



Storytel presenterar finansiella mål på medellång sikt och strategisk inriktning för att ytterligare stärka sin ledande position

På dagens kapitalmarknadsdag i Stockholm kommer Johannes Larcher, CEO för Storytel, samt medlemmar i koncernledningen att ge en detaljerad uppdatering av koncernens strategiska inriktning och verksamhet, samt presentera nya finansiella mål på medellång sikt.

Finansiella mål på medellång sikt

Styrelsen i Storytel har beslutat om följande finansiella mål på medellång sikt:

Intäkter

- Koncernens nettoomsättning ska uppgå till minst 5 000 MSEK år 2026 genom organisk tillväxt.
- Organisk genomsnittlig årlig tillväxt av streamingintäkter om 15 procent.

EBITDA-marginal

- EBITDA-marginal på minst 12 procent 2026, med en långsiktig ambition att nå 15 procent eller högre.

CAPEX

- CAPEX om cirka 5 procent av koncernens intäkter.
- Positiv och betydande ökning av det operativa kassaflödet från 2023.

– Tillsammans med styrelsen har jag och min ledningsgrupp nu satt riktningen för vår strategiska resa framåt och hur vi, steg för steg, ska leverera i enlighet med våra finansiella mål på medellång sikt. Storytel är en väl positionerad ledande aktör inom den snabbt växande ljudbokssektorn, och vår strategi att driva både D2C-streamingtjänster samt ledande förlagsverksamheter ger oss värdefulla fördelar. Inom streaming har vi en beprövad affärsmodell med en nuvarande EBITDA-marginal på över 20 procent i Norden och USA, exklusive centrala kostnader. Vi kommer att allokeras våra resurser till marknader med rätt förutsättningar för framgång, och genom att öka vår abonnemangsbas till mer än 3,2 miljoner betalande abonnenter till 2026 når vi en position att leverera tillväxt med en ökad lönsamhet över tid, säger **Johannes Larcher**, CEO för Storytel sedan oktober 2022.

Kombinerat värdeskapande

Att driva både förlagsverksamhet och D2C-streamingverksamhet skapar unikt värde för Storytel. Innehåll från förlagsverksamheten skapar ett differentierat utbud av innehåll som gynnar streamingverksamheten, och de möjligheter som skapas av streamingverksamheten ökar Storytels värdeerbjudande för författare. Kombinationen säkrar innehållsförsörjningen och ger

differentiering samt förbättrad lönsamhet över tid.

Fokus på tio kärnmarknader

Tillväxtstrategin för streamingverksamheten är fokuserad på tio utvalda kärnmarknader med hög ljudbokspenetration eller hög inkrementell tillväxtpotential. Dessa inkluderar Norden, USA, Nederländerna, Polen, Turkiet och Bulgarien, där Storytel redan har en ledande position.

Utanför de tio kärnmarknaderna har Storytel för avsikt att driva en försiktig och kapitaleffektiv expansionsstrategi på ett mindre antal streamingmarknader med hög potential, valda utifrån företagets tidigare erfarenheter.

Starkare Unit Economics

Fördelar från förbättrade skaleffekter, högre effektivitet och lägre innehållskostnader är huvudpelarna i den lönsamma tillväxtstrategin för att komma till rätt så kallad Unit Economics. Storytel ser stor potential i att nå lägre innehållskostnader genom att investera i eget innehåll för att förbättra lönsamheten över tid. När abonnent- och intäktsbasen expanderar förväntar sig Storytel ytterligare skalfördelar i organisation och i centrala funktioner.

Investeringar med högsta möjliga avkastning

Storytel har etablerat strukturerade processer i syfte att allokera resurser till områden med högsta möjliga avkastning, samt att balansera rätt investeringsnivåer för att öka lönsamheten över tid genom att:

- Uppnå högre nivåer av innehåll och produktdifferentiering på strategiska marknader, i takt med att Storytel fortsätter att befästa sin ledande position.
- Implementera tillräckliga marknadsföringsinvesteringar för att nå ökade nivåer av marknadsföringseffektivitet i syfte att driva på en betydande inkrementell intäktsökning, samtidigt som man fortsätter att realisera operativa effektivitetsvinster och skaleffekter.
- Värderas som en "Great Place to Work", vilket kommer att bidra till att attrahera och behålla de bästa talangerna inom området.

– Den höga ambitionsnivån att fortsätta den positiva trenden att öka effektiviteten och skalbarheten över hela verksamheten kvarstår. Fortsatta investeringar i såväl innehåll som teknik- och produktutveckling, i kombination med effektiv marknadsföring och strömlinjeformade verksamhetsprocesser, är grunden för vår hållbara och lönsamma tillväxtresa framåt, säger **Johannes Larcher**, CEO för Storytel.

Kapitalmarknadsdagen kommer att äga rum idag på IVA Konferenscenter, Grev Turegatan 16 i Stockholm kl. 14.00–17.00, följt av ett mingel. Dörrarna öppnar från 13.30. Presentationerna kommer att hållas på engelska och streamas live samt tillgängliggöras på Storytels hemsida.

Anmälan krävs, både för det fysiska evenemanget och för livestreamen, via följande länk: <http://storytel-invite.creo.se/2023/storytel-capital-markets-day-2023>

För mer information, vänligen kontakta:

Niklas Alm, Interim Head of Investor Relations,
Tel: +46 70 824 40 88
Email: niklas.alm@storytel.com

Dan Panas, Senior Director Corporate Communications
Tel: +46 70 186 52 90
Email: dan.panas@storytel.com

Denna information utgör insiderinformation som Storytel AB (publ) är skyldigt att offentliggöra

enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 13 juni 2023 08:30 CEST.

FNCA Sweden AB är bolagets certified adviser.

Om Storytel

Storytel är en av världens största streamingtjänster för ljudböcker och e-böcker och har fler än en miljon titlar i tjänsten globalt. Vår vision är att göra världen till en mer empatisk och kreativ plats, genom fantastiska berättelser som kan delas och uppskattas av vem som helst, var som helst och när som helst. Streamingverksamheten inom Storytel Group sker under varumärkena Storytel, Mofibo och Audiobooks.com. Förlagsverksamheten sköts av Storytel Books, samt av ljudboksförlaget StorySide. Storytel Group finns på över 25 marknader.