

AIRA: PÅ STÄNDIG JAKT EFTER NÄSTA AFFÄR

Vi inleder bevakning på AI Revenue Assistant Software (Aira), ett AI-native mjukvarubolag som utvecklar och säljer en intelligent försäljningsassistent för europeiska B2B-bolag. Bolaget är en avknoppning från Upsales Technology och leds av samma entreprenörsteam som byggt Upsales de senaste decennierna. Aira kombinerar över två decennier av erfarenhet inom europeisk bolagsdata med moderna AI-modeller för att hjälpa entreprenörer och säljorganisationer att identifiera rätt affärsmöjligheter vid rätt tidpunkt. Genom att analysera bland annat finansiella rapporter, styrelseförändringar och bolagsnyheter syftar plattformen till att automatisera stora delar av det prospekterings- och administrationsarbete som traditionellt utförts manuellt. Bolaget befinner sig i en tidig kommersiell fas, men verkar på en marknad där den strukturella efterfrågan på AI-drivna produktivitetens verktyg växer snabbt samtidigt som konkurrensen i Europa fortfarande är relativt fragmenterad.

Ett erfaret team adresserar ett tydligt produktgap

Aira adresserar en marknad bestående av över 25 miljoner B2B-SME-bolag i Europa, där stora delar av dagens säljmjukvara fortfarande är utvecklad för större amerikanska enterprise-kunder. Bolaget har istället byggt en AI-native produkt med fokus på entreprenörer och mindre säljorganisationer, där användaren snabbt ska kunna identifiera relevanta affärsmöjligheter utan omfattande onboarding eller administration. Marknaden för AI-agenter väntas växa explosionsartat med en förväntad årlig genomsnittlig tillväxt om 43,5 %, en marknad där Aira har goda förutsättningar att etablera en stark position. Vi anser att en av bolagets främsta konkurrensfördelar är teamet bakom verksamheten. Flera nyckelpersoner kommer direkt från Upsales, där de under lång tid byggt upp en ledande nordisk plattform inom CRM och sales intelligence. Djup branschkunskap, erfarenhet av att hantera europeisk bolagsdata och en dokumenterad förmåga att bygga skalbara mjukvarubolag skapar enligt vår mening goda förutsättningar för att exekvera på bolagets tillväxtplan. Bolaget har högt ställda målsättningar, med ambitionen att uppnå 100 MSEK ARR inom de kommande tre åren.

Skalbar modell med konsolideringspotential

Den finansiella målsättningen baseras till stor del på organisk utveckling genom en effektiv go-to-market-strategi, men även en konsolideringsambition i syfte att stärka kärnerbjudandet. Aira har kommunicerat en ambition att först etablera produkten och bygga en skalbar distributionsmodell, för att därefter komplettera den organiska tillväxten med selektiva förvärv. Fokus ligger inte på att bygga ett förvärvskonglomerat, utan på att stärka plattformen genom förvärv av etablerade mjukvarubolag och dataleverantörer vars teknik, data eller återkommande intäkter kan integreras i erbjudandet. Genom att addera ytterligare datakällor bedömer bolaget att kvaliteten i plattformens intelligenslager successivt kan förbättras, samtidigt som förvärven kan bidra till ökad tillväxt.

Outlook

Med stöd av den förväntade marknadstillväxten är förutsättningarna för en snabb ARR-tillväxt goda. Tillväxttakten är dock förknippad med en naturlig osäkerhet, då bolaget växer från låga nivåer och produkten befinner sig i tidig kommersiell fas. Mot bakgrund av bolagets tidiga uppskalningsfas och dess begränsade historik, har vi valt att avvakta med finansiella estimat i vår analys. Vi ser flera attraktiva egenskaper i investeringscaset, såsom ett erfaret grundarteam med dokumenterat track record, exponering mot en av de snabbast växande mjukvarukategorierna globalt samt en stor och relativt underpenetrerad europeisk marknad. Snabbväxande AI-bolag tenderar i dagsläget att värderas till mycket höga multiplar. Som referens har de onoterade AI-bolagen Ramp, Pennylane och Legora värderats till cirka 35-56x ARR i sina senaste finansieringsrundor, samt det noterade AI-bolaget Briox till 26x ARR. Om Aira lyckas exekvera på sina finansiella målsättningar och värderas i linje med snabbväxande AI-bolag, finns en betydande uppsida i aktien.

Läs den fullständiga analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

Mattias Folkesson, vd (mattias.folkesson@fairvalue.se)

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Gustav Gabinus, analytiker (gustav@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.