

AIRA: RAPPORTKOMMENTAR Q3'26

Aira för Fortnox, full fart framåt

Kvartalets försäljningssiffror avser bolagets tidigare erbjudanden och ger därför begränsad vägledning om potentialen i Aira för Fortnox. Den breda kommersiella lanseringen sker den 1 november och bolaget har inför denna presenterat sin syn på marknadspotentialen och försäljningsstrategin. Vi ser kommande två kvartal som viktiga för att bedöma hur produkten tas emot och om den enkla aktiveringen via Fortnox kan omsättas i en effektiv kundanskaffning. Q4'26 blir den första avstämningsspunkten, där antalet betalande kunder, licenser per kundbolag och utvecklingen i ARR blir centrala. Antalet testanvändare kan ge en tidig indikation på intresset, men behöver följas av konverteringen till betalande användning. Introduktionsperioden på 30 dagar kan samtidigt förskjuta bidraget till intäkter och kassaflöde, beroende på betalningsvillkoren. Q1'27 kan därför ge bättre underlag för att bedöma kundbehållningen och hur försäljningen utvecklas när säljorganisationen byggs ut.

Riktad emission finansierar den fortsatta satsningen

Efter rapporten beslutade Aira att genomföra en riktad nyemission om cirka 25 MSEK före emissionskostnader, till en teckningskurs om 5,60 SEK per aktie. Kapitalet ska användas till kundanskaffning, produktutveckling, distributionskanaler och rörelsekapital. Daniel Wikberg har åtagit sig att delta med cirka 7,5 MSEK, villkorat av godkännande vid en extra bolagsstämma. Om även denna del godkänns uppgår den totala utspädningen till cirka 21 %. Vid septemberutgången uppgick kassan till 9,9 MSEK, efter ett kassautflöde om 4,4 MSEK under kvartalet. Kapitalanskaffningen ger därmed större utrymme att genomföra lanseringen och bygga försäljningsorganisationen. Kassans fortsatta utveckling kommer att bero på hur snabbt kunderna börjar bidra till inbetalningarna och vilka kostnader uppskalningen medför.

Outlook

Vi förväntar oss att försäljningen börjar ta fart under Q4'26 och Q1'27 i takt med att produkten lanseras och bolagets försäljningsorganisation byggs ut. Vi tror att fokus kommer att ligga på hur snabbt Aira kan attrahera betalande kunder, vilken intäkt varje kund genererar och vilka resurser som krävs för att driva tillväxten. Våra scenarier visar även att en begränsad penetration av den identifierade målgruppen kan ge väsentliga utslag på intäkter och ARR, vilket skapar möjligheter tillväxt kommande period. Om bolaget lyckas exekvera på delar av sina kommersiella ambitioner, med god kundbehållning och attraktiv kundekonomi, ser vi potential för en betydande uppsida i caset. Värderingarna av vissa AI- och mjukvarubolag ger perspektiv på möjligheten, men skillnader i tillväxt, mognad och finansieringsförutsättningar begränsar jämförbarheten. För Aira blir det därför avgörande att bevisa försäljningsmodellens effektivitet och skala verksamheten med en hanterbar kapitalförbrukning. Som referens har de onoterade AI-bolagen Ramp, Pennylane, Legora och Fortnox värderats till cirka 33-56x ARR i sina senaste finansieringsrundor, samt de noterade AI-bolagen Briox och Teneo AI till 19-27x ARR. Om Aira lyckas exekvera på sina målsättningar gällande produkten och värderas i linje med snabbväxande AI-bolag, finns en betydande uppsida i aktien.

Läs den fullständiga analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

Mattias Folkesson, vd (mattias.folkesson@fairvalue.se)

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

Gustav Gabinus, analytiker (gustav@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Adam Sommensjö, analytiker (adam@kalqyl.se)

Alvin Hägg, analytiker (alvin@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.