

# Accelererande kundtillväxt med eftersläpning i rapporterade siffror | Se Emergers videoanalys

**En accelerering i kundtillväxt till 49% första 9 mån från 26% i H1'21 bekräftar att Qbricks erbjudande svarar mot kundernas efterfrågan, samtidigt som SaaS-modellen innebär en eftersläpning i avtrycket på rapporterade siffror. Med fortsatta satsningar på utveckling och försäljning inom "engaging video" räknar vi med positivt kassaflöde först 2024, dit kassan borde räckta väl. Med stöd av M&A-aktivitet i sektorn, regulatoriska drivkrafter och hög andel SaaS-intäkter, fortsätter vi se stöd för ett motiverat värde på 7,50-9,20 SEK på 12-24 mån sikt.**

## Kundtillväxt på 49% hittills i år

Rapporten för Q3 fortsatte i samma anda som den för Q2, där vi ser blandade framsteg på Qbrick strategiska förflyttning, med en organisk tillväxt på 10% i lokal valuta och en rekordtillväxt i antal kunder på 49% första nio månaderna, vilket är en ökning av takten jämfört med 26% kundtillväxt i H1'21. Samtidigt belastar tidigare kommunicerade utfasade kontrakt jämförbarheten med 2020 och tillsammans med en ogynnsam valutaeffekt för intäkter i Finland och Danmark var omsättningen på 5,3 MSEK i Q3 lägre än de 7 MSEK vi räknat med. Det är dock värt att komma ihåg att Q3 också är ett säsongsmässigt svagt kvartal med lägre aktivitet bland bolagets kunder. Kombinationen med något högre rörelsekostnader än väntat i kvartalet och en starkare bruttomarginal på 79,5% pressade därför EBIT till -2,7 MSEK.

## Starkt stöd för förväntad tillväxt

Trots att samhället nu börjar öppna upp efter pandemin ser allt fler företag och organisationer ut att permanenta stora delar av sitt digitala arbetssätt, med inte bara Zoom- och Teams-möten utan även virtuella seminarier och livestreamade event. Tillsammans med starka strukturella drivkrafter och trender för interaktiv video och videoshopping ser vi stöd för en förväntad snitttillväxt för Qbrick på 30% per år de kommande åren, där den starka kundtillväxten hittills i år bekräftar att bolaget har ett erbjudande som svarar mot kundernas efterfrågan, inte minst när det kommer till den heta regulatoriska frågan om inhemsk lagring av kunders data.

## Strukturell tillväxt och återkommande intäkter

Med en något justerad prognos fortsätter vi se en hög skalbarhet och en stabil bruttomarginal som nu ser ut att kunna hålla sig närmare 80%. Samtidigt gör satsningar på utveckling och försäljning att vi räknar med positivt kassaflöde först 2024, dit kassan på 37,7 MSEK borde räckta. Med fortsatta utvecklings- och försäljningssatsningar (där de sistnämnda leds av nye nordiske försäljningschefen Henrik Landin), hög andel SaaS-intäkter och strukturellt driven efterfrågan ser vi stöd för höga värderingsmultiplar. I väntan på att bolagets omfokusering mot dubbelriktad kommunikation ska ge ett tydligare avtryck på rapporterade siffror fortsätter vi se stöd i vår multipel- och DCF-värdering för ett motiverat värde på 7,50-9,20 SEK på 12-24 mån sikt, där en aktiv roll för Qbrick i konsolideringen av marknaden kan erbjuda en ytterligare trigger. Men det saknas inte risker, relaterade inte minst till utveckling, produkt erbjudande och möjligheterna att kapitalisera på underliggande trender.



Läs analysuppdateringen och se videoanalysen av Qbrick här [https://www.emergers.se/qbrick\\_cva/](https://www.emergers.se/qbrick_cva/)

**För mer information, vänligen kontakta:**

---

**Johan Widmark**

Analytiker och skribent

[johan@emergers.se](mailto:johan@emergers.se)

**Om Emergers**

---

Detta är ett pressmeddelande från Emergers - Analyser, intervjuer och reportage om noterade och onoterade tillväxtbolag.

**DISCLAIMER**

Information som tillhandahålls från Emergers eller på Emergers webbplats, emergers.se är inte avsedd att vara finansiell rådgivning. Emergers mottar ersättning för att skriva om bolaget ifråga. Bolaget har givits möjlighet att påverka faktapåståenden före publicering, men prognoser, slutsatser och värderingsresonemang är Emergers egna. Analysartiklar skall ej betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i bolagen som det skrivs om. Emergers kan ej garantera att de slutsatser som presenteras i analysen kommer att uppfyllas. Emergers kan ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut.

För mer information och fullständiga villkor läs mer på [emergers.se](https://www.emergers.se)

**Bifogade filer**

---

[Accelererande kundtillväxt med eftersläpning i rapporterade siffror | Se Emergers videoanalys](#)