänster. Verktöget hjälper projektkontoret att hantera flera samtidiga projekt med en tydlig bild av resursutnyttjandet mot de definierade projekt-/avtalsparametrarna.

Kunder

Nedan presenteras en översikt över koncernens tre huvudkategorier av kunder.

Stora företagskunder

Som konsulter, integratörer och projektutvecklare betjänar koncernen stora företagskunder (LE) särskilt i länder som Sydafrika, Saudiarabien (KSA) och Indien. Eftersom koncernen kan erbjuda en global närvaro, ständigt tillgängligt och brett utbud av tjänster med en mycket konkurrenskraftig prissättning, konkurrerar den mot större företag (se avsnittet "Marknadsöversikt" under rubriken "Konkurrens" för ytterligare information) för dessa kunder. De stora företagskunderna är förmodligen de viktigaste men också de som potentiellt erbjuder koncernen möjligheten att sälja nya tjänster och genomföra nya projekt. Nyligen har koncernen också fått affärer från stora företagskunder i nya regioner som Latinamerika, där större kunder utökar sina verksamheter.

Offentlig sektor

Den andra huvudkategorin av kunder i koncernen är kunder inom den offentliga sektorn. Koncernens kommersiella organisation är väl anpassad för att analysera behov och krav i samband med offentliga upphandlingar, enligt efterlevnad- och etiska regler. Resultatet är att koncernen har vunnit anbud i länder som Sydafrika, KSA och Indien och startat anbudsansökningar även i andra afrikanska länder. Koncernens processer, teknik, närvaro och prissättning är grundpelarna för att uppnå och vinna nya anbud och vi har stärkt vårt varumärke som professionell organisation för denna kundgrupp.

Små och medelstora företagskunder (SME)

Den senaste tillväxtmarknaden för koncernens är SME-segmentet, eftersom det största antalet företag tillhör denna kategori. Koncernens prissättning är nyckeln till att vara attraktiv för denna typ av kunder eftersom de generellt letar efter ny teknik som är kompatibel med deras budget. I alla regioner där koncernen finns (Afrika, Mellanöstern, Asien, Latinamerika) är ekonomin till största delen baserad på små och medelstora företag. Koncernen kan erbjuda alla typer av lösningar för dessa kunder på samma sätt som den servar LE-kunder vad gäller kvalitet. På samma sätt som stora leverantörer som SAP och Oracle riktar sina ansträngningar mot detta marknadssegment, arbetar koncernen för att förbättra sina intäkter från dessa kunder.

Partnerskap

Koncernen har byggt upp ett intressant nätverk av partners baserade i flera länder som är viktiga för koncernen och kan med sitt samarbete:

- Integrera koncernens tekniska team i globala och regionala projekt
- Tillhandahålla specifika resurser till kunderna eller lösa specifika och kritiska problem
- Ha lösningar byggda för att lösa problem inom specifika industrisektorer
- Ha en utökad närvaro även i länder där koncernen inte har etablerat ett dotterbolag

Koncernens partners erbjuder:

- IoT-teknik
- Oracle, Infor, Unit4, Microsoft och AWS-konsulter eller team
- AI-expertiser
- Digitala marknadsföringskonsulter

- Ett nätverk av återförsäljare av koncernens lösningar

Vår konkurrensfördel

WPTG drar nytta av flera konkurrensfördelar. Andra organisationer med den bredd och djup av produkter, lösningar och tjänster som WPTG har byggt väljer ofta att fokusera på utvecklade länder inom Europa och Nordamerika. WPTG har tagit ett strategiskt beslut att föra dessa tjänster till utvecklingsländerna. Koncernens fokus är särskilt på länder som Egypten, Indien, Etiopien, Kenya, Tanzania, Zimbabwe, Malawi, Zambia, Lesotho, Turkiet, Argentina och Uruguay. Detta ger flera möjligheter till tillväxt och intäkter. Koncernens inställning till dessa marknader har varit att använda lokala talanger som förstår lokala behov, krav och nyanser. Koncernens mål på medellång sikt är att expandera ytterligare till Europa, Asien och USA med flera lösningar och erbjudanden.

IP och digitala lösningar för att möjliggöra digital transformation

WPTG har investerat rejält i att bygga eget, samt förvärva företag med immateriella rättigheter och digitala lösningar. Koncernens investering i egna affärssystem och flera uppmärksammade digitala erbjudanden ger oss möjligheter att stödja våra kunder i deras digitala transformation och, ännu viktigare, att göra det med eget utbud av produkter och tjänster. Därför är koncernen inte bunden till leverantörmarginaler och kan vara mer flexibla och taktiska vid prissättning. Att vara en OEM (Original Equipment Manufacturer) i denna kontext gör det också möjligt för WPTG att "låsa in" kunder i lösningar, och både koncernen och kunden drar nytta av denna utökade relation.

Egna lösningar och produkter

Många av koncernens produkter är designade och utvecklade för att fylla en nisch i de länder koncernen är verksam i, vilket ger en betydande fördel gentemot mer generiska produkter. Koncernen investerar kontinuerligt i att bygga upp sin IP, och koncernen anser att detta gör det möjligt för den att minimera sitt beroende av globala leverantörer och gör det möjligt för den att tillhandahålla lösningar som är bäst lämpade för sina kunder.

Produkter som Moshtariat (e-Procurement-lösning) är designade för att användas i Mellanöstern av små och medelstora företag och tar bort behovet av att köpa liknande produkter från globala leverantörer. Koncernens förmåga att tillhandahålla lösningar byggda för sina kunder på deras språk ger WPTG ytterligare en lokal fördel.

Expertis inom IT-lösningar

WPTG har kontinuerligt byggt upp kapacitet och förmåga att implementera och stödja IT-lösningar. WPTG är en global leverantör av IT-lösningar som levererar tydliga affärsresultat till företag av alla storlekar och olika branscher. Gruppens expertteam av konsulter och ingenjörer har ett unikt fokus på att överträffa varje kunds förväntningar genom att fullt ut förstå och kostnadseffektivt lösa deras unika affärsutmaningar. Koncernen är engagerad i att leverera en hög nivå av kundnöjdhet och att sätta sina kunders behov i första hand vid utformning av skräddarsydda IT-lösningar. Genom att kombinera djup branschexpertis med de bästa teknologierna vet vi hur vi levererar lösningar som hjälper många organisationer och företag av alla storlekar att minska kostnaderna, förbättra lönsamheten och bygga en konkurrensfördel. Koncernen har samarbetat med mer än 150 kunder inom den offentliga och privata sektorn för att designa, implementera och underhålla skräddarsydda IT-lösningar som optimerar systemprestanda, tillförlitlighet och tillgänglighet.

Flexibel intäktsmodell som passar kundernas behov

Teknikföretag går snabbt över till att sälja mer komplexa lösningar som tillhandahåller en kombination av IT-hårdvara, mjukvara och tjänster. Koncernens flexibla intäktsmodell erbjuder kunderna molnbaserade prenumerationsmodeller, vilket tar bort behovet av att skaffa dyra licenser i förväg och minskar därigenom den initiala kostnaden. Detta gör köpprocessen betydligt enklare och eliminerar behovet av långa, kostsamma projekt. Koncernens flexibla tillvägagångssätt tilltalar ett brett spektrum av kunder som kanske inte traditionellt har haft tillgång till de teknologier som koncernen erbjuder.

Med koncernens produkter som Office Tech Tools och vissa av dess digitala marknadsföringserbjudanden (se rubriken "Immateriella rättigheter och nyckelteknologi" för ytterligare information), kan WPTG erbjuda sina tjänster till ett bredare spektrum av potentiella kunder. Till exempel passar en pay-as-you-go-modell de mindre budgeterna hos kundernas IT-avdelningar. Sådana kunder fattar allt oftare köpbeslut baserat på mjukvara som uppfyller deras specifika behov.

Global Leveransmodell

WPTGs globala leveransmodell hjälper till att sänka kostnaderna och påskynda implementeringen av strategiska initiativ, vilket gör det möjligt för sina kunder att konkurrera och vinna i den världsomspännande ekonomin. Koncernen investerar för att möta sina kunders framtida utmaningar genom en tjänsteportfölj i ständig utveckling med flexibla leveransalternativ som balanserar kostnad, kvalitet och risk. Koncernen erbjuder konkurrenskraftiga tjänster genom lokala team och en optimal kombination av leveranscentra, antingen lokalt eller globalt, som alla arbetar under WPTGs GDC-ledning för att generera mätbara resultat.

Fördelar med ett globalt leveransnätverk

Koncernens globala leveransnätverk erbjuder följande konkurrensfördelar:

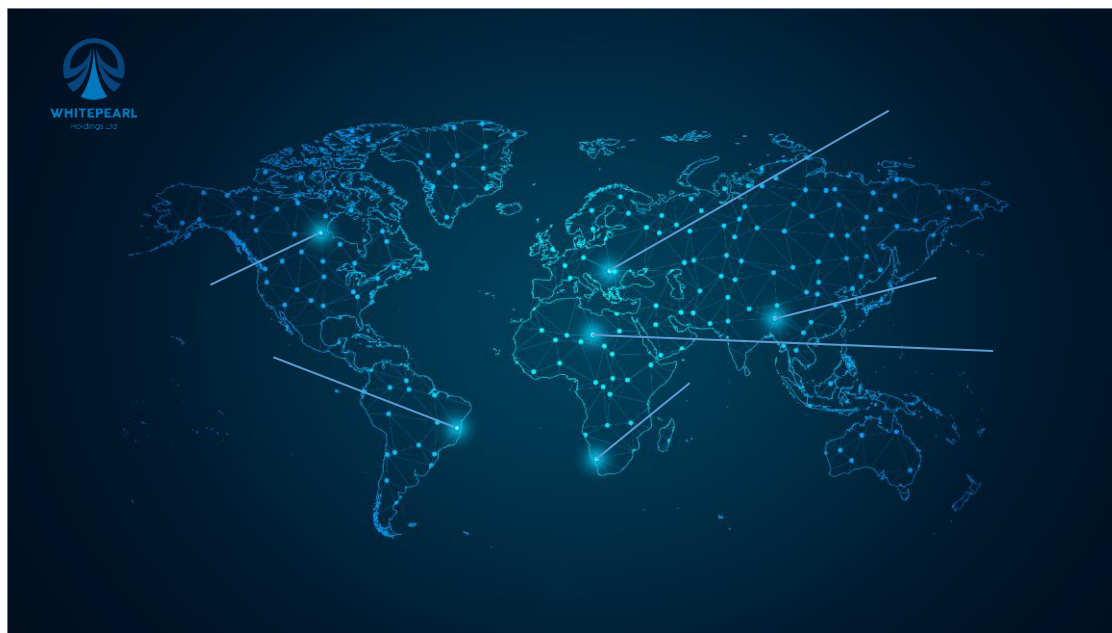
- Lokal support för att ge snabb svarstid.
- Flexibel, skalbar serviceleverans och support genom en kombination av leveranscenter som tillhandahåller rätt kompetens från rätt plats, vid rätt tidpunkt och till lägsta möjliga kostnad.
- Ett strategiskt tillvägagångssätt för att skydda kunder mot cyberhot.
- Certifierade styr- och kvalitetsstandarder, tillsammans med produktivitetsverktyg, processer, mätvärden och automatisering för att tillhandahålla tillförlitliga och effektiva tjänster.
- Metodik för kunskapshantering och överföring för att säkerställa kunskapsstöd.
- Koncernens kunskapscentra i Etiopien, Sydafrika, Egypten och Indien tillhandahåller viktiga språkkunskaper och en kulturell passform som passar de flesta organisationer.

Egen infrastruktur eller Molnlösning – Kunden väljer

Den digitala transformationen har lett till kraftigt ökad efterfrågan och användning av molninfrastruktur. Cloud computing har vuxit enormt i popularitet genom förväntade kostnadsbesparingar, smidighet och skalbar flexibilitet. Företag måste dock göra flera kritiska överväganden när de bestämmer vilken IT-infrastruktur som fungerar bäst av lokal och molnmodell, och det är fortfarande en utmaning att välja den bästa modellen för sin verksamhet samtidigt som man tar hänsyn till säkerhet, kostnad och hårdvara. Det är här WPTG kommer in, genom att vägleda sina kunder att välja den lösning som bäst passar deras verksamhet, budget och riskapitet. Koncernen har många års erfarenhet av att implementera både molnlösningar och lokala lösningar.

Geografisk översikt & regional tillväxtplan

WPTG har för närvarande närvaro i 30 länder över hela världen.



Afrika

Sydafrika är en av de viktigaste marknaderna där koncernen är verksam. Koncernen har också betydande närvaro i Zimbabwe, Kenya, Botswana, Malawi, Lesotho, Moçambique och Zambia. Dessutom har koncernen vuxit i Etiopien, Kenya, Tanzania och Uganda och inlett lokala allianser i Nigeria och Ghana. Planen är att expandera till de fransktalande marknaderna (genom förvärv och allianser) för att ytterligare utveckla den afrikanska närvaron.

Mellanöstern

I den första tillväxtfasen etablerade koncernen verksamhet i UAE, Saudiarabien, Oman och Egypten. Dessa marknader var (och är fortfarande) lukrativa marknader för koncernens verksamheter och den hållbara tillväxten fortsätter att öka. Nästa fas av expansionen kommer att fokusera på Qatar, Jordanien, Kuwait och Bahrain. Turkiet, en mycket betydande och stor marknad, hanteras också för närvarande av vårt Mellanösternkluster.

Asien

Koncernens asiatiska verksamhet har centrerats kring Indien, där koncernen har över 100 anställda och även fyra koncernbolag. Indien fungerar som ett betydande globalt leveranscentrum, varifrån koncernen servar kunder globalt.

Latinamerika

WPTGs senaste expansion återfinns på den latinamerikanska marknaden som har den största tillväxtpotentialen. Globala IT-leverantörer fortsätter att växa aggressivt i regionen och efterfrågan på tekniska lösningar är hög. Den unga befolkningen i Latinamerika är tekniskt kunnig och kräver därför det senaste inom tekniska framsteg och utveckling vilket gör detta till en mycket lukrativ marknad i framtiden för koncernen. Marknaden för små och medelstora bolag marknaden är särskilt betydelsefull. Den första fasen (som är klar) var att täcka den södra delen av regionen (Uruguay, Paraguay, Chile, Peru och Bolivia).

Andra marknader

Koncernen har ett dotterbolag i USA och kommer att fortsätta växa där möjligheter uppstår.

Organisation och anställda

WPTG består av 28 aktiva koncernbolag med cirka 650 anställda och för närvarande är 173 kvinnor och 477 är män anställda. Personalen består av en blandning av anställda och konsulter som sköter sina arbetsuppgifter från koncernens lokala kontor eller on-site hos kunden. WPTGs personal representerar demografisk och kulturell mångfald. Detta ger koncernen styrka och kunskap om hur man agerar och utmärker sig på olika platser.

Bolag i koncernen

Dotterbolag	Company Description	Country	Date of incorporation	Permanent Employees	Contract Employees
Experienced Certified Consulting	ECC provides SAP licence and services to customers In the Middle East, predominantly In KSA and Egypt. ECC covers the full scope of SAP products and have a number of own IP products allied to this.	Egypt	26/12/2012	78	32
Altura Consulting Private Limited	Altura provide HCM (Human Capital Management) solutions globally. Altura have proprietary solutions as well as SAP HCM / SF (Success Factors) skills.	India	10/03/2007	20	10
Bronto Tech Integra Private Limited	Tech Integra is a cloud based ERP focussed on the SME market in India and the Middle East. O It has a number of clients In both India and Oman.	India	10/12/2020	13	22
Axsys Projects (Pty) Ltd	Axsys Projects is a B-BBEE Level 1 construction company that undertakes structural, civils roads, earthworks, building and marine Infrastructure construction projects across South Africa.	South Africa	08/11/2010	72	8
Modem Computer Services (Pty) Ltd T/A ITNT	Established in 1999, InTheNet Technologies(ITNT) is a versatile and dynamic Internet Solutions company based in Johannesburg, South Africa. They provide a number of services including a range of web development and online marketing services, providing Integrated solutions for the Internet and all it has offer. ITNT also provide infrastructure, security and' Microsoft ERP services.	South Africa	10/03/1991	36	
ERP Software Technologies PLC	ERP Software Technologies (ERPST) is leading implementer of information systems in East Africa. They have proven track record of turnkey implementations in this region, They specialise in ERP solutions from unlt4 and SAP.	Ethiopia	2		
Brontobyte Technologies Private limited	Brontobyte Technologies is a global IT consulting firm established to offer select and focused technology consulting services for businesses and government institutions globally. They provide consulting services for world class ERP/CRM and Intelligence tools from SAP and Microsoft. Their services include custom application	India	15		25

	development using the latest technology for client-server, web and mobile applications, and strategic sourcing.				
Klarib Business Solutions (Pty) Ltd (KBS)	Klarib's SAP consulting services is a focused practice offering services to a range of industries with prime emphasis on Utilities, Oil & Gas and public sector.	South Africa	23/04/2015	25	30
Omni Tell Technology (Pty) Ltd OTT SA	OTT SA provides a number of solutions, products and services to the South Africa market. These include ERP (Unlt4, Infor, NetSuite) as well as consulting services in IT advisory, Infrastructure and security. OTT SA also provides digital services Including digital marketing and digital sales. OTT SA also acts as a channel to sell group companies products and services into the SA market.	South Africa	31/05/2019	49	11
Lineris Solutions FZ LLC	Lineris Solutions FZ LLC is based in UAE and is a full-fledged digital transformation company that offers a comprehensive range of digital solutions and ERP software development based on SAP technologies. They specialise in Digital Transformation services across all industries. They are a leading IT services provider and Silver partner of SAP. Serving Middle East.	UAE	7/2/2015	2	
Lineris Bilgi Sistemleri A.S Turkey	Lineris Turkey and is a full-fledged digital transformation company that offers a comprehensive range of digital solutions and ERP software development based on SAP technologies. They specialise in Digital Transformation services across all industries. They are a leading IT services provider and Silver partner of SAP. Serving Turkey. Liner's Turkey also serves as a development hub.	UAE	31/03/2011	5	
Whitepearl Holdings Limited	Main Holding Company	UAE	24/09/2019	5	
Omnitell International FZE	IT Consulting & Services	UAE	14/08/2014	6	
Omnitell (Botswana) Proprietary Limited	Omnitell Botswana provides digital transformation service and solutions including digital content, strategy and marketing products and services. They also provide a conduit in country for	Botswana	26/08/2019	2	

	sales of OTT group company products and services in country.				
OTT Kenya	OTT Kenya provides digital transformation service and solutions including digital content, strategy and marketing products. They also provide a conduit in country for sales of OTT group company products and services in country.	Kenya	12/02/2021	5	
OTT USA	OTT USA provides digital transformation service and solutions including digital content, strategy and marketing products and services. They also provide a conduit in country for sales of OTT group company products and services in country.	USA	06/02/2020	0	
OTT Middle East DMCC (OTT ME)	OTT ME provides a number of solutions, products and services to the Middle East market. These include ERP (Unit4, Infor, NetSuite) as well as consulting services. IT advisory, infrastructure and security. OTT ME also provides digital services including digital marketing and digital sales. OTT ME also acts as channel to sell group companies products and services in the Middle East	UAE	06/03/202	0	
Omniteltech Enterprises Private Limited (OTT Ind)	OTT India provides digital transformation service and solutions including digital content, strategy and marketing products and services. They also provide a conduit in country for sales of OTT group company products and services in country. OTT India also serves as global delivery hub for number of OTT products and services.	India	11/02/2021	10	2
OTT University (Pty) Ltd	OTT University provides technology and training platforms for Corporate as well as course content creation and face to face and remote training as well.	South Africa	11/01/2021	2	
Rainmakers Cafe (Pty) Ltd	Rainmakers.cafe is a digital marketing agency that uses high-impact digital marketing solutions including SaaS, AI, and neuromarketing tactics to build brand recognition and generate sales for businesses. Rainmakers has a number of proprietary solutions including Digital Nitro and Neuro Funnels.	South Africa	14/02/2020	5	2
Firstar Private Wealth (Pty) Ltd	As an accredited Financial Advisory Services Company, Firstar provide an extensive range of advisory services, including Personal Financial Planning,	South Africa	08/02/2018	4	3

	Investment Management, Employee Benefits, Healthcare Solutions, Fiduciary Services, and Accounting Services.				
Off The Grid Services (Pty) Ltd	Off the Grid Services provides facilities and property management solutions for small, medium enterprises. It also provides managed services solutions for these companies' IT.	South Africa	11/09/2019	10	2
Talent Future Recruitment Solutions (Pty) Ltd	Talent Future provides recruitment services number of industry verticals including financial, IT, manufacturing and logistics. Talent Future service markets in South Africa and the Middle East.	South Africa	20/05/2020	2	
Brontobyte IT Consulting (FZE)	Brontobyte IT Consulting based in the UAE is a global IT consulting firm established to offer select and focused technology consulting services to businesses and government Institutions globally. They provide consulting services for world class ERP/CRM and Intelligence tools from SAP and Microsoft. Their services include custom application development using the latest technology for client-server, web and mobile applications, and strategic sourcing. BB IT Consulting also provides resource augmentation Into ME.	UAE	26/12/2016	6	1
Linens Technologies (Pty) Ltd	Lineris Solutions (Pty) Ltd is based in South Africa and is a full-fledged digital transformation company that offers a comprehensive range of digital solutions and ERP software development based on SAP technologies. They specialise in Digital Transformation services across all industries. They are a leading IT services provider and Silver partner of SAP, serving South Africa and Africa	South Africa	17/09/2013	20	18
ERPST UAE	ERP UAE (ERPST) is information systems in the UAE. They have proven track record of turnkey implementations in this region. They specialise in ERP solutions from Unit4 and SAP.	UAE	09/03/2014	2	
New Digital Future (NDF)	NDF are a SAP & Ariba partner in Egypt providing SAP license & servicing in the Middle East. NDF also have a number of own IP products in the mix	Egypt	26/03/2018	16	6
Cloud Consulting Services (Cloud)	Cloud are a SAP Cloud partner in Egypt providing SAP license & servicing in the Middle East.	Egypt	10/09/2017	11	1

Altura East Africa (Kenya)	Altura provide HCM (Human Capital Management) solutions in East Africa. Altura have proprietary solutions as well as SAP HCM / SF (Success Factors) skills.	Kenya	20/07/2012	3	
Altura Consulting (Pty) Ltd (Altura South Africa)	Altura provide HCM (Human Capital Management) solutions in South Africa. Altura have proprietary solutions as well as SAP HCM / SF (Success Factors) skills.	South Africa	21/05/2012	5	
OTT Malawi	OTT Malawi provides digital transformation service and solutions including digital content, strategy and marketing products and services. They also provide a conduit in country for sales of OTT group company products and services in country. OTT India also serves as global delivery hub for number of OTT products and services.	Malawi	19/12/2019	2	
OTT Zambia	OTT Zambia provides digital transformation service and solutions including digital content, strategy and marketing products and services. They also provide a conduit in country for sales of OTT group company products and services in country. OTT India also serves as global delivery hub for number of OTT products and services.	Zambia	26/10/2021	1	
Abacus Solutions	Channel distribution of own products and solutions	Anguilla	13/06/2019	0	
				462	190

WPTG hållbarhetsrapport

Långsiktigt perspektiv

WPTG hanterar miljö- och hållbarhetsfrågor utifrån följande perspektiv: affärsetik, socialt ansvar, miljö och ekonomi.

Kvaliteten på våra produkter och tjänster är en nyckelfaktor för framgång i en tid av ökad digitalisering och global konkurrens. WPTG:s insatser bygger på konceptet att ökad kvalitet genom fokus på hållbarhet och ständiga verksamhetsförbättringar syftar till att bättre möta kundens behov. Avvikelse från den fastställda processen dokumenteras, tidsbestäms, åtgärdas och följs upp. Revisioner genomförs internt enligt tydliga arbetsordningar. Revisioner genomförs också på begäran av större kunder som vill säkerställa produktkvalitet på leveransen från WPTG.

Direkt och indirekt miljöpåverkan

En stor del av koncernens produkter består av mjukvara och licenser. När det gäller hårdvaruproduktion har WPTG som målsättning att undvika potentiellt skadliga ämnen i sina produkter och produktion. Företagets mål är att transportera hårdvaruprodukter som produceras via fartyg istället för med flyg där så är möjligt, vilket minskar såväl koldioxidutsläppen som företagets fraktkostnader. WPTG undviker onödiga resor, främjar användningen av digitala möten, samt att minska företagets energiförbrukning via både teknik och ändrat beteende. På våra kontor sker återvinning och separering för avfall, batterier och elektronik.

Affärens etiska aspekter och långsiktiga kundrelationer.

Juridiska krav och affärsetiska riktlinjer täcker områden som nolltolerans mot mutor eller korruption, uppförandekod och hantering av känslig företagsinformation. Efterlevnad av uppförandekoden sker genom samtycke från alla anställda. Detta inkluderar kommunikationspolicy (och insiderpolicyn MAR - EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014/EU syftar till att säkerställa finansmarknadernas integritet och förbättra investerarskyddet och förtroendet för marknaderna). Efterlevnad säkras även i samband med rekrytering och introduktion för nyanställda. Kundnöjdhetsundersökningar genomförs varje år.

En attraktiv och hållbar arbetsplats.

WPTG strävar efter att vara en attraktiv arbetsplats med hälsosam, öppen och säker arbetsmiljö (både fysiskt och mentalt) för våra anställda i alla länder vi är närvarande. Vår kultur är inkluderande och anpassad efter den lokala miljön och kulturen. Arbetsmiljön ska präglas av en god balans mellan krav och utmaningar. WPTG uppmuntrar anställda att bibehålla och utveckla god hälsa och undvika en arbetsmiljö där stressrelaterade sjukdomar eller långvariga sjukskrivningar utvecklas och företaget ser till att ingen anställd diskrimineras. Företagets utbildning av ledare i chefsbefattning och högre tjänstemän i ledarskaps- och arbetsmiljöfrågor, av både fysisk och psykosocial karaktär, understryker ledarens betydelse för god arbetsmiljöpraxis där alla ska känna sig inkluderade.

Gruppen sätter innovation i rampljuset.

WPTG:s varumärke som arbetsgivare; hur vi attraherar, behåller och engagerar personal, handlar i slutändan om det arbete som görs internt för att förbättra medarbetarupplevelsen, och det är ett kontinuerligt engagemang. WPTG är beroende av motiverade, engagerade och resultatorienterade medarbetare. Talang och kompetens är därför avgörande för WPTG:s framgång, och företaget arbetar kontinuerligt med att skapa de bästa förutsättningarna för att medarbetarna ska nå sina ambitioner och sin fulla potential samtidigt som man bibehåller en god hälsa i harmoni med företagets affärsbehov. På WPTG är alla medansvariga för sin egen utveckling. Alla medarbetare ska ha en individuell utvecklingsplan där planerna är en kombination av konkreta affärsbehov och individens egna ambitioner. I WPTG:s olika dotterbolag har vi prioriterat olika utvecklingsområden utifrån den lokala marknaden och temperaturen i respektive företag. Företagen följer realtidstemperaturen för medarbetarnas nöjdhet, vilket ger en större förståelse och insikt för ledare att agera på och proaktivt initiera förändringar när det behövs.

Bolagsstyrning

Allmänt

Bolagsstyrning avser de regler och strukturer som upprättats för att effektivt leda och kontrollera företagets verksamhet. WPTG följer fastställda krav på bolagsstyrning som gäller för bolag noterade på Nasdaq First North Growth Market Sweden, samt för svenska publika bolag. Styrning, ledning och kontroll av Bolaget fördelas mellan aktieägarna vid årsstämman, bolagets styrelse och koncern-VD. Verksamheten regleras bland annat av aktiebolagslagen, gällande bolagsordning och Nasdaq First North Growth Market Rulebook.

Bolagsstyrningen syftar till att säkerställa att Bolaget följer gällande lagar, regler och processer, skapar hållbar avkastning för aktieägarna genom sund riskkontroll och en hälsosam företagskultur, samt möjliggör effektivt beslutsfattande. WPTG Bolagsstyrningen kännetecknas av tydligt definierade ansvarsområden och roller inom WPTG samt robusta interna kontrollsystem.

Aktieägare

WPTG är ett svenskt publikt aktiebolag med cirka 5 000 aktieägare. B-aktierna handlas på Nasdaq First North Growth Market in Stockholm. För mer information om aktien och aktieägare läs mer under kapitlet, Aktien.

Utdelningar

Styrelsen föreslår att inte betala ut utdelning för år 2023. WPTG fokuserar på att investera långsiktigt i stället för utdelning till aktieägarna.

Bolagsordning

WPTGs bolagsordning innehåller föreskrifter om förvaltningen av bolagets angelägenheter och bedrivande av dess verksamhet. Bolagsordningen finns i sin helhet tillgänglig på bolagets hemsida. (www.whitepearltech.com/corporategovernance).

Bolagsstämma

Bolagsstämman är WPTG högsta beslutande organ. Bolagsstämman måste hållas inom sex månader efter räkenskapsårets slut. Kallelse till årsstämman publiceras tidigast sex veckor och senast fyra veckor

före mötet genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt på bolagets webbplats. Vid tidpunkten för kallelsen ska information om att kallelse har skett anges i Svenska Dagbladet eller annan rikstäckande tidning.

Följande punkter kommer att avklaras på årsstämman

1. Val av ordförande vid stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Godkännande av dagordning.
4. Val av en eller flera protokolljusterare.
5. Prövning om stämman blivit behörigen sammankallad.
6. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt i förekommande fall koncernredovisningen och koncernrevisionsberättelsen.
7. Beslut angående fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt i förekommande fall koncernredovisningen och koncernbalansräkningen.
8. Beslut angående dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen.
9. Beslut angående ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och den verkställande direktören.
10. Fastställande av arvode till styrelsen och revisorer.
11. Val av styrelseledamöter och revisorer.
12. Annat ärende som skall tas upp på årsstämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

Årsstämmor

Aktieägarnas inflytande i bolaget utövas vid bolagsstämman, som enligt aktiebolagslagen är bolagets högsta beslutande organ. Som bolagets högsta beslutande organ kan bolagsstämman besluta i varje ärende för bolaget, inte specifikt förbehållet ett annat bolagsorgans exklusiva kompetens. Bolagsstämman har således en suverän roll över styrelsen och VD.

På årsstämman, som enligt aktiebolagslagen ska hållas inom sex månader från varje räkenskapsårs slut, måste beslut fattas om antagande av resultaträkning och balansräkning (samt koncernens resultaträkning och koncernens balansräkning), fördelning av bolagets vinst eller förlust, ansvarsfrihet för styrelsen och verkställande direktören, val av styrelseledamöter och revisor samt om arvoden för styrelsen och bolagets revisor.

Vid allmänna möten fattar aktieägarna också beslut om andra väsentliga frågor i bolaget, såsom ändringar i bolagsordningen, emission av nya aktier, osv. Om styrelsen anser att det finns skäl att hålla ett allmänt möte innan nästa årsstämma, eller om revisorn för bolaget eller ägare av minst en tiondel av alla aktier i bolaget begär detta skriftligen, måste styrelsen utfärda en kallelse till en extra bolagsstämma.

Bolagsstämma 2023

Vid bolagsstämman den 11 april 2023 i Stockholm tillträdde Sven Otto Littorin som ordförande. Anna Jiffer, Marco Marangoni och Mark Nycander Ali anslöt sig till styrelsen.

Bolagsstämma 2024

White Pearl Technology Groups bolagsstämma 2024 kommer att hållas den 29 juli 2024 klockan 13.00. Möten hålls hos White Pearl Technology Group, Nybrogatan 34 i Stockholm. Aktieägare är inbjudna att närvara. För mer information refereras till Kallelsen som finns på www.whitepearltech.com.

Nomineringskommitté

Anna Weiner Jiffer föreslås att sammankalla Bolagets tre största aktieägare i god tid innan nästa årsstämma för att fastställa nomineringskommittén, samt agera sammankallande för nomineringskommittén.

Styrelsens ansvar och skyldigheter

Styrelsens roll är att säkerställa WPTG långsiktiga utveckling med målet att skapa hållbar avkastning för aktieägarna. Enligt bolagsordningen ska WPTG styrelse bestå av minst tre (3) och högst sju (7) ordinarie ledamöter. Styrelseledamöter väljs årligen vid årsstämman för perioden fram till slutet av nästa årsstämma.

Styrelsen är ytterst ansvarig för bolagets styrning, dess korrekta förvaltning och ledning samt allmän övervakning av dess angelägenheter. Styrelseordföranden är ansvarig för att organisera och leda styrelsens arbete.

Nuvarande styrelse består av fyra ledamöter: Sven Otto Littorin (ordförande), Marco Marangoni, Anna Weiner Jiffer och Mark Nycander Ali. Oberoende ledamöter är Sven Otto Littorin och Anna Weiner Jiffer.

WPTGs styrelse utgör också revisionskommitté. En revisor väljs vid årsstämman. Vid årsstämman 2023 omvaldes Kaijser Konsult AB som revisor med en auktoriserad revisor som huvudansvarig revisor.

Styrelsearvodet är 500 000 SEK per år för ordföranden och 200 000 SEK per år för icke-verkställande styrelseledamöter.

Styrelsen har sitt registrerade kontor i Stockholms kommun, Sverige. Enligt bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av minst tre och högst sju ordinarie ledamöter utan ersättare. Till följd av transaktionen föreslogs och valdes de fyra personer som anges nedan som nya ordinarie styrelseledamöter för perioden fram till slutet av årsstämman som ska hållas 2024. Tabellen nedan redovisar styrelseledamöterna, deras position samt deras oberoende i förhållande till bolaget, senior management och stora aktieägare. Stora aktieägare definieras enligt svensk kod för bolagsstyrning som aktieägare som direkt eller indirekt kontrollerar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i bolaget.

Namn	Föreslagen position	Oberoende i relation till *	
		Företaget och senior ledning	Största aktieägarna
Sven Otto Littorin	Styrelseordförande	Ja	Ja
Mark Nycander Ali	Ledamot	Nej	Ja
Anna Weiner Jiffer	Ledamot	Ja	Ja
Marco Marangoni	Ledamot	Nej	Ja

* Referensen gäller statusen efter att transaktionen fullföljts.

Nedan finns ytterligare information om styrelseledamöternas ålder, föreslagna befattning, utbildning, annan relevant erfarenhet, nuvarande uppdrag, tidigare uppdrag genomförda under de senaste fem åren, oberoende och ägande av aktier och aktierelaterade instrument i Bolaget efter genomförd

Transaktion. Uppdrag i dotterbolag inom koncernen har exkluderats.

Styrelsen

SVEN OTTO LITTORIN

Position: Styrelseordförande

Född: 1966

Utbildning och relevant erfarenhet: Sven Otto Littorin är en erfaren entreprenör och tidigare arbetsmarknadsminister i Sverige. Han har omfattande erfarenhet från styrelseuppdrag i både börsnoterade och onoterade företag och innehar för närvarande flera uppdrag som ordförande och styrelseledamot. Dessutom har han erfarenhet av kapitalanskaffning och företagsledning både genom egna företag och andra företag. Sven Otto Littorin har en kandidatexamen i ekonomi och företagsekonomi från Lunds universitet.

Andra pågående uppdrag: Ordförande för styrelsen i Raytelligence AB, Innowearable AB, KlickData AB och Landskapsbyggen i Sverige AB. Vice ordförande i AB Igrene (publ). Styrelseledamot i Stadsholmen Equity AB och Asolega Svenska AB.

Tidigare uppdrag avslutade under de senaste fem åren: Styrelseordförande i BeowulfMining Plc och Nordic Sustainability Trade Organisation. Styrelseledamot i Afripods AB (publ), Clira AB, Sista versen 73922 och Sista versen 73923. Vd för Gibran Associates Ltd filial.

Innehav i bolaget: 73 677 B-aktier.

Oberoende i förhållande till företaget, ledningen såväl som de största aktieägarna.

MARK NYCANDER ALI

Position: Ledamot

Född: 1950

Utbildning och relevant erfarenhet: Mark Nycander Ali har erfarenheter som projektkoordinator vid implementering av nyckelfärdiga lösningar och som ekonomiansvarig. Han har en MBA från Handelshögskolan i Stockholm.

Andra pågående uppdrag: Styrelseledamot för Swedish School, Ethiopia. Grundare och CEO i ERP Software Technologies PCL och ERP Technology FZE.

Tidigare uppdrag avslutade under de senaste fem åren: -.

Innehav i bolaget: 442 064 B-aktier.

Oberoende i förhållande till de största aktieägarna men inte till ledningen.

Anna Weiner Jiffer

Position: Board member

Född: 1971

Utbildning och relevant erfarenhet:

Anna Weiner Jiffer har erfarenhet från att leda affärsutveckling, produktutveckling och entreprenörskap i tvärvetenskapliga miljöer från flera branscher. Hon har en M.Sc. civilingenjör och civilingenjör. i Management Innovation and Entrepreneurship från Chalmers tekniska högskola. Vidare har hon genomgått Nasdaq Main Market-utbildning.

Andra pågående uppdrag: Ordförande för styrelsen i Polynova Nissen AB, Beans in Cup AB och Beans

In Cup Holding AB. Styrelseledamot i LC-Tec Holding AB, Serendipity AB, Fortinova AB, Fortinova Fastigheter AB (publ) och HållbarTillväxt Sverige AB. Ställföreträdande styrelseledamot i LC-Tec Displays AB.

Tidigare uppdrag avslutade under de senaste fem åren: Chairman of the board of Real Samhällsfastigheter AB, Real Anderstorp Törås 2:52 AB, Real Sydfastgruppen AB, and Real Fastigheter i Karlskrona AB. CEO and board member of Real Fastigheter AB (publ). Board member of Berotec AB, Railcaregroup AB, (publ), TidyApp Sweden AB, Real Fastigheter i Torsås AB, Real Nissaholmen Fastigheter AB, Real Holding i Sverige AB, ARP Fastigheter i Landskrona AB, Real Fastigheter i Tranås AB, Real Fastigheter i Håbo AB, Real Nya Bostäder i Skövde AB, and Hejmo Kredit AB.

Innehav i bolaget: 51 574 B-aktier

Oberoende i förhållande till företaget, ledningen såväl som de största aktieägarna.

MARCO MARANGONI

Position: Styrelseledamot och VD/Koncernchef

Född: 1965

Utbildning och relevant erfarenhet: Marco Marangoni har breda IT-erfarenheter från ledande befattningar på flera multinationella IT-företag. Han har en examen i administrativ och kommersiell teknik från ITC Milan i Italien.

Andra pågående uppdrag: -.

Tidigare uppdrag avslutade under de senaste fem åren: VD i Thinking on Demand Group och manager i SAP SA.

Innehav i bolaget: 73 677 B-aktier.

Oberoende i förhållande till de största aktieägarna men inte till ledningen.

VD/Koncernchef och ledningsgruppen

VD/Koncernchef utnämns av styrelsen och är primärt ansvarig för företagets pågående verksamhet och den dagliga driften. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD är specificerad i Styrelsens arbetsordning och VDs instruktioner. VD ansvarar också för att förbereda rapporter och att sammanställa information till styrelsemötena.

WPTG's VD är primärt ansvarig för företagets dagliga styrning och rapporterar till styrelsen. VD ansvarar för ledningsgruppens arbete. 2023 var VDs årslön 1 533 640 SEK samt rörlig ersättning och andra förmåner. Övriga seniora direktörer har en aggregerad årslön på 3 431 700 SEK plus rörlig lön.

Ledningsgruppen

Nedan presenteras den seniora ledningen samt deras ålder, position, utbildning, annan relevant erfarenhet, pågående uppdrag, tidigare fullföljda uppdrag de senaste fem åren och innehav av aktier och andra relaterade instrument. Uppdrag i dotterbolag är inte inkluderat.

MARCO MARANGONI

Position: Styrelseledamot och VD/Koncernchef

För ytterligare information se Styrelsen

CHETTAN OTTAM

Position: Chief Financial Officer

Född: 1983

Utbildning och relevant erfarenhet: Chettan Ottam har innehaft ledande befattningar i olika företag under de senaste 17 åren, med erfarenheter från arbete som revisorsassistent och konsulterat inom olika branscher som revisor. Han har en BCOMPT-examen från University of South Africa.

Andra pågående uppdrag:

Tidigare uppdrag avslutade under de senaste fem åren: -.

Innehav i bolaget: 1 184 259 B-aktier (innehavs indirekt via Prosol Project Management Services Co. LLC).

ASHLEY DE KLERK

Position: Chief Operations Officer

Född: 1963

Utbildning och relevant erfarenhet: Ashley De Klerk har tidigare erfarenhet som verkställande direktör för Metrofile (Pty) Ltd, som är noterat på den sydafrikanska börsen. Han har en kandidatexamen i konsthistoria från Rand Afrikaans University samt diplom i företagsledning från University of the Witwatersrand och i strategisk ledning från Damelin Management School.

Andra pågående uppdrag:

Tidigare uppdrag avslutade under de senaste fem åren: Vd i Metrofile (Pty) Ltd och Divisional Director of EOH (Pty) Ltd.

Innehav i bolaget: 44 206 B-aktier.

VIKAS GUPTA

Position: Chief Investment Officer

Född: 1982

Utbildning och relevant erfarenhet: Vikas Gupta har arbetat som rådgivare för en av de största bankerna i Oman med ansvar för bland annat efterlevnad av internationell och lokal skattelagstiftning, genomförande av förstärkt kundkännedom baserat på centralbankens riktlinjer samt att driva bankens investeringsverksamhet. Han har en kandidatexamen i handel från Delhi University, ett avancerat diplom i kommunikation och marknadsföring från National Institute of Sales & Marketing, samt Chartered Financial Analyst (Final Stage) från CFA Institute.

Andra pågående uppdrag:

Tidigare uppdrag avslutade under de senaste fem åren: AVP at Sohar International and Managing Director at Intuitive Business Consultancy FZE.

Innehav i bolaget: 147 355 shares of series B.

ÖVRIG INFORMATION OM STYRELSEN OCH LEDNING

Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan kontaktas genom Bolaget (adress: Nybrogatan 34, 114 39 Stockholm, Sverige).

Det finns inga familjerelationer mellan några styrelseledamöter, eller ledande befattningshavare i företaget. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har dömts för bedrägeribrott under de senaste fem åren. Sven Otto Littorin var fram till den 20 augusti 2018 styrelseordförande i Serio Care AB. Den 17 april 2019 inleddes en obligatorisk likvidation i Serio Care AB och likvidationen slutfördes den 27 mars 2021. Utöver ovanstående har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare varit inblandad i någon konkurs eller obligatorisk likvidation där han eller hon agerade i egenskap av medlem av förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller som någon högre chef vid någon tidpunkt under de senaste fem åren. Ingen formell offentlig anklagelse och/eller sanktioner har utfärdats av lagstadgade- eller tillsynsmyndigheter (inklusive utsedda yrkesorgan) mot någon av styrelseledamöterna eller medlemmarna i den högsta ledningen under de senaste fem åren. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har av en domstol diskvalificerats från att agera som ledamot av förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan i något företag eller att agera i ledningen eller skötseln av något företags angelägenheter under de senaste fem åren.

Koncernen äger 50 procent av aktierna och rösterna i enheterna ERP Software Technologies PLC och ERP Technology FZE. Resterande 50 procent av aktierna och rösterna i enheterna innehas av Mark Nycander Ali (styrelseledamot i Bolaget).

Utöver ovan nämnda har ingen av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavare några privata intressen som kan komma i konflikt med Bolagets intressen.

Såvitt styrelsen för Bolaget känner till har det inte funnits några arrangemang eller överenskommelser med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra enligt vilka en styrelseledamot, ledande befattningshavare eller revisor har utsetts eller valts.

Avtal om ersättning efter slutförd tjänst

Bolaget har inte ingått några avtal med någon medlem i förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan inom WPTG enligt vilka en sådan medlem tillerkänns någon pension eller annan liknande förmån vid upphörande av tjänsten. Bolaget har inte avsatt eller upparbetat belopp för att tillhandahålla pension, pension eller liknande förmåner vid upphörande av anställning eller uppdrag.

Styrelsens arbete under året

White Pearl Technology Group AB:s styrelse består av fyra ledamöter som valdes på årsstämman den 11 april 2023. Bolagets VD är även styrelseledamot och övriga medlemmar i ledningsgruppen har varit närvarande på begäran av styrelsen.

Styrelsen har haft sex formella möten under verksamhetsåret 2023; varav ett strategimöte och ett konstituerande möte.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation, förvaltning och bedömer löpande moderbolagets och koncernens ekonomiska situation. Styrelsen har antagit en skriftlig arbetsordning som bland annat reglerar antalet styrelsemöten, vilka ärenden som ska lämnas till styrelsen, ekonomiska rapporter och en instruktion för verkställande direktören. Styrelsen har under året utvärderat verkställande direktörens och styrelsens arbete. Styrelsen som helhet har under året fungerat som revisions- och ersättningsutskott. Styrelsen har bland annat beslutat om antagande av budget och har löpande följt bolagets verksamhet och resultatutveckling. Dessutom har övergripande strategiska frågor kring bland annat företagets inriktning, externa frågor och tillväxtmöjligheter analyserats.

Styrelsen för WPTG har haft sex formella styrelsemöten under 2023:

- 230126
- 230323
- 230411 (i samband med årsstämman)
- 230828
- 231030
- 231222

Svensk kod för bolagsstyrning

Det är god börssed för företag vars aktier eller depåbevis handlas på en reglerad marknad i Sverige att tillämpa svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Koden utgör en del av systemet för självreglering inom det svenska näringslivet och fungerar som ett komplement till lagstiftning och andra regleringar genom att ange en norm för vad som generellt anses vara god bolagsstyrning på en högre ambitionsnivå än den lagstadgade regleringen. Koden kompletterar alltså aktiebolagslagen genom att ställa högre krav på vissa områden, samtidigt som företagen får avvika från sådana krav om det skulle anses leda till bättre bolagsstyrning ("efterlev eller förklara"). Företag vars aktier handlas på Nordic SME eller Nasdaq First North Growth Market, d.v.s. inklusive Bolaget, är inte skyldiga att följa Koden, och Bolaget har inte för avsikt att tillämpa Koden annat än i den utsträckning det anses lämpligt.

Revisorer

Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget ha en till två revisorer. Vid årsstämman omvaldes Johan Kaijser till revisor för tiden intill slutet av årsstämman som ska hållas 2024.

Auktoriserade revisorn Johan Kaijser (född 1951), ledamot av FAR (fackinstitutet för auktoriserade revisorer, godkända revisorer och andra rådgivare i Sverige), har varit revisor under hela den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i denna företagsbeskrivning. Johan Kaijsers adress är c/o LR Revision, P.O. Box 38202, SE-100 64 Stockholm, Sverige.

NBN Auditing of Accounts är revisor för Whitepearl Holdings Limited från och med idag och har varit revisor under hela den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i denna företagsbeskrivning. Ansvarig revisor är auktoriserade revisorn Ali Saleh Ali Mohammad (född 1951), ledamot av ekonomiministeriet. Adressen till NBN Auditing of Accounts är M/s. NBN Auditing of Accounting, Mezzanine Floor 03, Dar Al Wuheida Building, Al Mamzar – Dubai, UAE.

Intern kontroll över finansiell rapportering

Intern kontroll

White Pearl Technology Groups (WPTG) interna kontroll över finansiell rapportering är ett omfattande system utformat för att effektivt hantera risker och säkerställa största möjliga tillförlitlighet i företagets finansiella rapporteringsprocesser. Det primära syftet med detta ramverk för intern kontroll är att garantera att upprättandet och presentationen av finansiella rapporter för externa ändamål är i strikt överensstämmelse med alla tillämpliga lagar, förordningar och redovisningsstandarder.

Styrelsen har det övergripande ansvaret för att etablera och upprätthålla ett robust internkontrollsystem. De ger strategisk vägledning för att säkerställa att det interna kontrollramverket är i linje med företagets mål, riskaptit och regulatoriska krav. Styrelsen ser regelbundet över effektiviteten i det interna kontrollsystemet och gör nödvändiga justeringar för att anpassa sig till förändrade affärsmiljöer och nya risker.

Medan styrelsen övervakar ramverket för intern kontroll är den verkställande direktören (VD) direkt ansvarig för att upprätthålla en effektiv intern kontrollmiljö och säkerställa kontinuerligt arbete avseende intern kontroll. Verkställande direktören, tillsammans med ledningsgruppen, har till uppgift att implementera och verkställa de policyer och rutiner för intern kontroll som godkänts av styrelsen.

Internrevision

Internrevision utförs av oberoende auktoriserade revisorer och advokatbyråer för att säkerställa oberoende och objektivitet. Pågående engagemang för att utvärdera bland annat följande:

- Riskhantering
- Utvärdering av intern kontroll
- Övervakning av efterlevnad
- Operationell processeffektivitet
- Rapportering och kommunikation
- Särskilda revisioner och utredningar (om så krävs)
- Efterlevnad av professionella standarder

Finansiella rapporter

Halvår 2024: 30 augusti 2024

Bokslutskommuniké 2024: 28 februari 2025

Utöver de finansiella rapporterna kommer White Pearl Technology Group även att publicera verksamhetsrapporter på följande datum:

Q3 2024 Verksamhetsrapport: 22 november 18, 2024

Rapporterna kan laddas ner från www.whitepearltech.com eller beställas från ir@whitepearltech.com

Förvaltningsberättelse

Årsredovisningen är upprättad i svenska kronor (SEK), och alla belopp som presenteras är i tusentals svenska kronor (SEK tusen KSEK), om inget annat anges. WPTG har 32 direkta eller indirekta dotterbolag i olika länder enligt listan över koncernbolag nedan.

Företagsnamn	Organisationsnummer	Land - registrering	Innehav (%)
Lineris Solutions FZ LLC	93032	UAE	100
Lineris Technologies (Pty) Ltd	2013/17/1338/07	South Africa	100
Experienced Certified Consulting	69805	Egypt	100
New Digital Future	119255	Egypt	100
Cloud Consulting Services	109449	Egypt	100
Altura Consulting Private Limited	U72200AP2007PTC055746	India	100
Altura Africa Limited (Kenya)	CPR2012/79560	Kenya	100
Altura Consulting (Pty) Ltd	2012/087599/07	South Africa	100
Omnitell International FZE	14148	UAE	100
Omnitelltech Enterprises Private Limited	U72900TG2021PTC18556	India	100
OTT Middle East DMCC	DMCC186254	UAE	100
Omni Tell Technology (Pty) Ltd	2019/270779/07	South Africa	100
Modem Computer Services (Pty) Ltd	1991/026364/23	South Africa	70
Abacus Solutions Limited	2449568	Anguilla	100
Omnitell (Botswana) Proprietary Limited	BW00000608645	Botswana	100
Omnitell Technology Kenya Limited	PVT-DLULVGXE (Dormant)	Kenya	100
Omnitell Tech Inc	7997830 (Dormant)	USA	100
Omnitelltech Bilisim Hizmetleri Anonim Sirketi	258919-5	Turkey	100
OTT University (Pty) Ltd	2021/315008/07 (Dormant)	South Africa	100
Omnitell Technologies Limited	TMBRS1012016 (Dormant)	Malawi	100
Omnitell Technology Zambia Limited	120210022665 (Dormant)	Zambia	100
Axsys Projects (Pty) Ltd	2010/016483/07	South Africa	100
Finstar Private Wealth (Pty) Ltd	2018/065817/07	South Africa	70
Klarib Business Solutions (Pty) Ltd	2015/127152/07	South Africa	100
Talent Future Recruitment Solutions	2020/242559/07	South Africa	100
Rainmakers Café (Pty) Ltd	2020/081822/07	South Africa	100
Brontobyte Technologies Private Limited	U72200AP2013PTC092033	India	100
Bronto Tech Integra Private Limited	U72900TG2020PTC144735	India	51
Brontobyte IT Consulting (FZE)	17470	UAE	100
ERP Software Technologies PLC	14706818082005	Ethiopia	50
ERP Technology FZE	14238	UAE	50
Off The Grid Services (Pty) Ltd	2019/459824/07	South Africa	100

Verksamheten

WPTG, tidigare känt under namnet DS-Plattformen fram till 2023, genomgick ett omvänt övertagande som ledde till namnbytet. White Pearl Technology Group (WPTG) Reg. Nr. 556939-8752 är en global koncern fokuserat på digital transformation, som stödjer företag och offentlig sektor med spjutspetsteknologi och innovativa lösningar. WPTG grundades 2019 och har sitt huvudkontor i Stockholm, Sverige. Sedan juni 2023 är WPTG noterat på Nasdaq North Growth Market.

WPTG grundades av ett konsortium av entreprenöriella IT-företag som erbjuder IT-tjänster med hög efterfrågan på tillväxtmarknader. Företaget visade på stark tillväxt inom tjänster och produkter för digital transformation, särskilt i dynamiska tillväxtmarknader i Asien, Mellanöstern, Latinamerika och Afrika. Den starka efterfrågan på WPTG:s tjänster på tillväxtmarknader ger WPTG ett försprång i konkurrensen med befintliga och betydligt större aktörer. Detta i kombination med det globala stödet och expertisen har visat sig vara en viktig nyckel för att driva organisk tillväxt.

Företagets främsta styrkor inkluderar:

- En diversifierad affärsmodell som minskar riskerna.
- En erfaren ledningsgrupp med omfattande branschkunskap.
- Synergi mellan de fyra affärsområdena som väsentligt förbättrar den övergripande prestandan.
- Konkurrenskraftiga tjänsteerbjudanden som möjliggörs av globala leveranscentra i lågkostnadsregioner.
- En unik marknadsposition, eftersom konkurrenter saknar smidighet och lokal marknadsexpertis för att konkurrera med WPTG.
- Stark kapitalisering, vilket positionerar WPTG väl för sin förvärvs- och fusionsstrategi 2024.

WPTGs ledningsgrupp har en unik blandning av djup IT-branschexpertis och lokal marknadskännedom. Denna kombination har gjort det möjligt för företaget att navigera och lyckas i regioner som var mindre tillgängliga för konkurrenter, stora och globala IT-konsultföretag. Denna strategiska fördel driver konsekvent tillväxt och genererar kapital för att stödja både förvärvsstrategier och pågående organisk expansion.

Med en stark närvaro i 30 länder, främst på tillväxtmarknader, samt ett växande fotavtryck i USA, Kanada och Storbritannien, är WPTG väl positionerat för att driva digital transformation i global skala. Företagets strategiska fokus är att fortsätta sin expansions- och tillväxtagenda i Afrika, Latinamerika, Mellanöstern och Indien och samtidigt flytta sitt förvärvsfokus mot Norden i Europa, Nordamerika och Storbritannien under de kommande 12 månaderna. Koncernens affärsmodell är i första hand tjänstedriven, kompletterad med utvald produktförsäljning. Våra kärnerbjudanden kretsar kring att leverera högvärdiga projekt till kunder, där vi utnyttjar vår tekniska expertis och beprövade metoder för att implementera banbrytande digitala lösningar. En nyckelstyrka med denna modell är att framgångsrik projektleverans ofta leder till långsiktiga support- och underhållskontrakt. När vi väl har levererat ett lyckat projekt och kunden är nöjd med resultatet, anlitar de oss ofta för att ge löpande support för att säkerställa att de system vi har satt på plats fortsätter att fungera optimalt med anpassning till deras föränderliga behov. Detta ger oss en stabil, återkommande intäktsström och möjlighet att bygga varaktiga kundrelationer på sikt.

Kombinationen av projektintäkter i förväg och löpande supportavtal ger en balanserad och motståndskraftig affärsmodell. Kunder drar nytta av våra specialistkunskaper i den initiala leveransen samt kontinuiteten i vår expertis för att hantera, felsöka och förbättra de levererade systemen över tid.

Vår tjänsteledda modell, med stöd av riktad produktförsäljning, positionerar oss väl för att möta våra kunders varierande behov av digital transformation. Det tillåter oss att utveckla djupa partnerskap, etablera pålitliga återkommande intäktsströmmar och kontinuerligt utöka värdet på det vi tillhandahåller. Allteftersom våra kunder upplever kvaliteten på våra leveranser - blir vi på sikt en pålitlig långsiktig partner.

Kompetenserna inom koncernens företag erbjuder en betydande potential till korsförsäljning, ett område WPTG siktar på att vidareutveckla under 2024 när nya företag ansluter sig till familjen.

WPTGs globala leveranscenter gör det möjligt för företaget att kombinera global expertis, beprövade metoder (best practice) och talang i stor skala samtidigt som kostnadseffektiv regional kundsupport bibehålls.

Koncernen består av flera dotterbolag, inklusive företag som OTT, ITNT, ECC, Brontobyte, Axsys, Altura och ERPST. Var och en av dessa organisationer bidrar med unik branschfokus och expertis för att leverera skraddarsydd lösningar inom olika sektorer och geografier.

I grunden är WPTG en persondriven organisation med över 652 anställda och konsulter som tillhandahåller nyckelkompetenser till sin globala kundbas. Genom att utnyttja låga kostnader i kombination med högt tekniskt kunnande och relevant utbildning i länder som Egypten, Indien och på den afrikanska kontinenten, levererar WPTG exceptionellt värde till sina kunder.

WPTG fortsätter att expandera sitt globala fotavtryck genom strategiska förvärv och partnerskap, och förblir engagerad i banbrytande teknologier och lösningar som starkt bidrar till våra kunders tillväxt, kompetens och lönsamhet. WPTGs erbjudande bygger på innovation, talangutveckling och en kultur av spetskompetens och kontinuerligt lärande, och vi är väl positionerade för att ta en ledande position på de marknader vi verkar på under de kommande åren.

Intäkter, kostnader och vinst

- Intäkterna ökade med 31,3% till SEK 239,6 MSEK (182,5 MSEK)
- Den årliga bruttomarginalen på cirka 37% förblev nästan samma som föregående år. EBITDA-marginalen ökade med 14,1 % (11,1%)
- EBITDA växte med 66% till 33,8 MSEK (23,3 MSEK) på grund av effektivare leveranser av tjänsterna, som bidrog till ökade marginaler och resultattillväxt.
- Resultat per aktie (EPS) för hela året som slutade den 31 december 2023 uppgick till 0,79 SEK (-0,117 SEK)

Likviditet och finansiell ställning

- Nettoskulden minskade till 40,2 MSEK. Likvida medel uppgick till 11,2 MSEK (7,6 MSEK) i slutet av 2023.
- Rörelsekapitalet ökade med 23,5 MSEK till 57,4 MSEK (33,9 MSEK) främst på grund av ökade projektintäkter.

Kassaflöde

- I slutet av perioden fanns kontanta medel till SEK 11,2M (7,7M)
- Kassaflödet netto från verksamheten var SEK 7,2M (9,2M)

Anställda

WPTG bestod i slutet av 2023 av 28 bolag och 462 permanent anställda och 190 anställda på kontrakt.

Navigera risk och samtidigt genomföra en expansiv tillväxtplan

I den dynamiska världen av globala IT-tjänster är effektiv riskhantering avgörande för att upprätthålla motståndskraft och uppnå långsiktig framgång. White Pearl Technology Group (WPTG) använder mångfacetterade strategier för att mildra risker i sina expansiva globala verksamheter.

Geopolitisk risk

Geopolitisk risk är en ständig risk i en global verksamhet. WPTGs ledningsgrupp har omfattande erfarenhet, insikt och beredskap för att navigera olika geopolitiska scenarier. Företaget utvecklar proaktivt strategier för att mildra effekterna av geopolitiska risker, erkänner deras konstans och säkerställer bättre beredskap och stabil riskbedömning över tid.

Valutariskreducering genom naturlig hedging

WPTGs geografiskt spridda verksamhet ger en naturlig säkring mot valutavolatilitet. Företagets närvaro i olika regioner bidrar till att mildra den finansiella exponeringen, eftersom vinster på en marknad kan kompensera för potentiella förluster på en annan. Denna diversifieringsstrategi stärker WPTGs finansiella motståndskraft och minskar den totala valutarisken.

Operativ motståndskraft i olika regioner

WPTGs organisationsstruktur är utformad för att leverera konsekventa produkter och tjänster i olika regioner, särskilt på tillväxtmarknader. Denna modell har visat sin robusthet genom att motstå inflationstryck och minimera exponeringen för en rad risker. Genom att upprätthålla en standardiserad strategi för tjänsteleverans kan WPTG anpassa sig till varierande regionala förhållanden och säkerställa operativ kontinuitet, vilket understryker styrkan och anpassningsförmågan hos företagets operativa ramverk.

Väsentliga händelser under året

White Pearl Technology Group (WPTG) uppnådde en stark tillväxt under år 2023. Nettointäkterna ökade med 31,3% till 239,6 miljoner SEK. WPTGs framgångsrika prestation under 2023 visar på motståndskraften i dess diversifierade affärsmodell och globala leveransförmåga, trots utmanande ekonomiska förhållanden världen över. Koncernens intäktsökning var helt organisk, då inga förvärv genomfördes under rapporteringsperioden.

Den mest betydande milstolpen var bildandet av koncernen i sin nuvarande form som White Pearl Technology Group och noteringen på Nasdaq First North Growth Market. Från den nya basen i Stockholm, Sverige har ledningen påbörjat genomföra strategin att etablera närvaro på marknaderna i Europa och Amerika.

Händelser efter periodens slut

Under Q1 2024 meddelade WPTG sitt bud att förvärva Ayima, en ledande global leverantör av digitala marknadsföringslösningar med huvudkontor i Sverige. Förvärvet markerar en annan milstolpe i WPTGs expansionsresa då Ayimas verksamhet sträcker sig från Sverige, Storbritannien, Kanada till USA. Deras omsättning på 130 miljoner SEK kombinerad med WPTG befintliga omsättning ökar WPTG totala omsättningsvolym med över 50%.

WPTG utfärdade 3 880 951 nya B-aktier som betalning för förvärvet av Ayima. Transaktionen genomfördes genom ett aktiebyte där förhållandet var 0,6 aktier i WPTG per aktie i Ayima.

Förvärvet avslutades i april 2024 och resulterade i en ägarandel på cirka 87% i Ayima Group för ett totalt värde av cirka 19 MSEK.

Den 16 juni 2024 förklarade styrelsen av Ayima Group bolaget i konkurs genom egenmäktigt handlande och utan att involvera majoritetsägare WPTG, även fast WPTG hade lovat skydda företag från skada. Historiskt räddade WPTG Ayima direkt efter förvärvet, ekonomiskt och det engagemanget kvarstår gentemot Ayimas kunder, anställda och långivare. WPTG var engagerade i samtal med alla berörda parter rörande händelsen och är fortsatt hoppfulla om att det ska gå att nå fram till en lösning. WPTG är beredda att tackla svårigheter som kan uppstå efter situationen med Ayima och skydda WPTG och dess intressenter från negativa effekter.

WPTG förvärvade även 50% av aktierna i Ataraxy Digital, ett företag för digitala lösningar med bas i Latinamerika. Detta utvidgar WPTGs portfölj på snabbväxande latinamerikanska marknader och hjälper till att växa partnerskap för hårdvarutillverkning i Indien och Kina.

Utsikter för räkenskapsåret 2024

Styrelsen anser att rätt åtgärder har vidtagits i bolaget för att färdigställa en stark produktfamilj. Utsikterna är goda med framstegen som gjorts under perioden och med de investeringar som gjorts inom försäljning, produktion och produktutveckling under året. Styrelsen väljer dock att inte ge någon prognos för den kommande perioden.

Avrundning

På grund av avrundning kan siffrorna som presenteras i denna rapport i vissa fall inte exakt summera till totalsumman och procentandelar kan avvika från exakta procent.

Transaktioner som inte innebär betalning

Transaktioner som hänför sig till investerings- och finansieringsaktiviteter, som inte innebär in- och utbetalningar, ska inte inkluderas i kassaflödet även om de påverkar bolagets kapital- och tillgångsstruktur. Sådana transaktioner ska redovisas på annat håll i finansiella rapporter, på ett sätt som ger relevant information om dessa investerings- och finansieringsaktiviteter.

Tvister och rättsliga förfaranden

Företaget är för närvarande inte involverat i några rättsliga tvister med tredje part eller regulatoriska eller administrativa myndigheter.

Förslag till vinstutdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning ska betalas för räkenskapsåret 2023.

Styrelsen rekommenderar att vinst eller förlust och uppskjuten vinst som finns till handa att disponera (SEK):

Fri överkursfond	354 373 831
Akkumulerad förlust	-92 945 670
Årets förlust	-1 065 874
	260 362 287
Överförs i ny räkning	260 362 287
	260 362 287

Aktien

- Aktiekapitalet ska vara lägst 500 500 kronor och högst 2 002 000 kronor.
- Antalet aktier måste vara minst 22 750 000 och högst 91 000 000.
- Registrerat aktiekapital är 594 109 338 kronor fördelat på 27 004 989 aktier.
- Nominellt värde är 0,22 kr.
- Aktierna är emitterade i enlighet med aktiebolagslagen och är emitterade i svenska kronor.
- Det finns två typer av aktier. Varje aktie medför lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat. Aktier av serie A, ISIN-kod SE0020203263, berättigar till 10 röster och aktier av serie B, ISIN-kod SE0020203271, berättigar till en röst på bolagsstämman.
- Alla aktier är fullt betalda.
- Aktieägare i Bolaget har företrädesrätt vid emission i förhållande till befintliga innehav.
- Bolagets aktiebok förs av Euroclear Sweden AB (tidigare VPC AB), Box 7822, 103 97 Stockholm. Aktieägare i Bolaget erhåller inga fysiska aktiebrev. Alla transaktioner med Bolagets aktier sker elektroniskt genom auktoriserade banker och värdepappersförmedlare. Nyemitterade aktier kommer att registreras personligen i elektroniskt format.

Share History



Bolagets B-aktie är upptagen till handel på First North Growth Market i Stockholm, Sverige, under tickern WPTG B. North Point Securities är företagets certifierade rådgivare (Certified Adviser).

Per dagen för denna årsredovisning uppgår bolagets aktiekapital till 594 109 338 SEK fördelat på 27 004 989 aktier varav 24 889 aktier av serie A och 26 980 090 aktier av serie B, vilket ger varje aktie ett kvotvärde på SEK 0,022.

Från och med datumet för denna företagsbeskrivning har företaget inga utestående konvertibla eller utbytbara värdepapper eller andra finansiella instrument som skulle resultera i en utspädning för befintliga aktieägare om de utnyttjas. Det finns inga utställda optioner eller åtaganden att emittera optioner såvitt avser aktiekapitalet i Bolaget eller Bolagets dotterbolag. Bolaget äger inte aktier i sig själv och ingen annan äger aktier i Bolaget för Bolagets räkning.

Likviditetsgarant (Liquidity Provider)

Bolaget har ingått ett avtal med Pareto Securities AB enligt vilket Pareto åtar sig att agera som likviditetsgarant i Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. Paretos åtagande avser främst att främja likviditeten i Bolagets aktier och, när så är möjligt, minska skillnaden mellan köp- och säljkurser för handel med aktien på Nasdaq First North Growth Market.

Aktieägare

Aktieägare	A-aktier	B-aktier	Kapital %	Röster %
Bendflow Pty Ltd	0	6 809 489	25,22%	25,01%
Webbleton Holding Ltd	0	6 809 489	25,22%	25,01%
Prosol Project Management Services Co. LLC**	0	1 279 800	4,74%	4,70%
Fortuner SA Ltd*	0	1 239 720	4,59%	4,55%
Ibrahim Srouer	0	740 162	2,74%	2,72%
Osama Elsayed	0	740 162	2,74%	2,72%
Neilan Naidoo	0	462 601	1,71%	1,70%
BGL Management AB	24 899	425 380	1,67%	2,48%
Momentor AB	0	211 508	0,78%	0,78%
Other 5.000 shareholders	0	8 261 779	30,59%	30,34%
Summa	24 899	26 980 090	100,00%	100,00%

* Ägs och kontrolleras av Alkesh Patel (ekonomichef i koncernen). Aktier i Bolaget innehas indirekt genom Fortuner SA Pty Ltd av personer som också är anställda av eller konsulter till koncernen av vilka ingen individ har ett innehav som representerar fem (5) procent eller mer av det totala antalet aktier och röster i Bolaget efter slutförandet av transaktionen. Alla individer som innehar aktier i Bolaget indirekt genom Fortuner SA Pty Ltd har rätt att fatta beslut med avseende på potentiella dispositioner som hänför sig till sina egna aktier med förbehåll för tillämpliga lock-up-restriktioner för Fortuner SA Pty Ltd.

** Ägs och kontrolleras av Chettan Ottam (CFO). Förutom Chettan Ottam som innehar 1 184 259 aktier av serie B i företaget indirekt genom Prosol Project Management Services Co. LLC, finns det fem (5) personer som också är anställda av eller konsulter till koncernen som innehar de återstående 162 836 aktierna av serie B i företaget indirekt genom Prosol Project Management Services Co. LLC. Alla individer som innehar aktier i företaget indirekt genom Prosol Project Management Services Co. LLC har rätt att fatta beslut med avseende på potentiella dispositioner som hänför sig till sina egna aktier med förbehåll för tillämpliga låsningsbegränsningar för Prosol Project Management Services Co. LLC.

Aktiekapitalets utveckling

Tabellen nedan visar utvecklingen av Bolagets aktiekapital från dess bildande fram till datumet för denna årsredovisning.

År	Transaktion	Förändring ar i aktiekapita let, SEK	Ökning av det totala antalet aktier	Totalt aktiekapita l, SEK	Total t antal aktier	Kvotv ärde, SEK	Teckning spris,SEK
2013	Incorporation	-	-	500 000	10 000 000 (2 000 000 series A, 8 000 000 series B)	0,05	0,05
2016	New share issue	2 000 000	40 000 000 (series B)	2 500 000	50 000 000 (2 000 000 series A, 48 000 000 series B)	0,05	0,25
2016	New share issue	359 350	7 187 000 (series B)	2 859 350	57 187 000 (2 000 000 series A, 55 187 000 series B)	0,05	0,25
2016	Exchange convertibles	1 206 037	24 120 754 (series B)	4 065 387	81 307 754 (2 000 000 series A, 79 307 754 series B)	0,05	0,40
2017	New share issue	1 355 129	27 102 584 (666 666 series A, 26 435 918 series B)	5 420 516	108 410 338 (2 666 666 series A, 105 743 672 series B)	0,05	0,85
2018	Exchange convertibles	54 738	1 094 765 (series B)	5 475 255	109 505 103 (2 666 666 series A, 106 838 437 series B)	0,05	0,40
2018	Reverse share split	-	-98 554 594 (-2 400 000 series A, -96 154 594 series B)	5 475 255	10 950 509 (266 666 series A, 10 683 843 series B)	0,50	-

2018	New share issue	7 170 568	14 341 135 (series C)	12 645 823	25 291 664 (266 666 series A, 10 683 843 series B, 14,341,135 series C)	0,50	3,50
2018	Conversion of shares	-	14 341 135 (series B), -14 341 135 (series C)	12 645 823	25 291 664 (266 666 series A, 25 024 978 series B)	0,50	-
2018	New share issue	1 053 360	2 106 720 (series B)	13 699 183	27 398 364 (266 666 series A, 27 131 698 series B)	0,50	3,50
2019	New share issue	3 846 747	7 693 494 (106 666 series A, 7 586 828 series B)	17 545 930	35 091 858 (373 332 series A, 34 718 526 series B)	0,50	2,00
2020	New share issue	2 500 000	5 000 000 (series B)	20 045 930	40 091 858 (373 332 series A, 39 718 526 series B)	0,50	0,80
2020	New share issue	2 500 000	5 000 000 (series B)	22 545 931	45 091 858 (373 332 series A, 44 718 526 series B)	0,50	0,80
2021	Reduction of share capital	- 22 045 411	-	500 519	45 091 858 (373 332 series A, 44,718,526 series B)	0,01	-
2023	New share issue	0,1887	17 (3 series A) (14 series B)	550 519	45 091 875 (373 335 series A, 44 718 540 series B)	0,01	12,93
2023	Reverse share split	-	-42 085 750 (-348 446 series A, - 41 737 304 series B)	500 519	3 006 125 (24,889 series A, 2 981 236 series B)	0,166 5	-
2023	New share issue	3 349 632	20 117 913 (series B)	3 850 152	23 124 038 (24 889 series A, 23 099 149 series B)	0,166 5	12,93

2023	Reduction of the share capital	3 341 423	-	508 728	23 124 038 (24 889 series A, 23 099 149 series B)	0,022	-
------	--------------------------------	-----------	---	---------	---	-------	---

Lock-up överenskommelse

Samtliga 27 aktieägare i Whitepearl Holdings innan det omvända förvärvet genomfördes, 2023, har ingått avtal att gentemot bolagets styrelse inte sälja eller genomföra några andra transaktioner med samma effekt som försäljning, utan att först ha erhållit skriftligt godkännande från bolagets styrelse. För 18 av de 27 aktieägarna som omfattas av lock-up restriktioner, inklusive alla medlemmar i styrelsen och högre ledning, är lock-up perioden 540 kalenderdagar från första handelsdagen efter noteringen av bolagets aktier av serie B på Nasdaq First North Growth Market. För sex (6) aktieägare är lock-up perioden 180 kalenderdagar för 33 procent av deras respektive aktieinnehav, 360 kalenderdagar för ytterligare 33 procent av deras respektive aktieinnehav och 540 kalenderdagar för återstående 34 procent av deras respektive aktieinnehav.

För en (1) aktieägare, Fortuner SA Pty Ltd, är 50 procent av aktieinnehavet undantaget från lock-up restriktioner medan lock-up perioden är 180 kalenderdagar för resterande 50 procent av aktieinnehavet. För de återstående två (2) aktieägarna som omfattas av lock-up restriktioner (de stora aktieägarna, dvs Webbleton Holdings Ltd och Bendflow Pty Ltd), är 30 procent av deras respektive aktieinnehav undantaget från lock-up restriktioner medan lock-up perioden är 180 kalenderdagar för 20 procent av deras respektive aktieinnehav, 360 kalenderdagar för ytterligare 50 procent av deras respektive aktieinnehav.

Överföringsrestriktionerna omfattas av vissa sedvanliga undantag, till exempel i relation till ett erbjudande till samtliga aktieägare i bolaget enligt tillämpliga regler för offentliga uppköpserbjudanden, försäljning eller andra avyttringar av aktier som ett resultat av ett erbjudande från bolaget att förvärva sina egna aktier, eller om en överföring av aktier krävs enligt lagliga, administrativa eller rättsliga krav. Dessutom kan bolagets styrelse bevilja undantag från överföringsrestriktionerna där aktier i bolaget kan erbjudas till försäljning eller säljas på andra sätt.

Totalt omfattar lock-up avtalen cirka 66,24 procent av aktierna av serie B vilket representerar cirka 65,53 procent av det totala antalet röster i bolaget, varav lock-up avtalen för de sex (6) aktieägarna omfattar cirka 9,04 procent av aktierna av serie B vilket representerar cirka 8,94 procent av det totala antalet röster i bolaget. Lock-up avtalet för Fortuner SA Pty Ltd omfattar cirka 3,17 procent av aktierna av serie B vilket representerar cirka 3,14 procent av det totala antalet röster i bolaget. Lock-up avtalen för de två (2) stora aktieägarna omfattar cirka 41,27 procent av aktierna av serie B vilket representerar cirka 40,83 procent av det totala antalet röster i bolaget efter slutförandet av transaktionen. Efter slutet av tillämpliga lock-up perioder kan aktierna erbjudas till försäljning utan restriktioner.

Finansiell information

Alla belopp anges i svenska kronor, SEK, om inte annat anges.

RESULTATRÄKNING OCH ÖVRIGT TOTALRESULTAT, KONCERNEN FÖR RÄKENSKAPSÅRET 2023

White Pearl Technology Group AB

(Organisationsnummer 556939-8752)

Resultaträkning och övrigt totalresultat, koncernen, för räkenskapsåret, som avslutades den 31 december 2023

Belopp i SEK	Not	2023	2022
Intäkter	16	239 582 075	182 505 775
Kostnad för sålda varor		-151 475 519	-116 055 414
Bruttoresultat		88 106 556	66 450 361
Övriga intäkter		434 336	-
Administrationskostnader	18	-876 549	-588 231
Övriga kostnader	19	-55 439 325	-46 438 198
Rörelseresultat		32 225 018	19 423 932
Finansiella intäkter	20	86 831	81 405
Finansiella kostnader	21	-521 904	-59 872
Övriga finansiella transaktioner		198 245	-74 846
Resultat före skatt		31 988 190	19 370 619
Inkomstskatt	22	-3 652 958	-2 804 032
Summa totalresultat för året		28 335 232	16 566 587
Varav hänförligt till:			
Moderbolagets ägare		26 972 841	16 480 258
Innehav utan bestämmande inflytande		1 362 391	86 329
Totalt resultat för perioden		28 335 232	16 566 587
Resultat per aktie (SEK)		0 79	
Resultat per aktie efter utspädning (SEK)		0 79	

Resultat per aktie (SEK) och Resultat per aktie efter utspädning (SEK) som presenteras för år 2023 avser White Pearl Holdings AB, som bildades genom omvänd förvärv av White Pearl Technology Group AB (publ) av DS Plattformen AB. I jämförande syfte tillhandahålls Whitepearl Holdings Ltds Basic & Diluted EPS, före den omvända noteringen, för år 2022. Det är viktigt att notera att Resultat per aktie (SEK) och Resultat per aktie efter utspädning (SEK) för DS Plattformen AB, som en separat enhet före det omvända förvärvet, uppgick till -0,12 kr för år 2022.

Ovanstående bokslut bör läsas tillsammans med de bifogade noterna.

RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING, KONCERNEN DEN 31 DECEMBER 2023

White Pearl Technology Group AB

(Organisationsnummer 556939-8752)

Rapport över finansiell ställning, koncernen, för det bokföringsår som slutade den 31 december 2023

Balansräkning

Belopp SEK	Not	2023	2022
Assets			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	4	1 428 487	2 888 035
Immateriella tillgångar	5	34 049 374	46 960 670
Investeringar i intresseföretag	6	15 951 587	15 951 587
Uppskjutna skattefordringar	9	2 571 017	419 648
Lånefordringar	10	1 133 454	1 152 266
Summa anläggningstillgångar		55 133 919	67 372 206
Omsättningstillgångar			
Pågående arbete	7	19 502 021	18 400 602
Handel och andra fordringar	8	66 930 130	40 931 900
Kassa	11	11 223 140	7 683 004
Summa omsättningstillgångar		97 655 291	67 015 506
Summa tillgångar		152 789 210	134 387 712
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	12	508 728	283 930
Balanserat resultat, inklusive periodens resultat		70 460 805	43 487 964
Summa eget kapital hänförligt till aktieägare i moderbolaget		70 969 533	43 771 894
Innehav utan bestämmande inflytande	13	1 362 391	86 329
Summa eget kapital		72 331 924	43 858 223
Skulder			
Långfristiga skulder			
Lån som ska betalas	15	40 200 881	57 468 598
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder och andra skulder	14	36 523 402	29 523 475
Aktuella skatteskulder		3 733 003	3 537 416
Summa kortfristiga skulder		40 256 405	33 060 891
Totala skulder		80 457 286	90 529 489
Totalt eget kapital och skulder		152 789 210	134 387 712

Ovanstående rapport över finansiell ställning för koncernen bör läsas tillsammans med tillhörande noter.

Förändringar eget kapital - Koncernen

White Pearl Technology Group AB

(Organisationsnummer 556939-8752)

Rapport över finansiell ställning, koncernen, för det bokföringsår som slutade den 31 december 2023

Förändringar eget kapital - Koncernen

Belopp i SEK	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskj utet kapita l	Summa eget kapital hänförlig t till aktieägar e i moderbo laget	Innehav utan bestämm ande inflytand e	Sum ma eget kapit al
Ingående balans 1 januari 2022		283 930	27 007 706	27 291 636	-	27 291 636
Förändringar eget kapital	12					
Årets resultat		-	16 480 258	16 480 258	86 329	16 566 587
Totalresultat för året		-	16 480 258	16 480 258	86 329	16 566 587
Utgående balans 31 december 2022		283 930	43 487 964	43 771 894	86 329	43 858 223
Ingående balans 1 januari 2023		283 930	43 487 964	43 771 894	86 329	43 858 223
Förändringar eget kapital						
Årets resultat		-	26 972 841	26 972 841	1 362 391	28 335 232
Totalresultat för året		-	26 972 841	26 972 841	1 362 391	28 335 232
Ökning genom andra bidrag från Aktieägare		224 798	-	224 798	-	224 798
Övrigt		-	-	-	-86 329	-86 329
Utgående balans 31 december 2023		508 728	70 460 805	70 969 533	1 362 391	72 331 924

Ovanstående rapport över finansiell ställning för koncernen bör läsas tillsammans med tillhörande noter.

RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN, KONCERNEN FÖR RÄKENSKAPSÅRET SOM AVSLUTADES DEN 31 DECEMBER 2023

White Pearl Technology Group AB

(Organisationsnummer 556939-8752)

Rapport över kassaflöden, koncernen, för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2023.

Belopp i SEK	Not	2023	2022
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		28 335 232	16 566 587
Justeringar			
Justeringar för inkomstskatt		3 652 958	2 804 032
Justeringar för finansiella intäkter		-86 831	-81 405
Justeringar för finansieringskostnader		521 904	59 872
Justeringar för ökning av varulager		-1 101 419	-460 017
Justeringar för ökning av kundfordringar		-26 277 951	-1 764 276
Justering för minskning av övriga rörelsefordringar		279 721	-
Justeringar för ökning / (minskning) av leverantörsskulder		5 895 489	-5 634 852
Justering för ökning av övriga rörelseskulder		1 104 438	-
Justeringar för avskrivningar och amorteringskostnader	17	598 476	932 919
Justeringar för nedskrivningar och återföring av nedskrivningar redovisade i resultaträkningen		-198 245	74 846
Totala justeringar		-15 611 460	-4 068 881
Netto kassaflöde från den löpande verksamheten		12 723 772	12 497 706
Erhållen ränta		86 831	81 405
Betalda inkomstskatter		-3 457 371	-3 376 729
Uppskjuten skatteeffekt av övrigt totalresultat		-2 151 369	-
Netto kassaflöde från den löpande verksamheten		7 201 863	9 202 381
Kassaflöden från investeringsverksamheten			
Övriga intäkter från försäljning av andelar i intresseföretag		-	706 246
Intäkter från försäljning av materiella anläggningstillgångar		861 072	-
Inköp av materiella anläggningstillgångar		-	-222 899
Köp av andra finansiella tillgångar		18 812	1 276 417
Övriga inflöden (utflöden) av kontanter		-2 652 568	-2 794 766
Nedskrivningar av immateriella tillgångar/goodwill		14 676 977	38 834 852
Kassaflöden från investeringsverksamheten		12 904 293	37 799 850
Kassaflöden finansieringsverksamheten			
Nyemission		224 798	-
Utgivande av andra finansiella skulder		-1 393 692	-9 267 802
Erlagd ränta		-521 904	-59 872
Övriga inflöden (utflöden) av kontanter		-14 875 222	-38 760 006
Kassaflöde finansieringsverksamheten		-16 566 020	-48 087 680
Nettoökning / (minskning) av likvida medel		3 540 136	-1 085 448
Likvida medel vid årets början		7 683 004	8 768 453
Likvida medel vid årets slut	11	11 223 140	7 683 004

Ovanstående rapport över finansiell ställning för koncernen bör läsas tillsammans med tillhörande noter.

Flerårsöversikt – Moderbolaget

Flerårsöversikt (Tkr)	2023	2022	2021	2020	2019
Nettoomsättning	-2	25 387 866	134 953 211	108 696 581	61 922 348
Resultat efter finansiella poster	-1 065 874	-6 649 257	54 390 076	10 626 768	-9 727 630
	-100	-26	40	10	-
Soliditet (%)	99,6	15,6	86,5	87,1	84,0

Verksamheten i koncernen bedrivs i bolagets dotterbolag och ingen verksamhet bedrivs i Sverige.

Förändringar eget kapital

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat	Årets resultat	Total
Belopp vid årets inledning	50 520	97 598 244	-9 004 270	-5 282 823	1 811 671
Vinstdisposition enligt bolagsstämans beslut:					
Överföres i ny räkning			-5 282 823	5 282 823	-
Nyemission	8 209	256 775 587	3 341 423		260 125 219
Årets resultat				-1 065 874	-1 065 874
Utgående balans	508 729	354 373 831	-92 945 670	-1 065 874	260 871 016

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen tillstyrker att vinst/förlust och balanserad vinst som står till förfogande (SEK):

Fritt överkursfond	354 373 831
Balanserat resultat	-92 945 670
Periodens resultat	-1 065 874
	260 362 287
Överföres i ny räkning	260 362 287
	260 362 287

Bolagets resultat och finansiella ställning i övrigt framgår av följande resultat- och balansräkning samt kassaflödesanalysen med noter

Resultaträkning - Moderbolaget

Resultaträkning	Not	2023	2022
Intäkter, lagerförändringar etc			
Nettoomsättning	16	-2	25 387 866
Totala rörelseintäkter		-2	25 387 866
Rörelsekostnader			
Råvaror och förnödenheter		-	-24 253 715
Övriga externa kostnader	19	-903 185	-7 837 022
Personalkostnader	19	-	-159 045
Totala rörelsekostnader		-903 185	-3 249 783
Rörelseresultat		-903 187	-6 861 916
Finansiella poster			
Ränteintäkter		427	243 007
Räntekostnader		-163 114	-30 348
Resultat finansiella poster		-162 687	21 659
Resultat efter finansiella poster		-1 065 874	-6 649 257
Resultat före skatt		-1 065 874	-6 649 257
Skatter			
Skatt		-	1 366 434
Nettoresultat		-1 065 874	-5 282 823

Ovanstående rapport över finansiell ställning för koncernen bör läsas tillsammans med tillhörande noter.

Balansräkning – moderbolaget

White Pearl Technology Group AB (f/k/a DS Plattformen AB)

Organisationsnummer. 556939-8752

Balansräkning

	Not	2023	2022
Anläggningstillgångar			
Finansiella tillgångar			
Ägande dotterbolag		260 160 000	-
Ägande övriga bolag		1 366 434	1 366 434
Summa finansiella tillgångar		261 526 434	1 366 434
Summa anläggningstillgångar		261 526 434	1 366 434
Omsättningstillgångar			
Varulager etc			
Övriga omsättningstillgångar		-	10 000 000
Totala omsättningstillgångar, etc.		-	10 000 000
Kortfristiga fordringar			
Fordringar på koncernbolag		407 184	-
Övriga fordringar		17 837	135 673
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		7 110	7 042
Totala kortfristiga fordringar		432 131	207 715
Likvida medel			
Kassa och bank		90 428	60 177
Summa kassa och bank		90 428	60 177
Totala likvida medel		522 560	10 267 892
SUMMA TILLGÅNGAR		262 048 994	11 634 326

Ovanstående rapport över finansiell ställning för koncernen bör läsas tillsammans med tillhörande noter.

Balansräkning - Moderbolaget

White Pearl Technology Group AB (f/k/a DS Plattformen AB)
Organisationsnummer 556939-8752

Balansräkning

	Not	2023	2022
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	12		
Bundna reserver			
Aktiekapital		508 728	500 520
Totala bundna reserver		508 728	500 520
Fria reserver			
Fri överkursfond		354 373 831	97 598 244
Akkumulerat resultat		-92 945 670	-91 004 270
Periodens resultat		-1 065 874	-5 282 823
Summa fria reserver		260 362 287	1 311 151
Totalt eget kapital		260 871 016	1 811 670
Skulder			
Leverantörsskulder		8 125	450 547
Skulder koncernbolag		1 049 853	-
Aktuella skatteskulder		-	8 476 692
Övriga skulder		-	700 000
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		120 000	195 417
Summa kortfristiga skulder		1 177 978	9 822 656
TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER		262 048 994	11 634 326

Ovanstående rapport över finansiell ställning för koncernen bör läsas tillsammans med tillhörande noter.

Kassaflödesanalys – moderbolag

White Pearl Technology Group AB (f/k/a DS Plattformen AB)
Organisationsnummer. 556939-8752

Kassaflödesanalys

	Not	2023	2022
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		-903 187	-6 861 916
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		427	243 007
Skatt betald		-163 114	-30 348
Betald inkomstskatt		-	-25 828
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		-1 065 874	-6 675 086
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital			
Förändring av lager och pågående arbeten		10 000 000	62 769 758
Förändring av kundfordringar		-	2 252 500
Förändring av kortfristiga fordringar		-224 416	4 349 817
Förändring av leverantörsskulder		-442 422	450 547
Förändring av kortfristiga skulder		-8 237 037	-1 585 531
Kassaflöde från den löpande verksamheten		1 096 125	61 562 005
Investeringsverksamhet			
Försäljning av immateriella anläggningstillgångar		-	59 300
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-	59 300
Finansieringsverksamhet			
Utbetalda utdelningar		-	-63 500 584
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-	-63 500 584
Årligt kassaflöde		30 251	-1 879 279
Likvida medel, ingående balans			
Likvida medel, ingående balans		60 177	1 939 455
Likvida medel, utgående balans		90 427	60 176

Ovanstående rapport över finansiell ställning för koncernen bör läsas tillsammans med tillhörande noter.

FINANSIELLA RAPPORTER

Redovisningsprinciper

White Pearl Technology Group AB

(Organisationsnummer 556939-8752)

Rapport över finansiell ställning, koncernen, för det bokföringsår som slutade den 31 december 2023

Redovisningsprinciper

Allmän information

White Pearl Technology Group AB ("Bolaget") och dess dotterbolag (tillsammans "koncernen") investerar i företag verksamma inom IT-sektorn.

Grund för upprättande och sammanfattning av väsentliga redovisningsprinciper

Koncernredovisningen för White Pearl Technology Group AB har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standard. Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen, utom i de fall som anges nedan i avsnittet "Moderbolagets redovisningsprinciper".

Koncernredovisningen har upprättats enligt historiska anskaffningsvärdekonventionen, som modifierad genom omvärdering av förvaltningsfastigheter, vissa materiella anläggningstillgångar, biologiska tillgångar och finansiella derivatinstrument till verkligt värde. De presenteras i svenska kronor.

Upprättande av finansiella rapporter i enlighet med International Financial Reporting Standard kräver användning av vissa viktiga redovisningsmässiga uppskattningar. Det kräver också att ledningen utövar sin bedömning i processen att tillämpa koncernens redovisningsprinciper. De områden som involverar en högre grad av bedömning eller komplexitet, eller områden där antaganden och uppskattningar är väsentliga för koncernens finansiella rapporter, redovisas nedan.

Konsolidering

Dotterbolag

Dotterbolag är alla enheter (inklusive strukturerade enheter) över vilka koncernen har kontroll. Koncernen kontrollerar ett företag när koncernen är exponerad för, eller har rätt till, rörlig avkastning från sitt engagemang i företaget och har förmågan att påverka denna avkastning genom sin makt över företaget. Dotterbolag konsolideras i sin helhet från det datum då kontrollen överförs till koncernen.

Förvärvsmetoden används för att redovisa rörelseförvärv som leder till att koncernen förvärvar dotterbolag. Anskaffningsvärdet för ett rörelseförvärv mäts som det verkliga värdet av de tillgångar som ges, emitterade egetkapitalinstrument och uppkomna eller övertagna skulder vid utbytestidpunkten, plus kostnader direkt hänförliga till rörelseförvärvet. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder och eventalförpliktelser i ett rörelseförvärv värderas initialt till sina verkliga värden på förvärvsdagen. Eventuella överskott av anskaffningsvärdet för rörelseförvärvet jämfört med förvärvarens andel i det verkliga nettovärdet av de identifierbara tillgångarna, skulderna och eventalförpliktelserna redovisas som goodwill.

Koncerninterna transaktioner, mellanhavanden och orealiserade vinster på transaktioner mellan koncernföretag är eliminerade. Orealiserade förluster elimineras också. Vid behov har belopp som rapporterats av dotterbolag justerats för att överensstämma med koncernens redovisningsprinciper.

Intressebolag

Intresseföretag är alla enheter över vilka koncernen har betydande inflytande men inte kontroll, vilket i allmänhet åtföljs av ett aktieinnehav på mellan 20 % och 50 % av rösterna. Investeringar i intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Enligt kapitalandelsmetoden redovisas investeringen initialt till anskaffningsvärde och det redovisade värdet ökas eller minskas för att redovisa investerarens andel av investeringsobjektets vinst eller förlust efter förvärvstidpunkten. Koncernens investering i intresseföretag inkluderar goodwill identifierad vid förvärv.

Investeringar i koncernföretag

Investeringar i koncernföretag redovisas initialt till transaktionspriset inklusive transaktionskostnader utom då tillgången därefter kommer att värderas till verkligt värde.

Om investeringar i koncernföretag avser aktier som är noterade eller där verkligt värde kan mätas på ett tillförlitligt sätt utan onödiga kostnader eller ansträngningar, värderas dessa tillgångar därefter till verkligt värde med förändringar i verkligt värde redovisade i resultaträkningen. Övriga investeringar värderas därefter till anskaffningsvärde minus nedskrivningar.

Omräkning av utländsk valuta

Funktionella och presentationsvalutor

De olika enheterna i koncernen använder den lokala valutan som funktionell valuta, eftersom den lokala valutan har definierats som den valuta som används i den primära ekonomiska miljö där enheten huvudsakligen är verksam. Den svenska kronan (SEK), som är moderbolagets funktionella valuta och presentationsvaluta för koncernen, används i koncernredovisningen. Om inget annat anges är alla belopp avrundade till närmaste tusental.

Transaktioner och saldon

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan med de växelkurser som råder på transaktionsdagen. Valutakursvinster och -förluster till följd av avveckling av sådana transaktioner och från omräkning till balansdagens växelkurs av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta redovisas i resultaträkningen.

Valutakursvinster och valutakursförluster som hänför sig till upplåning och likvida medel redovisas i resultaträkningen inom "finansiella intäkter eller kostnader". Alla andra valutakursvinster och -förluster redovisas i resultaträkningen inom övriga (förluster)/vinster – netto".

Koncernbolag

Resultat och finansiella ställning för alla koncernens enheter som har en annan funktionell valuta än presentationsvalutan omräknas till presentationsvalutan enligt följande:

- Tillgångar och skulder för varje presenterad rapport över finansiell ställning omräknas till balansdagens kurs på balansdagen;
- Intäkter och kostnader för varje rapport över totalresultat omräknas till genomsnittliga växelkurser (såvida inte detta genomsnitt inte är en rimlig approximation av växelkurserna vid transaktionsdatumet, i vilket fall inkomst- och kostnadsposter omräknas till växelkurserna enligt datum för transaktionerna); och
- Alla resulterande valutakursdifferenser redovisas i övrigt totalresultat.

Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppstår vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder för utlandsverksamheten och omräknas till balansdagens kurs vid varje rapporttillfälle.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Historiskt anskaffningsvärde inkluderar utgifter som är direkt hänförliga till att föra tillgången till den plats och det skick som krävs för att den ska kunna fungera på det sätt som styrelseledamöterna avsett.

Koncernen lägger till det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång kostnaden för att ersätta delar av en sådan tillgång när denna kostnad uppkommer om ersättningsdelen förväntas ge koncernen ytterligare framtida fördelar. Det redovisade värdet på den utbytta delen tas bort från balansräkningen. Alla övriga reparationer och underhåll belastar resultatet under den period de uppstår.

Mark skrivs inte av. Avskrivningar på övriga tillgångar görs så att tillgångarnas anskaffningsvärde minus deras restvärde fördelas över deras beräknade nyttjandeperiod, linjärt.

Tillgångarnas restvärden, nyttjandeperioder och avskrivningsmetoder ses över och justeras i förekommande fall framåtriktat om det finns en indikation på en väsentlig förändring sedan senaste rapportdatum.

En tillgångs redovisade värde skrivs omedelbart ned till dess återvinningsvärde om tillgångens redovisade värde är högre än dess beräknade återvinningsvärde.

Vinster och förluster vid avyttringar fastställs genom att jämföra likviden med det redovisade värdet och redovisas under "*övriga vinster/(förluster)*" i rapporten över totalresultat.

Immateriella tillgångar

Goodwill

Goodwill representerar överskottet av anskaffningsvärdet för ett rörelseförvärv jämfört med det verkliga värdet av koncernens andel av det förvärvade dotterbolagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstidpunkten. Goodwill vid förvärv av dotterbolag ingår i "immateriella tillgångar". Goodwill redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och ackumulerade nedskrivningar. Goodwillavskrivningar beräknas genom att tillämpa linjär metod för dess beräknade nyttjandeperiod. Om en tillförlitlig uppskattning inte kan göras antas nyttjandeperioden för goodwill vara 10 år. Koncernen bedömer vid varje rapporttillfälle om det finns någon indikation på att goodwill kan ha minskat i värde. Om någon sådan indikation finns, uppskattar företaget tillgångens återvinningsvärde. Nedskrivningar av goodwill återförs inte. Vinster och förluster vid avyttring av ett företag inkluderar det redovisade värdet av goodwill som hänför sig till den sålda enheten.

Goodwill allokeras till kassagenererande enheter (KGE) (eller grupper av KGE) i syfte att testa nedskrivningsbehov. Tilldelningen görs till de KGE-enheter eller grupper av KGE:er som förväntas dra nytta av synergier i rörelseförvärvet, oavsett om andra tillgångar eller skulder i det förvärvade företaget hänförs till dessa enheter.

Varumärken, licenser och kundrelaterade immateriella tillgångar

Separat förvärvade varumärken och licenser redovisas till historiska anskaffningsvärden.

Varumärken, licenser (inklusive mjukvara) och kundrelaterade immateriella tillgångar som förvärvats i ett rörelseförvärv redovisas till verkligt värde på förvärvsdagen. Varumärken, licenser och kundrelaterade immateriella tillgångar har en begränsad nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Avskrivningar beräknas enligt den linjära metoden för att fördela kostnaderna för varumärken, licenser och kundrelaterade immateriella tillgångar över deras beräknade nyttjandeperiod, enligt följande:

Tillgångsslag	Nyttjandeperiod/amorteringsgrad
ATOM	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.
Moshtariat	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.
Neuro Funnels	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.
OTT Field Origin	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.
OTT Smartfarmer	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.
Office Tech Tools	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.
Global OpenEmr	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.
PLEDGE	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.
Sales Pipe	Obestämd livslängd eftersom lösningen fortsätter att förbättras. Testas för nedskrivning årligen.

Förvärvade mjukvarulicenser aktiveras på basis av kostnaderna för att förvärva och ta i bruk den specifika programvaran. Dessa kostnader skrivs av över deras beräknade nyttjandeperiod på tre till fem år.

Finansiella instrument

Lån till (från) koncernbolag

Detta kan innefatta lån mellan holdingbolag, andra dotterbolag, dotterbolag, joint ventures och intresseföretag och redovisas initialt till verkligt värde plus direkta transaktionskostnader.

Lånet till koncernföretag klassificeras som ett skuldinstrument och värderas initialt till transaktionspris inklusive transaktionskostnader och värderas därefter till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. Lånet från koncernföretaget klassificeras som ett skuldinstrument och värderas initialt till transaktionspris inklusive transaktionskostnader och värderas därefter till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden.

Kundfordringar och andra fordringar

Merparten av försäljningen sker på normala kreditvillkor och fordringarna löper inte med ränta. I de fall krediter förlängs utöver normala kreditvillkor, värderas fordringar till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden. I slutet av varje rapportperiod granskas de redovisade värdena på kundfordringar och andra fordringar för att fastställa om det finns några objektiva bevis för att beloppen inte är återvinningsbara. Om så är fallet redovisas en nedskrivning omedelbart i resultaträkningen.

Kundfordringar och övriga fordringar klassificeras som skuldinstrument och lånelöften till upplupet anskaffningsvärde.

Lånefordringar

Övriga finansiella tillgångar redovisas initialt till transaktionspriset inklusive transaktionskostnader utom då tillgången därefter kommer att värderas till verkligt värde.

Om andra finansiella tillgångar hänför sig till aktier som handlas offentligt, eller där verkliga värden kan mätas på ett tillförlitligt sätt utan onödiga kostnader eller ansträngningar, värderas dessa tillgångar därefter till verkligt värde med förändringar i verkligt värde redovisas i resultaträkningen. Övriga investeringar värderas därefter till anskaffningsvärde minus nedskrivningar.

Skuldinstrument redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde. Ränteintäkter redovisas enligt effektivräntemetoden och ingår i finansiella intäkter.

Åtaganden att erhålla ett lån som uppfyller villkoren i punkt 11.8(c) värderas till anskaffningsvärde med avdrag för nedskrivningar.

Likvida medel

Likvida medel inkluderar kassamedel, avisanlåning och andra kortfristiga mycket likvida placeringar med en ursprunglig löptid på tre månader eller mindre. Checkräkningskrediter redovisas i kortfristiga skulder i rapport över finansiell ställning.

Leverantörsskulder och andra skulder

Leverantörsskulder är förpliktelser på grundval av normala kreditvillkor och löper inte med ränta.

Lån som ska betalas

Övriga finansiella skulder redovisas initialt till transaktionspriset inklusive transaktionskostnader utom då skulden därefter kommer att värderas till verkligt värde.

Där det verkliga värdet av andra finansiella skulder kan mätas på ett tillförlitligt sätt utan onödiga kostnader eller ansträngningar, värderas dessa skulder därefter till verkligt värde med förändringar i verkligt värde redovisas i resultaträkningen.

Skuldinstrument redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde. Räntekostnad redovisas enligt effektivräntemetoden och ingår i finansieringskostnaderna.

Övriga finansiella skulder klassificeras som kortfristiga skulder om inte koncernen har en ovillkorlig rätt att skjuta upp reglering av skulden i minst 12 månader efter balansdagen.

Skuldinstrument redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde. Räntekostnad redovisas enligt effektivräntemetoden och ingår i finansieringskostnaderna.

Emitterat kapital

Stamaktier klassificeras som eget kapital.

Egetkapitalinstrument värderas till det verkliga värdet av de kontanter eller andra resurser som erhålls eller erhålls, efter avdrag för de direkta kostnaderna för att ge ut egetkapitalinstrumenten. Om betalning skjuts upp och tidsvärdet av pengar är väsentligt, görs den initiala mätningen på nuvärdesbasis.

Pågående arbete (WIP)

WIP representerar de kostnader som uppkommit i förhållande till ofärdiga varor eller tjänster på rapportdatumet

Erkännande: WIP erkänns när följande villkor är uppfyllda:

- Kostnaderna är direkt hänförliga till det specifika projektet eller kontraktet
- Kostnaderna är ersättningsgilla
- Färdigställandestadiet kan mätas tillförlitligt
- WIP mäts till den totala kostnaden hittills, inklusive:

Direkt material och arbetskraft

Overheadkostnader (tillämpas med hjälp av en systematisk allokeringsbas)

Direkta utgifter

Värdering:

WIP värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde.

Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten minus de uppskattade kostnaderna för färdigställande och de uppskattade kostnaderna som krävs för att genomföra försäljningen.

Fas av färdigställande:

Färdigställandegraden bestäms enligt successiv vinstavräkning, som baseras på andelen hittills nedlagda kostnader jämfört med de totala beräknade kostnaderna.

Avskrivning:

WIP skrivs av när det inte längre är återvinningsbart eller när projektet eller kontraktet slutförs eller avbryts.

Avslöjande:

Följande information lämnas i bokslutet:

- Beloppet för WIP som redovisas i rapporten över finansiell ställning
- Mängden WIP som avskrivits under perioden
- Stadiet för slutförandet av betydande projekt eller kontrakt

Skatt

Årets skattekostnad består av aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i resultaträkningen, förutom att en förändring hänförlig till en intäkt eller kostnad som redovisas som övrigt totalresultat också redovisas direkt i övrigt totalresultat.

Den aktuella inkomstskattekostnaden beräknas på grundval av skattesatser och lagar som har antagits eller i praktiken antagits på rapportdagen i de länder där företaget är verksamt och genererar skattepliktig inkomst

Uppskjuten inkomstskatt redovisas på temporära skillnader som uppstår mellan det skattemässiga värdet av tillgångar och skulder och deras redovisade värden i de finansiella rapporterna och på outnyttjade skattemässiga underskott eller skatteavdrag i företaget. Uppskjuten inkomstskatt fastställs med hjälp av skattesatser och lagar som har antagits eller i huvudsak antagits på balansdagen.

Uppskjuten inkomstskatt redovisas på temporära skillnader (andra än temporära skillnader hänförliga till ej utbetalda vinster från utländska dotterbolag och intresseföretag i den mån investeringen är väsentligen bestående i löptid, eller temporära skillnader associerade med den första redovisningen av goodwill) som uppstår mellan skattebaserna av tillgångar och skulder och deras redovisade värden i koncernredovisningen och på outnyttjade skattemässiga underskott eller skatteavdrag i koncernen. Uppskjuten inkomstskatt fastställs med hjälp av skattesatser och lagar som har antagits eller i praktiken antagits på balansdagen

Det redovisade värdet av uppskjutna skattefordringar ses över vid varje rapporttillfälle och ett värderingsavdrag görs mot uppskjutna skattefordringar så att det redovisade nettovärdet motsvarar det högsta belopp som är mer sannolikt än inte att återvinnas baserat på nuvarande eller framtida skattepliktiga vinster.

Intäkter

Intäkter värderas till det verkliga värdet av erhållen eller fordran ersättning. Intäkterna visas netto efter mervärdesskatt, returer, rabatter och rabatter.

Intäkter från försäljning av varor redovisas när:

- betydande risker och fördelar med äganderätten till varorna har överförts till köparen;
- företaget behåller varken ett fortlöpande ledningsengagemang i den grad som vanligtvis förknippas med ägande eller effektiv kontroll över de sålda varorna;
- Intäktsbeloppet kan mätas på ett tillförlitligt sätt;
- det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna som är förknippade med transaktionen kommer att tillfalla företaget; och
- de kostnader som uppkommer eller kommer att uppstå i samband med transaktionen kan mätas på ett tillförlitligt sätt.

När utfallet av en transaktion som involverar tillhandahållande av tjänster kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt, redovisas intäkter som är förknippade med transaktionen med hänvisning till det stadium då transaktionen genomförs vid rapportperiodens slut. Resultatet av en transaktion kan uppskattas tillförlitligt när alla följande villkor är uppfyllda:

- Intäktsbeloppet kan mätas på ett tillförlitligt sätt;
- det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna som är förknippade med transaktionen kommer att tillfalla företaget;
- slutförandestadiet för transaktionen i slutet av rapportperioden kan mätas på ett tillförlitligt sätt; och
- kostnaderna för transaktionen och kostnaderna för att genomföra transaktionen kan mätas på ett tillförlitligt sätt

När utfallet av transaktioner som innefattar tillhandahållande av tjänster inte kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt, redovisas en intäkt endast till den omfattning av de redovisade utgifterna som är återvinningsbara. Stadiet för slutförandet av en transaktion kan bestämmas med en mängd olika metoder, beroende på typen av transaktion:

- undersökningar av utfört arbete;
 - tjänster utförda hittills som en procentandel av totala tjänster som ska utföras;
 - den andel som hittills uppkomna kostnader står för de beräknade totala kostnaderna för transaktionen.
- Endast kostnader som återspeglar tjänster som utförts hittills ingår i hittills uppkomna kostnader. Endast kostnader som återspeglar utförda eller ska utföra tjänster ingår i de beräknade totala kostnaderna för transaktionen.

Ränteintäkter redovisas enligt effektivräntemetoden.

Hysesintäkter från förvaltningsfastigheter som hyrs ut till tredje part enligt ett operationellt leasingavtal redovisas i rapporten över totalresultat linjärt över leasingperioden och ingår i "övriga intäkter".

Utdelningsintäkter redovisas när koncernens rätt att erhålla betalning har fastställts och redovisas som "finansintäkter".

Royalties redovisas på periodiserad basis i enlighet med innehållet i det relevanta avtalet.

Koncernen redovisar intäkter när koncernen fullgör ett prestationsåtagande genom att överföra ett utfästelse service till en kund. Tjänsten överförs när kunden får kontroll över tjänsten, vilket kan ske vid en tidpunkt eller över tid. Transaktionspriset är den ersättning som koncernen förväntar sig att få i utbyte mot att tjänsten överförs till kunden, minus rabatter och mervärdesskatt.

Koncernens kontrakt med kunder varierar i period. Följaktligen, i enlighet med undantagsreglerna i IFRS 15, lämnas inte vissa upplysningar om det transaktionspris som allokerats till prestationsförpliktelse som inte har uppfyllts vid rapportperiodens slut. Normalt faktureras kunden för hela kontraktssumman innan avtalsperioden börjar. Eventuella förskottsbetalningar redovisas som en kontraktsskuld och intäkten redovisas linjärt över avtalsperioden.

Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som ges till den verkställande beslutsfattaren. I White Pearl Technology Group har ledningsgruppen identifierats som de beslutsfattare som utvärderar koncernens finansiella ställning och resultat och fattar beslut om resursallokering. Teamet analyserar och följer upp verksamhetens rörelseresultat utifrån den övergripande verksamheten. Den finansiella informationen analyseras således på konsoliderad nivå. Merparten av externa intäkter genereras från försäljning av lösningar och tjänster. Det finns landschefer per tjänsteområde, geografiskt område eller annan segmentuppdelning, och kostnadsfördelning görs. Bedömningen är därför att koncernens verksamhet består av ett flertal rörelsesegment, varför koncernen inte presenterar separat segmentinformation. I enlighet med IFRS 8 Rörelsesegment övervägs koncernens intäkter per geografiskt område för konsolidering.

Lånekostnad

Alla lånekostnader redovisas i resultaträkningen i den period de uppkommer.

4. Materiella anläggningstillgångar

Saldon vid årets slut och årets rörelser

	Materiella tillgångar	Total
Avstämning för året som slutade 31 december 2023 - Koncern		

Saldo 1 januari 2023

Till självkostnadspris	5 423 813	5 423 813
Ackumulerade avskrivningar	-2 535 778	-2 535 778

Ingående balans

2 888 035 2 888 035

Händelser för året som slutade 31 december 2023

Avskrivning	-598 476	-598 476
Avyttringar	-861 072	-861 072

Materiella anläggningstillgångar vid årets slut

1 428 487 1 428 487

Utgående balans 31 december 2023

Till självkostnadspris	4 266 106	4 266 106
Ackumulerade avskrivningar	-2 837 619	-2 837 619

Överföring till materiella anläggningstillgångar

1 428 487 1 428 487

Händelser för året som slutade 31 december 2022

Ingående balans 1 januari 2022

Till självkostnadspris	5 200 914	5 200 914
Ackumulerade avskrivningar	-1 602 859	-1 602 859

Överföring till materiella anläggningstillgångar

3 598 055 3 598 055

Händelser för året som slutade 31 december 2022

Till självkostnadspris	222 899	222 899
Ackumulerade avskrivningar	-932 919	-932 919

Materiella anläggningstillgångar vid årets slut

2 888 035 2 888 035

Utgående balans 31 december 2022

Till självkostnadspris	5 423 813	5 423 813
Ackumulerade avskrivningar	-2 535 778	-2 535 778

Överföring till materiella anläggningstillgångar

2 888 035 2 888 035

Avstämning av förändringar i immateriella tillgångar

[illegible]

Till självkostnadspris	43 520 690	4 395 735	4 649 296	6 834 114	357 885	343 492	16 388 328	887,794	2,849,117
Ackumulerad amortering	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bärande Summa	43 520 690	4 395 735	4 649 296	6 834 114	357 885	343 492	16 388 328	887,794	2,849,117
Rörelser för året som slutade 31 december 2023									
Förvärv genom företagsförvärv	-	143 956	110 639	490 772	2 360 667	248 439	814 281	74,404	1,566,036
Nedskrivning redovisas i resultaträkningen	-74 846	-	-	-	-	-	-	-	-
Ökning (minskning) genom andra förändringar	-38 760 006	-	-	-	-	-	-	-	-
Minskning genom förlust av kontroll över dotterbolag	-2 084 044	-	-	-	-	-	-	-	-
Immateriella tillgångar vid årets slut	2 601 794	4 539 691	4 759 935	7 324 886	2 718 552	591 931	17 202 609	962,198	4,415,153
Utgående balans 31 december 2022									
Till självkostnadspris	2 601 794	4 539 691	4 759 935	7 324 886	2 718 552	591 931	17 202 609	962,198	4,415,153
Ackumulerad amortering	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bärande Summa	2 601 794	4 539 691	4 759 935	7 324 886	2 718 552	591 931	17 202 609	962,198	4,415,153

6. Investering i intressebolag

6.1 De belopp som ingår i rapport över finansiell ställning omfattar följande:

Investering i intressebolag	15 951 587	15 951 587
Bokfört värde för investeringar i intresseföretag Jazenet	15 951 587	15 951 587

7. Pågående arbete:

Pågående arbete:	19 502 021	18 400 602
------------------	------------	------------

8. Kundfordringar och övriga fordringar

Kundfordringar och övriga fordringar omfattar:

Kundfordringar	65 147 511	38 869 560
Förbetalda kostnader	753 277	952 473
Depositioner	221 710	1 109 867
Övriga fordringar	807 632	-
	66 930 130	40 931 900

9. Uppskjuten skatt

Uppgifter om kvittning av uppskjutna skattefordringar och

9.1 skatteskulder

Netto uppskjuten skattefordran från alla poster som kvittas	2 571 017	419 648
Total uppskjuten skattefordran per rapport över finansiell ställning	2 571 017	419 648

9.2 Avstämning av uppskjuten skatt

	Uppskjuten skatt	Total
Koncernen		
Ingående balans 1 januari 2023	419 648	419 648
(Debiterad) / krediteras vinst eller förlust	2 151 369	2 151 369
Utgående balans 31 december 2023	2 571 017	2 571 017
Ingående balans 1 januari 2022	-	-
(Debiterad) / krediteras vinst eller förlust	419 648	419 648
Utgående balans 31 december 2022	419 648	419 648

Belopp i SEK

2023

2022

10. Lånefordringar

Lånefordringar	1 133 454	1 152 266
Lånen är räntefria och har inga fasta återbetalningsvillkor.		

11. Likvida medel

11.1 Likvida medel som ingår i omsättningstillgångar:

Kassa	33 934	499 265
Saldon hos banker	11 189 206	7 183 739
Likvida medel	11 223 140	7 683 004

11.2 Netto likvida medel

Nuvarande tillgångar	11 223 140	7 683 004
----------------------	------------	-----------

12. Emitterat kapital

Auktoriserat och emitterat aktiekapital Emitterat

Aktiekapital	508 728	283 930
--------------	---------	---------

Förändringar eget kapital	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Årets resultat	Total
	500				
Belopp vid årets inledning	520	97 598 244	-91 004 270	-5 282 823	1 811 671
Vinstdisposition enligt bolagsstämmans beslut:					
Balanserat i ny räkning	-	-	-5 282 823	5 282 823	-
Nyemission	8 209	256 775 587	3 341 423	-	260 125 219
Årets resultat	-	-	-	-1 065 874	-1 065 874
	508				
Belopp vid årets slut	729	354 373 831	-92 945 670	-1 065 874	260 871 016

			Kvotvärde per
Information om aktiekapital		Antal aktier	aktie
Antal/värde i början av året			
Antal/värde		45 091 858	0,01
Vid årets slut		23 124 038	0,02
Ovanstående andelar fördelas enligt följande		2023-12-31	2022-12-31
A-aktier	A-aktier, 10 röster	24 889	37 332
B-aktier	B-aktier, 1 röster	23 099 149	44 718 526

Förändring eget kapital

Händelse	Förändring	Förändring	Totalt antal aktier
	A-aktier	B-aktier	
Nyemission	3	14	45 091 875
Omvänd splitt (1:15)			3 006 125
Förvärv White Pearl Holding		20 117 913	23 124 038

13. Innehav utan bestämmande inflytande

2023

2022

Modern Computer Services -PTY LTD	732 903	15 979
Finstar Private Wealth -PTY LTD	-8 516	3 586
ERP Software Technologies PLC	276 608	40 879
ERP Technology FZE	365 469	25 893
Bronto Tech Integra Private Limited	-4 073	-
	1 362 391	86 337

14. Leverantörsskulder och andra skulder

Leverantörsskulder och andra skulder omfattar:

Leverantörsskulder	35 418 964	29 523 475
Övriga skulder	112 714	-
Mervärdesskatt	991 724	-
Totala leverantörsskulder och andra skulder	36 523 402	29 523 475

15. Lån som ska betalas

Lån som ska betalas	40 200 881	57 468 598
---------------------	------------	------------

1. Räntebärande lån på 5 000 000 betalas 2028. Tillämplig ränta är 11 % per år.

2. Icke-räntebärande grundarlån på 33 000 000 ska betalas 2027. Vid förfallodagen, om företaget inte återbetalar lånet, har långivaren möjlighet att konvertera lånet till B-aktier i WPTG med en kurs på 15 dagars VWAP (Volym - Weighted Average Price) för aktierna.

3. Andra lån på 2 200 881 från olika finansiella institutioner i Indien och Sydafrika, med ränta till rörlig ränta från 9 % till 12 % per år.

16. Intäkter

Koncernens intäkter består av:

Tillhandahållande av tjänster	239 582 075	182 505 775
Moderbolagets nettoomsättning per verksamhetsgren	10 000 000	11 883 885
Förändring i lager av värdepapper	-10 000 000	13 503 990
	-	25 387 875

17. Avskrivningar och amorteringar

Avskrivningar omfattar:

Avskrivning	598 476	932 919
Materiella anläggningstillgångar	598 476	932 919

18. Administrativa kostnader

Administrativa kostnader omfattar:

Administrativa kostnader omfattar:	156 548	-
Bokföringsavgifter	198 195	175 488
bankavgifter	311 660	229 154
Datorkostnader Telekommunikation	210 146	183 589

Totala administrativa kostnader
876 549 588 231

	2023	2022
Belopp i SEK		
19. Övriga utgifter - Koncernen		
Övriga kostnader omfattar:		
Reklam & marknadsföring	103 145	70 278
Avskrivning	598 476	932 919
Kostnader för personalförmåner	36 965 679	31 651 959
Valutavinst/(förlust)	361 524	136 545
Allmänna och andra utgifter	2 227 457	-279 114
Nedsättning	-198 245	74 846
Försäkring	215 161	68 947
Logistisk kostnad	126 284	-
Kontorsmaterial och förbrukningsmaterial	582 471	561 672
Porto och leveranser	75 049	68 308
Tryck och pappersvaror	119 181	105 264
Fack- och konsultarvoden	10 794 274	10 952 598
Hyra, vatten & el	1 862 295	1 666 735
Reparationer och underhåll	121 414	222 621
Översättningsförlust	930 543	-
Resor och underhållning	356 372	279 466
Summa övriga kostnader	55 241 080	46 513 044

Övriga utgifter - Moderbolaget

Anställda och personalkostnader		
Löner och andra ersättningar	-	90 000
Styrelse och verkställande direktör	-	69 045
Totala löner, ersättningar, sociala kostnader och pensionskostnader	-	159 045

Ersättning till Kaijser Konsult AB revisorer

Revisionsuppdrag	145 000	50 000
	145 000	50 000

Revisionsuppdrag avser revisorns arbete för lagstadgad revision och med revisionsverksamhet olika typer av kvalitetssäkringstjänster. Med andra tjänster avses de som inte ingår i revisionsuppdrag, revisionsverksamhet eller skatterådgivning

	2023	2022
Belopp i SEK		
20. Finansiella intäkter - Koncern		
Finansiella intäkter består av:		
Erhållen ränta	86 831	81 405
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter - Moderbolag		
Erhållen ränta	427	243 007

21. Finansiella kostnader - Koncern

Finansiella kostnader som ingår i resultatet:

Erlagd ränta	521 904	59 872
--------------	---------	--------

Räntekostnader och liknande utgiftsposter - Moderbolag

Övriga räntekostnader	163 114	30 348
-----------------------	---------	--------

22. Skattekostnad

Inkomstskatt som redovisas i resultaträkningen: Aktuell skatt

Nuvarande år	5 804 327	3 223 680
--------------	-----------	-----------

Uppskjuten skatt	-2 151 369	-419 648
------------------	------------	----------

Total inkomstskattekostnad	3 652 958	2 804 032
-----------------------------------	------------------	------------------

23

. Närstående parter

Enhetsnamn	Land	Ägarandel %	Huvudsaklig verksamhet
Altura Consulting Private Limited	Indien	100%	IT-konsult
Bronto Tech Integra Private Limited	Indien	51%	IT-konsult
Brontobyte IT Consulting (FZE)	Förenade Arabemiraten	100%	IT-konsult
Brontobyte Technologies Private Limited	Indien	100%	IT-konsult
Klarib Business Solutions (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	IT-konsult
Lineris Bilgi Sistemleri A. S Turkey	Turkiet	100%	IT-konsult
Lineris Solutions FZ LLC	Förenade Arabemiraten	100%	IT-konsult
Lineris Technologies (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	IT-konsult
Omni Tell Technology (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	IT-konsult
Omnitell (Botswana) Proprietary Limited	Botswana	100%	IT-konsult
Omnitell International (FZE)	Förenade Arabemiraten	100%	IT-konsult
OTT Middle East DMCC	Förenade Arabemiraten	100%	IT-konsult
Rainmakers Café (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	Digital marknadsföring
Talent Future Recruitment Solutions (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	Resurshantering
Modern Computer Services (Pty) Ltd	Sydafrika	70%	IT-konsult
Axsys Projects (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	Smart IT- konstruktion
Off The Grid Services (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	IT-konsult
Finstar Private Wealth (Pty) Ltd	Sydafrika	70%	Fin Tech
New Digital Future	Egypten	100%	IT-konsult
Experienced Certified Consulting	Egypten	100%	IT-konsult
Cloud Consulting Services	Egypten	100%	IT-konsult
Omnitelltech Enterprises Private Limited	Indien	100%	IT-konsult
ERP Software Technologies PLC	Etiopien	50%	IT-konsult

ERP Technology FZE	Förenade Arabemiraten	50%	IT-konsult
Altura Africa Limited	Kenya	100%	IT-konsult
Altura Consulting (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	IT-konsult
Omnitell Technology Kenya Limited	Kenya	100%	IT-konsult
Omnitell Tech Inc	USA	100%	IT-konsult
OTT University (Pty) Ltd	Sydafrika	100%	IT-konsult
Omnitell Technologies Limited	Malawi	100%	IT-konsult
Omnitell Technology Zambia Limited	Zambia	100%	IT-konsult
Abacus Solutions Limited	Anguilla	100%	IT-konsult

24. Going concern

Koncernredovisningen har upprättats med utgångspunkt från redovisningsprinciper som är tillämpliga för fortsatt drift. Denna grund förutsätter att medel kommer att finnas tillgängliga för att finansiera den framtida verksamheten och att realisering av tillgångar och reglering av skulder, eventalförpliktelser och åtaganden kommer att ske i den löpande verksamheten.

Nya standarder och ändringar

Nya standarder och ändringar som träder i kraft för perioder som börjar den 1 januari 2024 och är därför relevanta för framtida rapporter.

Titel	Ämne	Gäller för årsperioder som börjar den eller efter	Förväntad effekt på koncernens finansiella rapporter
Ändring av IFRS 16	Leasingförpliktelse vid försäljning och återleasing	1 januari 2024	Ingen effekt
IAS 1 Presentation av finansiella rapporter	Ändring – Klassificering av skulder som kortfristiga eller långfristiga	1 januari 2024	Ingen effekt
IAS 1 Presentation av finansiella rapporter	Ändring – Långfristiga skulder med villkor	1 januari 2024	Ingen effekt
Årliga förbättringar av IFRS redovisningsstandarder			
IFRS 1 Första gången tillämpning av internationella redovisningsstandarder	Anpassning av språkbruket mellan IFRS 1 och IFRS 9 angående säkringsredovisning vid första gången tillämpning av IFRS	1 januari 2024	Ingen effekt
IFRS 7 Finansiella instrument: Upplýsingar	Anpassning av ordalydelsen angående upplýsing om kreditrisk med bestämmelserna i IFRS 7; förenkling av vägledningen angående uppskjutna skillnader mellan verkligt värde och transaktionspris	1 januari 2024	Ingen effekt
Vägledning om tillämpningen av IFRS 7 "Finansiella instrument:	Anpassning av ordalydelsen angående upplýsing om kreditrisk med bestämmelserna i IFRS 7; förenkling av vägledningen angående uppskjutna skillnader mellan verkligt värde och	1 januari 2024	Ingen effekt

Titel	Ämne	Gäller för årsperioder som börjar den eller efter	Förväntad effekt på koncernens finansiella rapporter
Ändring av IFRS 16	Leasingförpliktelse vid försäljning och återleasing	1 januari 2024	Ingen effekt
IAS 1 Presentation av finansiella rapporter	Ändring – Klassificering av skulder som kortfristiga eller långfristiga	1 januari 2024	Ingen effekt
IAS 1 Presentation av finansiella rapporter	Ändring – Långfristiga skulder med villkor	1 januari 2024	Ingen effekt
Upplysningar”	transaktionspris.		
IFRS 9 Finansiella instrument	Förtydligande av korsreferensen i stycket om avskrivning av leasingförpliktelser; eliminering av inkonsekvensen i användningen av termen ”transaktionspris” — (1) enligt definitionen i IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder i sammanhanget med kundfordringar och (2) som det verkliga värdet av den ersättning som ges eller erhålls i andra stycken.	1 januari 2024	Ingen effekt
IFRS 10 Koncernredovisning	Förtydligande av språkbruket i standardtexten angående ”de facto agent”	1 januari 2024	Ingen effekt
IAS 7 Kassaflödesanalys	Removed reference to the cost method of accounting for investments, which is no longer defined in IFRS”, kan på svenska skrivas som ”Borttagen hänvisning till kostnadsmetoden för redovisning av investeringar, som inte längre definieras i IFRS	1 januari 2024	Ingen effekt

Styrelsen förväntar sig inte att antagandet av de ovan angivna standarderna kommer att ha en väsentlig inverkan på koncernens framtida finansiella rapporter.

Fastställelse



Årsredovisning 2023

Fastställelse

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar härmed att koncern- och årsredovisningen har upprättats i enlighet med de internationella redovisningsstandarder IFRS, sådana de antagits av EU, respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets ställning och resultat.

Förvaltningsberättelsen för koncernen respektive moderbolaget ger en rättvisande översikt över koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 30 juni 2024. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställande på årsstämman den 29 juli 2024.

Stockholm den 30 juni 2024

 Marco Marangoni, CEO	 Sven Otto Littorin, Chairman
 Mark Nycander Ali, Director	 Anna Weiner Jiffer, Director

Vår revisionsrapport avlämnades den 30 juni 2024

LR Revision & Redovisning Sverige AB


Johan Kaljser

REVISIONSBERÄTTELSE

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i White Pearl Technology Group AB
Org.nr. 556939-8752

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Uttalanden

Jag har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för White Pearl Technology Group AB för år 2023. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 39-72 i detta dokument.

Enligt min uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 december 2023 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2023 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen.

Grund för uttalanden

Jag har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Mitt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Jag är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort mitt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen, och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-38, 73-78. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Mitt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och jag gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med min revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det mitt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar jag även den kunskap jag i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om jag, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är jag skyldig att rapportera detta. Jag har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och, vad gäller koncernredovisningen, enligt IFRS såsom de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en

årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Mina mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller mina uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder jag professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer jag riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för mina uttalanden. Risker för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfälskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.

- skaffar jag mig en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för min revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala mig om effektiviteten i den interna kontrollen.

- utvärderar jag lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.

- drar jag en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Jag drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om jag drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste jag i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen och koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen och koncernredovisningen. Mina slutsatser

baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag och en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar jag den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

- inhämtar jag tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen i enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Jag ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Jag är ensam ansvarig för mina uttalanden.

Jag måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Jag måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som jag identifierat.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver min revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har jag även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för White Pearl Technology Group AB för år 2023 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Jag tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Jag har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Mitt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Jag är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisionssed i Sverige och har i övrigt fullgjort mitt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Mitt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed mitt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller

- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Mitt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed mitt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder jag professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på min professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att jag fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Jag går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för mitt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för mitt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har jag granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Stockholm den 30 juni 2024

Johan Kaijser

Auktoriserad revisor

Pemneo dokumentnyckel: JK61Y-Z8LZZ-1B7VH-LD6X5-V72QW-4XVSE

Adresser

Företaget

White Pearl Technology Group AB (publ)
Nybrogatan 34
114 39 Stockholm, Sweden
Phone: +46 (0)8 670 65 57
<https://whitepearltech.com/>
info@whitepearltech.com

Börs

Nasdaq Stockholm AB
105 78 Stockholm
Phone: +46 8 405 60 00

Kontoförande institut

Euroclear Sweden AB
Box 191
101 23 Stockholm
Phone: +46 8 402 90 00

Auditor

Johan Kaijser
c/o LR Revision
P.O. Box 38202
100 64 Stockholm

Advokater

År 2024 har Setterwalls Advoktabyrå anlitats i samband med listningen i Sverige. Andra advokater och jurister har anlitats i andra länder under året, förutom WPTG egna jurister.

Certified Advisor

North Point Securities AB
Riddargatan 13 A
114 51 Stockholm
Phone: +46 (0)8-29 11 77
<https://www.northpointsec.com/>
info@northpointsec.com