

# De första orderna har nu tagits i Storbritannien

## Stabil ordergång under det tredje kvartalet

Nettoomsättningen uppgick till 11,0 (10,8) mkr. Den marginella ökningen förklaras av försenad leverans av en orderstock uppgående till 5,9 mkr med återkommande intäkter (ARR, annual recurring revenue) om 1,6 mkr. Dock kommer större delen av den leveransen att ske under det kommande kvartalet. Bruttoresultatet uppgick till 9,1 (9,0) mkr, motsvarande en bruttomarginal på 69,5% (67,5%). Ordergången i kvartalet blev 7,3 (6,0) mkr med 1,8 (2,0) mkr i årligen återkommande intäkter.

Bolagets ARR ökade sekventiellt med 1,8% men med 22% på årsbasis. Vid utgången av det tredje kvartalet uppgick ARR till 28,5 (23,3) mkr. Den svagare sekventiella ökningen beror på de försenade leveranserna. Ebitda-resultatet är fortsatt positivt och slutade på 0,25 (0,15) mkr. De operativa kostnaderna steg marginellt till -8,9 (-8,8) mkr. Totala avskrivningar för kvartalets blev -2,0 (-5,4) mkr. Numera är goodwill helt avskrivet, vilket har minskat bolagets avskrivningar med ca 3,0 mkr per kvartal. Rörelseresultatet och även periodens resultat uppgick båda till -1,7 (-5,2) mkr.

## Avtal tagna i Storbritannien och ny tjänst lanserad

Bolaget uppvisade en stabil ordergång under kvartalet och vad som är glädjande är att bolaget presenterade sin första order från Storbritannien. Det tyder på att bolaget äntligen har fått rätsida på säljorganisationen där, vilket också bekräftades av ytterligare två order från Storbritannien under det fjärde kvartalet. Samlat ordervärde för dessa tre affärer är 2,0 mkr med en ARR om 0,7 mkr. Under kvartalet har bolaget lanserat tjänsten beläggningsanalys, där bolag på den svenska marknaden har fått hyra utrustning under tre månader. Med hjälp av sensorer analyseras sedan det optimala antalet arbetsplatser och hur många små och stora mötesrum som kunden behöver i sitt framtida kontor. På så sätt kommer bolaget tidigt in i säljprocesserna och visar nyttan av dess produkter.

## Nytt partneravtal med Avientek

I november meddelade bolaget att det har ingått ett partneravtal med Avientek, en ledande distributör av audio och videoteknik i Indien, Mellanöstern och Afrika. Tillsammans samfinansierar de ett kontor i Dubai med två personer, vilket redan nu har resulterat i en affär med en myndighet i Abu Dhabi. Fördelen med samarbetet är att många kunder väljer att köpa smarta kontorslösningar via partners och på så sätt når Flowscape sin ambition att växa i fler länder och regioner.

## Justerar upp motiverat värde till 4,15 – 6,00 kronor

Vi höjer vårt motiverade värde 4,15 – 6,00 (3,90 – 5,50) kronor på 12 månaders sikt. Givet vår förväntan om en ARR runt 32 - 34 mkr i år, motsvarar det en värdering om 2,5 – 3,5 gånger prognosticerad ARR.

## Flowscape

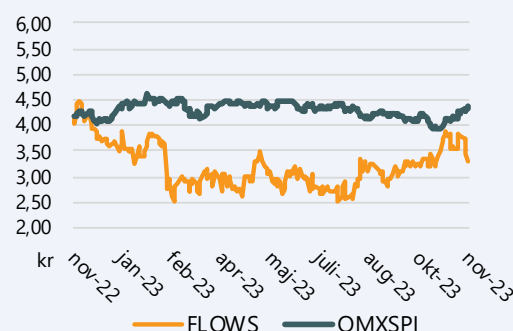
### Rapportkommentar

Datum 27 november 2023  
Analytiker Martin Stojilkovic

### Basfakta

Bransch Mjukvara  
Styrelseordförande Per Adolfsen  
Vd Peter Reigo  
Noteringsår 2016  
Listning Nasdaq First North Growth Market  
Ticker FLOWS  
Aktiekurs 3,29  
Antal aktier, milj. 19,6  
Börsvärde, mkr 64,5  
Nettoskuld, mkr -7,7  
Företagsvärde (EV), mkr 56,7  
Webbplats [www.flowscapecolutions.com](http://www.flowscapecolutions.com)

### Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

### Prognoser & Nyckeltal, mkr

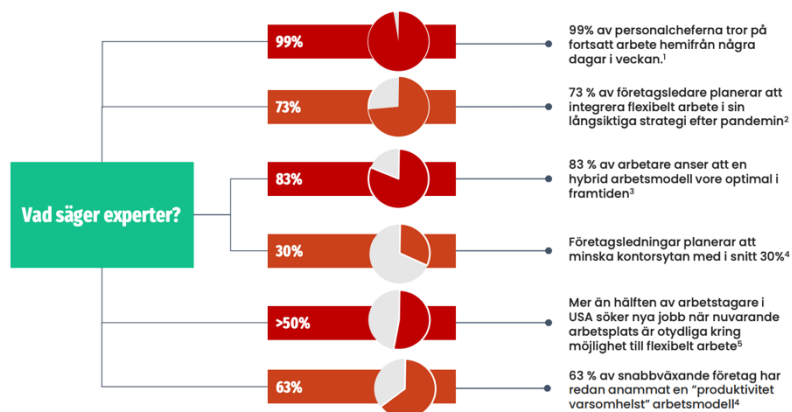
	2022	2023P	2024P	2025P
Nettoomsättning	39,8	47,8	59,7	74,6
Eget aktiverat arbete	8,1	9,0	9,0	9,0
Totala intäkter	49,2	57,8	69,1	84,0
EBITDA	-2,4	5,0	8,6	14,7
EBITA	-13,7	-3,0	0,1	5,7
EBIT	-25,5	-5,0	0,1	5,7
Nettoresultat	-25,6	-5,1	-0,2	5,4
Vinst per aktie	-1,31 kr	-0,26 kr	-0,01 kr	0,27 kr
Omsättningstillväxt	22%	20%	25%	25%
EBITDA-marginal	-5%	9%	12%	17%
EBITA-marginal	-28%	-5%	0%	7%
Rörelsemarginal	-52%	-9%	0%	7%
Vinstmarginal	-64%	-11%	0%	7%
P/E-tal	-2,5	-12,7	-331,3	12,0
EV/ebit	-2,2	-11,4	538,2	10,0
P/S-tal	1,6	1,3	1,1	0,9
EV/omsättning	1,4	1,2	1,0	0,8

Källa: Bolaget, Analysguiden

## Investeringstes

### Starka drivkrafter för det hybrida arbetsättet

Pandemin har tvingat fram digitala lösningar för att kunna arbeta hemifrån, samtidigt som medarbetare upptäckt fördelarna med hemarbete. Det gör att även om samhället världen över öppnar upp igen kommer anställda fortsatt vilja arbeta hemifrån 2–3 dagar i veckan. Detta enligt ett större antal internationella studier. Samtidigt har arbetsgivare insett att det finns stora pengar att spara på att kunna minska ned och optimera sin kontorsyta.



Källor: 1) Gartner, 2) CBRE, 3) Accenture, 4) McKinsey, 5) YouGov

Tillsammans gör det att det finns starka sociala och ekonomiska incitament för att det hybrida arbetsättet troligen framöver kommer att vara en självklarhet. För att inte tala om en konkurrensfördel för arbetsgivare. Den som inte erbjuder detta kommer att få svårt att rekrytera och behålla sin personal. Flera större amerikanska Tech bolag, som bland annat Shopify, Microsoft och Apple har det som policy och fler lär följa efter tror vi, även om det kan ta lite tid.

### Lansering av en Workplace experience APP

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetsättet behövs det digitala lösningar. Flowscape har under 2023 utvidgat sin befintliga app och kommer under 2024 lansera en arbetsplatsapp. Nya funktioner som besökshantering, engagerande av medarbetare och internkommunikation kommer utvecklats. Det gör att Flowscape kan tillgodose ett större behov hos kunden, men även stärka det egna varumärket och erbjuda en ännu mer komplett lösning. På sikt gör det varje affär större. Efter det kan man tänka sig 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.

## Prognoser och värdering

### ARR väntas växa med cirka 30% på årsbasis

Trots kraftigt höjda räntor från världens centralbanker för att stävja en hög inflation och en ökad risk för en lågkonjunktur vinner bolagets lösningar och produkter fortsatt mark. I det tredje kvartalet 2023 har bolagets nya permanenta CFO tillträtt, vilket kommer bli ett tillskott till bolaget och dess ledningsgrupp.

Föregående år kommunicerade bolaget att de hade som mål att växa kraftigt under 2023 och 2024, genom att anställa fler resurser inom sälj och marknad samt öppna kontor i Tyskland. Efter det första halvåret blev det tydligt att bolaget numera svängt om och fokuserar på att nå en lönsam tillväxt och ett positivt kassaflöde. Analysguiden tycker det är ett klokt beslut, även om det innebär att bolagets tidigare mål om en nettoomsättning på 100 mkr för 2024 inte kommer att nås. Inga nya mål har ännu kommunicerats, men vi räknar med att nya mål kan komma att presenteras under nästa år.

I det tredje kvartalet har två större globala bolag tecknat nya order, varav en på den nordamerikanska marknaden och en i Storbritannien. Det är klart positivt att bolagets insatser på att få rätsida i Storbritannien nu burit frukt. Under det sista kvartalet har bolaget följt upp detta med ytterligare två order från Storbritannien. Även i Nordamerika har bolaget presenterat ytterligare affärer under det sista kvartalet.

På den svenska marknaden lanserade bolaget ett nytt produkt-erbjudande, där kunder kan hyra utrustning under tre månader för att analysera hur kontoren används. På så sätt blir det enklare för kunderna att optimera utnyttjandet av sina framtida kontor. Fördelen för bolaget är att de kommer in tidigt i processen och på så sätt får ett försprång. Förhoppningsvis kan bolaget erbjuda denna lösning på den nordamerikanska marknaden, som fortfarande kämpar med att få de anställda till kontoren minst 2 – 3 dagar, som nu blivit mer standard i Europa.

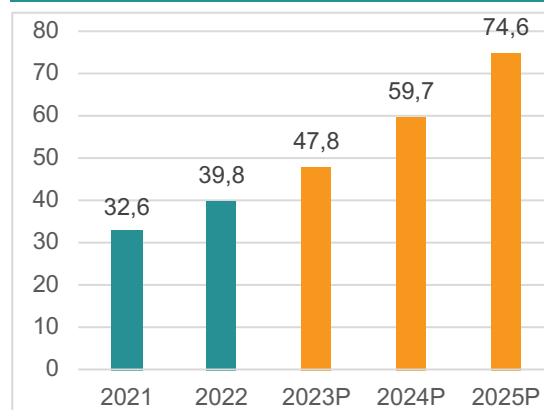
På grund av försenade leveranser av order uppgående till nästan 6 mkr, blev utfallet i det tredje kvartalet inte lika starkt som förväntat. I stället kommer dessa intäkter att komma under det fjärde kvartalet i år. I kombination med fler tagna order i Storbritannien och det nya partnerskapet med Avientek tror vi att årets sista kvartal kan bli en stark avslutning på 2023. Även bolaget själva räknar med att kunna uppnå ett positivt rörelseresultat i det sista kvartalet.

Baserat på omsättningen från årets första nio månader, med hänsyn tagen till de försenade leveranserna, väljer vi att justera vårt antagande om en tillväxt på 25% för 2023 till 20%. Däremot behåller vi vårt antagande om en årlig tillväxt om 25% för de kommande två åren. Det ger en nettoomsättning om 47,8 (49,8) för 2023, 59,7 (62,2) för 2024 och 74,6 (77,8) mkr för 2025.

ARR fortsätter att visa upp en bra tillväxt på årsbasis och efter det tredje kvartalet i år uppgår den årliga ARR:en till 28,5 mkr, en uppgång med 22% på årsbasis. Hade bolagets leveranser inte blivit försenade skulle ARR ha uppgått till cirka 29,5 mkr, vilket hade motsvarat en uppgång runt 26% på årsbasis. Vi räknar dock med att

### Mer linjär ökning av omsättningen

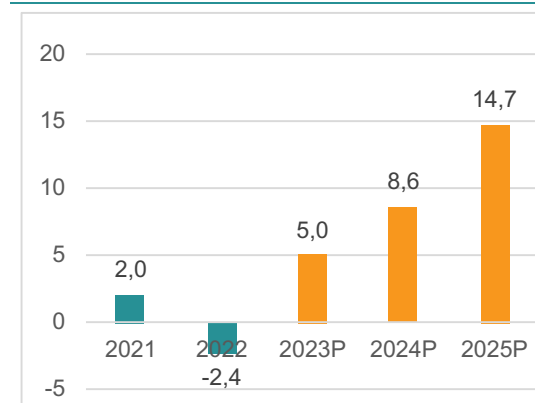
Nettoomsättning, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

### EBITDA positivt från 2023

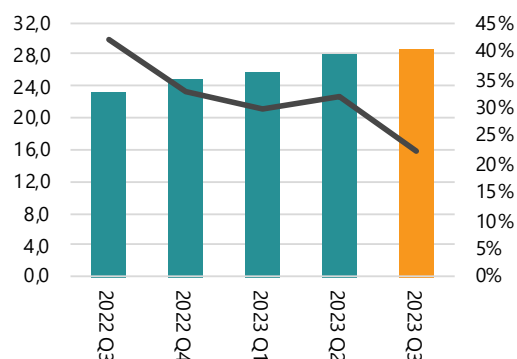
EBITDA, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser.

### Fortsatt positiv utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q3 2022 – Q3 2023.



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

bolaget tar igen detta under det sista kvartalet och att ARR når 32 – 34 mkr till utgången av året. I dagsläget ligger den månatliga ARR-intäkten på cirka 2,4 mkr.

## Fokus på lönsamhet bör minska kostnaderna

Handelskostnaderna har i snitt uppgått till ca 30% av nettoomsättning de senaste fyra åren. Men för 2022 utgjorde de 34% av nettoomsättningen, vilket ledde till att bruttomarginalen sjönk under 70%. Baserat på omläggningen till lönsam tillväxt, räknar Analysguiden med att bruttomarginalen återigen letar sig upp mot runt 74% över tid. Att den inte kliver över 75% anser vi fortsatt har att göra med att bolagets affär kräver en viss hårdvaruinstallation.

Bolaget räknar med ett positivt rörelseresultat under det sista kvartalet 2023, men för att det ska nås behöver nettoomsättningen under kvartalet komma in runt 16 mkr, vilket Analysguiden tror kan bli en utmaning.

Personalkostnaderna ökade något under det tredje kvartalet jämfört med samma period året innan. Samtidigt har övriga externa kostnader minskat med ungefär samma belopp. Dock räknar vi med att personalkostnader respektive övriga externa kostnader utgör runt 4,5 mkr respektive 4,3 mkr per kvartal i snitt. I kombination med de ändrade expansionsplanerna skissar vi på att bolagets operativa kostnader inklusive avskrivningar uppgår till 45 mkr för 2023, 51 mkr för 2024 och 56 mkr för 2025.

Totalt sett räknar vi med en positiv ebitda från och med 2023 och framåt. Avsaknaden av goodwillavskrivningar från och med det andra kvartalet 2023, gör att vi räknar med en positiv ebit på helårsbasis från och med nästa år och ett positivt resultat först 2025. Dock är utvecklingen osäker och kraftigt beroende på bolagets tillväxt i nettoomsättningen. En acceleration i denna i kombination med en god kostnads kontroll gör att bolaget kan nå svarta siffror långt ned redan under nästa år.

## Fritt kassaflöde vänder till plus under 2024

Omsvängningen i strategin gör att vi skissar på ett positivt kassaflöde i det fjärde kvartalet 2023, vilket även bolaget kommunicerat i rapporten för det andra kvartalet. Från 2024 tror vi på att bolaget når ett positivt kassaflöde även på helårsbasis. Vid utgången av det tredje kvartalet uppgår kassan till 7,7 mkr och bolaget har inga långfristiga skulder.

## Värdering

För att värdera Flowscape tar vi avstamp i en DCF-modell över prognosperioden 2023 - 2027, där vi räknar på en genomsnittlig tillväxttakt om 22%. Mot bakgrund av att marknadssentimentet, särskilt för ännu ej lönsamma tillväxtbolag, har ändrats låter vi WACC:en uppgå till 14%. Vi låter också säkerhetsmarginalen vara oförändrad på 30%. Vi gör en mindre justering av vårt motiverade värde efter det tredje kvartalets rapport till 4,15 – 6,00 (3,90 – 5,50) kronor på 12 månaders sikt. Givet vår förväntan om en ARR runt 32 – 34 mkr, värderar vi bolaget till 2,5 – 3,5 gånger prognosticerad ARR.

## Positivt rörelseresultat från 2024

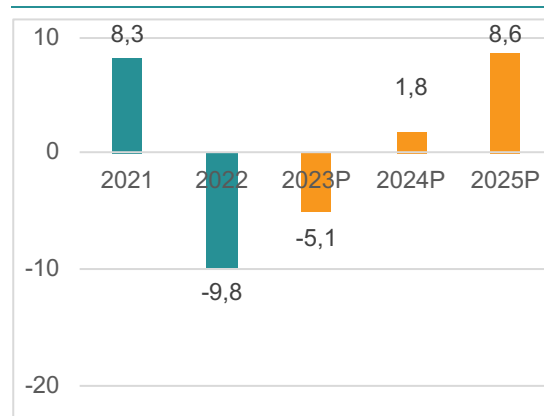
Rörelseresultat, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

## Positivt fritt kassaflöde under 2024

Fritt kassaflöde, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

## DCF-värdering visar på uppsida

Över prognosperioden 2023–2027

Risfri ränta	3,0%
Systematisk risk premie	7,0%
Småbolagspremie	4,0%
<b>WACC</b>	<b>14,0%</b>
CAGR 2023-2027	22%
Slutvärde, msek	166
<b>Enterprise Value, msek</b>	<b>109</b>
Nettokassa, msek	7,7
Räntebärande skulder, msek	0,0
<b>Börsvärde</b>	<b>116,9</b>
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	19,6
<b>Motiverat värde per aktie, SEK</b>	<b>4,15 - 6,00</b>
Senaste värde, 2023-11-24	3,29
Uppsida/nedsida	27- 81%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

**Motiverat värde 4,15 – 6,00 kr**

## Om Flowscape Technology

### Historik

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. Två teknologier utvecklades, baserade på GPS och Ultrawide bandradio, av ett team från KTH och testades inom bland annat jordbruk och sjukvård. 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. Fram till idag har omkring 100 miljoner kronor investerats i produktutveckling för global försäljning. 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. Flytten innebar en minskning i kontorsyta från 85 000 kvadratmeter till 45 000 kvadratmeter, något som var möjligt till följd av mer effektivt utnyttjande av kontorsytan.

Sedan 2018 handlas bolagets aktier på Spotlight Stock Market under taggen FLOWS efter ett samgående med det redan börsnoterade bolaget Crowdsoft Technology. Under det fjärde kvartalet har bolaget bytt lista till Nasdaq First North.

### Många välkända företag på kundlistan

Huvudkontoret ligger i Stockholm, men idag finns Flowscape även i USA, Storbritannien och Bulgarien och kundlistan omfattar över 200 företag spridda över cirka 50 länder. Bolagets lösningar är idag implementerade på över 30 000 mötesrum, över 100 000 arbetsplatser och över 20 000 sensorer. Kunderna är huvudsakligen medelstora till stora bolag med moderna kontorslokaler. En stor del av kontoren återfinns i storstäder och den typiska kunden har minst 100 anställda. Sammantaget har bolaget redan i dagsläget samlat en imponerande kundlista och affärstakten talar för fortsatt positiv utveckling framöver. Den breda, globala, spridningen av företagens lösningar hos multinationella företag är ett kvitto på att Flowscape Smart Office möter marknadens krav och förväntningar väl.

Ett urval av kunder och partners till Flowscape.



### Grundare och VD största ägare

Peter & Karla Reigo	22,3%
Avanza Pension	5,7%
Christian Kock	4,4%
Johan Hägerlöf	4,1%
Erpur Adalsteinsson	3,3%
Nordnet Pensionsförsäkring	2,7%
Anders Westling	1,9%
Robert Strömfelt	1,7%
Pei-Quan Ye	1,2%
Swedbank Försäkring	1,0%

Källa: Bolaget, största ägare i % kapital & röster, per 2023-06-28.



## En komplett lösning för det hybrida arbetsättet

Flowscape är ett SaaS-bolag som erbjuder kompletta lösningar, med både mjukvara och hårdvara, för det nya hybrida arbetsättet. De skapar en friktionsfri arbetsdag för de anställda, samtidigt som de hjälper företagen att optimera sina kontorsytor. Marknaden är global och Flowscares 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.

Steg mot internationell tillväxt togs 2020 då bolaget etablerade säljkontor i USA och Storbritannien. Under 2021 ökade antalet installationer på dessa marknader tio gånger och bolagets totala återkommande licensintäkter ökade med 49 procent. Under 2022 fortsatte de återkommande intäkterna att växa med 33%.

Tidigare har övergången till aktivitetsbaserade arbetsplatser drivit företagets affärer. Nu är det övergången till det hybrida arbetsättet som driver en accelererande global efterfrågan.

I en Gartner-undersökning, under 2021, trodde 99 procent av HR-cheferna att medarbetarna kommer att fortsätta arbeta några dagar i veckan hemifrån. Om detta visar sig vara korrekt är det inte längre rimligt och kostnadseffektivt att ha dedikerade arbetsplatser; det nya arbetslivet kommer att innebära att alla måste dela. Denna globala förvandling till ett hybridarbetsätt driver behovet av nya digitala lösningar så som att kunna planera vilka dagar man ska vara på kontoret samt smarta sätt att boka skrivbord och mötesrum.

Flowscape hjälper företag att få ut det bästa av det hybrida arbetsättet. Idag ligger deras främsta styrkor i det bästa användargränssnittet, deras långa historia av att driva innovation i branschen och gedigen erfarenhet av att leverera en komplett lösning med både hårdvara och mjukvara globalt.

## Bred funktionalitet på många plattformar

Bolaget erbjuder en bred lösning bestående av både mjukvara och IoT-enheter. Mjukvaran utvecklas av bolaget själv och hårdvaran köps in från utvalda underleverantörer. På detta sätt är Flowscape en av de få leverantörerna på marknaden som kan erbjuda ett komplett system och de har också lång erfarenhet av att leverera dessa globalt.

Centralt i mjukvaran är den interaktiva tre-dimensionella inomhuskartan, vilken kallas FlowMap. Systemet 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 så som Office 365 och Google Workspace.

---

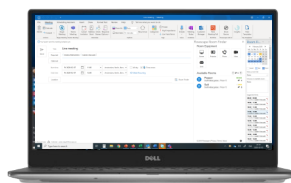
Flowscape-systemet finns integrerat på en stor mängd tekniska plattformar.



Kioskskärm



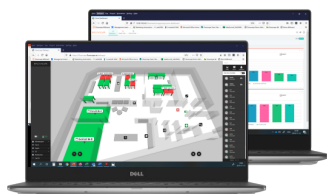
Mobil App



Outlook Plugin



Sensorer & Inomhuspositionering



Web App

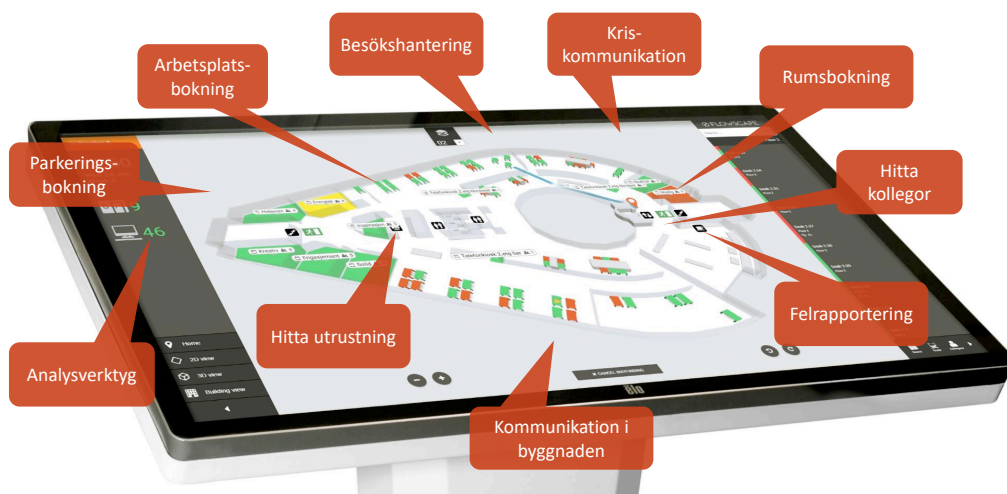


Rumspaneler

Källa: Bolaget.

## Heltäckande funktionalitet för det moderna kontoret

Flowscape har en bred lösning för att både täcka medarbetarnas behov av att få en effektiv arbetsvardag samt lösningar för att hjälpa företagen att optimera sina kontorsytor.



Källa: Bolaget

## Pandemin har drivit global kontorsförändring

Ericsson tecknade ett avtal med Flowscape i maj 2018 och uppskattar att Flowscape Smart Office verktygen har potential att dagligen spara 15 minuters arbetstid per medarbetare.

Till detta kan adderas möjligheten att optimera nyttjandet av kontorsytorna. Bolaget hävdar i sina presentationer att kunderna, med deras system, kan spara 30% yta. Om man slår ut denna besparing på 1000 anställda, är besparingen i lönekostnad ca 30 MSEK/år plus besparingen i kontorskostnad ytterligare ca 30 MSEK/år. Detta är räknat på en personalkostnad på 1 MSEK/år per medarbetare och en kontorsplatskostnad på 100 tusen SEK/år.

Eftersom ett system för 1000 medarbetare kostar ca 700 tusen SEK/år är det uppenbart att möjligheterna till kostnadsbesparingar är stora.

Behovet av Flowscares lösningarna blir ofta uppenbara för kunder i samband med flytt till nya kontor och byte av arbets sätt. Övergången till det hybrida arbets sättet driver en stor global förändring. Med personalen arbetande 2 - 3 dagar i veckan hemifrån och allt fler möten i Teams och Zoom, kommer det krävas anpassning av kontorsytorna. Vi ser redan att behovet av små telefonhytter har ökat och att kontoren inte behöver lika stora ytor längre. Denna förändring kommer troligtvis de närmaste åren skapa en global våg av ombyggnader av kontoren samt flytt till nya lokaler.

Enligt uppgifter från bolaget hade kontoren innan pandemin i medel en effektiv beläggningsgrad på 50%. Frånvaro kan bero på en mängd faktorer, såsom distansarbete, kundbesök, anställda som befinner sig på annan plats på kontoret, och sjukdomar, semester och dylikt. Med alltmer hemarbete förväntas denna beläggningsgrad sjunka ännu lägre, om inte kontorsytorna minskas. Eftersom kontorskostnaden ofta är den näst största kostnaden för företagen, efter personalkostnaden, finns det stora pengar att spara. En kontorsplats i de stora städerna i världen kostar ca 250 tusen SEK/år.

Bara i Sverige uppskattar bolaget marknadspotentialen för rumsbokning med rumspaneler till 288 miljoner kronor årligen, baserat på en 30 kronors abonnemangsavgift per månad och 800 000 anställda på större kontor i Sverige. Om varje användare skulle använda det fulla WPE systemet, för en abonnemangsavgift på 100 kronor per månad, skulle det innebära en marknadsstorlek i Sverige på 960 miljoner kronor per år.

Den digitaliserade kontorsmarknaden, Smart Office, bedöms av analysfirman Mordor Intelligence att uppgå till över 28 miljarder USD under 2019 och förväntas nå 55,6 miljarder USD år 2025. Detta motsvarar en genomsnittlig årlig tillväxt på 13,6% fram till 2025. Flowscape bedömer själva att det finns totalt 150 miljoner anställda på kontor med fler än 150 anställda globalt, varav 30 miljoner vardera i Europa och USA.

Bolaget estimerar den globala marknaden för rumsbokning till 54 miljarder kronor och WPE-system för 180 miljarder kronor. Då Smart Office är ett brett begrepp som innefattar en mängd områden så motsvarar den totala marknaden för Flowscape inte fullt ut hela Smart Office marknaden. Bolaget estimerar en CAGR inom deras marknadssegment på mellan 15 - 40% kommande tiden. Den stundande globala 5G-lanseringen öppnar även upp möjligheter för ytterligare integrering av bolagets produkter, då detta kommer möjliggöra ännu högre IoT integrering i många fastigheter.

## Lansering av en arbetsplatsapp

Som nästa steg i sin produktutveckling och för att ta ett ännu större grepp om kundens behov kommer Flowscape under 2023 och 2024 utöka sin lösning med ytterligare funktioner då bolaget kommer att utveckla och erbjuda en arbetsplatsapp med funktioner för besökshantering, engagerande av medarbetare och intern kommunikation till en början. Workplace Experience App som det engelska uttrycket är förväntas globalt växa från 406 miljoner USD

## Möjliggör det moderna kontoret

Flowscape vill genom användandet av teknologi möjliggöra det moderna kontoret, som optimerar arbetsplatsen och minskar friktioner.



Källa: Bolaget

## Hitta rum, kollegor och utrustning

Flowscares system möjliggör att hitta lediga rum, skrivbord, kollegor och viktig kontorsutrustning med hjälp av bland annat en smartphone-app.



Källa: Bolaget



2020 till 988 miljoner USD 2025, motsvarande en årlig tillväxt på 19% enligt en undersökning från Memoori. I sin undersökning skriver de vidare att drivkrafterna för denna typ av lösningar är främst tre; fokus på etablering av hybrida arbetsplatser, medarbetarupplevelse av sina arbetsplatser med koppling till prestation, produktivitet, behållning av personal och dess rykte och den förnyade vikten av sunda byggnader. Det sistnämnda som uppfattas av många som en nödvändighet för att säkerställa hälsa och säkerhet.

### **Nytt samarbete i Indien, Mellanöstern och Afrika**

I november 2023 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. På så sätt uppnås lokal närvaro samtidigt som Flowscape kan växa i fler länder och regioner. Redan nu har samarbetet resulterat i en mindre affär med en myndighet i Abu Dhabi.

## Risker

### Framtida kapitalbehov

Baserat på en omsvängning från kraftig expansion till lönsam tillväxt med ett positivt kassaflöde har ett framtida nytt kapitaltillskott helt klart minskat. Efter det tredje kvartalets stängning uppgår nu kassan nu till 7,7 mkr. Men skulle bolaget välja att återigen ändra fokus mot kraftig expansion kan det inte uteslutas att nytt kapital kan komma att behövas. Likaså om bolaget inte når lönsamhet som det har tänkt.

### 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 fortsätter 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](http://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