

Albert stärker sin position i Storbritannien och expanderar med B2B-erbjudande genom förvärv av Sumdog Ltd

eEducation Albert ("Albert"), en ledande Nordisk EdTech-aktör, har ingått avtal om förvärv av Sumdog Ltd, en ledande B2B-aktör inom EdTech med verksamhet i framförallt Storbritannien, men även USA. Genom förvärvet kompletterar Albert sitt erbjudande inom B2C med en väletablerad B2B-tjänst och stärker sin position på den brittiska marknaden. Sumdog omsatte 2,6 MGBP, motsvarande cirka 33 MSEK, med en justerad bruttomarginal om 88 procent under 2021. Köpeskillingen uppgår till initialt 6,85 MGBP med en möjlig tilläggsköpeskillning om maximalt 2 MGBP under 2022-2023.

Sumdog har varit aktiva i 12 år och har ett starkt varumärke bland lärare och elever i Storbritannien och USA. Sumdogs digitala plattform används i dagsläget av cirka 15 procent av alla skolor i Storbritannien och 10 procent av alla skolor i USA. Det är en komplett digital läroplattform för barn mellan 5-14 år inom ämnen som matematik, stavning och grammatik, anpassad till den brittiska och amerikanska läroplanen. Produkten är byggd kring ett 30-tal spel med fokus på en bra användarupplevelse för barn.

Sumdog är aktiva på marknaden för B2B med lärare som primär målgrupp. B2B kännetecknas av långa avtal med stabila intäkter och lågt kundbortfall, men med lägre intäkt per betalande användare. B2B har en annorlunda men kompletterande affärsmodell till B2C där Albert idag är aktiva.

Genom förvärvet av Sumdog kommer Albert kunna komplettera både B2C- och B2B-erbjudandet med innehåll från respektive ben. Det öppnar upp för korsförsäljning där innehållet i Sumdogs produkter kan erbjudas till föräldrar som använder Alberts plattform. Albert ser även möjligheten att erbjuda sina B2C-produkter till Sumdogs kunder. Med Sumdog som bas ser Albert också möjligheter till ytterligare kompletterande förvärv inom B2B framåt.

"Detta är ett strategiskt förvärv där vi stärker vår position på den viktiga brittiska marknaden och tar ytterligare ett kliv mot vårt mål att bli den ledande EdTech-aktören i Europa. Albert har tidigare haft kopplingen förälder-elev i sitt ekosystem, och med Sumdog får vi den saknade pusselbiten i form av läraren" säger Arta Mandegari, medgrundare av Albert.

"Sumdog blir basen i vårt B2B-erbjudande, som kännetecknas av stabila intäkter och kassaflöden med väldigt låg churn. Sumdog erbjuder ett högkvalitativt och läroplansanpassat innehåll som vi kan samarbeta kring och dra nytta av i vår befintliga B2C-affär, och tvärtom. Vi ser stora möjligheter att komplettera med fler ämnen, och även att utöka affären inom Sumdog för att nå föräldragruppen. Tillsammans med teamet på Sumdog ser vi fram mot att fortsätta växa affären. Tillsammans med teamet på Sumdog ser vi fram mot att fortsätta växa affären, och nå ut till fler lärare och elever för att förbättra och effektivisera barns inlärning" säger Salman Eskandari, medgrundare av Albert.

"Under de senaste 12 åren har vi utvecklat Sumdog till att bli ett viktigt digitalt hjälpmedel för lärarna, samtidigt som vi hela tiden eftersträvat att barnen ska älska själva produkten. Det känns väldigt spännande att nu ta nästa steg på vår resa som en del av Albert. Vi ser en perfekt matchning oss emellan både i erbjudandet och kulturen, där barns lärande står i centrum", säger Andrew Hall, vd och grundare av Sumdog.

Finansiell profil och köpeskillning

För 2021 uppgick Sumdogs årligt återkommande intäkter (ARR) till 2,6 MGPB med en justerad bruttovinst om 2,2 MGPB. 91% av intäkterna 2021 kom från befintliga kunder. Den höga bruttomarginalen i kombinationen med en fördelaktig rörelsekapitalprofil, där man erhåller ettårs-prenumerationen i förväg från kund, möjliggör ett starkt fritt kassaflöde framåt. Förvärvet förväntas ge en initial positiv påverkan på Alberts EBITA-marginal redan under 2022. Effekten på kassaflödet förväntas vara neutral under innevarande år och ge ett positivt kassaflöde från 2023.

Den totala köpeskillingen uppgår till maximalt 8,85 MGPB varav den initiala köpeskillingen uppgår till 6,85 MGPB. Tilläggsköpeskillingen om maximalt 2 MGPB regleras under 2022-2023 och är kopplad till de årliga återkommande intäkterna (ARR). Maximal tilläggsköpeskillning erläggs när minst en ARR på 4,5 MGPB uppnås vid utgången av 2023.

Rådgivare

I samband med förvärvet har Albert engagerat Bristows LLP som legal rådgivare och PwC som finansiella rådgivare. Sumdog engagerade Grant Thornton UK LLP och MacRoberts LLP som rådgivare.

För mer information, vänligen kontakta:

Arta Mandegari, VD och grundare
Telefon: +46 (0)72 309 64 94
E-post: arta@hejalbert.se

Salman Eskandari, Vice VD och grundare
Telefon: +46 (0)70 727 93 75
E-post: salman@hejalbert.se

Om eEducation Albert AB (publ)

Albert är barnens digitala lärare som sedan starten 2016 har hjälpt över 275 000 familjer med läxläsning via mobila enheter. Alberts appar riktar sig till yngre (3-9 år) och äldre barn (10-16 år) och omfattar skolämnen som Matematik, Geografi, Programmering och Läsa & skriva. Albert startades 2016 av två vänner i Göteborg med ett tydligt mål – att demokratisera kunskap genom teknologi – och det är vad som driver oss än idag. Albert är noterat på Nasdaq First North Growth Market med kortnamn ALBERT. Bolagets certified adviser är FNCA Sweden AB, info@fnca.se, +46 (0) 8528 00 399.

www.investors.hejalbert.se

Denna information är sådan information som eEducation Albert är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2022-02-24 07:00 CET.

Bifogade filer

Albert stärker sin position i Storbritannien och expanderar med B2B-erbjudande genom förvärv av Sumdog Ltd