

# Flowscape vänder till vinst i det tredje kvartalet

## ARR steg med hela 16% på årsbasis

Nettoomsättningen kom in i linje med föregående år och uppgick till 11,1 (11,0) mkr. Trots längre säljcykler och en mer försiktig marknad lyckas bolaget ändå hålla uppe försäljningen i kvartalet. En låg andel hårdvaruförsäljning ledde till att bruttomarginalen steg till 80,7% (63,5%). Bolagets ebitda-resultatet ökade kraftigt till 2,5 (0,2) mkr. Den största förklaringen beror på avsaknad av några direkta engångskostnader samt minskning av semesterlöneskulden i och med sommarperioden. Det i kombination med en hög andel återkommande intäkter ledde till ett positivt rörelseresultat som uppgick till 0,4 (-1,7) mkr. ARR (annual recurring revenue) vid utgången av det tredje kvartalet uppgår nu till 33 mkr, en uppgång med 16% på årsbasis och 3% sekventiellt. Det är högre än vad Analysguiden hade räknat med och bidrar till en positiv ökning av både marginaler och resultat i kvartalet. Bolaget har i tidigare kvartal kommunicerat ett mål om ett positivt rörelseresultat för helåret 2024, men likt föregående kvartal tror Analysguiden att det kan bli utmanande givet hur det fjärde kvartalet hittills har utvecklats.

## Konjunkturläget förlänger säljcyklerna

Den tröghet som bolaget märkte av försäljningsmässigt under det andra kvartalet har fortsatt i det tredje kvartalet, som även har påverkats av semesterperioden. Dock har bolaget sett tecken på en bra orderingång på samtliga marknader, även om säljcyklerna är längre och att bolagets största kund tillfälligt har pausats sin investeringsbudget. Vad gäller Mellanöstern är Flowscape fortsatt med i flertalet stora upphandlingar och förhoppningsvis kan bolaget få presentera sin första affär inom en snar framtid.

I och med tillträdet av den nya VD:n, Fredrik Landberg, har bolaget initierat ett projekt om att reducera sin operativa kostnad till under 9 mkr per kvartal samt skapa en organisation för att fortsatt kunna driva en lönsam tillväxt med fokus på att växa ARR. Analysguiden räknar med att detta kommer att återspeglas i siffrorna redan från och med nästa räkenskapsår då 2024 ser ut att bli ett mellanår.

## Upprepar vårt motiverade värde om 3,10 kronor

Analysguiden tror att det är utmanande att nå ett positivt resultat för helåret även om bolaget visade på vinst i det tredje kvartalet. Likt tidigare ser vi 2024 som ett mellanår och skissar på att marknadsförutsättningar kommer att lossna under det kommande året. Det gör att vi justerar våra estimat något, men på totalen påverkar det inte vårt motiverade värde som fortsatt uppgår till 3,10 kronor. I dagsläget handlas bolaget till 1,4 – 2,0 gånger den prognosticerade ARR:en för innevarande år om 34,6 mkr.

## Flowscape

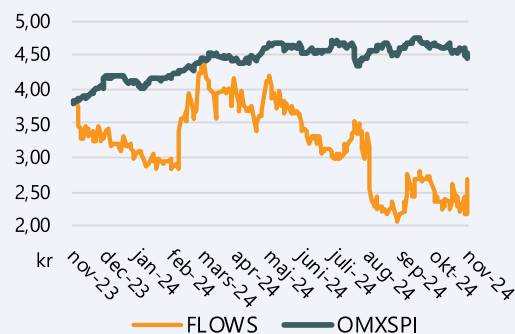
### Rapportkommentar

Datum 22 november 2024  
Analytiker Martin Stojilkovic

### Basfakta

Bransch Mjukvara  
Styrelseordförande Per Adolfsson  
Vd Fredrik Landberg  
Listning Nasdaq First North Growth Market  
Ticker FLOWS  
Aktiekurs 2,80 kr  
Antal aktier, milj. 19,6  
Börsvärde, mkr 54,9  
Nettoskuld, mkr -9,2  
Företagsvärde (EV), mkr 45,6  
Motiverat värde 3,10 kr  
Nästa rapport 2025-02-21

### Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

### Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Nettoomsättning	39,8	49,6	47,1	54,2
Eget aktiverat arbete	8,1	8,9	8,0	9,5
Totala intäkter	49,2	59,2	56,1	64,7
EBITDA	-2,4	7,6	7,3	10,6
EBITA	-13,7	-0,3	-0,7	2,6
EBIT	-25,5	-2,3	-0,7	2,6
Nettoresultat	-25,6	-2,3	-1,0	2,3
Vinst per aktie	-1,31 kr	-0,12 kr	-0,05 kr	0,12 kr
Omsättningstillväxt	22%	20%	-5%	15%
EBITDA-marginal	-5%	13%	13%	16%
EBITA-marginal	-28%	-1%	-1%	4%
Rörelsemarginal	-52%	-4%	-1%	4%
Vinstmarginal	-64%	-5%	-2%	4%
P/E-tal	-2,1	-24,0	-53,1	24,0
EV/ebit	-1,8	-19,8	-62,3	17,7
P/S-tal	1,4	1,1	1,2	1,0
EV/omsättning	1,1	0,9	1,0	0,8

Källa: Bolaget, Analysguiden

Motiverat värde är en uppfattning om vad bolaget borde vara värt givet Analysguidens huvudscenario. Det är inte samma sak som att aktiekursen ska spegla detta värde.

## Investeringstes

### Starka drivkrafter för det hybrida arbetssättet

Pandemin tvingade fram digitala lösningar för att kunna arbeta hemifrån, samtidigt som medarbetare upptäckt fördelarna med hemarbete. Det gör att även om pandemin är över kommer anställda fortsatt att vilja arbeta hemifrån 2–3 dagar i veckan, vilket ett större antal internationella studier kommit fram till. Samtidigt har arbetsgivare insett att det finns stora pengar att spara på att kunna minska ned och optimera sin kontorsyta. Tillsammans gör det att det finns starka sociala och ekonomiska incitament för det hybrida arbetssättet, som troligen framöver kommer att vara en självklarhet. För att inte tala om en konkurrensfördel för arbetsgivare. Den som inte erbjuder detta kommer få svårt att rekrytera och behålla sin personal. Flera större amerikanska techbolag, som bland annat Shopify, Microsoft och Apple, har det som policy och fler lär följa efter. Vi tror vi, även om det kan ta tid på vissa marknader.

### Lansering av en uppdaterad kontorsapp under 2024

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetssättet behövs det digitala lösningar. Flowscape har under 2023 utvidgat sin befintliga app och kommer under slutet av 2024 lansera en kontorsapp. Nya funktioner som besökshantering, engagerande av medarbetare och internkommunikation kommer utvecklats till en början. Det gör att Flowscape kan tillgodose ett större behov hos kunden, men även stärka det egna varumärket och erbjuda en mer komplett lösning. På sikt gör det varje affär större. Efter det räknar Analysguiden att ytterligare funktioner kommer att läggas till mjukvaran, som digital styrning av lås, mat-/fikaservice, med mera.

I framtiden kan vi mycket väl se att Flowscape går fullt ut mot ett integrerat arbetsplatshanteringsystem (IWMS), där de tar ett helhetsgrepp om en fastighet. Allt ifrån service, städ, brandskydd, flyttningar, ombyggnationer, ventilation med mera. Helt klart finns de ekonomiska incitamenten här att optimera användandet och skötseln av en fastighet, både för ägare och de olika intressenterna hos en hyrestagare, som Admin, HR, Ekonomi, och Management.

### Fokus på lönsamt tillväxt genom flera säljkanaler

Efter det första halvåret 2023 ändrade bolaget strategi och gick från kraftig expansion till att fokusera på lönsam tillväxt. Analysguiden tycker det är klokt. Det gör att vi känner tillförlitlighet med att bolaget framöver också kommer att fortsätta växa lönsamt med en god kostnadskontroll, vilket kommer att vara långsiktigt värdeskapande. Till det ska läggas bolagets innovationsförmåga avseende nya produkter och lösningar i kombination med att kunna bredda försäljningen genom att nyttja fler kanaler. Tidigare sålde bolaget enbart direkt, men har under 2023 ingått partneravtal i Mellanöstern, Afrika och Nordamerika och nu även i Europa. På så sätt får de en större räckvidd utan att behöva dra på sig en allt för stor kostnadskostym.

## Prognoser och värdering

### Längre säljcykler påverkar orderingången

På den nordiska marknaden har bolaget en stark position, där dess lösningar och produkter fortsätter att vinna mark. Under årets första nio månader har bolaget erhållit flertalet större order som innehåller en hög ARR-andel, särskilt mot slutet. Men likt tidigare är den nordamerikanska, men även den europeiska marknaden, mer avvaktande vilket resulterar i längre säljcykler. Omställningen till en partnermodell på samtliga marknader utanför Norden påverkar också försäljningen på kort sikt, men här räknar Analysguiden med att modellen på längre sikt kommer att betala sig. Än så länge har bolaget inte stängt sin första affär i Mellanöstern, men är med i flertalet större upphandlingar.

Tjänsten beläggningsanalys, som introducerades under det tredje kvartalet 2023, där kunder kan köpa alternativt hyra utrustning under tre månader för att analysera hur kontoren används, fortsätter att vinna mer och mer mark. Fördelen med tjänsten är att nya avtal lättare tecknas genom att kunder har fått möjlighet att analysera behovet först. Analysguiden räknar med att denna lösning kommer att vara attraktiv för potentiella kunder på de mer avvaktande marknaderna, vilket på sikt bör möjliggöra en ökning i intjäningen över tid.

Som nämnts tidigare hade bolaget som mål att växa kraftigt och uppnå en nettoomsättning på 100 mkr för 2024. Men mot bakgrund av ett högt ränteläge, som förvisso är på väg ned, och en mer avvaktande marknad har bolaget under året lagt om kursen till att fokusera på lönsam tillväxt och att nå ett positivt kassaflöde. Vidare, i samband med att den nya VD:n började den 1 oktober i år, har även ett projekt om att minska de operativa kostnaderna inletts. Målet är att dessa ska uppgå till mindre än 9 mkr per kvartal.

Under kvartalet tecknade bolaget nya avtal om 4,3 (7,3) mkr, varav 1,8 (1,8) mkr i återkommande intäkter. Även om det är en minskning på årsbasis är det ändå en ökning jämfört med föregående kvartal. Den lägre andelen tecknade avtal beror till stor del på den allmänna konjunkturen, men också på att en av bolagets större kunder frusit sin investeringsbudget tillfälligt. Det är därför positivt att bolaget har lyckats hålla uppe sin ARR, som vid utgången av september uppgår till 33,0 (28,5) mkr, en ökning med 16% på årsbasis. Det motsvarar en månatlig ARR om 2,75 mkr.

Efter kvartalets slut har en ny affär presenterats där en svensk högskola har valt bolagets lösning efter att ha analyserat sitt lokalbehov utifrån hur de ska kunna hjälpa elever och lärare med vägvisning till lektionssalarna samt hitta lediga arbets-/studieplatser. Ordervärdet uppgår till 0,4 mkr med 0,1 mkr återkommande intäkter.

### ARR väntas växa med 15 - 20% i snitt på årsbasis

Nettoomsättningen i kvartalet kom in på 11,1 (11,0) mkr, vilket var i linje med motsvarande kvartal föregående år. Orderingången för de återkommande licensintäkterna kom in något över medel jämfört med de två senaste åren, vilket var i nivå med vad vi hade estimerat givet en svagare orderingång under det andra kvartalet samt att det

### 2024 väntas bli ett mellanår

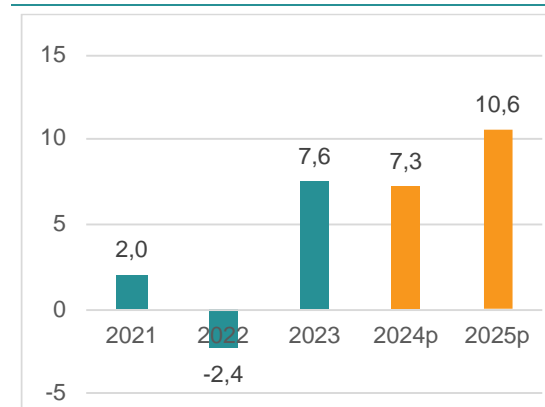
Nettoomsättning, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

### EBITDA positivt från 2023

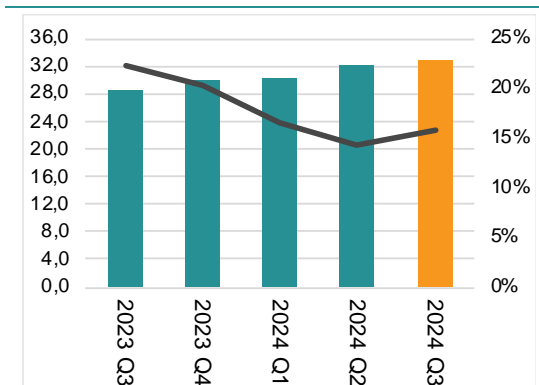
EBITDA, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

### Fortsatt positiv utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q3 2023 – Q3 2024.



Källa: Bolaget, Analysguiden

tredje kvartalet innehåller semesterperioden. Likt vi tidigare tagit upp räknar vi med att innevarande år blir mer av ett mellanår, där partnermodellen ska trimmas in och leverera samtidigt som att kunderna ska fortsätta våga att investera. Troligen tar tillväxten fart först under nästa år. Det gör att vi tror att det blir utmanande för bolaget att överträffa intäktsnivån från 2023 baserat på utfallet för årets första nio månader. Det gör att vi justerar vårt antagande om nettoomsättningen till att uppgå till 47,1 (54,5) mkr för 2024 och 54,2 (62,7) mkr för 2025

Föregående år växte ARR med 20% och vi räknar fortsatt med att bolaget kommer att växa ARR med minst 15 - 20% för innevarande år och därefter med 20%. Det gör att Analysguiden ser att ARR uppgår till 34,6 mkr vid utgången av 2024 och 41,5 mkr vid utgången av 2025. I dagsläget ligger den månatliga ARR-intäkten på cirka 2,75 mkr. Givet att vårt antagande om ARR slår in, motsvarar det en månatlig ARR om 2,9 mkr i slutet av 2024 och 3,5 mkr i slutet av 2025.

## Fokus på god kostnadskontroll och ökad lönsamhet

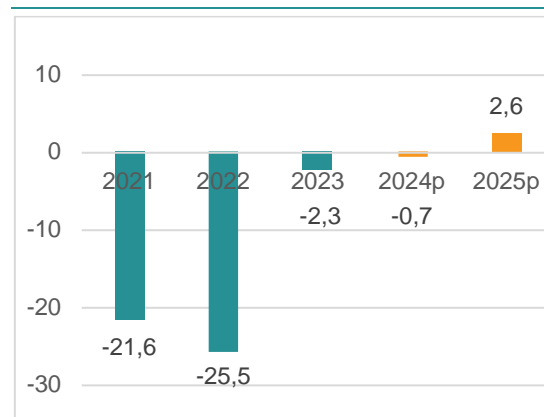
Handelskostnaderna har i snitt uppgått till 31% av nettoomsättning de senaste fem åren. Men för 2022 utgjorde de 34%, vilket ledde till att bruttomarginalen sjönk under 70%. Efter bolagets omläggning till att fokusera på lönsam tillväxt räknar Analysguiden med att bruttomarginalen kan komma att öka till mellan 75 - 80% på årsbasis för de kommande åren. Flowscares affärsmodell kräver en viss hårdvaruinstallation, men i takt med att de återkommande intäkter fortsätter att växa kraftigt skissar vi på att dessa kommer att neutralisera de lägre bruttomarginalerna som hårdvaruaffärerna för med sig. På längre sikt tror vi att de återkommande intäkterna blir en dominerande andel av nettoomsättningen, varpå bolaget kommer att kunna drivas med en hög bruttomarginal.

Personalkostnaderna minskade kraftigt i det tredje kvartalet främst på grund av återbetalning av semesterlöneskuld från sommarens semesteruttag. De övriga externa kostnaderna var i linje med samma kvartal föregående år. Totalt för det tredje kvartalet motsvarade dessa två kostnadsposter 64,1% av det totala intäkterna, vilket är klart under genomsnittet om 71% för de senaste fem åren. I samband med att bolagets nye VD tillträdde vid starten av det fjärde kvartalet har bolaget inlett ett projekt om att minska de operativa kostnaderna till under 9 mkr per kvartal. Det skulle innebära att de operativa kostnaderna i förhållande till de totala intäkterna bör kunna röra sig under 60% i takt med att intäkterna växer givet bolagets fokus på en större andel återkommande intäkter.

För 2024 räknar vi med 37,0 (40,0) mkr i direkta kostnader och med 38,0 (43,5) mkr för 2025. Det ger en ebitda om 7,3 (8,4) mkr för 2024 och 10,6 (10,9) mkr för 2025, motsvarande en ebitda-marginal om 13,0% (13,1%) respektive 16,4% (14,9%). Bolagets goodwill är numera helt avskriven och vi skissar på att de årliga avskrivningarna blir något lägre än bolagets aktiveringskostnader. Givet den lägre försäljningen under de första nio månaderna tror vi att det kan bli utmanande för bolaget att uppnå en positiv ebit på helårsbasis 2024. Vi skissar på att ebit uppgår till -0,7 (-0,1) mkr med en ebit-marginal om -1,3% (-0,1%) för 2024 och 2,6 (2,9) mkr med en ebit-marginal om 4,0% (4,0%).

## Positivt rörelseresultat från 2025

Rörelseresultat, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

## Positivt fritt kassaflöde först 2025

Fritt kassaflöde, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

## Värdering

För att värdera Flowscape tar vi avstamp i en DCF-modell över prognosperioden 2024 - 2028, där vi räknar på en genomsnittlig tillväxttakt om 14%. Mot bakgrund av att marknadssentimentet, särskilt för mindre tillväxtbolag, ännu inte har ändrats låter vi WACC:en uppgå till 14%. Vi låter också säkerhetsmarginalen vara oförändrad på 30%.

DCF-värderingen landar med en säkerhetsmarginal om 30% på en värdering mellan 2,49 – 3,56 (2,52 – 3,60) kronor, vilket ger ett genomsnittligt motiverat värde på 3,02 (3,06) kronor. Givet vår förväntan om en ARR på 34,6 mkr, motsvarar det en värdering av bolaget till 1,4 – 2,0 gånger prognosticerad ARR.

**Analysguiden upprepar därför sitt motiverade värde till 3,10 kronor för att reflektera våra nya estimat för prognosperioden.**

## DCF-värdering visar på uppsida

Över prognosperioden 2024–2028

Risikfri ränta	3,0%
Systematisk risk premie	7,0%
Småbolagspremie	4,0%
<b>WACC</b>	<b>14,0%</b>
CAGR 2024-2028	14%
Slutvärde, msek	79
<b>Enterprise Value, msek</b>	<b>60</b>
Nettokassa, msek	9,2
Räntebärande skulder, msek	0,0
<b>Börsvärde</b>	<b>69,7</b>
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	19,6
<b>Motiverat värde per aktie, SEK</b>	<b>2,49 - 3,56</b>
Senaste värde, 2024-11-21	2,80
Uppsida/nedsida	-11 - 27%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

## Om Flowscape Technology

Flowscape AB:s grundades år 2011 då vd Peter Reigo, som fortfarande är bolagets största ägare, under tjänstledighet från Ericsson utvecklade en positioneringsteknologi för användning i självgående gräsklippare. Med hjälp av fastighetsbolaget Vasakronan som första kund fann Flowscares produkt en tillämpning inom fastighetssektorn, som ett sätt att öka effektiviteten på aktivitetsbaserade kontor.

I början av 2014 släpptes den första versionen av mjukvaran, en IoT (Internet of Things) -lösning, som då hette Bird's Eye. I slutet av 2015 kom ett större genombrott för Flowscape, då ett avtal skrevs med Telia som stod inför en stundande kontorsflytt som berörde 3 000 anställda. 2018 gick bolaget ihop med det börsnoterade bolaget Crowdsoft Technology noterat på Spotlight Stock Market. Under det fjärde kvartalet 2022 bytte bolaget lista till Nasdaq First North. Steget mot internationell tillväxt togs 2020 då bolaget etablerade säljkontor i USA och Storbritannien.

I november ingick bolaget ett nytt samarbete genom ett partneravtal med Avientek, en ledande distributör av audio och videoteknik i Indien, Mellanöstern och Afrika. Många kunder i dessa regioner föredrar att köpa smarta kontorslösningar via partners på plats. Samarbetet med Avientek ger tillgång till över 240 partners i över 20 länder. I samband med det nya partnerskapet etablerades ett kontor i Dubai med två personer som samfinansieras mellan Flowscape och Avientek. Även på den Nordamerikanska marknaden har bolaget ingått partneravtal, för att bredda sina säljkanaler utan att behöva göra stora investeringar.

Bolaget har sitt huvudkontor i Stockholm, men har även kontor i Storbritannien, Bulgarien, USA och Dubai, med kunder i 50 länder. Kundlistan omfattar över 200 företag, varav över 50 av dessa företag är multinationella företag. De lösningar som bolaget erbjuder är implementerade på över 30 000 mötesrum, över 150 000 arbetsplatser och över 30 000 sensorer.



Källa: Bolaget, ett urval av kunder och partners till Flowscape

## Grundaren är största ägare

Största ägare i % kapital & röster

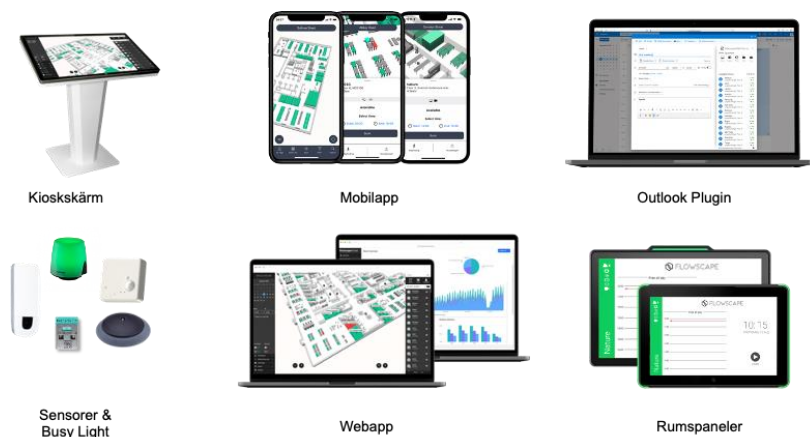
Reigo Invest	22,3%
Avanza Pension	5,0%
ES Aktiehandel	5,0%
J H Engineering	4,1%
Nordnet Pensionsförsäkring	3,2%
Christer Jönsson	3,1%
Nordea Bank	2,0%
Robert Strömfelt	1,7%
Carl-Ola Annerfors	1,3%
Swedbank Försäkring	1,0%

Källa: Bolagets hemsida, uppdaterat per 2024-09-30.



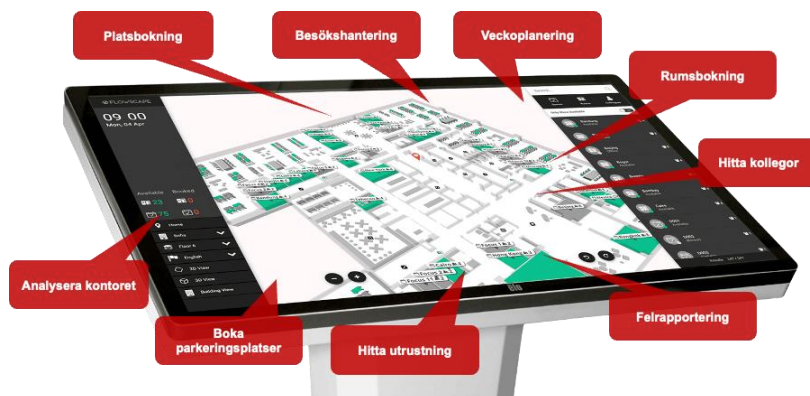
## Ett komplett system för det hybrida arbetsättet

Flowscape erbjuder kompletta lösningar, med både mjukvara och hårdvara, för det nya hybrida arbetsättet genom att optimera användandet av kontorsytor. Bolagets lösning innehåller smarta funktioner för rums-, skrivbords- och parkeringsbokning samt planering av veckan på kontoret, hitta kollegor, analys av hur kontoret används och intern kommunikation.



Källa: Bolaget, exempel på de lösningar och produkter som bolaget erbjuder

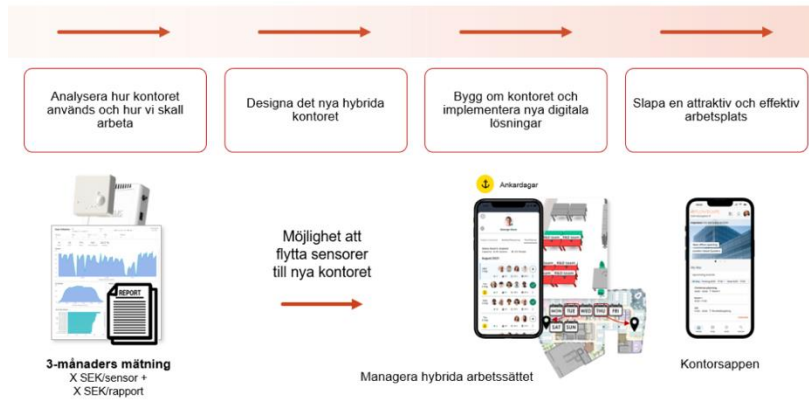
Centralt i mjukvaran är den interaktiva tredimensionella inomhuskartan, FlowMap, som kan köras på en mängd olika enheter så som mobiltelefoner, laptops, surfplattor, rumspaneler, kiosk skärmar och som plugin i Outlook. Systemet integreras enkelt till bolagets befintliga systems, som exempelvis Office 365 och Google Workspace.



Källa: Bolaget

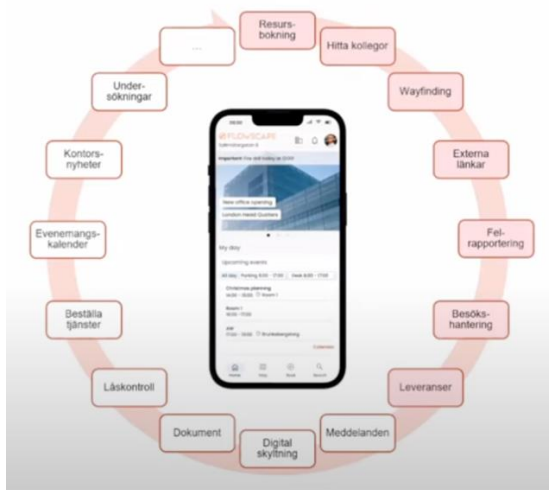
## Kundens steg mot ett hybridanpassat kontor

Flowscape har ett systematiskt sätt att hantera kundens resa från dess nuvarande situation till att uppnå ett hybridanpassat kontor. Genom att först under en period analysera hur kundens kontor idag används, kan bolaget tillsammans med kunden designa om kontorsytan till att bli ett hybridanpassat kontor. Det uppnås genom att implementera nya digitala lösningar för att på så sätt skapa en attraktiv och effektiv arbetsplats. Schematiskt kan det enkelt beskrivas i bilden på nästa sida.



Källa: Bolaget.

Som nästa steg i sin produktutveckling och för att ta ett ännu större grepp om kundens behov kommer Flowscape enligt plan att mot slutet av 2024 lansera sin nya kontorsapp. Appen kommer att skapa ett bredare erbjudande till potentiella och befintliga kunder.



Källa: Bolaget. De rosa rutorna avser de funktioner som erbjuds idag av bolaget.

Plattformen kommer också att innebära en kraftigt ökad effektivitet inom bolagets utvecklingsorganisation då den bygger på samma mjukvarukod för Android, iOS och webb, vilket de tidigare lösningarna inte gjorde. Även nya segment som universitet och co-working bolaget har visat intresse.

Nedan är exempel på olika menyer i den kommande kontorsappen:



Källa: Bolaget.



## Marknad

Flowscares marknader är SaaS (Software as a Service) och WPS (Workplace Solution). Flowscares kunder återfinns inom segmentet medelstora till stora bolag som antingen har klassiskt öppna eller aktivitetsbaserade kontorslandskap. Dessa kontorslandskap kräver nya typer av IT-stöd för att fungera optimalt. Genom en prenumerationsbaserad modell får bolagets kunder tillgång till de mjukvarutjänster som krävs för det hybrida arbetssättet samt för att kunna optimera användandet och kostnaderna för kontoren.

Generellt förväntas intäkterna på den globala SaaS-marknaden stiga med 27,5 procent årligen mellan 2022 och 2028 för att uppgå till 717 miljarder dollar i slutet av perioden enligt Fortune Business Insight. Den kraftiga årliga ökningen beror på att företag i allt större utsträckning går mot digitalisering och digitala affärsstrategier eller tjänster.

WPS består av en mjukvaruplattform som stödjer organisationer i användningen av arbetsplatsen. Användarna av systemet är till exempel anställda som genom systemet organiserar sitt dagliga arbete i form av bland annat arbetsyta, mötesrum och parkeringsplatser. Flowscape uppskattar sin marknad för WPS-system till 180 miljarder kronor och marknaden för rumsbokningssystem till 54 miljarder kronor per år. Denna marknadsstorlek är baserad på antaganden gällande abonnemangsavgift per anställd och antal anställda på lämpliga kontor globalt. Marknaden drivs av det globala införandet av digitala och hybrida arbetsplatser till följd av pandemin.

## Risker

### Framtida kapitalbehov

Baserat på en omsvängning från kraftig expansion till lönsam tillväxt med ett förväntat positivt kassaflöde från och med 2025 har ett framtida nytt kapitaltillskott helt klart minskat. Trots det negativa resultat för årets första nio månader, där både fritt och totalt kassaflöde också är negativt, uppgår bolagets kassa ändå till 9,3 mkr. Men om bolaget inte når lönsamhet som det är tänkt under nästa år eller att orderingången plötsligt faller på grund av de längre säljprocesser eller andra orsaker kan det inte uteslutas att nytt kapital kan komma att behövas. I dagsläget ser Analysguiden det ändå som en mindre risk.

### Konkurrens

De produkter och tjänster som bolagen bolaget levererar åt sina kunder kan komma att utsättas för ökad eller förändrad konkurrens genom utvecklandet av nya produktlösningar. Om en konkurrent skulle utveckla en ny produkt eller tjänst med förbättrade egenskaper, kan den nya produkten ta marknadsandelar på bekostnad av de tjänster eller produkter som koncernen erbjuder. Något som i sin tur kan påverka försäljningen negativt.

### Volatilitet i aktien

Koncernens aktie handlas idag på Nasdaq First North och har en hög volatilitet. Det finns en risk att volatiliteten i aktien bitvis kan fortsätta att vara hög, med stora svängningar i aktiekursen upp och ned. Bolaget genomförde under 2022 en omvänd split men det är ingen garanti för en minskad volatilitet givet marknadssentimentet.

## Disclaimer

Aktiespararna, [www.aktiespararna.se](http://www.aktiespararna.se), publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Martin Stojilkovic äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

---

### Ansvarig analytiker:

Martin Stojilkovic