

ANALYS Flowscape: Expansionen för bolaget fortsätter enligt plan

Flowscape levererar ytterligare ett starkt kvartal med stigande intäkter och nu står bolagets expansionsplan i fokus. Analysguiden ser fortsatt potential i aktien.

Nettoomsättningen över 10 mkr i kvartalet

Flowscape levererar ytterligare ett starkt kvartal med en nettoomsättning över 10 mkr. Totalt landade nettoomsättningen på 10,2 (8,3) mkr, vilket är en uppgång på 23% på årsbasis. De återkommande intäkterna (ARR, annual recurring revenue) ökade 35% till 21 mkr på årsbasis och med en churn på 0,1 mkr. Ebitdaresultatet blev 0,4 (0,4) mkr för det andra kvartalet. Sekventiellt var det en minskning från första kvartalets 1,1 mkr i ebitda. Orsaken är ökade kostnader i samband den planerade expansionen där sälj- och marknadsavdelningen ska öka från fem till tolv personer under året. Under 2023 och 2024 kommer denna ökning fortsätta med cirka 10 nya personer per år. Avskrivningarna av goodwill och balanserade utgifter gör dock att ebit är fortsatt negativt enligt förväntan. Kvartalet stängde med en ebit och ett resultat på -5,0 mkr (-5,5).

Ny försäljningsstrategi ökar antalet leads i USA

Bolagets nya försäljningsstrategi, där man gått ifrån att en account manager sköter allt kring kunden per land till att fler personer är inblandade gav avtryck i USA. Antalet leads ökade med 70% jämfört med kvartalet innan. Även i orderingsången, som var bland de högsta någonsin, syntes effekterna. Totalt uppgick orderingsången till 10,5 mkr i ordervärde varav 2,9 mkr i ARR. Bakgrunden till denna starka orderingsång är mycket drivet av att länderna släpper på restriktionerna och öppnar upp sina kontor. Då ökar efterfrågan kraftigt på lösningar för det hybrida arbetssättet, med specifika funktioner för planering av veckan på kontoret samt arbets- och parkeringsplatsbokning.

Bland de större affärer som bolaget vunnit kan nämnas två befintliga globala kunder som båda kraftigt utökar antalet användare för att anpassa kontoren till det hybrida arbetssättet, ytterligare en stor arkitektbyrå i USA och ny kund i Norge. Dessa fyra avtal står för ett ordervärde på 6,6 mkr med 1,5 mkr i ARR. Den totala andelen återkommande intäkter uppgår nu till cirka 1,8 mkr per månad.

Expansionsplanen i fokus framöver

Det positiva utfallet från försäljningsstrategin i USA kommer att implementeras i Storbritannien och Norden för att öka antalet leads under de kommande kvartalen. Utöver det står bolagets expansionsplan i fokus med en ökning av sälj- och marknadsavdelningen fram till och med 2024.

Vi kommer fortsätta att värdera bolaget med en DCF-värdering. Men för att ta höjd för en ökning i de operativa kostnaderna i samband med expansionen, justerar vi ned vårt motiverade värde till 13,00 – 18,60 (17–24), på 12–18 månaders sikt efter hänsyn tagen för den omvända split som skedde under kvartalet.

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

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-flowscape-expansionen-bolaget-fortsatter-enligt-plan>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

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

Bifogade filer

[ANALYS Flowscape: Expansionen för bolaget fortsätter enligt plan](#)