

Ökad omsättning och ARR upp +43% på årsbasis

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.

Flowscape

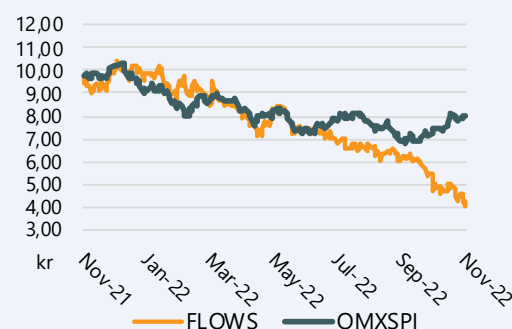
Rapportkommentar

Datum 28 november 2022
Analytiker Martin Stojilkovic

Basfakta

Bransch Mjukvara
Styrelseordförande Henrik Tjernberg
Vd Peter Reigo
Noteringsår 2016
Listning Spotlight Stock Market
Ticker FLOWS
Aktiekurs 4,21
Antal aktier, milj. 19,6
Börsvärde, mkr 82,5
Nettoskuld, mkr -16,3
Företagsvärde (EV), mkr 66,2
Webbplats www.flowscapecolutions.com

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mkr

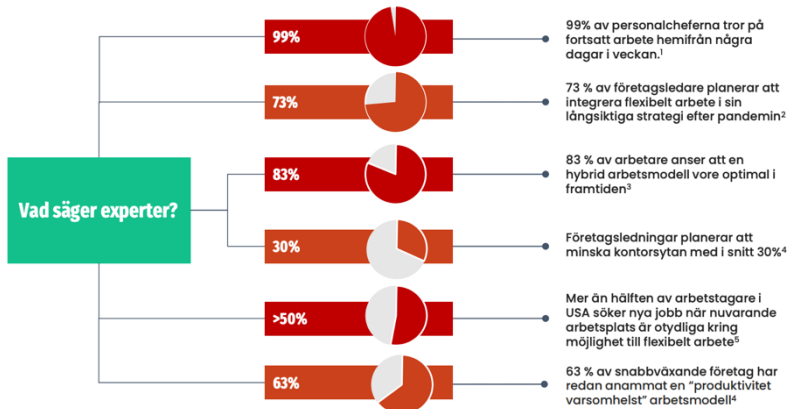
	2021	2022P	2023P	2024P
Nettoomsättning	32,6	43,0	62,4	93,6
Eget aktiverat arbete	6,9	8,0	10,0	10,0
Totala intäkter	39,9	52,0	73,0	104,0
EBITDA	2,0	0,3	5,3	18,9
EBITA	-9,8	-10,7	-6,2	6,9
EBIT	-21,6	-22,7	-8,2	6,9
Nettoresultat	-21,7	-23,3	-10,0	6,6
Vinst per aktie	-1,11 kr	-1,19 kr	-0,51 kr	0,33 kr
Omsättningstillväxt	3%	32%	45%	50%
EBITDA-marginal	5%	1%	7%	18%
EBITA-marginal	-25%	-21%	-9%	7%
Rörelsemarginal	-54%	-44%	-11%	7%
Vinstmarginal	-67%	-54%	-16%	7%
P/E-tal	-3,8	-3,5	-8,2	12,6
EV/ebit	-3,1	-2,9	-8,1	9,7
P/S-tal	2,5	1,9	1,3	0,9
EV/omsättning	2,0	1,5	1,1	0,7

Källa: Bolaget, Analysguiden

Investeringstes

Starka drivkrafter för det hybrida arbetssättet

Pandemin har tvingat fram digitala lösningar för att kunna arbeta hemifrån, samtidigt som medarbetare upptäckt fördelarna med hemarbete. Det gör att även om samhället världen över öppnar upp igen kommer anställda fortsatt vilja arbeta hemifrån 2–3 dagar i veckan. Detta enligt ett större antal internationella studier. Samtidigt har arbetsgivare insett att det finns stora pengar att spara på att kunna minska ned och optimera sin kontorsyta.



Källor: 1) Gartner, 2) CBRE, 3) Accenture, 4) McKinsey, 5) YouGov

Tillsammans gör det att det finns starka sociala och ekonomiska incitament för att det hybrida arbetssättet troligen framöver kommer att vara en självklarhet. För att inte tala om en konkurrensfördel för arbetsgivare. Den som inte erbjuder detta kommer att få svårt att rekrytera och behålla sin personal. Flera större amerikanska Tech bolag, som bland annat Shopify, Microsoft och Apple har det som policy och fler lär följa efter tror vi.

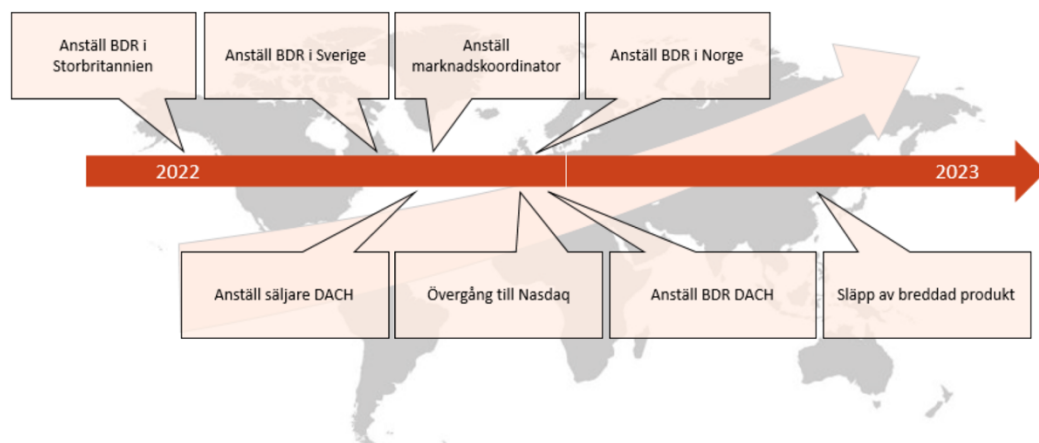
Lansering av en Workplace experience APP

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetssättet behövs det digitala lösningar. Flowscape kommer under 2022 att utvidga befintlig app till att bli en arbetsplatsapp. Nya funktioner som besökshantering, engagerande av medarbetare och interkommunikation kommer att utvecklas. Det gör att Flowscape kan tillgodose ett större behov hos kunden men även stärka det egna varumärket och erbjuda en ännu mer komplett lösning. På sikt gör det att varje affär blir större. Efter det kan man tänka sig att ytterligare funktioner kommer att läggas till mjukvaran, som digital styrning av lås, mat-/fikaservice, med mera.

I framtiden kan vi mycket väl se att Flowscape går fullt ut mot ett integrerat arbetsplatshanteringssystem (IWMS), där de tar ett helhetsgrepp om en fastighet. Allt ifrån service, städ, brandskydd flyttningar, ombyggnationer, ventilation med mera. Helt klart finns de ekonomiska incitamenten här att optimera användandet och skötseln av en fastighet, både för ägare och de olika intressenterna hos en hyrestagare, som Admin, HR, Ekonomi, och Management.

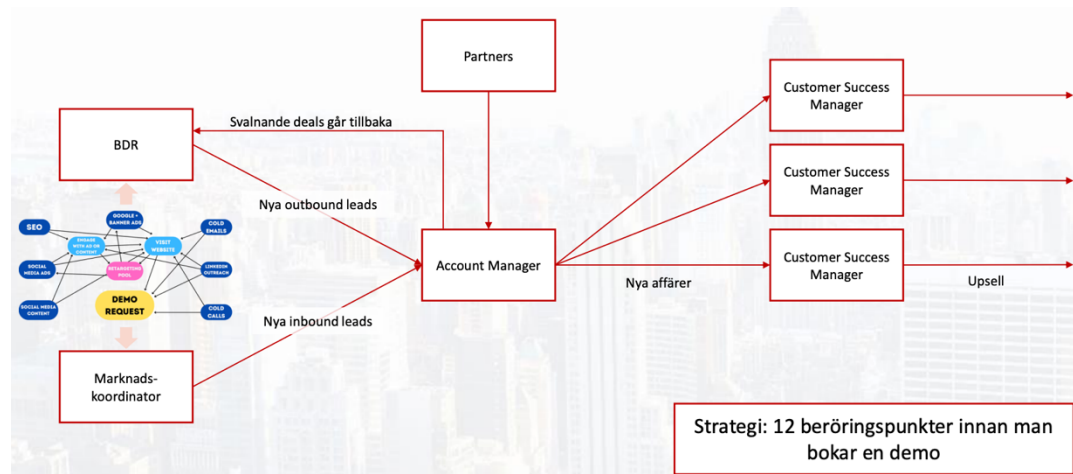
Spännande framtida tillväxtfokus

De kommande tre årens fokus på fler sälj- och marknadsresurser inklusive öppnande av nya kontor under 2022 ser vi som bränsle för att snabbare kunna skala SaaS-intäkter framöver. Under 2023 och 2024 kommer bolaget att öka sälj- och marknadsresurserna med ytterligare cirka 10 personer per år.



Källa: Bolaget, viktiga milstolpar de kommande 12 månaderna

Den nya försäljningsstrategin som utvärderades på den nordamerikanska marknaden med stor framgång ska rullas ut i övriga länder, vilket vi tror kommer att accelerera tillväxten ytterligare, även om det under kommande år kan kräva investeringar.



Källa: Bolaget, ny försäljningsstrategi

Prognoser och värdering

Återkommande intäkter växer fortsatt kraftigt

Efter rapporten för det tredje kvartalet gör vi inga justeringar för nettoomsättningen. ARR fortsätter att visa upp en stark tillväxt på årsbasis och efter kvartal tre uppgick den årliga ARR:en till 23,4 mkr, vilket är en uppgång med 43% på årsbasis. Eftersom ARR-delen av orderingången under kvartal tre var relativt hög med 2,0 mkr förväntar vi oss att ARR kommer fortsatt att öka under de kommande kvartalen. Eftersläpningen mot nettoomsättningen beror på tiden det tar att installera systemet.

Under det tredje kvartalet har inte nya pandemirestriktioner tillkommit, utan de har fortsatt sin minskning, vilket gör att vi förväntar oss en hög efterfrågan på lösningar för det hybrida kontoret. Även om kontoren nu öppnat upp vill de anställda ha möjlighet att kunna jobba hemifrån, något som ställer ökade krav på effektiv hantering av det fysiska kontoret. Bolaget själva ser en kraftig efterfrågan på lösningar för schemaläggning av arbete på kontoret samt bokning av arbets- och parkeringsplatser. Mot bakgrund av att bolaget har över 200 kunder i över cirka 50 länder över hela världen och flertalet stora globala och multinationella kunder gör att vi skissar på att bolaget kommer att fortsätta kunna skala upp verksamheten även hos befintliga kunder.

Det är något som vi sett nu senast i kvartalet, där ytterligare två av bolagets globala kunder valde att utöka antalet användare. Till det ska läggas till en vidareutveckling av produkten till att bli en arbetsplatsapp, med ytterligare fler funktioner samt att Flowscape ska öppna tre nya kontor under året och anställer cirka 27 personer till inom marknad och sälj fram till slutet av 2024. Efter rapporten från det tredje kvartalet justerade vi ned tillväxten i nettoomsättningen för i år till 32% från tidigare 40%, drivet av den långsammare utvecklingen under det tredje kvartalet. För de kommande två åren behåller vi justeringarna från det andra kvartalet och räknar med en fortsatt genomsnittlig tillväxt i nettoomsättningen på 45% för 2023 och 50% för 2024. Det gör att vi inte riktigt tror att bolaget når upp till målet om 100 mkr till 2024, utan räknar med en nettoomsättning på runt 94 mkr.

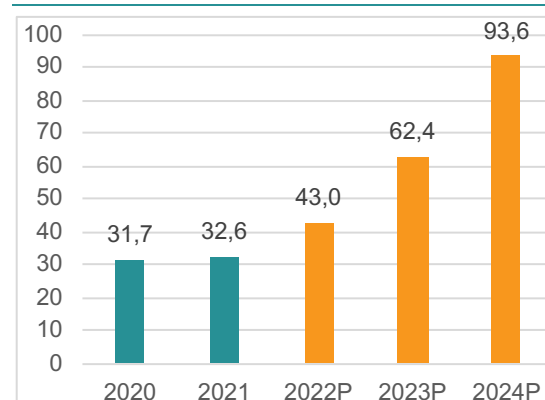
Nya kontor och fler anställda har ökat kostnaderna

I snitt har varukostnader utgjort ca 28% av nettoomsättning vilket har inneburit en bruttomarginal på cirka 72%. Men baserat på de högre varukostnaderna hittills i år, räknar vi med en bruttomarginal på 68% för 2022 och 70% för 2023. Framöver förväntar vi oss att bolaget kommer att kunna putsa dessa siffror lite och skissar på att bruttomarginalen framöver hamnar på 73%. Att det inte kliver över 75% anser vi har att göra med att Flowscares affär kräver en viss hårdvaruinstallation.

Öppnandet av tre nya kontor och cirka 27 nya anställda under perioden 2022–2024 gör att vi ser en uppgång i OPEX-biten. Från 2024 och framåt skissar vi på att OPEX kommer leta sig upp mot 60 mkr och sedan ligga runt 34 - 35% av omsättningen. Det är en höjning mot vad vi såg i det första kvartalet där vi skissade på att OPEX hamnar på runt 45 mkr. En viss reservation är på sin plats efter att

Kraftigt omsättningslyft i korten

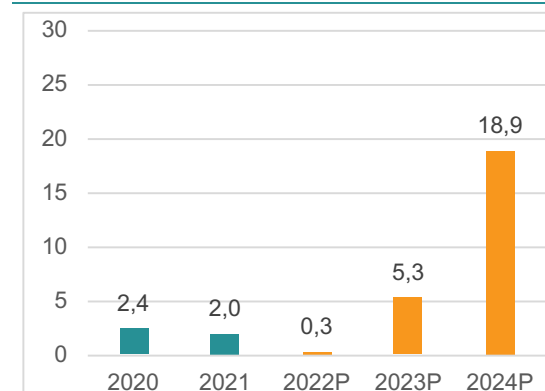
Nettoomsättning, mkr 2020-2024p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

EBITDA accelererar från 2022

EBITDA, mkr 2020-2024p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser.

Fortsatt stark utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q3 2021 – Q3 2022.



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

det tredje kvartalets ökning i OPEX var högre än förväntat samt att expansionsplanerna inte går i den takt som bolaget tänkt sig. Till det ska läggas att Storbritannien inte utvecklats enligt plan. Det kan leda till att vi kan komma att behöva justera våra antaganden. Men i dagsläget tar vi det under bevakning och väljer att ännu inte göra ytterligare justeringar till våra antaganden. I samband med att bolaget utvecklar nya funktioner till sin mjukvara leder det till att intäkter från eget aktiverat arbete också ökar. Som effekt får det att de årliga avskrivningarna fortsatt kommer att ligga på en hög nivå och öka något jämfört med nivån från föregående år. Goodwillavskrivningar kommer i princip vara borta efter 2022 med endast en liten del kvar under 2023. Detta ändras självklart om bolaget skulle göra ett nytt förvärv. Som effekt av dessa antagen är det först under 2024 som vi räknar med att bolaget kommer att vända till svarta siffror och sedan fortsätter det att accelerera snabbt.

Negativt kassaflöde under 2022 och 2023

Fritt kassaflödet som blev positivt i slutet av förra året sett på helårsbasis räknar vi blir negativt i år och nästa år mycket drivet av ett mindre bidrag från rörelsekapitalet och de investeringar som aviserats i och med tre nya kontor. Under 2024 och framöver skissar vi på att bolaget återigen kommer att visa ett positivt fritt kassaflöde.

Värdering

För att värdera Flowscape fortsätter vi med en DCF-modell över prognosperioden 2022–2026 med en genomsnittlig tillväxttakt på 42%. Mot bakgrund av marknadssentimentet för särskilt tillväxtbolag har ändrats, behåller vi avkastningskravet och låter WACC:en fortsatt vara 16%. Vi låter också säkerhetsmarginalen vara oförändrad på 30%. Efter det andra kvartalet hade vi ett motiverat värde på 13,00 – 18,60 kronor (omräknat efter omvänd split). Det värdet var justerat för att expansionen fram till 2024 kom att kräva högre investeringar än tidigare beräknat. Men med tanke på att expansionen går långsammare än planerat samt att Storbritannien inte utvecklas som tänkt gör att vi justerar ned vårt motiverade värde till 9,70 – 13,90 kronor över de kommande 12–18 månader.

Det högre OPEX som expansionsplanen medför, har gjort att vi har skjutit på vårt antagande om positivt fritt kassaflöde till 2024. Betalning av den riktade nyemission i slutet av mars i år har genomförts under det andra kvartalet och kassan uppgår till 16,4 mkr efter det tredje kvartalets slut. Finansieringen är därmed säkrad framöver, där ytterligare finansiering troligt endast blir aktuellt i samband med eventuella förvärv eller om takten i expansionsplanen ändras. Men risk för ytterligare finansiering bör man ändå ha i åtanke. Det vi fortsatt vill se är att bolaget under det sista kvartalet i år öppnar de nya kontoren, åtgärdar problemen i Storbritannien, anställer de personerna som planerats och lanserar de nya funktionerna som gör att Flowscape kan utöka kunderbjudandet till att bli en arbetsplatsapp. Vi vill också se nya avtal komma in från nya kunder, men även att bolaget skalar upp på befintliga kunder. I rapporten för det tredje kvartalet nämner bolaget att de har bra dialoger med flera av USAs allra största bolag. Det vore en klar fjäder i hatten om bolaget lyckas få en eller flera orders från någon av dessa kunder i år.

Positivt fritt kassaflöde från 2024

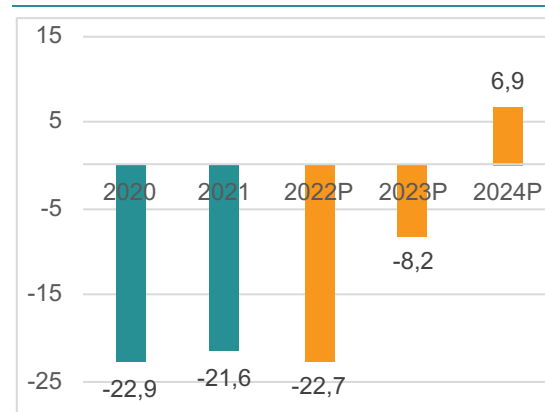
Fritt kassaflöde, mkr 2020–2024p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Positivt rörelseresultat från 2024

Rörelseresultat, mkr 2020–2024p



Källa: Analysguidens prognoser

DCF-värdering visar på uppsida

Över prognosperioden 2022–2026

Risikfri ränta	2,0%
Systematisk risk premie	7,6%
Småbolagspremie	5,0%
WACC	16,0%
CAGR 2022-2026	42%
Slutvärde, msek	507
Enterprise Value, msek	256
Nettokassa, msek	16,4
Räntebärande skulder, msek	-0,1
Börsvärde	272,6
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	19,6
Motiverat värde per aktie, SEK	9,70 - 13,90
Senaste värde, 2022-11-25	4,21
Uppsida/nedsida	131- 230%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Motiverat värde 9,70– 13,90 kr

Om Flowscape Technology

Historik

Flowscape AB:s grundades år 2011 då vd Peter Reigo, som fortfarande är bolagets största ägare, under tjänstledighet från Ericsson utvecklade en positioneringsteknologi för användning i självgående gräsklippare. Två teknologier utvecklades, baserade på GPS och Ultrawide bandradio, av ett team från KTH och testades inom bland annat jordbruk och sjukvård. Med hjälp av fastighetsbolaget Vasakronan som första kund fann Flowscares produkt en tillämpning inom fastighetssektorn, som ett sätt att öka effektiviteten på aktivitetsbaserade kontor.

I början av 2014 släpptes den första versionen av mjukvaran, en IoT (Internet of Things) -lösning, som då hette Bird's Eye. Fram till idag har omkring 100 miljoner kronor investerats i produktutveckling för global försäljning. I slutet av 2015 kom ett större genombrott för Flowscape, då ett avtal skrevs med Telia som stod inför en stundande kontorsflytt som berörde 3 000 anställda. Flytten innebar en minskning i kontorsyta från 85 000 kvadratmeter till 45 000 kvadratmeter, något som var möjligt till följd av mer effektivt utnyttjande av kontorsytan.

Sedan 2018 handlas bolagets aktier på Spotlight Stock Market under taggen FLOWS efter ett samgående med det redan börsnoterade bolaget Crowdsoft Technology.

Många välkända företag på kundlistan

Huvudkontoret ligger i Stockholm, men idag finns Flowscape även i USA, Storbritannien och Bulgarien och kundlistan omfattar över 200 företag spridda över cirka 50 länder. Bolagets lösningar är idag implementerade på över 30 000 mötesrum, över 100 000 arbetsplatser och över 20 000 sensorer. Kunderna är huvudsakligen medelstora till stora bolag med moderna kontorslokaler. En stor del av kontoren återfinns i storstäder och den typiska kunden har minst 100 anställda. Sammantaget har bolaget redan i dagsläget samlat en imponerande kundlista och affärstakten talar för fortsatt positiv utveckling framöver. Den breda, globala, spridningen av företagets lösningar hos multinationella företag är ett kvitto på att Flowscape Smart Office möter marknadens krav och förväntningar väl.

Ett urval av kunder och partners till Flowscape.



Grundare och VD största ägare

Peter & Karla Reigo	22,0%
Nordnet Pensionsförsäkring	6,4%
Christian Kock	5,8%
Avanza Pension	5,3%
Johan Hägerlöf	4,1%
Erpur Adelsteinsson	2,8%
Robert Strömfelt	1,7%
Pei-Quan Ye	1,4%
Swedbank Försäkring	1,0%
Ronnie Laurikkala	0,7%

Största ägare i % kapital & röster, per 2022-11-16

Källa: Euroclear, Holdings

En komplett lösning för det hybrida arbetssättet

Flowscape är ett SaaS-bolag som erbjuder kompletta lösningar, med både mjukvara och hårdvara, för det nya hybrida arbetssättet. De skapar en friktionsfri arbetsdag för de anställda, samtidigt som de hjälper företagen att optimera sina kontorsytor. Marknaden är global och Flowscares lösning innehåller smarta funktioner för rums-, skrivbords- och parkeringsbokning samt planering av veckan på kontoret, hitta kollegor, analys av hur kontoret används och intern kommunikation.

Steg mot internationell tillväxt togs 2020 då bolaget etablerade säljkontor i USA och Storbritannien. Under 2021 ökade antalet installationer på dessa marknader tio gånger och bolagets totala återkommande licensintäkter ökade med 49 procent. Under 2022 planerar Flowscape att ytterligare accelerera tillväxten genom att öppna ett till kontor i USA och nya kontor i Tyskland och Norge.

Tidigare har övergången till aktivitetsbaserade arbetsplatser drivit företagets affärer. Nu är det övergången till det hybrida arbetssättet som driver en accelererande global efterfrågan.

I en Gartner-undersökning, under 2021, trodde 99 procent av HR-cheferna att medarbetarna kommer att fortsätta arbeta några dagar i veckan hemifrån. Om detta visar sig vara korrekt är det inte längre rimligt och kostnadseffektivt att ha dedikerade arbetsplatser; det nya arbetslivet kommer att innebära att alla måste dela. Denna globala förvandling till ett hybridarbetssätt driver behovet av nya digitala lösningar så som att kunna planera vilka dagar man ska vara på kontoret samt smarta sätt att boka skrivbord och mötesrum.

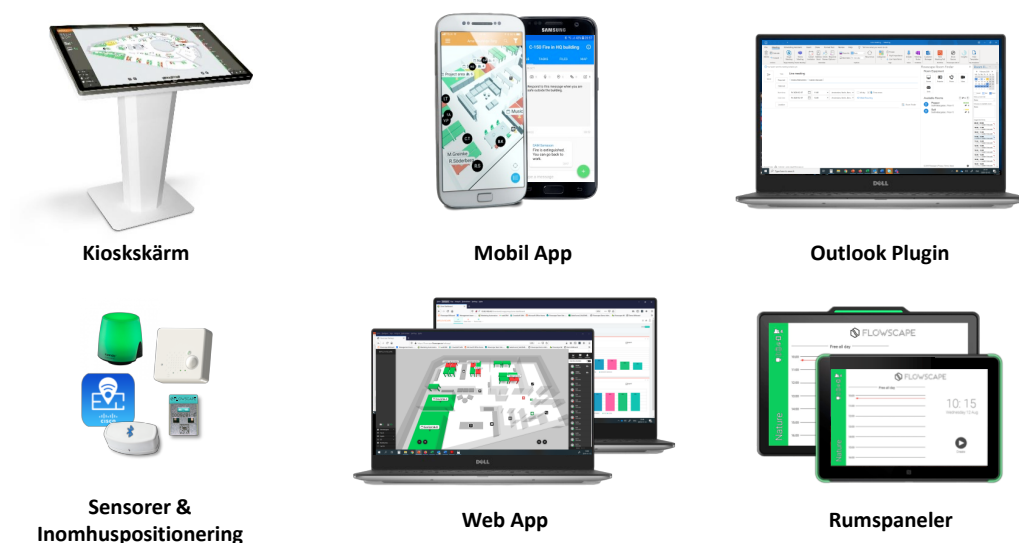
Flowscape hjälper företag att få ut det bästa av det hybrida arbetssättet. Idag ligger deras främsta styrkor i det bästa användargränssnittet, deras långa historia av att driva innovation i branschen och gedigen erfarenhet av att leverera en komplett lösning med både hårdvara och mjukvara globalt.

Bred funktionalitet på många plattformar

Bolaget erbjuder en bred lösning bestående av både mjukvara och IoT-enheter. Mjukvaran utvecklas av bolaget själv och hårdvaran köps in från utvalda underleverantörer. På detta sätt är Flowscape en av de få leverantörerna på marknaden som kan erbjuda ett komplett system och de har också lång erfarenhet av att leverera dessa globalt.

Centralt i mjukvaran är den interaktiva tre-dimensionella inomhuskartan, vilken kallas FlowMap. Systemet kan köras på en mängd olika enheter så som mobiltelefoner, laptops, surfplattor, rumspaneler, kiosk skärmar och som plugin i Outlook. Systemet integreras enkelt till bolagets befintliga systems så som Office 365 och Google Workspace.

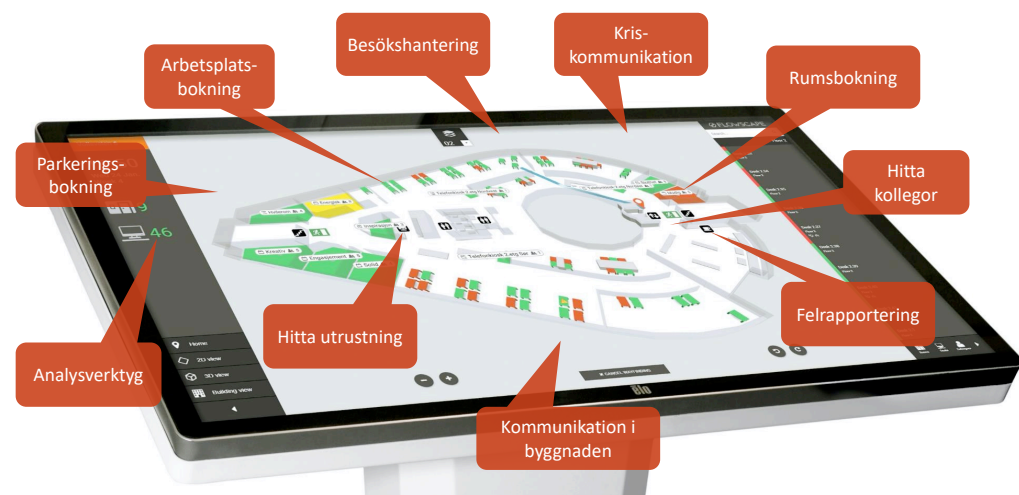
Flowscape-systemet finns integrerat på en stor mängd tekniska plattformar.



Källa: Bolaget.

Heltäckande funktionalitet för det moderna kontoret

Flowscape har en bred lösning för att både täcka medarbetarnas behov av att få en effektiv arbetsvardag samt lösningar för att hjälpa företagen att optimera sina kontorsytor.



Källa: Bolaget

Pandemin har drivit global kontorsförändring

Ericsson tecknade ett avtal med Flowscape i maj 2018 och uppskattar att Flowscape Smart Office verktygen har potential att dagligen spara 15 minuters arbetstid per medarbetare.

Till detta kan adderas möjligheten att optimera nyttjandet av kontorsytorna. Bolaget hävdar i sina presentationer att kunderna, med deras system, kan spara 30% yta. Om man slår ut denna besparing på 1000 anställda, är besparingen i lönekostnad ca 30 MSEK/år plus besparingen i kontorskostnad ytterligare ca 30 MSEK/år. Detta är räknat på en personalkostnad på 1 MSEK/år per medarbetare och en kontorsplatskostnad på 100 tusen SEK/år.

Eftersom ett system för 1000 medarbetare kostar ca 700 tusen SEK/år är det uppenbart att möjligheterna till kostnadsbesparingar är stora.

Behovet av Flowscares lösningarna blir ofta uppenbara för kunder i samband med flytt till nya kontor och byte av arbetssätt. Övergången till det hybrida arbetssättet driver en stor global förändring. Med personalen arbetande 2 - 3 dagar i veckan hemifrån och allt fler möten i Teams och Zoom, kommer det krävas anpassning av kontorsytorna. Vi ser redan att behovet av små telefonhytter har ökat och att kontoren inte behöver vara lika stora ytor längre. Denna förändring kommer troligtvis de närmaste åren skapa en global våg av ombyggnader av kontoren samt flytt till nya lokaler.

Enligt uppgifter från bolaget hade kontoren innan pandemin i medel en effektiv beläggningsgrad på 50%. Frånvaro kan bero på en mängd faktorer, såsom distansarbete, kundbesök, anställda som befinner sig på annan plats på kontoret, och sjukdomar, semester och dylikt. Med alltmer hemarbete förväntas denna beläggningsgrad sjunka ännu lägre, om inte kontorsytorna minskas. Eftersom kontorskostnaden ofta är den näst största kostnaden för företagen, efter personalkostnaden, finns det stora pengar att spara. En kontorsplats i de stora städerna i världen kostar ca 250 tusen SEK/år.

Bara i Sverige uppskattar bolaget marknadspotentialen för rumsbokning med rumspaneler till 288 miljoner kronor årligen, baserat på en 30 kronors abonnemangsavgift per månad och 800 000 anställda på större kontor i Sverige. Om varje användare skulle använda det fulla WPE systemet, för en abonnemangsavgift på 100 kronor per månad, skulle det innebära en marknadsstorlek i Sverige på 960 miljoner kronor per år.

Den digitaliserade kontorsmarknaden, Smart Office, bedöms av analysfirman Mordor Intelligence att uppgå till över 28 miljarder USD under 2019 och förväntas nå 55,6 miljarder USD år 2025. Detta motsvarar en genomsnittlig årlig tillväxt på 13,6% fram till 2025. Flowscape bedömer själva att det finns totalt 150 miljoner anställda på kontor med fler än 150 anställda globalt, varav 30 miljoner vardera i Europa och USA.

Bolaget estimerar den globala marknaden för rumsbokning till 54 miljarder kronor och WPE-system för 180 miljarder kronor. Då Smart Office är ett brett begrepp som innefattar en mängd områden så motsvarar den totala marknaden för Flowscape inte fullt ut hela Smart Office marknaden. Bolaget estimerar en CAGR inom deras marknadssegment på mellan 15 - 40% kommande tiden. Den stundande globala 5G-lanseringen öppnar även upp möjligheter för ytterligare integrering av bolagets produkter, då detta kommer möjliggöra ännu högre IoT integrering i många fastigheter.

Lansering av en arbetsplatsapp

Som nästa steg i sin produktutveckling och för att ta ett ännu större grepp om kundens behov kommer Flowscape att under 2022 utöka sin lösning med ytterligare funktioner då bolaget kommer att utveckla och erbjuda en arbetsplatsapp med funktioner för besökshantering, engagerande av medarbetare och intern kommunikation till en början. Workplace Experience App som det engelska uttrycket är förväntas globalt växa från 406 miljoner USD 2020 till 988 miljoner

Möjliggör det moderna kontoret

Flowscape vill genom användandet av teknologi möjliggöra det moderna kontoret, som optimerar arbetsplatsen och minskar friktioner.



Källa: Bolaget

Hitta rum, kollegor och utrustning

Flowscares system möjliggör att hitta lediga rum, skrivbord, kollegor och viktig kontorsutrustning med hjälp av bland annat en smartphone-app.



Källa: Bolaget

USD 2025, motsvarande en årlig tillväxt på 19% enligt en undersökning från Memoori. I sin undersökning skriver de vidare att drivkrafterna för denna typ av lösningar är främst tre stycken; fokus på etablering av hybrida arbetsplatser, medarbetarupplevelse av sina arbetsplatser med koppling till prestation, produktivitet, behållning av personal och dess rykte och den förnyade vikten av sunda byggnader. Det sistnämnda som uppfattas av många som en nödvändighet för att säkerställa hälsa och säkerhet.

Risker

Framtida tillväxt

Bolaget befinner sig i en expansiv fas med kommande större investeringar i både kontor och personal. Det kan i förlängningen innebära att ytterligare kapitalanskaffningar kan bli aktuellt, med högre finansieringskostnader alternativt en utspädning av aktieantalet som följd. Verksamheten är tydligt skalbar och vi räknar inte med större kostnadsökningar, men risken finns ändå att kostnaderna drar i väg i samband med detta arbete.

Framtida kapitalbehov

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid än förväntat innan bolaget uppnår lönsamhet. Det kan inte heller uteslutas att det i framtiden kan komma att krävas ett större kapitalbehov än vad som idag bedöms som nödvändigt. Det finns inga garantier för att ett sådant utökat kapitalbehov kan anskaffas på för aktieägarna fördelaktiga villkor. En försämrad lönsamhet kan även påverka bolagets marknadsvärde negativt. Betalningen för den riktade emission om 12,5 mkr till kvalificerade investerare som aviserades under det första kvartalet 2022 har betalats in under det andra kvartalet. Efter det tredje kvartalets stängning uppgår nu kassan nu till 16,4 mkr.

Konkurrens

De produkter och tjänster som bolagen bolaget levererar åt sina kunder kan komma att utsättas för ökad eller förändrad konkurrens genom utvecklandet av nya produktlösningar. Om en konkurrent skulle utveckla en ny produkt eller tjänst med förbättrade egenskaper, kan den nya produkten ta marknadsandelar på bekostnad av de tjänster eller produkter som koncernen erbjuder. Något som i sin tur kan påverka försäljningen negativt.

Volatilitet i aktien

Koncernens aktie handlas idag på Spotlight Stock Market och har en hög volatilitet. Det finns en risk att volatiliteten i aktien bitvis kan fortsätter att vara hög, med stora svängningar i aktiekursen upp och ned. Bolaget har genomfört en omvänd split men det är ingen garanti för en minskad volatilitet givet marknadssentimentet.

Disclaimer

Aktiespararna, www.aktiespararna.se, publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Martin Stojilkovic äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

Ansvarig analytiker:

Martin Stojilkovic