

Längre säljcykler påverkar omsättningen negativt

ARR steg med 14% på årsbasis i kvartalet

Nettoomsättningen sjönk med 11% till 10,4 (11,7) mkr under det andra kvartalet. Minskningen i nettoomsättningen beror främst på de längre säljcyklerna, en kortsiktig påverkan från partnerfokuseringen i Nordamerika samt att en av bolagets största kunder, på grund av lågkonjunkturen, frusit sin investeringsbudget. Bruttomarginalen steg dock till 78,2% (73,3%) i kvartalet drivet av högre återkommande intäkter. Ebitda-resultatet blev svagt negativt och uppgick till -0,2 (1,3) mkr, påverkat av engångskostnader för VD-rekrytering (den nya VD:n Fredrik Landberg tillträder 1 oktober i år) och kostnader för personomställningar. Rörelseresultat stängde på -2,3 (-0,7) mkr, främst beroende på den lägre försäljningen och de tidigare nämnda engångskostnaderna. Bolaget har i tidigare kvartal kommunicerat mål om ett positivt rörelseresultat, men Analysguiden tror att det kan bli utmanande. ARR (annual recurring revenue) vid utgången av det andra uppgår nu till 32 mkr, en uppgång med 14% på årsbasis och 6% sekventiellt. Det är högre än vad Analysguiden hade räknat med och dämpar nedgången i försäljningen till viss del. Orderingången under kvartalet sjönk till 3,6 (10,2) mkr med 0,7 (2,3) mkr i årligen återkommande intäkter. Det förklaras främst av att två större projekt i Norden drog ut på tiden.

Konjunkturläget förlänger säljcyklerna för bolaget

Det andra kvartalet blev trögt sett utifrån ett försäljningsperspektiv. Fortsatt är det en hög aktivitet på den nordiska marknaden med bland annat två vunna stora offentliga upphandlingar. Dock drog de ut på tiden, vilket resulterade i att endast en del av ordervärdet kom in under kvartalet. Under kvartalet har en av bolagets största kunder frusit sin investeringsbudget, vilket gör att utökningen av Flowscape-systemets funktionalitet tillfälligt har pausats.

Omställningen i Nordamerika till en partnermodell påverkar kortsiktigt försäljningen negativt. Men det är en mer kostnadseffektiv modell och den nya strategin väntas börja visa resultat mot slutet av året. För marknaderna i Europa och i Mellanöstern tar säljcyklerna längre tid även om intresset finns. Positivt är att bolaget är med i flera stora upphandlingar, vilket vi hoppas ska resultera i nya affärer på sikt. Effekten av de längre säljcyklerna är att orderingången påverkas och mest troligt blir 2024 mer ett mellanår om inte trenden vänder.

Sänker vårt motiverade värde till 3,10 kronor

Analysguiden tror att det är utmanande att nå ett positivt resultat för året givet det första halvårets utfall i kombination med de långa säljcyklerna. Det gör att vi sänker vårt motiverade värde till 3,10 (5,20) kronor. I dagsläget handlas bolaget till 1,4 – 2,0 gånger den prognosticerade ARR:en för innevarande år om 34,6 mkr.

Flowscape

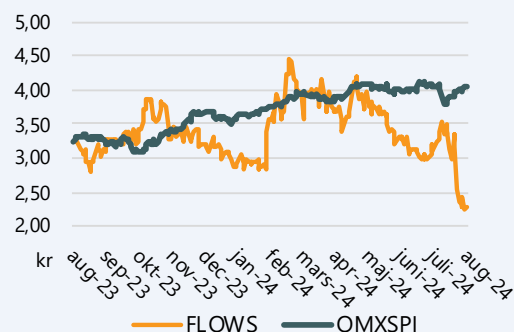
Rapportkommentar

Datum 27 augusti 2024
Analytiker Martin Stojilkovic

Basfakta

Bransch Mjukvara
Styrelseordförande Per Adolfsson
Vd Peter Reigo
Listning Nasdaq First North Growth Market
Ticker FLOWS
Aktiekurs 2,28 kr
Antal aktier, milj. 19,6
Börsvärde, mkr 44,7
Nettoskuld, mkr -7,0
Företagsvärde (EV), mkr 37,6
Motiverat värde 3,10 kr
Nästa rapport 2024-11-15

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Nettoomsättning	39,8	49,6	54,5	62,7
Eget aktiverat arbete	8,1	8,9	9,0	9,5
Totala intäkter	49,2	59,2	64,5	73,2
EBITDA	-2,4	7,6	8,4	10,9
EBITA	-13,7	-0,3	-0,1	2,9
EBIT	-25,5	-2,3	-0,1	2,9
Nettoresultat	-25,6	-2,3	-0,4	2,6
Vinst per aktie	-1,31 kr	-0,12 kr	-0,02 kr	0,13 kr
Omsättningstillväxt	22%	20%	10%	15%
EBITDA-marginal	-5%	13%	13%	15%
EBITA-marginal	-28%	-1%	0%	4%
Rörelsemarginal	-52%	-4%	0%	4%
Vinstmarginal	-64%	-5%	-1%	4%
P/E-tal	-1,7	-19,6	-127,4	17,2
EV/ebit	-1,5	-16,4	-742,2	13,0
P/S-tal	1,1	0,9	0,8	0,7
EV/omsättning	0,9	0,8	0,7	0,6

Källa: Bolaget, Analysguiden

Motiverat värde är en uppfattning om vad bolaget borde vara värt givet Analysguidens huvudscenario. Det är inte samma sak som att aktiekursen ska spegla detta värde.

Investeringstes

Starka drivkrafter för det hybrida arbetssättet

Pandemin tvingade fram digitala lösningar för att kunna arbeta hemifrån, samtidigt som medarbetare upptäckt fördelarna med hemarbete. Det gör att även om pandemin är över kommer anställda fortsatt att vilja arbeta hemifrån 2–3 dagar i veckan, vilket ett större antal internationella studier kommit fram till. Samtidigt har arbetsgivare insett att det finns stora pengar att spara på att kunna minska ned och optimera sin kontorsyta. Tillsammans gör det att det finns starka sociala och ekonomiska incitament för det hybrida arbetssättet, som troligen framöver kommer att vara en självklarhet. För att inte tala om en konkurrensfördel för arbetsgivare. Den som inte erbjuder detta kommer få svårt att rekrytera och behålla sin personal. Flera större amerikanska techbolag, som bland annat Shopify, Microsoft och Apple, har det som policy och fler lär följa efter tror vi, även om det kan ta tid på vissa marknader.

Lansering av en uppdaterad kontorsapp under 2024

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetssättet behövs det digitala lösningar. Flowscape har under 2023 utvidgat sin befintliga app och kommer under slutet av 2024 lansera en kontorsapp. Nya funktioner som besökshantering, engagerande av medarbetare och internkommunikation kommer utvecklats till en början. Det gör att Flowscape kan tillgodose ett större behov hos kunden, men även stärka det egna varumärket och erbjuda en mer komplett lösning. På sikt gör det varje affär större. Efter det räknar Analysguiden att ytterligare funktioner kommer att läggas till mjukvaran, som digital styrning av lås, mat-/fikaservice, med mera.

I framtiden kan vi mycket väl se att Flowscape går fullt ut mot ett integrerat arbetsplatshanteringsystem (IWMS), där de tar ett helhetsgrepp om en fastighet. Allt ifrån service, städ, brandskydd flyttningar, ombyggnationer, ventilation med mera. Helt klart finns de ekonomiska incitamenten här att optimera användandet och skötseln av en fastighet, både för ägare och de olika intressenterna hos en hyrestagare, som Admin, HR, Ekonomi, och Management.

Fokus på lönsamt tillväxt genom flera säljkanaler

Efter det första halvåret 2023 ändrade bolaget strategi och gick från kraftig expansion till att fokusera på lönsam tillväxt. Analysguiden tycker det är klokt. Det gör att vi känner tillförlitlighet med att bolaget framöver också kommer att fortsätta växa lönsamt med en god kostnadskontroll, vilket kommer att vara långsiktigt värdeskapande. Till det ska läggas bolagets innovationsförmåga avseende nya produkter och lösningar i kombination med att kunna bredda försäljningen genom att nyttja fler kanaler. Tidigare sålde bolaget enbart direkt, men har under 2023 ingått partneravtal i Mellanöstern, Afrika och Nordamerika och nu även i Europa. På så sätt får de en större räckvidd utan att behöva dra på sig en allt för stor kostnadskostym.

Prognoser och värdering

Längre säljcykler påverkar orderingången framöver

Bolagets lösningar och produkter fortsätter att vinna mark, särskilt på den nordiska marknaden, där bolaget under det första halvåret erhållit flera större order med en hög ARR-andel. Fortsatt är den nordamerikanska marknaden som är mer avvaktande och i kombination med omställningen till en partnermodell påverkas också försäljningen kortsiktigt.

Tjänsten beläggningsanalys, som introducerades under det tredje kvartalet 2023, där kunder kan köpa alternativt hyra utrustning under tre månader för att analysera hur kontoren används, fortsätter att vinna mer och mer mark. Fördelen med tjänsten är att nya avtal lättare tecknas genom att kunder har fått möjlighet att analysera behovet först. Analysguiden räknar med att denna lösning kommer att vara attraktiv för potentiella kunder på de mer avvaktande marknaderna, vilket på sikt bör möjliggöra en ökning i intjäningen över tid.

Beslutet om att gå över till en partnermodell i Nordamerika påbörjades under det fjärde kvartalet 2023 i samband med att försäljningsstrategin för Nordamerika uppdaterades. Istället för att ha anställda säljare, kommer bolaget att ingå partneravtal, likt det avtal som ingicks med Avientek gällande Mellanöstern och Afrika. På dessa marknader har partnersatsningen gett resultat och bolaget har i gång ett antal kunddialoger och är med i flertalet större upphandlingar. Dock blir säljcyklerna längre när det gäller stora företag, men förhoppningsvis kan bolaget komma att presentera en eller flera nya affärer redan under detta år. Också på den europeiska marknaden satsar bolaget nu på att sälja via partners.

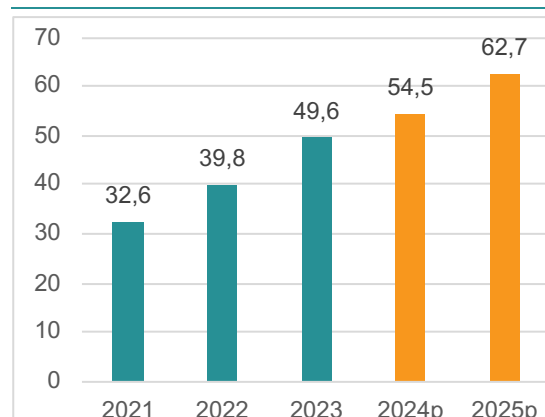
Som nämnts tidigare hade bolaget som mål att växa kraftigt och uppnå en nettoomsättning på 100 mkr för 2024. Men mot bakgrund av ett högt ränteläge och mer avvaktande marknad svängde bolaget om till att fokusera på lönsam tillväxt och ett positivt kassaflöde.

Under kvartalet tecknade bolaget nya avtal om 3,6 (10,8) mkr, varav 0,7 (2,3) mkr i återkommande intäkter. Den lägre orderingången förklaras av dels två större projekt i Norden drog ut på tiden, dels av att försäljningen utanför Norden går trögt. Till viss dels beror det på lågkonjunkturen, där bland annat en av bolagets större kunder frusit sin investeringsbudget.

Efter kvartalets slut har ett antal nya affärer presenterats. Ytterligare en svensk myndighet har valt bolagets lösningar till sina kontor, med ett ordervärde om 1,2 mkr och 0,2 mkr i återkommande intäkter. En annan spännande order har tagits med ett av världens mest kända modeföretag, som installerar bolagets lösning i Australien. Ordervärdet uppgår till 0,2 mkr och 0,1 mkr i återkommande intäkter. Slutligen har ett internationellt läkemedelsföretag, med kontor i Sverige och Schweiz, valt Flowscares lösning till två kontor där ordervärdet uppgår till 0,5 mkr med 0,2 mkr i återkommande intäkter.

Mer linjär ökning av omsättningen

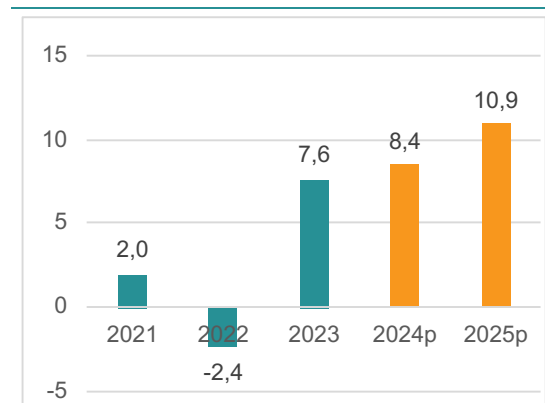
Nettoomsättning, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

EBITDA positivt från 2023

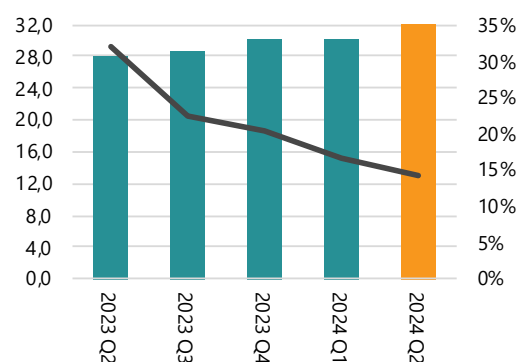
EBITDA, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Fortsatt positiv utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q2 2023 – Q2 2024.



Källa: Bolaget, Analysguiden

ARR väntas växa med 15 - 20% i snitt på årsbasis

Nettoomsättningen i kvartalet kom in på 10,4 (11,7) mkr, vilket var lägre än motsvarande kvartal föregående år. Då orderingången var svag under kvartalet och med tanke på att det kommande kvartalet innehåller en semesterperiod, tror vi att det kan bli utmanade för bolaget att uppnå de tillväxtantaganden som vi tidigare skissat på för de kommande två åren. Innevarande år känns mer som ett mellanår, där partnermodellen ska trimmas in och leverera samtidigt som att kunderna ska fortsätta våga att investera. Troligen tar tillväxten fart först under nästa år. Det gör att vi räknar med en tillväxt i nettoomsättningen på 10% för 2024 och 15% för 2025, vilket motsvarar en förväntat nettoomsättning på 54,5 (60,5) mkr för 2024 och 62,7 (73,8) mkr för 2025.

ARR fortsätter att visa upp en bra tillväxt på årsbasis, drivet av den starka tillväxten i ARR under det andra kvartalet. Något som delvis kompenserar för den svagare ARR-tillväxten under det första kvartalet. Föregående år växte ARR med 20% och vi räknar med att bolaget kommer att växa ARR med minst 15% för innevarande år och därefter med 20%. Det gör att Analysguiden skissar med en ARR om 34,6 mkr för 2024 och 41,5 mkr för 2025. I dagsläget ligger den månatliga ARR-intäkten på cirka 2,7 mkr. Givet att vårt antagande om ARR slår in, motsvarar det en månatlig ARR om 2,9 mkr i slutet av 2024 och 3,5 mkr i slutet av 2025.

Fokus på god kostnadskontroll och ökad lönsamhet

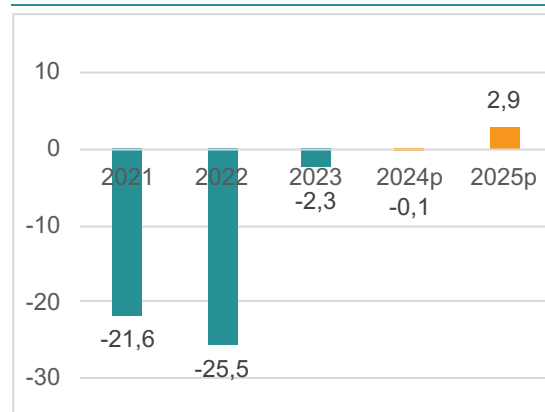
Handelskostnaderna har i snitt uppgått till 31% av nettoomsättning de senaste fem åren. Men för 2022 utgjorde de 34%, vilket ledde till att bruttomarginalen sjönk under 70%. Efter bolagets omläggning till att fokusera på lönsam tillväxt räknar Analysguiden med att bruttomarginalen kan komma att öka till runt 75% på årsbasis för de kommande åren. Flowscares affärsmodell kräver en viss hårdvaru-installation, varpå vi tror att det kan bli utmanande att långsiktigt nå högre bruttomarginaler. Det skulle kräva att hårdvarudelen minskar samtidigt som att de återkommande intäkterna blir en dominerande andel av nettoomsättningen.

Personalkostnaderna minskade, rensat för rekryteringskostnader och personalomställningskostnader, jämfört med samma kvartal året innan. Samtidigt har övriga externa kostnader ökat något, drivet av främst kundbearbetningskostnader. Totalt för det andra kvartalet motsvarade dessa två kostnadsposter 78,6% av det totala intäkterna, vilket är klart över genomsnittet om 71% för de senaste fem åren. Kombinationen av engångsposter och en lägre nettoomsättning ligger bakom ökningen, som vi tror är övergående. Analysguiden räknar med att personalkostnaderna över tid kan komma att röra sig under 60% i takt med att intäkterna växer givet bolaget fokus på en större andel återkommande intäkter.

För 2024 räknar vi med 40,0 mkr i direkta kostnader och med 43,5 mkr för 2025. Det ger en ebitda om 8,4 (9,3) mkr för 2024 och 10,9 (11,4) mkr för 2025, motsvarande en ebitda-marginal om 13,1% (13,3%) respektive 14,9% (13,5%). Bolagets goodwill är numera helt avskrivnen och vi skissar på att de årliga avskrivningarna blir något lägre än bolagets aktiveringskostnader. Givet den lägre försäljningen under det första halvåret tror vi att det kan bli utmanande för bolaget

Positivt rörelseresultat från 2025

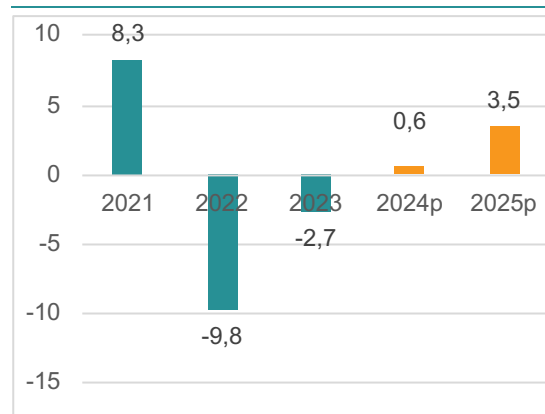
Rörelseresultat, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Positivt fritt kassaflöde under 2024

Fritt kassaflöde, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

att uppnå en positiv ebit på helårsbasis 2024. Vi skissar på att ebit uppgår till -0,1 (0,8) mkr med en ebit-marginal om -0,1% (1,2%) för 2024 och 2,9 (2,4) mkr med en ebit-marginal om 4,0% (2,8%).

Värdering

För att värdera Flowscape tar vi avstamp i en DCF-modell över prognosperioden 2024 - 2028, där vi räknar på en genomsnittlig tillväxttakt om 17%. Mot bakgrund av att marknadssentimentet, särskilt för mindre tillväxtbolag, ännu inte har ändrats låter vi WACC:en uppgå till 14%. Vi låter också säkerhetsmarginalen vara oförändrad på 30%.

DCF-värderingen landar med en säkerhetsmarginal om 30% på en värdering mellan 2,52 – 3,60 kronor, vilket ger ett genomsnittligt motiverat värde på 3,06 kronor. Givet vår förväntan om en ARR på 34,6 mkr, motsvarar det en värdering av bolaget till 1,4 – 2,0 gånger prognosticerad ARR.

Analysguiden justerar sitt motiverade värde till 3,10 kronor för att reflektera våra nya estimat för prognosperioden.

DCF-värdering visar på uppsida

Över prognosperioden 2024–2028

Risikfri ränta	3,0%
Systematisk risk premie	7,0%
Småbolagspremie	4,0%
WACC	14,0%
CAGR 2024-2028	17%
Slutvärde, msek	86
Enterprise Value, msek	64
Nettokassa, msek	7,0
Räntebärande skulder, msek	0,0
Börsvärde	70,6
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	19,6
Motiverat värde per aktie, SEK	2,52 - 3,60
Senaste värde, 2024-08-26	2,28
Uppsida/nedsida	11- 58%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Om Flowscape Technology

Flowscape AB:s grundades år 2011 då vd Peter Reigo, som fortfarande är bolagets största ägare, under tjänstledighet från Ericsson utvecklade en positioneringsteknologi för användning i självgående gräsklippare. Med hjälp av fastighetsbolaget Vasakronan som första kund fann Flowscares produkt en tillämpning inom fastighetssektorn, som ett sätt att öka effektiviteten på aktivitetsbaserade kontor.

I början av 2014 släpptes den första versionen av mjukvaran, en IoT (Internet of Things) -lösning, som då hette Bird's Eye. I slutet av 2015 kom ett större genombrott för Flowscape, då ett avtal skrevs med Telia som stod inför en stundande kontorsflytt som berörde 3 000 anställda. 2018 gick bolaget ihop med det börsnoterade bolaget Crowdsoft Technology noterat på Spotlight Stock Market. Under det fjärde kvartalet 2022 bytte bolaget lista till Nasdaq First North. Steget mot internationell tillväxt togs 2020 då bolaget etablerade säljkontor i USA och Storbritannien.

I november ingick bolaget ett nytt samarbete genom ett partneravtal med Avientek, en ledande distributör av audio och videoteknik i Indien, Mellanöstern och Afrika. Många kunder i dessa regioner föredrar att köpa smarta kontorslösningar via partners på plats. Samarbetet med Avientek ger tillgång till över 240 partners i över 20 länder. I samband med det nya partnerskapet etablerades ett kontor i Dubai med två personer som samfinansieras mellan Flowscape och Avientek. Även på den Nordamerikanska marknaden har bolaget ingått partneravtal, för att bredda sina säljkanaler utan att behöva göra stora investeringar.

Bolaget har sitt huvudkontor i Stockholm, men har även kontor i Storbritannien, Bulgarien, USA och Dubai, med kunder i 50 länder. Kundlistan omfattar över 200 företag, varav över 50 av dessa företag är multinationella företag. De lösningar som bolaget erbjuder är implementerade på över 30 000 mötesrum, över 150 000 arbetsplatser och över 30 000 sensorer.



Källa: Bolaget, ett urval av kunder och partners till Flowscape

Grundare och VD största ägare

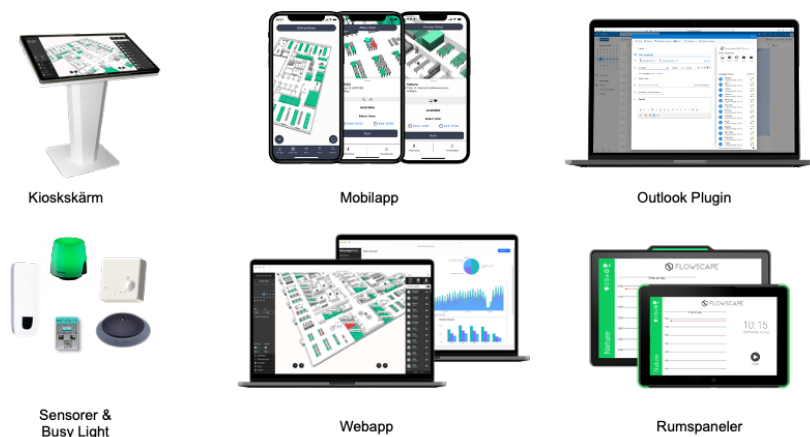
Största ägare i % kapital & röster

Peter & Karla Reigo	22,3%
Avanza Pension	5,6%
Christer Jönsson	4,8%
J H Engineering	4,1%
Nordnet Pensionsförsäkring	3,1%
Christian Kock	2,5%
Nordea Bank	1,8%
Robert Strömfelt	1,7%
Pei-Quan Ye	1,2%
Erpur Adalsteinsson	1,1%

Källa: Bolagets hemsida, uppdaterat per 2023-12-31.

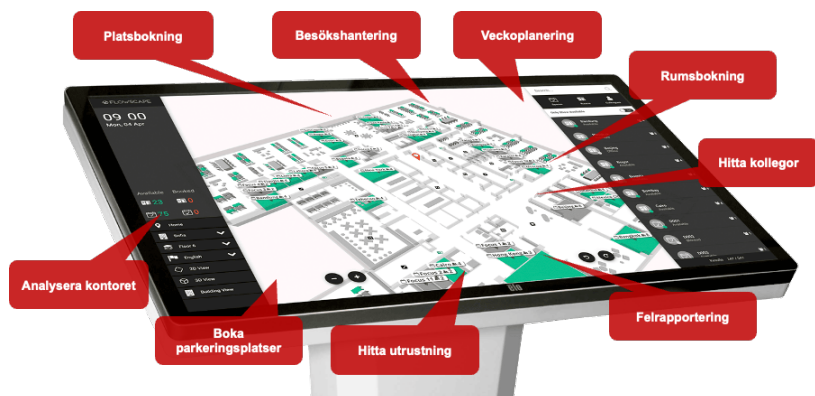
Ett komplett system för det hybrida arbetsättet

Flowscape erbjuder kompletta lösningar, med både mjukvara och hårdvara, för det nya hybrida arbetsättet genom att optimera användandet av kontorsytor. Bolagets lösning innehåller smarta funktioner för rums-, skrivbords- och parkeringsbokning samt planering av veckan på kontoret, hitta kollegor, analys av hur kontoret används och intern kommunikation.



Källa: Bolaget, exempel på de lösningar och produkter som bolaget erbjuder

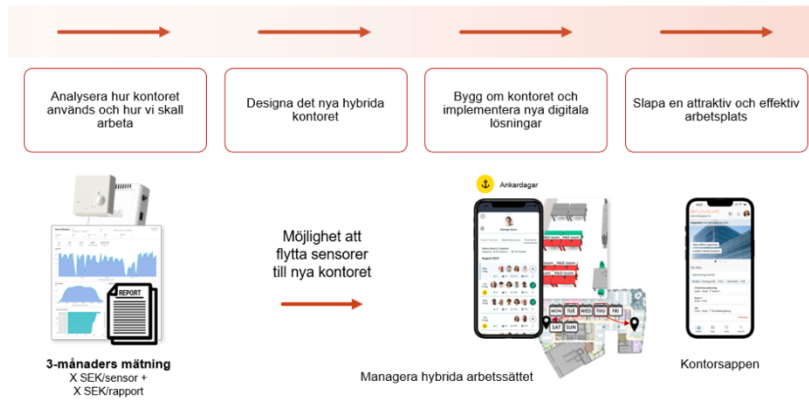
Centralt i mjukvaran är den interaktiva tredimensionella inomhuskartan, FlowMap, som kan köras på en mängd olika enheter så som mobiltelefoner, laptops, surfplattor, rumspaneler, kiosk skärmar och som plugin i Outlook. Systemet integreras enkelt till bolagets befintliga systems, som exempelvis Office 365 och Google Workspace.



Källa: Bolaget

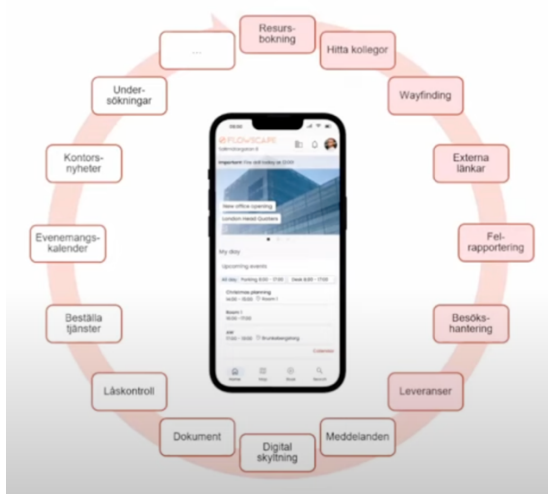
Kundens steg mot ett hybridanpassat kontor

Flowscape har ett systematiskt sätt att hantera kundens resa från dess nuvarande situation till att uppnå ett hybridanpassat kontor. Genom att först under en period analysera hur kundens kontor idag används, kan bolaget tillsammans med kunden designa om kontorsytan till att bli ett hybridanpassat kontor. Det uppnås genom att implementera nya digitala lösningar för att på så sätt skapa en attraktiv och effektiv arbetsplats. Schematiskt kan det enkelt beskrivas i bilden på nästa sida.



Källa: Bolaget.

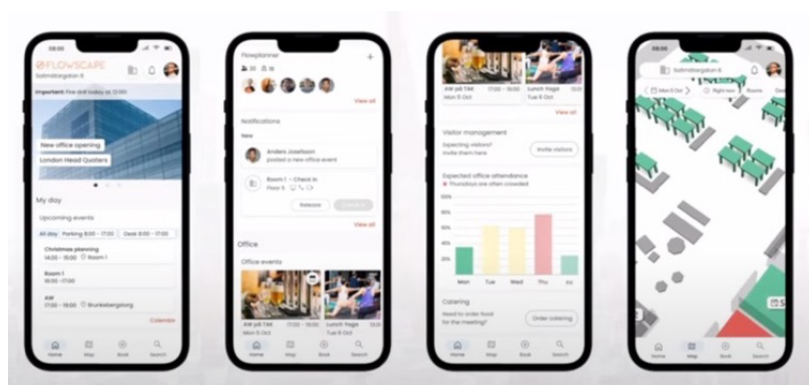
Som nästa steg i sin produktutveckling och för att ta ett ännu större grepp om kundens behov kommer Flowscape enligt plan att mot slutet av 2024 lansera sin nya kontorsapp. Appen kommer att skapa ett bredare erbjudande till potentiella och befintliga kunder.



Källa: Bolaget. De rosa rutorna avser de funktioner som erbjuds idag av bolaget.

Plattformen kommer också att innebära en kraftigt ökad effektivitet inom bolagets utvecklingsorganisation då den bygger på samma mjukvarukod för Android, iOS och webb, vilket de tidigare lösningarna inte gjorde. Även nya segment som universitet och co-working bolaget har visat intresse.

Nedan är exempel på olika menyer i den kommande kontorsappen:



Källa: Bolaget.

Marknad

Flowscares marknader är SaaS (Software as a Service) och WPS (Workplace Solution). Flowscares kunder återfinns inom segmentet medelstora till stora bolag som antingen har klassiskt öppna eller aktivitetsbaserade kontorslandskap. Dessa kontorslandskap kräver nya typer av IT-stöd för att fungera optimalt. Genom en prenumerationsbaserad modell får bolagets kunder tillgång till de mjukvarutjänster som krävs för det hybrida arbetssättet samt för att kunna optimera användandet och kostnaderna för kontoren.

Generellt förväntas intäkterna på den globala SaaS-marknaden stiga med 27,5 procent årligen mellan 2022 och 2028 för att uppgå till 717 miljarder dollar i slutet av perioden enligt Fortune Business Insight. Den kraftiga årliga ökningen beror på att företag i allt större utsträckning går mot digitalisering och digitala affärsstrategier eller tjänster.

WPS består av en mjukvaruplattform som stödjer organisationer i användningen av arbetsplatsen. Användarna av systemet är till exempel anställda som genom systemet organiserar sitt dagliga arbete i form av bland annat arbetsyta, mötesrum och parkeringsplatser. Flowscape uppskattar sin marknad för WPS-system till 180 miljarder kronor och marknaden för rumsbokningssystem till 54 miljarder kronor per år. Denna marknadsstorlek är baserad på antaganden gällande abonnemangsavgift per anställd och antal anställda på lämpliga kontor globalt. Marknaden drivs av det globala införandet av digitala och hybrida arbetsplatser till följd av pandemin.

Risker

Framtida kapitalbehov

Baserat på en omsvängning från kraftig expansion till lönsam tillväxt med ett förväntat positivt kassaflöde från och med 2024 har ett framtida nytt kapitaltillskott helt klart minskat. Det negativa resultatet för det andra kvartalet, där både fritt och totalt kassaflöde var negativt, drivet av en lägre försäljning, kostnader av engångskaraktär och att en av bolagets större kunder är sena med betalning, sjönk kassan till 7,0 mkr.

Vad gäller det sena betalning föreligger det inga skiljaktigheter om fakturornas innehåll, men vid utgången av kvartal uppgick förfallna obetalda fakturor till 7,8 mkr vilket får en negativ påverkan för bolagets rörelsekapital. Om problemet kvarstår, i kombination med att bolaget inte når lönsamhet under nästa år eller att orderingången plötsligt faller på grund av längre säljprocesser eller andra orsaker, kan det inte uteslutas att nytt kapital kan komma att behövas.

Konkurrens

De produkter och tjänster som bolagen bolaget levererar åt sina kunder kan komma att utsättas för ökad eller förändrad konkurrens genom utvecklandet av nya produktlösningar. Om en konkurrent skulle utveckla en ny produkt eller tjänst med förbättrade egenskaper, kan den nya produkten ta marknadsandelar på bekostnad av de tjänster eller produkter som koncernen erbjuder. Något som i sin tur kan påverka försäljningen negativt.

Volatilitet i aktien

Koncernens aktie handlas idag på Nasdaq First North och har en hög volatilitet. Det finns en risk att volatiliteten i aktien bitvis kan fortsätta att vara hög, med stora svängningar i aktiekursen upp och ned. Bolaget genomförde under 2022 en omvänd split men det är ingen garanti för en minskad volatilitet givet marknadssentimentet.

Disclaimer

Aktiespararna, www.aktiespararna.se, publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Martin Stojilkovic äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

Ansvarig analytiker:

Martin Stojilkovic