

## Minskad försäljning men ARR upp +33% på årsbasis

### Hårdvarubrist och engångsposter påverkade

Hårdvarubristen under det fjärde kvartalet påverkade nettoomsättningen negativt, vilken minskade till 8,2 (9,3) mkr. Orderingången är fortsatt positiv även om den nästan halverades till 5,9 (10,7) mkr med 2,0 (3,5) mkr i årligen återkommande intäkter (ARR, annual recurring revenue). Halveringen i orderingången beror på att inga större orders har tagits till skillnad från året innan. Bolagets ARR ökade med 7% under kvartalet och uppgår vid utgången av året till 25,0 (18,8) mkr. En uppgång med 33% på årsbasis.

Ebitda-resultat påverkades av flera engångsposter, totalt -3,1 mkr, och sjönk till -4,0 (1,0) mkr. Främst är det -0,8 mkr för lager- nedskrivning av hårdvara som inte längre säljs samt utbyte av befintlig kunds hårdvara vid förlängning av ett treårsavtal. Listbytet medförde extra kostnader på -0,8 mkr och bolaget har skrivit ned utvecklingskostnader kopplade till mjukvara knutet till nedskrivna hårdvara och till Crowdsofts mjukvara C-one på 1,5 mkr. Antalet anställda ökade med 6 personer, främst inom försäljning och marknadsföring till 37, vilket drev upp personalkostnaderna. Operativa kostnader uppgick totalt till -11,3 (8,9) mkr. Kvartalets ebit och resultat uppgick båda till -11,0 (-5,1) mkr.

### Oro på marknaden påverkar expansionsplanerna

Den avvaktande inställningen på marknaden hade en negativ effekt på försäljningen. Det i sin tur, i kombination med vissa engångsposter, ledde till det kraftigare negativa resultatet. Positivt är ändå att bolaget framåt ser ett bra inflöde av nya leads, främst på den amerikanska marknaden. Kontorsmarknaden är under förändring där det hybrida arbetssättet vinner mer och mer mark. I slutet av kvartalet har bolaget äntligen hittat en ny säljare för UK, vilket gör att vi hoppas få se resultat av detta under 2023. Generellt sett har aktiviteten ökat efter årsskiftet på bolagets marknader, även om beslutsprocesserna fortsatt är längre än önskvärt.

### Genombrottsorder inom sjukvårdssektorn i USA

Bland de väsentliga orders som bolaget har tagit under kvartalet är både en australiensisk kund och en stor global amerikansk kund som väljer att utöka Flowscares lösningar till flera av sina kontor. Även ännu en norsk kommun har valt bolagets lösning. Totalt uppgår dessa avtal till ett ordervärde om 1,9 mkr med 0,4 mkr i ARR. Den totala andelen återkommande intäkter uppgår nu till cirka 2,1 mkr per månad. Efter årets utgång har bolaget hittills annonserat att de vunnit sin första genombrottsorder inom den amerikanska sjukvårdssektorn, en order från en snabbväxande statlig bank i Baltikum samt från en befintlig amerikansk kund. Ordervärdet för dessa tre avtal uppgår till 0,9 mkr och ökar ARR med 0,3 mkr.

### Flowscape

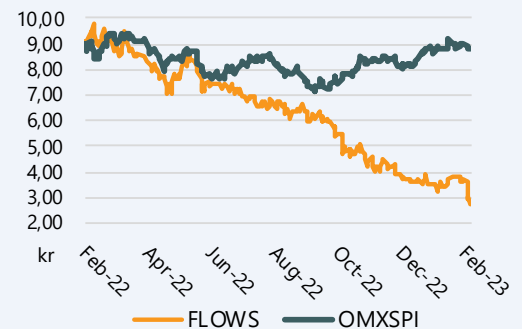
#### Rapportkommentar

Datum 24 februari 2023  
Analytiker Martin Stojilkovic

#### Basfakta

Bransch Mjukvara  
Styrelseordförande Henrik Tjernberg  
Vd Peter Reigo  
Noteringsår 2016  
Listning Nasdaq First North Growth Market  
Ticker FLOWS  
Aktiekurs 2,95  
Antal aktier, milj. 19,6  
Börsvärde, mkr 57,8  
Nettoskuld, mkr -12,9  
Företagsvärde (EV), mkr 44,9  
Webbplats [www.flowscaresolutions.com](http://www.flowscaresolutions.com)

#### Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

#### Prognoser & Nyckeltal, mkr

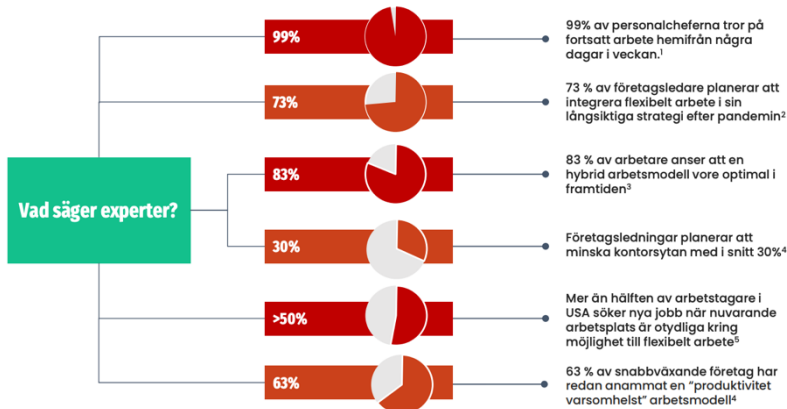
	2021	2022	2023P	2024P
Nettoomsättning	32,6	39,8	53,7	77,9
Eget aktiverat arbete	6,9	8,1	10,0	10,0
Totala intäkter	39,9	49,2	64,3	88,3
EBITDA	2,0	-2,4	-1,3	7,7
EBITA	-9,8	-12,0	-12,8	-4,3
EBIT	-21,6	-23,8	-14,8	-4,3
Nettoresultat	-21,7	-23,8	-16,6	-4,6
Vinst per aktie	-1,11 kr	-1,22 kr	-0,85 kr	-0,23 kr
Omsättningstillväxt	3%	32%	35%	45%
EBITDA-marginal	5%	-5%	-2%	9%
EBITA-marginal	-25%	-24%	-20%	-5%
Rörelsemarginal	-54%	-48%	-23%	-5%
Vinstmarginal	-67%	-60%	-31%	-6%
P/E-tal	-2,7	-2,4	-3,5	-12,7
EV/ebit	-2,1	-1,9	-3,0	-10,5
P/S-tal	1,8	1,5	1,1	0,7
EV/omsättning	1,4	1,1	0,8	0,6

Källa: Bolaget, Analysguiden

## Investeringstes

### Starka drivkrafter för det hybrida arbetsättet

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 arbetsättet 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.

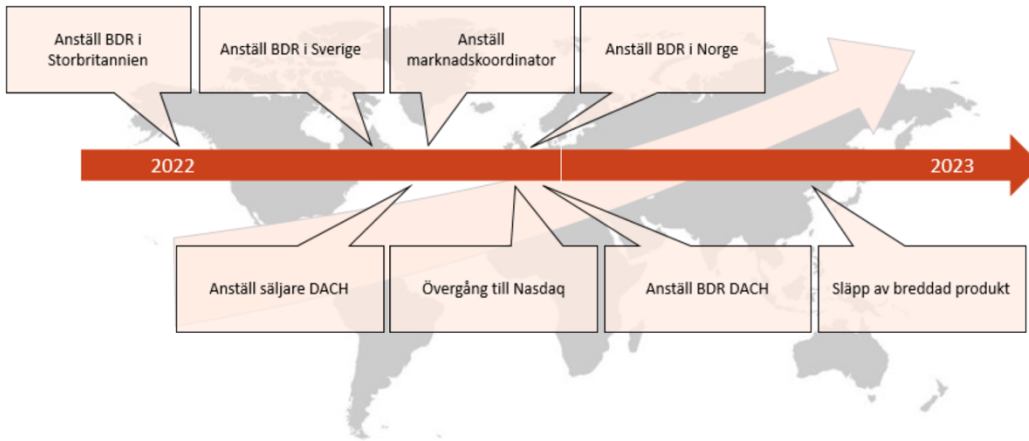
### Lansering av en Workplace experience APP

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetsättet behövs det digitala lösningar. Flowscape har under 2022 utvidgat sin befintliga app och kommer under 2023 att lansera en arbetsplatsapp. Nya funktioner som besökshantering, engagerande av medarbetare och internkommunikation har utvecklats. 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 varje affär 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 arbetsplatshanteringsystem (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.

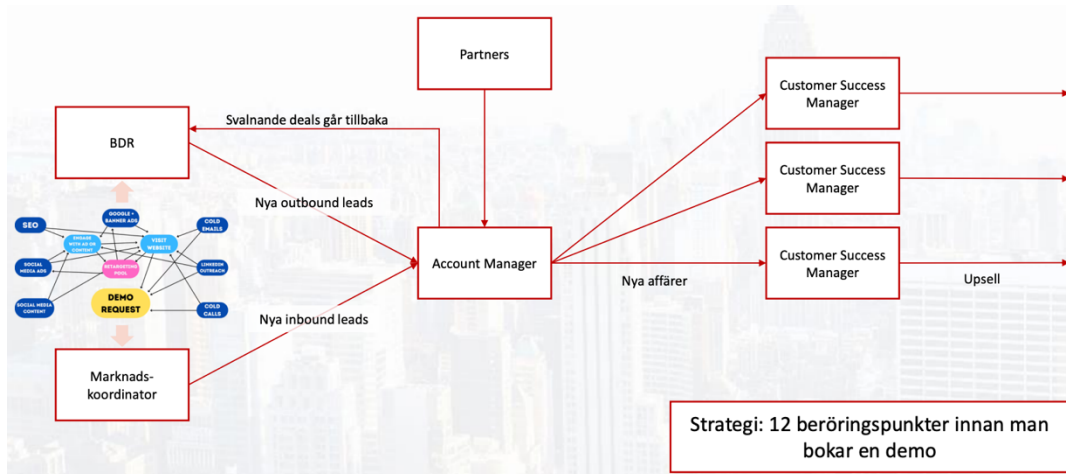
## Spännande framtida tillväxtfokus

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 planerar bolaget att fortsätta öka resurserna inom sälj och marknad.



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

Vi befinner oss i en omvärld där centralbanker fortsätter att höja räntorna och där många experter pratar om ökade risker för lågkonjunktur med högre arbetslöshet som följd. Med tanke på den effekt det har haft på marknaden under främst den andra hälften och särskilt mot slutet av året, gör vi vissa justeringar i våra antaganden jämfört med vår föregående analys.

För 2022 hade vi räknat med en nettoomsättning om 43 mkr för 2022, men bolagets omsättning för helåret landade på 39,8 mkr drivet av hårdvarubrist och längre beslutprocesser hos kunderna. Till det ska läggas att det är först i slutet av året som bolaget har funnit en ny säljare till den brittiska marknaden, vilket gör att vi räknar med längre tid innan vi ser nya orders från UK.

ARR fortsätter att visa upp en bra tillväxt på årsbasis och efter kvartal fyra uppgår den årliga ARR:en till 25,0 mkr, en uppgång med 33% på årsbasis. ARR-delen under det fjärde kvartalet var inte lika hög likt tidigare kvartal, påverkat av faktorer som tidigare nämnts. I dagsläget uppgår den månatliga ARR-intäkten till cirka 2,1 mkr, men takten i tillväxten har saktat in under 2022. Vi skissar på att bolaget under 2023 växer ARR med cirka 35%, vilket gör att vi räknar med en ARR vid slutet av nästa år på runt 34 mkr. Positivt är prestigeordern till ett stort amerikanskt sjukhus under det första kvartalet 2023, något som gör att bolaget tagit sig in på den amerikanska sjukhussektorn.

Efter rapporten justerar vi ned tillväxten i nettoomsättningen för de närmaste åren. Vi räknar med att utfallet från expansionsplanen inte syns lika snabbt som tidigare kommunicerats. För 2023 räknar vi med en genomsnittlig tillväxt i nettoomsättningen om 35% mot tidigare 45%. Likaså drar vi ned våra antaganden för tillväxten för 2024 till 45% mot tidigare 50% och för 2025 till 40% mot tidigare 45%. Det gör att vi skissar på att bolaget når en nettoomsättning runt 78 mkr mot tidigare antagande om 94 mkr till 2024.

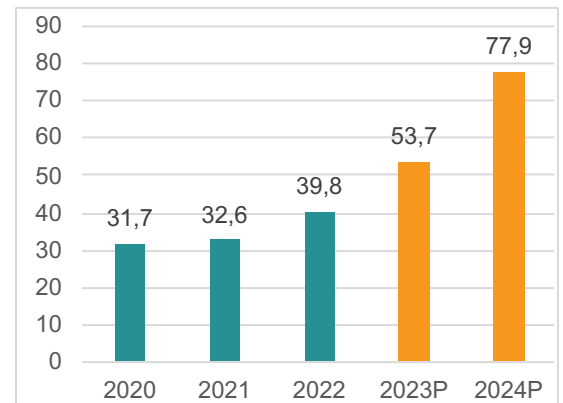
### Nya kontor och fler anställda har ökat kostnaderna

Varukostnaderna har i snitt utgjort ca 28% av nettoomsättning historiskt, vilket även blev fallet för 2022. Det var också i linje med vår prognos och bruttomarginalen uppgick till 72%. Vi gör inga ändringar i våra tidigare antaganden, men tror fortsatt på att bolaget kan komma att putsa dessa siffror lite och skissar på att bruttomarginalen över tid kan leta sig uppåt 75%. Att det inte kliver över 75% anser vi har att göra med att bolagets affär kräver en viss hårdvaruinstallation.

Fram till 2024 ska bolaget enligt sin tidigare kommunicerade expansionsplan anställa ytterligare cirka 27 personer inom marknad och sälj samt öppna tre nya kontor. I det fjärde kvartalet har bolaget anställt ytterligare 6 personer och totalt antal anställda är nu 37. Även om personalkostnaderna och bolagets övriga rörelsekostnader ökade lite under årets sista kvartalet, slutade de totala rörelsekostnader för året på 38 mkr, vilket också var i linje med vad vi prognosticerat. Vi gör där inga ändringar framöver gällande våra antagande kring rörelsekostnaderna för bolaget. Baserat på expansionsplanen tror vi

### Kraftigt omsättningslyft i korten

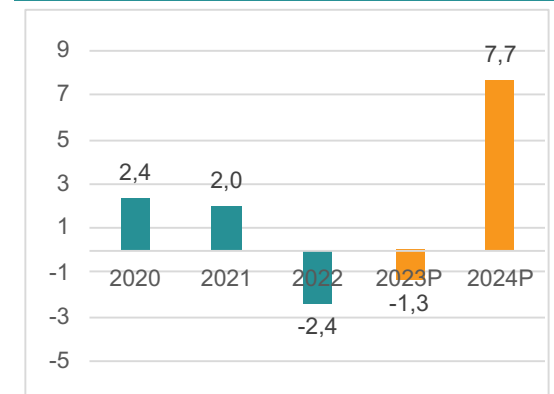
Nettoomsättning, mkr 2020-2024p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

### EBITDA skjuter fart från 2024

EBITDA, mkr 2020-2024p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser.

### Fortsatt positiv utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q4 2021 – Q4 2022.



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

fortsatt att rörelsekostnaderna från 2024 och framåt kommer leta sig upp mot 60 mkr och sedan ligga runt 34 - 35% av omsättningen. En viss reservation är på sin plats mot bakgrund av de engångsposter som påverkat det fjärde kvartalet samt de längre beslutsprocesserna som kan komma att fördröja planerna. Nu när en ny säljare har anställts för att fokusera på UK, hoppas vi på att detta kommer att börja märkas genom en ökande nettoomsättning i den regionen. Goodwillavskrivningarna kommer att upphöra efter det första kvartalet 2023, vilket får en positiv påverkan på kostnaderna om cirka 9 – 10 mkr.

### Fritt kassaflöde negativt de kommande två åren

Givet den ambitiösa expansionsplan som bolaget har, räknar vi med ett negativt fritt kassaflöde under de kommande två åren. Det är först 2025 som vi räknar med ett positivt fritt kassaflöde. Vid utgången av året uppgår kassan till 12,9 mkr och bolaget har inga långfristiga skulder. Men om försäljningen inte ökar under dessa år kan det inte uteslutas helt att bolaget kan komma att behöva mer kapital.

### Värdering

För att värdera Flowscape tar vi avstamp i en DCF-modell över prognosperioden 2023-2026, där vi skissar på en genomsnittlig tillväxttakt på 36%. Mot bakgrund av att marknadssentimentet, särskilt för ej lönsamma tillväxtbolag, har ändrats behåller vi avkastningskravet och låter WACC:en fortsatt vara 16%. Vi låter också säkerhetsmarginalen vara oförändrad på 30%. Efter det tredje kvartalet hade vi ett motiverat värde på 9,70 – 13,90 kronor över de kommande 12 månader (omräknat efter omvänd split). Men helt klart har vi varit för optimistiska givet att expansionen går långsammare än planerat, att det har tagit tid att hitta en ny säljare till den brittiska marknaden och att beslutsprocesserna hos kunderna är mer långdragna.

De justeringar vi gör i våra antaganden kring försäljningen under de kommande åren gör att tillväxttakten blir lägre och vi skjuter ett år i vårt antagande om när bolaget visar ett positivt fritt kassaflöde igen. Vid utgången av 2022 har bolaget en nettokassa på 12,9 mkr och vi räknar med att ytterligare finansiering först kan bli aktuellt vid förvärv eller om takten i nya orders inte ökar under 2023. Det vi vill se under det kommande året är alltså att fler och större orders kommer in från både nya och befintliga kunder, att försäljning i UK ökar och att expansionsplanerna följs.

### Vi justerar ned vår riktkurs till 5,50 – 7,90 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 5,50 – 7,90 (9,70 – 13,90) kronor på 12 månaders sikt. Det motiverade värdet indikerar ett börsvärde runt 107 - 154 mkr exklusive kassan. Givet vår förväntan om en ökning av ARR till 34 mkr, motsvarar det en värdering på 3,2 – 4,6 gånger prognosticerad ARR vid utgången av 2023.

### Positivt fritt kassaflöde från 2025

Fritt kassaflöde, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

### Positivt rörelseresultat efter 2024

Rörelseresultat, mkr 2021-2025p



Källa: Analysguidens prognoser

### DCF-värdering visar på uppsida

Över prognosperioden 2022-2026

Risikfri ränta	3,0%
Systematisk risk premie	7,6%
Småbolagspremie	5,0%
<b>WACC</b>	<b>16,0%</b>
CAGR 2022-2026	36%
Slutvärde, msek	241
<b>Enterprise Value, msek</b>	<b>142</b>
Nettokassa, msek	12,9
Räntebärande skulder, msek	0,0
<b>Börsvärde</b>	<b>154,8</b>
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	19,6
<b>Motiverat värde per aktie, SEK</b>	<b>5,50 - 7,90</b>
Senaste värde, 2023-02-23	2,95
Uppsida/nedsida	87- 168%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

**Motiverat värde 5,50– 7,90 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. Under det fjärde kvartalet har bolaget bytt lista till Nasdaq First North.

### 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	23,9%
Elementa Management	5,9%
Avanza Pension	4,8%
Johan Hägerlöf	4,5%
Christian Kock	3,9%
Nordnet Pensionsförsäkring	1,5%
Robert Strömfelt	1,1%
Swedbank Försäkring	1,1%
Pei-Quan Ye	1,0%
Ronnie Laurikkala	0,7%

Största ägare i % kapital & röster, per 2023-02-22

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.

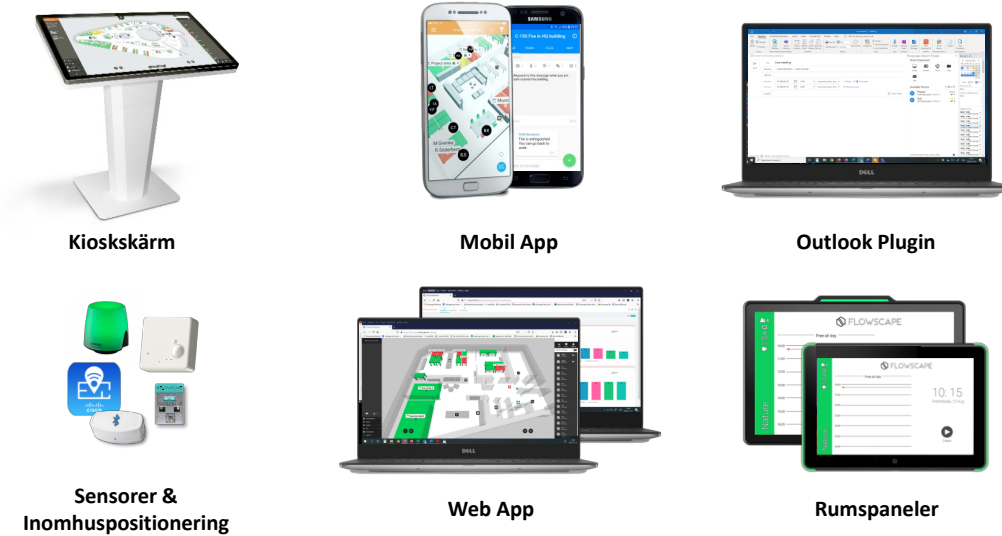
Flowscape hjälper företag att få ut det bästa av det hybrida arbetssättet. Idag ligger deras främsta styrkor i det bästa användargränssnittet, deras långa historia av att driva innovation i branschen och gedigen erfarenhet av att leverera en komplett lösning med både hårdvara och mjukvara globalt.

## 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.

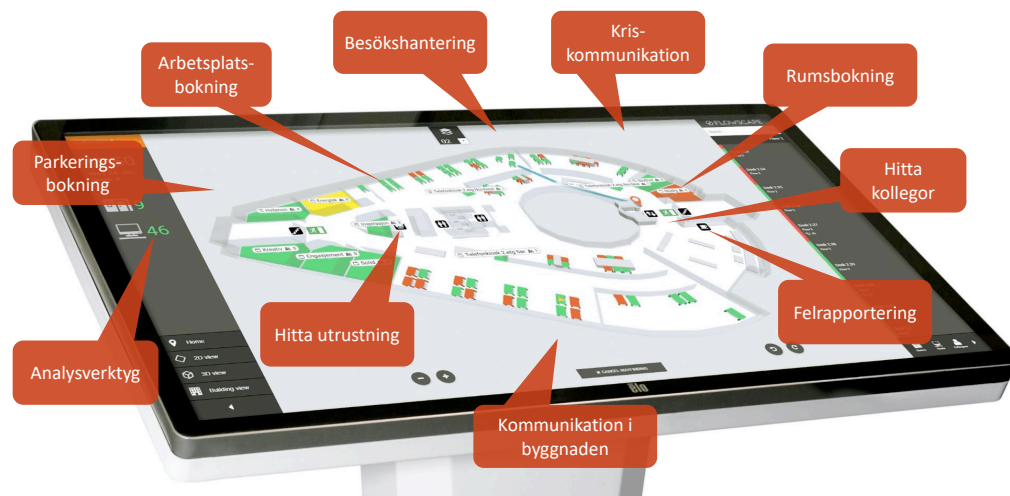
Flowscape-systemet finns integrerat på en stor mängd tekniska plattformar.



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 arbets sätt. Övergången till det hybrida arbets sättet 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.

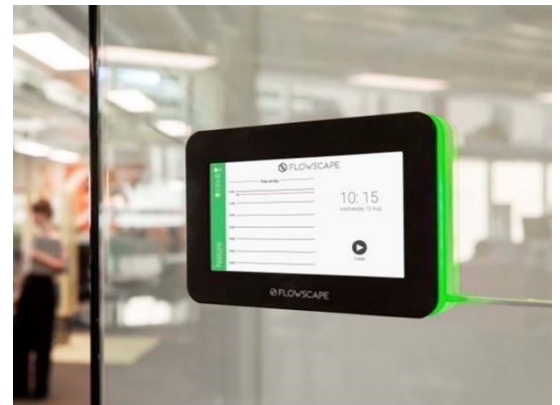
Bolaget estimerar den globala marknaden för rumsbokning till 54 miljarder kronor och WPE-system för 180 miljarder kronor. Då Smart Office är ett brett begrepp som innefattar en mängd områden så motsvarar den totala marknaden för Flowscape inte fullt ut hela Smart Office marknaden. Bolaget estimerar en 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; 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](http://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