

UPSALES TECHNOLOGY: STRATEGISKT SKIFTE MED BETYDANDE TILLVÄXTPOTENTIAL

Vi inleder bevakning på Upsales, ett SaaS-bolag som utvecklar och säljer en webbaserad sälj- och marknadsföringsplattform för B2B-företag. Plattformen används för att effektivisera hela säljprocessen, från leadgenerering och kundhantering till uppföljning och analys. Upsales kombinerar heltäckande CRM, marknadsföringsverktyg, AI-funktionalitet och datadriven analys i ett system, vilket hjälper kunder att identifiera affärsmöjligheter och öka sin försäljning.

Strategiskt skifte med fokus på Upsales AI

Upsales genomgår ett strategiskt skifte från en traditionell CRM- och marknadsföringsplattform till en AI-driven plattform. Under de senaste två åren har Upsales genomfört en omfattande satsning på att utveckla Upsales AI, en av de största produktinvesteringarna i bolagets historia. Lanseringen ökar kundvärdet i plattformen genom förbättrad effektivitet, automatisering och djupare datadrivna insikter. Bolaget har även implementerat den nya prismodellen Accelerate, som tydliggör värdet för kund, paketerar erbjudandet på ett mer skalbart sätt och förenklar försäljningsarbetet för säljorganisationen.

Betydande tillväxtpotential med befintliga och nya kunder

Upsales AI och prismodellen Accelerate skapar förutsättningar för ökad kundpenetration och tillväxt inom nya kundsegment. Upsales bedömer att försäljningspotentialen uppgår till cirka 500 MSEK i ARR, enbart inom den befintliga kundbasen. Vidare uppskattar bolaget att dess marknadsandel i Sverige endast är 3–5 %. Vi anser att detta belyser tillväxtpotentialen inom den befintliga kundbasen och genom nykunds försäljning. Bolaget har dessutom genomfört förändringar i säljteamet och uppdaterat go-to-market-strategi med fokus på större kunder. De genomförda tillväxtinitiativen har redan börjat ge effekt och vi bedömer att tillväxttakten successivt kommer accelerera framöver.

Outlook

Vi bedömer att Upsales står väl positionerat för att öka tillväxttakten, drivet av lanseringen av Upsales AI, ökad efterfrågan på AI-baserade CRM-lösningar, den nya prismodellen Accelerate, ett stärkt säljteam samt en uppdaterad go-to-market-strategi. Vi anser att bolagets skalbara affärsmodell med hög andel återkommande intäkter och god kassagenerering utgör en stabil grund för uthållig expansion. De höga inkrementella marginalerna talar dessutom för successiv marginalexpansion framöver, trots investeringar i produktutveckling och organisation. Upsales värderas på historiskt låga nivåer och vi ser potential för uppvärdering i takt med att ARR-tillväxten tar fart. Vårt motiverade värde för 2027E uppgår till 73,7 SEK per aktie, vilket motsvarar en uppsida om 126,1 %.

Läs den fullständiga analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.