

ANALYS Flowscape: Minskad försäljning men ARR upp +33% på årsbasis

Flowscape drabbades av hårdvarubrist under Q4 vilket påverkade försäljningen. Lönsamheten tyngdes av engångsposter men i den positiva vågskålen ingicks en genombrottsorder i USA.

Hårdvarubrist och engångsposter påverkade

Hårdvarubristen under det fjärde kvartalet påverkade nettoomsättningen negativt, vilken minskade till 8,2 (9,3) mkr. Orderingången är fortsatt positiv även om den nästan halverades till 5,9 (10,7) mkr med 2,0 (3,5) mkr i årligen återkommande intäkter (ARR, annual recurring revenue). Halveringen i orderingången beror på att inga större orders har tagits till skillnad från året innan. Bolagets ARR ökade med 7% under kvartalet och uppgår vid utgången av året till 25,0 (18,8) mkr. En uppgång med 33% på årsbasis.

Ebitda-resultat påverkades av flera engångsposter, totalt -3,1 mkr, och sjönk till -4,0 (1,0) mkr. Främst är det -0,8 mkr för lagernedskrivning av hårdvara som inte längre säljs samt utbyte av befintlig kunds hårdvara vid förlängning av ett treårsavtal. Listbytet medförde extra kostnader på -0,8 mkr och bolaget har skrivit ned utvecklingskostnader kopplade till mjukvara knutet till nedskrivna hårdvara och till Crowdsofts mjukvara C-one på 1,5 mkr. Antalet anställda ökade med 6 personer, främst inom försäljning och marknadsföring till 37, vilket drev upp personalkostnaderna. Operativa kostnader uppgick totalt till -11,3 (8,9) mkr. Kvartalets ebit och resultat uppgick båda till -11,0 (-5,1) mkr.

Oro på marknaden påverkar expansionsplanerna

Den avvaktande inställningen på marknaden hade en negativ effekt på försäljningen. Det i sin tur, i kombination med vissa engångsposter, ledde till det kraftigare negativa resultatet. Positivt är ändå att bolaget framåt ser ett bra inflöde av nya leads, främst på den amerikanska marknaden. Kontorsmarknaden är under förändring där det hybrida arbetssättet vinner mer och mer mark. I slutet av kvartalet har bolaget äntligen hittat en ny säljare för UK, vilket gör att vi hoppas få se resultat av detta under 2023. Generellt sett har aktiviteten ökat efter årsskiftet på bolagets marknader, även om beslutsprocesserna fortsatt är längre än önskvärt.

Genombrottsorder inom sjukvårdssektorn i USA

Bland de väsentliga orders som bolaget har tagit under kvartalet är både en australiensisk kund och en stor global amerikansk kund som väljer att utöka Flowscares lösningar till flera av sina kontor. Även ännu en norsk kommun har valt bolagets lösning. Totalt uppgår dessa avtal till ett ordervärde om 1,9 mkr med 0,4 mkr i ARR. Den totala andelen återkommande intäkter uppgår nu till cirka 2,1 mkr per månad. Efter årets utgång har bolaget hittills annonserat att de vunnit sin första genombrottsorder inom den amerikanska sjukvårdssektorn, en order från en snabbväxande statlig bank i Baltikum samt från en befintlig amerikansk kund. Ordervärdet för dessa tre avtal uppgår till 0,9 mkr och ökar ARR med 0,3 mkr.

För att ta höjd för ökningen i de operativa kostnaderna i samband med expansionen och det långsammare tempot, justerar vi ned vårt motiverade värde till 5,50 – 7,90 (9,70 – 13,90) kronor på 12 månaders sikt.

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

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-flowscape-minskad-forsaljning-men-arr-upp-33-pa-arsbasis>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

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

Bifogade filer

[ANALYS Flowscape: Minskad försäljning men ARR upp +33% på årsbasis](#)