

## ANALYS Zwipe: Positiv utveckling men försäljningen dröjer

**Q2 innebar ett utökat partnernätverk och en försäljning som inte nådde upp till våra estimat. Analysguiden justerar ned prognoserna men ser fortsatt potential.**

### Omsättningen nådde inte upp till vår förväntan

Omsättningen levde inte upp till vår förväntan efter att bolaget visade korten för första halvåret 2022. Omsättningen uppgick till 0,8 mkr och för helåret 2022 förväntade vi oss en omsättning om 23,8 mkr. På grund av den låga försäljningsutvecklingen har vi justerat ned våra försäljningsestimat för innevarande år med 60% och flyttar lejondelen av försäljningen längre fram i tiden. Den svaga försäljningsutvecklingen kan främst härledas till en svag marknadsutveckling och att den globala utrullningen av biometriska betalkort inte har lämnat pilotstadiet än, något vi förväntar oss kommer ske främst under 2024. Sett till bolagets kostnader så kom dem in mer i linje med våra estimat, bortsett från något höga personalkostnader påverkat av engångseffekter. Den långsamma utvecklingen av intäkterna har även en negativ påverkan på våra marginaler och därav skjuts bolagets break-even ett år framåt i tiden till 2025.

### Utökat partnernätverk och växande efterfrågan

Tittar vi till bolagets två affärsområden Zwipe Pay och Zwipe Access noterar vi att dessa utvecklas enligt plan. Inom affärsområdet Zwipe Pay har bolaget utökat sitt partnernätverk, vilket torde ha en positiv effekt på bolagets konkurrensfördel. Framgent arbetar bolaget med att erhålla ytterligare certifieringar samt arbeta fram en standardiserad mall för att förenkla och snabba på processen rörande pilot-projekt. Även om storskalig försäljning dröjer, ser vi allt jämt positivt på utvecklingen och bedömer att efterfrågan är fortsatt stor samt att Zwipe är väl positionerade för att kapitalisera på detta givet deras starka position på marknaden. Utöver det utvecklas även det andra affärsområdet, Zwipe Access, i en spännande riktning och möter ett växande intresse. I dagsläget har affärsområdet primärt en storkund som just nu väljer mellan att använda sig av Zwipe Access eller en konkurrerande aktör som framtida access-lösning. Ledningen bedömer att potentialen för affärsbenet är minst lika stor som för Zwipe Pay.

### Sänker riktkursen men potentialen kvarstår

Zwipe fortsätter även att rekrytera för den stundande kommersialiseringsfasen och detta kvartal tillträder en ny VD, Robert Puskaric. Puskaric har tidigare relevanta erfarenheter gällande den kommersiella sidan av företagande, varför vi tror att han kommer vara väl lämpad att ta över rodret för Zwipe. De justeringar vi gör efter kvartalet härrör främst försäljningsutvecklingen där vi antar att majoriteten av intäkterna kommer längre fram i tiden. Det påverkar vårt motiverade värde negativt och ny riktkurs fastslås om 19 kronor (36,5–45,6). Vi ser fortsatt stor potential i bolaget vilket återspeglas i den potentiella uppsidan vi ser i bolagets aktie. Värt att notera är att vi bedömer att risken att investeringscaset är hög och störst risk i närtid ser vi i ökad kostnads massa och uteblivna volymordrar.

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

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-zwipe-positiv-utveckling-men-forsaljningen-drojer>

## Om oss

---

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

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

## Bifogade filer

---

[ANALYS Zwipe: Positiv utveckling men försäljningen dröjer](#)