

## ANALYS Divio Technologies: Växande konsultintäkter och en stabil kassaposition

**Divio halverade rörelseförlusten under Q4. Kostnadskostymen sitter bra och nu växlar bolaget upp för att öka omsättningen framåt. Riktkurs vid 0,5 kronor upppepas.**

### Professional Service växer snabbare än väntat

Nettoomsättningen för kvartalet kom in på 5,4 mkr, varav prenumerationsintäkter utgjorde 4,4 mkr. Det resulterade i en omsättningstillväxt på 38% på årsbasis, vilket var 9% högre än våra prognoser på 4,9 mkr. Den positiva utvecklingen härleds till ökade intäkter från affärsområdet Professional Service, vilket till en majoritet utgörs av konsultintäkter där Divio hjälper kunder med enstaka uppgifter på timbasis. Vad gäller MRR estimerade vi att Q4 skulle landa på 145 TUSD för december 2022, vilket kan ställas mot resultatet på 136. Bolaget påpekar att minskningen härleds till ett tidigare känt kundtapp samt valutamotvind. Sedan toppnoteringen under Q1 2021 på 151 TUSD har Divio haft svårt att öka försäljningen i MRR. Trenden är negativ men bolaget har initierat ett antal åtgärder för att vända utvecklingen, däribland utökat säljstyrkan med mer senior personal.

### Halverad rörelseförlust under fjärde kvartalet

Operativa kostnader kom in på 7,4 mkr i Q4 och minskade med ~9% på årsbasis. Det är en imponerande utveckling beaktat omsättningstillväxten på 38%. Därmed minskades rörelseförlusten med ~42% på årsbasis till -2,5 mkr. Jämfört med våra prognoser kom dock de operativa kostnaderna in ~10% högre, vilket gjorde att rörelseresultatet avvek med ~20% på nedsidan. Differensen härleds till en lägre bruttomarginal drivet av en ökad andel försäljning från Professional Service. På helåret estimerade vi en rörelseförlust på 9,9 mkr gentemot utfallet på 10,4 mkr.

### Bekväm kostnadskostym & nya säljsatsningar

Under 2021 och 2022 har Divio drabbats av viss churn där vissa kunder har sagt upp hela eller delar av deras åtaganden. Perioden har varit påfrestande för såväl bolaget som dess aktieägare. Men framgent finns det en del som talar för att Divio ska klara av att vända den negativa trenden. Under det senaste året har Divio ingått partnerskap med Amazon Web Services (AWS), vilket kan börja generera intäkter redan under H2-2023. Kostnadskostymen har anpassats och onödiga kostnader har kapats. Dessutom är kassan tankad med ~8 mkr, vilket minskar den finansiella risken. Därmed anser bolaget att det finns utrymme för att flytta fram positionerna. Inför 2023 står rekrytering och utökad säljstyrka högt upp på agendan. Efter kvartalet aviserade Divio ett avtal med Eric Falk och Anders Högberg, grundare av Enpire AB. Falk och Högberg är erfarna entreprenörer och skickliga säljare med målsättningen att assistera, utvärdera och förbättra Divios säljprocess samt att vara en del av säljteamet. Sammantaget har de utökade säljsatsningarna resulterat i en ökad affärsintensitet och ledningens tongångar inför 2023 är fortsatt positiva. Efter rapporten gör Analysguiden mindre prognosjusteringar och upppepar det motiverade värdet vid 0,5 kronor. Viktiga nyckeltal att följa framåt är MRR-utvecklingen samt kassaförbrukningen.

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

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-divio-technologies-vaxande-konsultintakter-och-en-stabil-kassaposition>

## Om oss

---

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.  
Läs mer här: <https://www.aktiespararna.se/analysguiden>

## Bifogade filer

---

[ANALYS Divio Technologies: Växande konsultintäkter och en stabil kassaposition](#)