

INITIERINGSANALYS SmartCraft: Lönsamt SaaS-bolag inom bygg med stark tillväxt

Analysguiden initierar bevakning av det snabbväxande SaaS-bolaget SmartCraft, vilka levererar sin lösning till byggbranschen. Vi inleder med ett motiverat värde på 26 nok.

Snabbväxare med en årlig tillväxt i snitt på +47%

SmartCraft (bolaget) grundades 2017 och bör noterades i juni 2021 på Oslobörsens huvudlista. Bolaget levererar molnbaserad programvara till små- och medelstora bygg- och hantverksföretag i Norden via en SaaS (Software as a Service)-modell. Branschen i dag kännetecknas av en låg digitaliseringsgrad särskilt inom VVS och el, vilket innebär att det finns stora tillväxtpotentialer för den typ av lösningar som bolaget tillhandahåller. Omsättningen har ökat från 74,9 mnok 2018 till 319,2 mnok på rullande tolv månader vid utgången av september 2022, vilket motsvarar en årlig omsättningsökning på i snitt 47%.

De återkommande intäkterna nådde 97% i kvartalet

Nettoomsättningen växte organiskt med 14,2% till 82,4 (72,2) mnok på årsbasis under tredje kvartalet. Justerat för valutaeffekter var den organiska tillväxten nästan 20%. De totala återkommande intäkterna uppgick till 97% och bolagets ARR (annual recurring revenue) från fastprisavtal uppgår nu till 303,6 mnok per år, vilket motsvarar cirka 90% av intäkterna. På årsbasis är tillväxten i ARR 17%, drivet av både nykunds- och korsförsäljning samt förvärvet av Elverdi. Kvartalets kundtapp (churn) var på låga 5 (6)%. Ebitda uppgick till 31,5 (22,8) mnok med en ebitda-marginal på 38,3%. Under kvartalet investerade bolaget 4,7 mnok i produktutveckling, vilket motsvarar 5,7% av omsättningen. Ebit för kvartalet hamnade på 24,6 (17,3) mnok, vilket motsvarar en ebit-marginal på 29,9%. Periodens resultat slutade på 20,6 (15,1) mnok, motsvarande en vinstmarginal på 25%.

Ökar fokus på elektriker med ytterligare förvärv

I kölvattnet av stigande energipriser har efterfrågan på energisnåla lösningar ökat markant. Så sent som i början av oktober genomförde bolaget sitt nionde förvärv, då det förvärvade norska Inprog. Innan dess förvärvades i juni norska Elverdi, som också verkar inom samma område. Totalt har bolaget genomfört fem förvärv inriktat mot elektriker, där bolaget ser en extra hög efterfrågan. Framöver kommer bolaget att paketera om kunderbjudandet mot denna vertikal och lansera "SmartCraft for Electricians", där de fem förvärvens produkter utgör ett ekosystem och erbjuds till samtliga kunder utifrån ett domäntänk. Tanken är att på så sätt öka korsförsäljningen och ta fram synergier, vilket kommer att driva ytterligare tillväxt i omsättningen.

Inleder bevakning med rikt Kurs på 26 nok

Dagens marknadssituation har lett till att aktien känns klart undervärderad. Med tanke på den stora andelen av marknaden i Norden som ännu inte är penetrerad och att bolaget är marknadsledande med höga marginaler gör att vi finner bolaget klart intressant. Vi inleder därför bevakning med en rikt Kurs på 26 nok på 12–18 månaders sikt.

Ladda ner och läs den fullständiga analysen i PDF-format här:

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/initieringsanalys-smartcraft-lonsamt-saas-bolag-inom-bygg-med-stark-tillvaxt>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

Läs mer här: <https://www.aktiespararna.se/analysguiden>

Bifogade filer

[INITIERINGSANALYS SmartCraft: Lönsamt SaaS-bolag inom bygg med stark tillväxt](#)