

Utväxling när detaljhandeln vässar butikerna 2022–2023

Med en unik teknik och stora kostnadsfördelar har Motion Displays rörliga displayer en dokumenterad förmåga att lyfta produktförsäljningen i butik dramatiskt. Nu siktar bolaget på att med strategiska partnerskap expandera bortanför Walmart i USA. Även vid vår försiktiga prognos ser vi utrymme för en betydande uppsida för aktien, där vår kombinerade DCF- och multipelvärdering ger stöd åt ett motiverat värde på 3,4 – 3,9 SEK per aktie på 24 mån sikt.

Väldokumenterad effekt på hög försäljningsökning

Med nära 100 MSEK investerade i forskning och utveckling för att ta e-papperstekniken till nya höjder har Motion Display idag en produkt vars funktionalitet inte bara ger stora kostnadsfördelar jämfört med LCD-skärmar. Motion Display kan även visa dramatiska försäljningsökningar i flera kampanjer. Över 70% av alla köpbeslut fattas i butiken framför varorna, men idag läggs en oproportionerligt liten del av de enorma marknadsföringsbudgetarna på in-store marketing. Med en global årlig tillväxt på 9,5% fram till 2026, beräknas värdet på marknaden för Point-of-Purchase-marknadsföring nå ett värde på ca 30 miljarder USD år 2026, men vi ser stora möjligheter för Motion Display att växa betydligt snabbare än så.

Ny strategi ska ge islossning

Bolagets fokus på exponering hos Walmart i USA har inte lett till önskad försäljningstillväxt, då komplexa strukturer gör det svårt att penetrera i större skala. Nu är siktet inställt på att bearbeta fler aktörer utanför Walmart, strategiska partners till detaljhandeln och fler av varumärkenas egna marknadsavdelningar, samtidigt som man expanderar fokus till Europa och Asien som än så länge varit i princip orörd mark. Motion Displays affärsmodell rymmer en inneboende skalbarhet, där bolagets huvudsakliga kostnader består av design och framtagande av produktionsunderlag, och där lönsamheten hänger på större och gärna återkommande beställningar.

Hög men pandemikänslig potential

För att illustrera pandemins potentiella påverkan, och hur det slår mot Motion Displays förutsättningar och värde behåller vi, i vårt bear case, prognosen för 2021 års försäljning även för 2022, och ser därefter en tillväxt i linje med marknadstillväxten. Det kan dock slå till med stora beställningar utan större förvarning, som rekordåret 2018 skvallrar om. Med lyckosam marknadsbearbetning är en ketchupeffekt inte avlägsen, vilket illustreras i vårt bull case med en förväntad försäljning på 35 MSEK 2022 och en fortsatt tillväxt på 30% per år. Vårt base case förutsätter att affärsförhållandena återgår till nära normala förhållanden under 2022, med en försäljning åter mot historiska nivåer och en årlig tillväxt på 25% från 2022, vilket översätter till svarta siffror på EBITDA-nivå 2023. Sammantaget ger vår DCF- och multipelvärdering stöd för ett motiverat värde på 3,4 – 3,9 SEK/aktie på 24 mån sikt.

Läs hela analysen här https://www.emergers.se/motion_a/

För mer information, vänligen kontakta:

Andreas Eriksson

Analytiker och skribent

andreas@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

[Utväxling när detaljhandeln vässar butikerna 2022-2023](#)