

ANALYS Flowscape: ARR växer med +30% på årsbasis

Flowscape redovisade en ökad nettoomsättning och orderingång under Q1. En genombrottsorder har erhållits i den amerikanska sjukvårdssektorn som förhoppningsvis kan bana vägen för fler.

Problemen med leveranser har nu lösts

Tidigare tagna orders har under kvartalet kunnat levereras då problematiken kring brist på hårdvarukomponenter löst sig under januari. Trots den avvaktande marknaden i slutet av föregående år och halva första kvartalet, steg nettoomsättningen med 4% till 11,3 (10,9) mkr. Orderingången under kvartalet uppgick till 5,0 (3,9) mkr med 1,3 (1,1) mkr i årligen återkommande intäkter (ARR, annual recurring revenue). Ökningen i bolagets ARR blev 3,6% under kvartalet och uppgår vid utgången av det första kvartalet till 25,9 (20,0) mkr. En uppgång med 29,5% på årsbasis. Ebitda-resultatet var fortsatt positivt och landade på 0,5 (1,1) mkr. De operativa kostnaderna blev totalt -9,3 (8,8) mkr, varav -0,5 mkr avser tidigare kvartal. Bolagets avskrivningar landade på -4,0 (-5,5) mkr. Rörelseresultatet och även periodens resultat uppgick båda till -3,9 (-4,3) mkr. Numera är goodwill helt avskrivet, vilket kommer att minska bolagets avskrivningar med ca 3,0 mkr per kvartal.

Viss förlängning av säljcyklerna i Nordamerika

Under kvartalet har bolaget, särskilt i Norden sett en klart ökande orderingång. Det hybrida arbetssättet vinner mer och mer mark, där företagen anpassar sina lokaler till det hybrida arbetssättet. Troligen beror den trenden också på de ökade hyreskostnaderna drivet från indexeringen av hyrorna. På den nordamerikanska marknaden har det uppstått ett vakuum, där företagen har en mycket låg beläggning på kontoren, något som gör att säljcyklerna tar längre tid. Tills dess att anställda och arbetsgivare nått en konsensus runt hur mycket personalen skall vara på kontoren kommer företagen vara mer avvaktande till att anpassa kontorsytorna. Denna situation noterades förut på den nordiska marknaden, men har nu släppt. Vi tror att en liknande effekt kommer att ske i Nordamerika. Däremot har satsningen på det nya säljteamet i Storbritannien ännu inte burit frukt. Överlag märker bolaget av ett bra inflöde av tilläggsorders från befintliga kunder på samtliga marknader, vilket vi räknar med kommer att avspeglas i intjäningen över tid.

Ny stororder tagen efter kvartalets utgång

Under kvartalet har bolaget erhållit en större order från en svensk myndighet med höga säkerhetskrav, samt en genombrottsorder i den amerikanska sjukvårdssektorn. Vi hoppas att den ordern kan komma att bana väg för fler orders inom den sektorn. Efter kvartalets utgång har bolaget annonserat att en global kund nu rullar ut Flowscares lösningar i majoriteten av sina kontor. Order-värdet uppgår till 5,7 mkr med en ARR på 0,75 mkr. Totalt har bolaget vunnit nya orders om ett samlat ordervärde på 7,3 mkr och en ARR på 1,5 mkr. Den totala andelen återkommande intäkter uppgår hittills till cirka 2,3 mkr per månad.

Vi justerar ned vårt motiverade värde till 3,90-5,50 (5,50-7,90) kronor på 12 månaders sikt.

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

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-flowscape-arr-vaxer-med-30-pa-arsbasis>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

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

Bifogade filer

[ANALYS Flowscape: ARR växer med +30% på årsbasis](#)