

## ANALYS Flowscape: Ökad omsättning och ARR upp +43% på årsbasis

**Den nylanserade försäljningsstrategin har utvecklats långsammare än tänkt. Analysguiden tar höjd för ökade kostnaderna i samband med expansionen. Riktkursen justeras ned.**

### Nettoomsättningen fortsätter hålla sig över 10 mkr

För tredje gången i rad presterar bolaget ännu ett starkt kvartal där nettoomsättningen hamnar på över 10 mkr, främst drivet av Nordamerika och Norden. I kvartalet kom den in på 10,8 (8,5) mkr, en uppgång med 32% på årsbasis. De återkommande intäkter (ARR, annual recurring revenue) steg kraftigt och ökade med 43% till 23,4 mkr. Bolagets churn landade på 0,6 mkr, vilket motsvarar 3,5%. Ebitda-resultat landade på 0,1 (1,0) mkr för det tredje kvartalet. I kvartalet fortsatte bolagets planerade expansion av sälj- och marknadsavdelningen att påverka rörelsekostnaderna negativt, där antalet anställda ska öka från fem till tolv personer under året. Under 2023 och 2024 kommer denna ökning fortsätta med cirka 10 nya personer per år, vilket gör att vi kommer att få se en fortsatt påverkan från rörelsekostnaderna. Avskrivningarna av goodwill och balanserade utgifter gör att ebit är fortsatt negativt enligt förväntan. Kvartalet stängde med en ebit och ett resultat på -5,2 (-4,9) mkr. Efter kvartalets utgång har bolaget skickat in ansökan om listbyte till Nasdaq First North Growth Market och listbytet kommer att ske från och med 1 december i år. I samband med det har även bolaget sett över organisationen och anställt en ny CFO, som tillträdde i början av det fjärde kvartalet.

### Expansionen går långsammare än planerat

Den nya försäljningsstrategi som lanserades för Nordamerika under förra kvartalet, där man gått ifrån att en account manager sköter allt kring kunden till att fler personer är inblandade, har utvecklats långsammare än tänkt i detta kvartal. Främst är det Storbritannien som inte burit frukt enligt förväntan. Bolaget kommer nu att se över den lokala organisationen där, för att öka orderingång och försäljning de kommande kvartalen. Även den planerade expansionen av säljorganisationen har gått långsammare än bolaget ursprungligen tänkt sig. Trots dessa motgångar uppgick ändå orderingången till 6,0 (5,8) mkr i ordervärde varav 2,0 (2,0) mkr i ARR. Bland de större affärer som vunnits kan nämnas två befintliga globala kunder vilka båda kraftigt utökar antalet användare, för att anpassa kontoren till det hybrida arbetssättet. Dessa två avtal står för ett ordervärde på 1,7 mkr med 0,5 mkr i ARR. Den totala andelen återkommande intäkter uppgår nu till cirka 2 mkr per månad.

### Vi justerar ned vår riktkurs till 9,70 – 13,90 kronor

Vi kommer fortsätta att värdera bolaget med en DCF-värdering. Men för att ta höjd för ökningen i de operativa kostnaderna i samband med expansionen och det långsammare tempot, justerar vi ned vårt motiverade värde till 9,70 – 13,90 (13,00 – 18,60) kronor, på 12–18 månaders sikt efter hänsyn tagen för den omvända split som skedde under det andra kvartalet i år.

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

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-flowscape-okad-omsattning-och-arr-upp-43-pa-arsbasis>

## Om oss

---

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

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

## Bifogade filer

---

[ANALYS Flowscape: Ökad omsättning och ARR upp +43% på årsbasis](#)