

ANALYS Divio: Återkommande intäkter växer på kvartalsbasis

Kvartalsrapporten visar på trendbrott i återkommande intäkter & Divio förlänger kontraktet med storkund, vilket säkrar tillväxtkapital.

Ökad säljstyrka ger avtryck på försäljningen

Nettoomsättningen under Q1 kom in på ~4,7 mkr (3,9), vilket resulterade i en tillväxt om cirka 19% på årsbasis. Tillväxten drevs främst av ökade prenumerationsintäkter som växte med 17% till 4,4 mkr. Det i sin tur var ~7% högre än Analysguidens förväntningar. Nettoomsättningen som helhet kom in ~6% lägre än våra prognoser, vilket förklaras av lägre intäkter än förväntat från Professional Service. Rörelseförlusten landade på ~3,6mkr, något högre än våra prognoser om ~2,7mkr. Avvikelsen härleds främst till en lägre försäljning. De operativa kostnaderna summerades till ~9mkr, vilket härleder en tillväxt på drygt ~20% på årsbasis. Tillväxten i kostnadsbasen reflekterar ökade satsningar inom säljorganisationen, vilket Analysguiden tidigare tagit höjd för. Sammantaget översteg kostnadsmassan våra prognoser med ~5%, drivet av ökade övriga externa kostnader.

Positivt trendbrott i återkommande intäkter?

Tillväxten i MRR har sedan Q1 2021 fallit med ~10% då en av Divios större kunder skalat ner på sitt åtagande. Divio har därefter utökat sin säljstyrka och justerat säljstrategin genom att ta ett helhetsansvar mot kunderna. Vid utgången av Q1 2023 redovisade Divio en MRR på 138 tusen dollar, vilket är en tillväxt på 1,5% och 2,2% på kvartals- respektive årsbasis. I rapporten framgår det att tillväxten drivits av valutaeffekter samt försäljning till nya kunder. Det är för tidigt att säga om trenden har vänt, men utvecklingen är uppmuntrande, särskilt beaktat Divios senaste (ovan nämnda) strategiska initiativ.

Förlänger med storkunden & erhåller tillväxtkapital

Tongången från ledningen är positiv och den nya säljstrategin har börjat sätta sig. Divio anställer fler säljare och investerar mer resurser i samarbetsavtalet med Amazon Web Service (AWS), vilket har lett till ökade säljsamtal. Efter rapporten gör Analysguiden mindre justeringar i prognoserna och sänker våra intäktsantaganden för Professional Service. Divio aviserade ett förlängt avtal med deras största kund till 2026 och har därmed säkrat ett ordervärde på 29 mkr, varav 21 mkr kommer betalas i förskott redan under Q3-2023. Det är en mycket positiv nyhet som ger Divio tillräckligt med kapital för att accelerera försäljningssatsningarna. Vår kassaflödesvärdering ger ett motiverat värde om 0,4 kronor och en multipelvärdering indikerar ett värde runt 0,5 kronor. Prognoserna reflekterar en förväntad årlig tillväxt om 28% fram till 2025, med en kostnadsutveckling som växer kring ~10% årligen. Bågen är spänd och det krävs att Divio levererar i linje med de kommunicerade målen. Sett till värderingmultiplar är det tydligt att marknaden har tappat förtroende för det lilla mjukvarubolaget. Risken är fortsatt hög men har man tilltro till Divios nya sättsatsning och tror på stigande omsättningen med bibehållen kostnadskontroll framstår dagens värdering som tilltalande.

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

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-divio-aterkommande-intakter-vaxer-pa-kvartalsbasis>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

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

Bifogade filer

[ANALYS Divio: Återkommande intäkter växer på kvartalsbasis](#)