

## VD har ordet

### Bästa aktieägare,

Under 2023 fortsatte vi framgångsrikt vår förändringsresa.

Vår strategi för lönsam tillväxt omsattes i ett starkt resultat och vi uppvisar klart bättre finansiella resultat än för ett år sedan. Vi fortsatte vår tillväxt med en åttaprocentig ökning av det genomsnittliga antalet användare och en tioprocentig ökning av koncernens intäkter. Därutöver förbättrade vi vår justerade EBITDA för koncernen med 169 procent till 248 MSEK, vilket motsvarar en marginal på 7,1 procent.

Som koncern har vi en unik affärsmodell. Vårt uppdrag är att beröra världen med berättelser, oavsett om de ges ut av något av våra förlag och/eller avnjuts på vår streamingplattform. Den gemensamma passionen för berättande förenar de två sidorna av vår verksamhet och vi är fast beslutna att vårda och lyfta fram detta åtagande. När vi nu går in i 2024 har vi en tydlig uppfattning om våra prioriteringar och vad vi behöver uppnå under de kommande åren.

### Unikt innehåll och förstklassig användarupplevelse skapar lojala användare

På våra mest penetrerade marknader, de nordiska, är användarna både mycket engagerade och alltmer lojala. Idag har nästan 50 procent av våra nordiska användare haft ett oavbrutet abonnemang på Storytel i mer än tre år. Faktum är att den månatliga kundomsättningen för närvarande är de lägsta någonsin, vilket visar att våra användare upplever ett mycket bra förhållande mellan pris och värde.

Även om merparten av vår katalog inte är exklusiv för Storytel, skapar vi en differentierad och personlig produkt- och kundupplevelse genom unikt innehåll och förbättrad användning av såväl data som analys. Storytel Originals är en av våra viktigaste differentieringsfaktorer och stär-



Den gemensamma passionen för berättande förenar de två sidorna av vår verksamhet

Johannes Larcher  
VD, Storytel

ker vår förmåga att attrahera nya användare. Under 2023 släppte vi mer än 270 Storytel Originals, såsom den danska biografen *To party with the Elite*, den holländska erotiska berättelsen *Eargasm*, den finska sanna historien *Jesus Loves skinny Girls* och *Becoming Sherlock: Den röda cirkeln*, första delen i den nya storslagna Sherlock Holmes-adaptionen. Vårt svenska förlag Norstedts ingick också i ett omfattande förlagsavtal med den flerfaldigt bästsäljande författaren Denise Rudberg, vilket ger oss rättigheter till både hennes nya och gamla titlar.

Under året firade vi stolt flera utmärkelser som spänner över det litterära landskapet. Rabén & Sjögrens författare Oskar Kroon och Hanna Klinthage vann Augustpriset i kategorin svenska barn- och ungdomsböcker, medan Gummerus författare Antti Järvi belönades med Finlandiapriset i kategorin facklitteratur.

2023 lanserades också Voice Switcher – en funktion som utvecklats exklusivt för Storytel och som låter användarna anpassa sin lyssningsupplevelse genom att sömlöst byta berättarröst till en alternativ röst utifrån sin preferens. Detta möjliggörs genom användning av generativ AI och talsyntes och är för närvarande tillgängligt för ett urval av titlar på engelska, polska och svenska. Fler språk och titlar som kommer att introduceras under 2024.

## Effektiviseringar genom optimerad verksamhet

Vi ser en betydande potential i att förbättra bruttomarginalen genom att investera i vårt eget innehåll och genom att ansvarsfullt hantera innehållskostnader i linje med våra intäkter. Vi har sett att innehållskostnadernas andel av intäkterna minska betydligt under 2023 som ett resultat av dessa ansträngningar.

Under 2023 tog användartillväxten fart igen. Från och med våren uppnådde vi ett positivt nettotillskott av användare på veckobasis under 39 av 40 veckor, trots en minskning av antalet användare på marknader utanför kärnmarknaderna. Denna trend bidrog till en ökning av betalande användare med 8 procent, till totalt över 2,2 miljoner vid årets slut.

Tack vare en mängd förbättringar av vår marknadsföringsstrategi kan vi nu attrahera kunder på ett mer

# 2023 var ett rekordår för våra icke-nordiska tillväxtmarknader

kostnadseffektivt sätt, vilket resulterat i ett förbättrat genomsnittligt livstidsvärde (CLV) i förhållande till kundanskaffningskostnaden (CAC) jämfört med 2022. Enkelt uttryckt värvar vi fler användare, med högre intäkter, för lägre marknadsföringskostnader än tidigare.

Fortsättningsvis var 2023 ett rekordår på våra tillväxtmarknader utanför Norden: Nederländerna, Turkiet, Polen och Bulgarien, med en årlig omsättningstillväxt på över 30 procent samt en ökad kundbas, trots minskade marknadsföringsinvesteringar. Även om dessa marknader fortfarande befinner sig i en tidig fas av ljudboksanvändande, ökar takten i utvecklingen. I USA fortsatte Audiobooks.com att fokusera på lönsamhet i sin kundanskaffningsstrategi och fortsatte att "göra mer med mindre" samtidigt som man förbättrade kundupplevelsen.

Medan vi fortsätter att investera i vår produkt, teknik och data är vi fortsatt fokuserade på att utveckla bolaget långsiktigt, vilket bland annat har resulterat i en omstrukturering av våra Streaming Content och Storytel Books-organisationer under andra halvåret 2023.

## En snabbare väg mot lönsamhet

Ljudboksmarknaden växer snabbt och utgör en attraktiv möjlighet. För att anpassa oss till de föränderliga branschförutsättningarna och ge våra olika intressenter bättre service har vi intensifierat vårt fokus på våra 10 kärnmarknader – de fem nordiska länderna, Nederländerna, Turkiet, Polen, Bulgarien och USA. Detta har gjort det möjligt för oss att accelerera vår väg mot lönsamhet och stärka vår förmåga att skapa ett betydande kassaflöde, utöver de tidigare angivna prognoserna.

Vårt effektivitetsfokus förblev avgörande under hela 2023 och kommer att fortsätta in i 2024. I januari 2024 tillkännagav vi ett effektiviseringsinitiativ som syftar till att optimera vår kostnadsstruktur för att anpassa den till den reviderade strategiska inriktningen och de förändrade affärsbehoven. Detta optimeringsinitiativ minskade Storytels personalstyrka med cirka 80 medarbetare, motsvarande 13 procent.

Med utgångspunkt i vår solida operativa och finansiella utveckling under 2023 räknar vi med att uppnå våra finansiella mål på medellång sikt tidigare än beräknat, med en justerad EBITDA-marginal på över 12 procent och ett starkt operativt kassaflöde som redan nu förväntas under 2024. Dessutom räknar vi med en organisk omsättningstillväxt under 2024 på cirka 10 procent.

Hållbarhet och ansvarsfullt företagande är grundläggande för vår verksamhet, vilket återspeglas i vårt engagemang i FN:s Global Compact. Bland annat rapporterar 82 procent av våra användare att de har ökat sina läsvanor sedan de började prenumerera på Storytel. I vår strävan att beröra världen genom berättelser är ett av våra hållbarhetsmål för 2024 att hjälpa mer än 1,15 miljoner människor att ta del av en bok per månad.

Vi har ett starkt team på plats för att fortsätta vår omvandlingsresa. Under 2023 välkomnade vi Peter Messner som CFO, Luis Duran som President of Streaming som tillsammans med flera andra erfarna ledare utgör betydande tillskott till koncernledningen. Jag vill uttrycka min tacksamhet till hela vårt team; ert engagemang, er uthållighet och ert lagarbete har varit drivkraften bakom våra framgångar. Jag vill också tacka våra aktieägare för ert fortsatta förtroende och er investering i Storytel. Under det senaste året har Storytel genomgått en betydande transformation, vilket har stärkt vår position inom den växande ljudboksbranschen, och jag känner mig entusiastisk över vår potential och de möjligheter som ligger framför oss.

*Johannes Larcher*

VD, Storytel