

Nettoomsättningen växte med +65%, ett nytt rekord

ARR ökade med +39% på årsbasis

Flowscape stängde det första kvartalet med en rekordnettoomsättning, den högsta i bolagets historia. Omsättningen landade på 10,9 mkr (6,6), upp hela 65 procent på årsbasis. Sekventiellt ökade den med 18 procent. Den positiva utvecklingen av ebitda fortsatte under kvartalet och ökade sekventiellt till 1,1 mkr från 0,8 mkr. Avskrivningarna av goodwill och balanserade utgifter gör dock att ebit är fortsatt negativt enligt förväntan. Kvartalet stängde med en ebit på -4,3 mkr (-6,3). Det är först efter motsvarande kvartal nästa år som vi förväntar oss att ebit blir positivt.

Vändningen till negativt kassaflöde beror på främst de 1,5 mkr i förfallna obetalda kundfakturer samt 0,5 mkr i emissionskostnader. Totalt slutade kassaflödet på -2,1 mkr (0,4). Under kvartalet har bolaget gjort en riktad emission om 12,5 mkr till kvalificerade investerare. Betalning för emission kommer att erhållas under det andra kvartalet, varpå kassaflödet återigen förväntas vara positivt.

Många nya affärer under kvartalet

Flowscape har fortsatt att leverera nya affärer i Norden, Europa, Asien och USA under kvartalet. Den underliggande efterfrågan är stark på bolagets lösningar. Totalt ordervärde, för publicerade nya ordrar, under kvartalets landade på 7,4 mkr varav 3,1 mkr är återkommande intäkter (ARR – annual recurring revenue). Bland de större affärer som bolaget vunnit kan nämnas en av Sveriges största kommuner, ett amerikanskt dataspelbolag, ett globalt ramavtal med ett större svenskt bolag samt ett av Sveriges ledande fastighetsbolag. Dessa fyra avtal står för ett ordervärde på 4,1 mkr med 1,6 mkr i ARR. Den totala andelen återkommande intäkter ökade under kvartalet och uppgår nu till cirka 1,7 mkr per månad, vilket ger en ARR på 20,0 mkr på årsbasis, en ökning med +39%.

Satsningen på utökade säljinsatserna bär frukt

I det förra kvartalet berättade bolaget att de kommer att utöka sälj- och marknadsavdelningen samt etablera nya kontor i Tyskland, Norge och USA. Redan i det första kvartalet kan vi notera att mängden nya affärer och de ökade antalet säljdialoger bär frukt. Även det andra kvartalet har börjat starkt och bolaget har hittills annonserat nya avtal för 5,6 mkr, med återkommande intäkter på 1,2 mkr. Fram tills idag uppgår den årliga ARR:en till cirka 21,2 mkr.

Flowscape

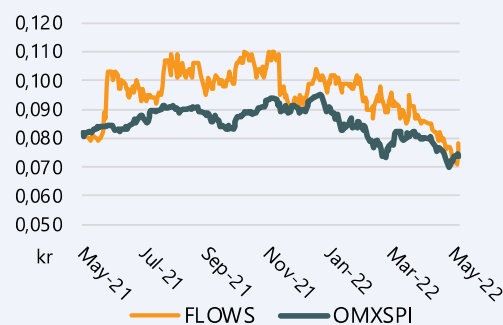
Rapportkommentar

Datum 24 maj 2022
Analytiker Martin Stojilkovic

Basfakta

Bransch Mjukvara
Styrelseordförande Henrik Tjernberg
Vd Peter Reigo
Noteringsår 2016
Listning Spotlight Stock Market
Ticker FLOWS
Aktiekurs 0,078 kr
Antal aktier, milj. 1 959,1
Börsvärde, mkr 152,8
Nettoskuld, mkr -8,9
Företagsvärde (EV), mkr 143,9
Webbplats www.flowscapecolutions.com

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2021	2022P	2023P	2024P
Nettoomsättning	32,6	45,6	66,2	99,3
Eget aktiverat arbete	6,9	8,0	11,0	11,0
Totala intäkter	39,9	54,0	77,6	110,7
EBITDA	2,0	6,7	17,7	38,9
EBITA	-9,8	-5,3	15,7	38,9
EBIT	-21,6	-16,3	4,2	26,9
Nettoreultat	-21,7	-16,9	2,4	26,6
Vinst per aktie	-0,01 kr	-0,01 kr	0,00 kr	0,01 kr
Omsättningstillväxt	3%	40%	45%	50%
EBITDA-marginal	5%	12%	23%	35%
EBITA-marginal	-25%	-10%	20%	35%
Rörelsemarginal	-54%	-30%	5%	24%
Vinstmarginal	-67%	-37%	4%	27%
P/E-tal	-7,0	-9,1	63,4	5,8
EV/ebit	-6,7	-8,8	34,2	5,4
P/S-tal	4,7	3,3	2,3	1,5
EV/omsättning	4,4	3,2	2,2	1,4

Källa: Bolaget, Analysguiden

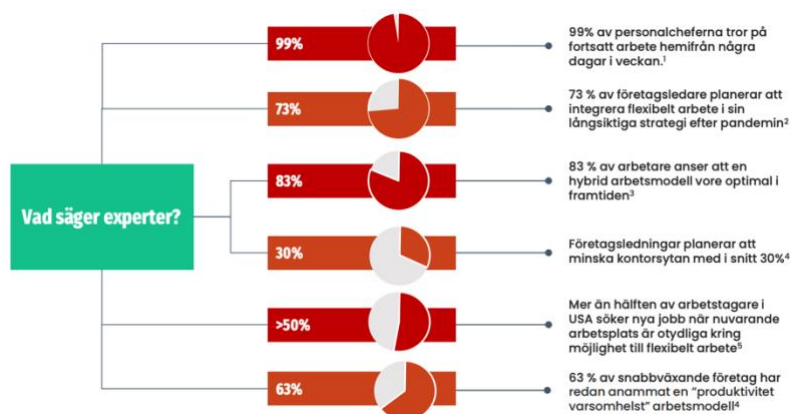
Investeringstes

Vår investeringstes i Flowscape bygger på främst följande triggers:

- Starka drivkrafter för det hybrida arbetsättet
- Lansering av en Workplace experience APP
- Spännande framtida tillväxtfokus
- Initiering av listbyte och omvänd split

Starka drivkrafter för det hybrida arbetsättet

Pandemin har tvingat fram digitala lösningar för att kunna arbeta hemifrån samtidigt som arbetsgivare har dragits med höga hyreskostnader för tomma kontor under denna tid. 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.

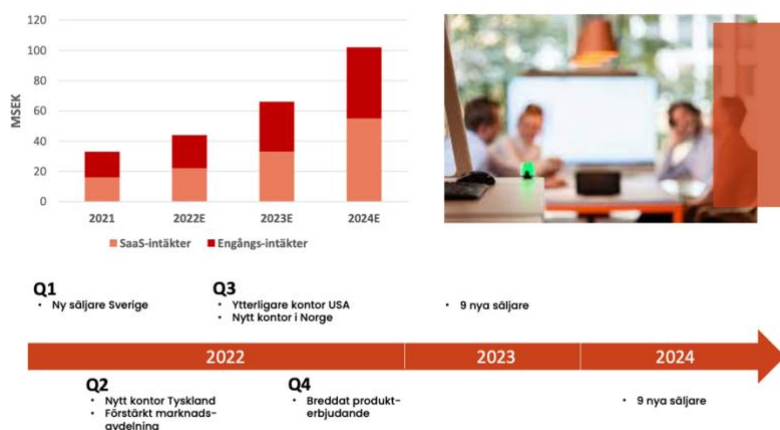
Lansering av en Workplace experience APP

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetsättet behövs det digitala lösningar. Flowscape 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 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 sälj- och marknadsresurser inklusive öppnande av nya kontor under 2022 ser vi som bränsle för att snabbare kunna skala SaaS-intäkter framöver.



Vi kommer fortsätta att värdera Flowscape med en DCF-värdering. För prognosperioden 2022–2026 landar i ett motiverat värde på 0,17–0,24 kronor (0,13–0,22), på 12–18 månaders sikt. Det är en höjning drivet av den starka utveckling vi ser för bolaget.

De största risker vi ser är fortsatta pandemieffekter i vissa delar av världen, att bolaget inte lyckas växa med fortsatt god kostnads-kontroll enligt plan, vilket kan kräva ny finansiering samt att konkurrensen hårdnar ytterligare.

De främsta triggarna ligger i att bolaget fortsätter uppvisa betydande öknings i återkommande intäkter, öppnandet av de nya kontor, fler säljare samt ett fortsatt högt nyhetsflöde kring nya orders.

Initiering av listbyte och omvänd split

Det aviserade listbytet till Nasdaq First North Growth market som styrelsen meddelade under kvartalet innan har nu påbörjats. Vi tror att detta kommer att öka intresset ytterligare för bolaget. Till det ska läggas styrelsens förslag till årsstämman om en omvänd split, där 100 aktier slås ihop till 1 aktie, vilket gör att man kommer ifrån att bolaget handlas till ören.

Prognoser och värdering

Kraftigt lyft för återkommande intäkter

Den kraftiga tillväxten på årsbasis, men även sekventiellt, gör att vi justerar våra antaganden något. Det andra kvartalet 2022 har fortsatt starkt med orders för 5,6 mkr, varav 1,2 mkr i ARR hittills.

Intresset och efterfrågan för det hybrida kontoret är stort, särskilt nu när samhällena har öppnat upp. Anställda vill ha möjlighet att kunna jobba hemifrån även efter att restriktionerna har släppts, något som ställer ökade krav på effektiv hantering av det fysiska kontoret. Givet att bolaget har över 200 kunder i över 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 hos även befintliga kunder. Till det ska läggas till en vidareutveckling av produkten till att bli en arbetsplatsapp, med ytterligare fler funktioner samt att Flowscape öppnar tre nya kontor under året och anställer 9 personer till inom marknad och sälj.

Den starka starten efter det första kvartalet gör att vi väljer att göra vissa förändringar i våra antaganden. Vi tror att bolaget kommer att lyckas växa med minst 40 procent i år från tidigare 30 procent. Däremot justerar vi ned eget aktiverat arbete något för att bättre beskriva intäktsmixen. Anställning av 9 säljare till både 2023 och 2024 gör att vi bör se en accelerering i nettoomsättning där mjukvarubiten kommer att stå för en större del av nettoomsättning ju längre tiden går och prognosticerar fortsatt en tillväxt på 45% respektive 50% för 2023 och 2024. Vi räknar med en genomsnittlig tillväxt i nettoomsättningen på 50% för de kommande 3 åren, vilket hamnar något över bolagets egna tillväxtplan fram till 2024.

Nya kontor och fler anställda ökar kostnaderna

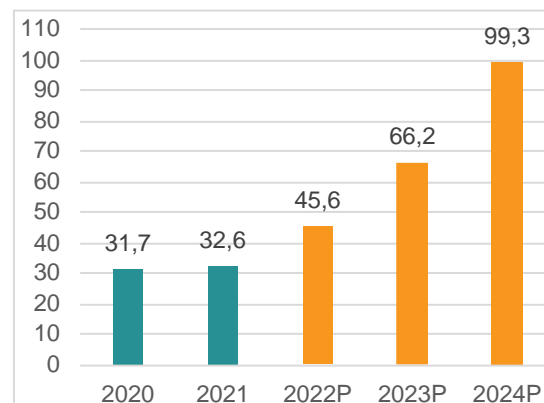
I snitt har varukostnader utgjort ca 28% av nettoomsättning vilket har inneburit en bruttomarginal på cirka 72%. Här tror vi att bolaget kommer att kunna putsa dessa siffror lite och skissar på att bruttomarginalen framöver hamnar på 77%. Att det inte kliver över 80% anser vi har att göra med att Flowscares affär kräver en viss hårdvaruinstallation.

Öppnandet av tre nya kontor och 23 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 att hamna på cirka 45 miljoner kronor årligen och gör alltså ingen förändring där.

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.

Kraftigt omsättningslyft i korten

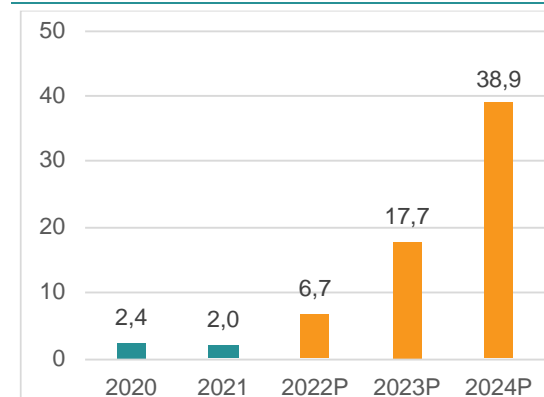
Nettoomsättning, mkr 2020-2024p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

EBITDA accelererar från 2022

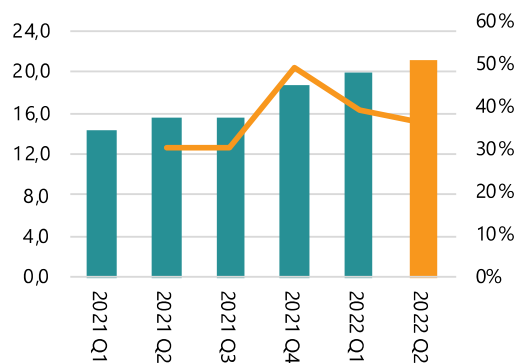
EBITDA, mkr 2020-2024p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser.

Fortsatt stark utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q1 2021 – Q2 2022p, där Q2 2022 visar ARR för de affärer som hittills kommunicerats.



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

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 2023 som vi räknar med att bolaget kommer att vända till svarta siffror och sedan fortsätter det att accelerera snabbt.

Negativt kassaflöde under 2022

Fritt kassaflödet som blev positivt i slutet av förra året sett på helårsbasis tror vi blir negativt 2022 mycket drivet av ett mindre bidrag från rörelsekapitalet och de investeringar som aviserats i och med tre nya kontor. Under 2023 och framöver räknar vi med 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. Givet ovan justeringar under prognosperioden höjer vi genomsnittlig tillväxttakt från 42% till 47%. Men mot bakgrund av marknadssentimentet för särskilt tillväxtbolag har ändrats, behåller vi avkastningskravet och låter WACC:en fortsatt vara 16%. Trots den stora osäkerheten på marknaden justerar vi ned säkerhetsmarginalen till 30 procent (40). Anledningen är bolagets starka start för 2022. Efter det fjärde kvartalet hade vi ett motiverat värde på 0,13–0,22 kronor, vilket nu alltså höjs till 0,17–0,24 kronor över 12–18 månader. För en potentiell investerare ska man tolka det motiverade värde mer som ett troligt och ett optimistiskt scenario.

Med tanke på att bolaget tidigare visat ett positivt fritt kassaflöde och även om de tillfälligt troligen kommer att visa ett negativt kassaflöde för 2022 räknar vi alltså med att bolaget från 2023 kommer att vara kassaflödespositivt igen. Den riktade nyemission i slutet av mars i år gör att finansieringen därmed förefaller vara säkrad för en överskådlig framtid, där ytterligare finansiering troligt endast blir aktuellt i samband med eventuella förvärv. Men risk för ytterligare finansiering bör man ändå ha i åtanke.

Det vi vill fortsatt se att bolaget under det kommande året öppnar de nya kontoren, anställer personerna som planerat och lanserar de nya funktionerna vilket gör att Flowscape då utökar kunderbidandet till att bli en arbetsplatsapp. Till det vill vi också fortsatt se nya avtal komma in från nya kunder, men även att bolaget skalar på befintliga kunder. Ett listbyte under året samt en omvänd split tror vi också kan vara en positiv trigger då det bör leda till ett ökat intresse från institutioner.

Under 2022 hoppas vi även att bolaget kommer att särredovisa ARR-delen av nettoomsättningen i sin rapportering samt hur försäljningen fördelar sig över världen.

Positivt kassaflöde från 2023

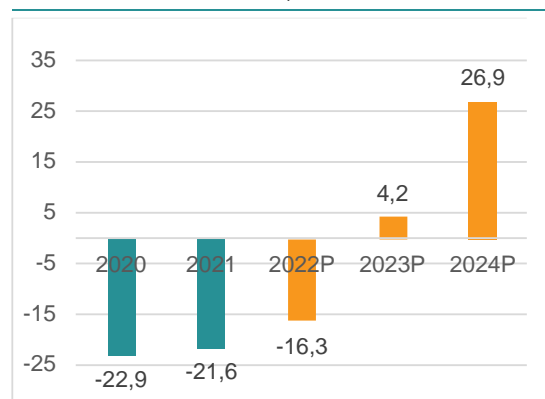
Fritt kassaflöde, mkr 2020-2024p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Positivt rörelseresultat från 2023

Rörelseresultat, mkr 2020-2024p



Källa: Analysguidens prognoser

DCF-värdering visar på uppsida

Över prognosperioden 2022–2026

Risfri ränta	2,0%
Systematisk risk premie	7,6%
Småbolagspremie	5,0%
WACC	16,0%
CAGR 2022-2026	47%
Slutvärde, msek	704
Enterprise Value, msek	422
Nettokassa, msek	9,6
Långfristiga skulder, msek	-0,7
Börsvärde	432,3
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	1959,1
Motiverat värde per aktie, SEK	0,17 - 0,24
Senaste värde, 2022-02-22	0,078
Uppsida/nedsida	115-207%%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Motiverat värde 0,17 – 0,24 kr

Om Flowscape Technology

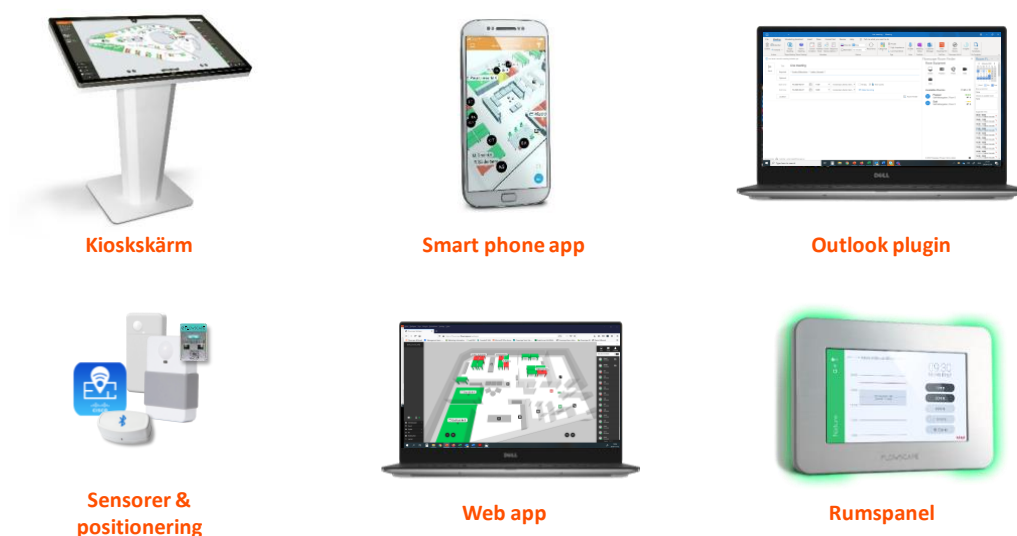
IoT-system för aktivitetsbaserade kontor

Flowscapes är ett SaaS-bolag som erbjuder en IoT-baserad produkt med syfte att effektivisera nyttjandet och arbetssättet på aktivitetsbaserade kontor. Aktivitetsbaserade kontor är centrerade kring att kontor och arbetsplatser utformas med olika zoner anpassade efter olika aktiviteter. Detta innebär att medarbetare har fri sittning och väljer plats beroende på arbetsuppgiften som ska utföras. Produkten säljs till en installations- och hårdvarukostnad med därefter återkommande månadsavgifter per anställd på omkring 30–100 kronor.

Huvudfunktionen i Flowscapes erbjudande är Flowmap, en karta som ger en digital överblick av hela kontorslandskapet. Flowmap möjliggör bland annat funktioner såsom vägvisning, rumsbokning, bokning av arbetsplats och hitta kollegor. Lösningen, även kallat ett Workplace Experience System (WPE-system) består av, utöver databas och servrar, bland annat rumspaneler, statuslampor, appar för både smartphone och webb samt positioneringssystem och rörelsedetektorer. Detta möjliggör därtill att belägningsgraden på kontoret kan analyseras för att se hur användningen ser ut i de olika delarna av kontoret och utnyttjandet kan därmed effektiviseras.

Bred funktionalitet på många plattformar

Flowscape systemet finns integrerat på en stor mängd tekniska plattformar.

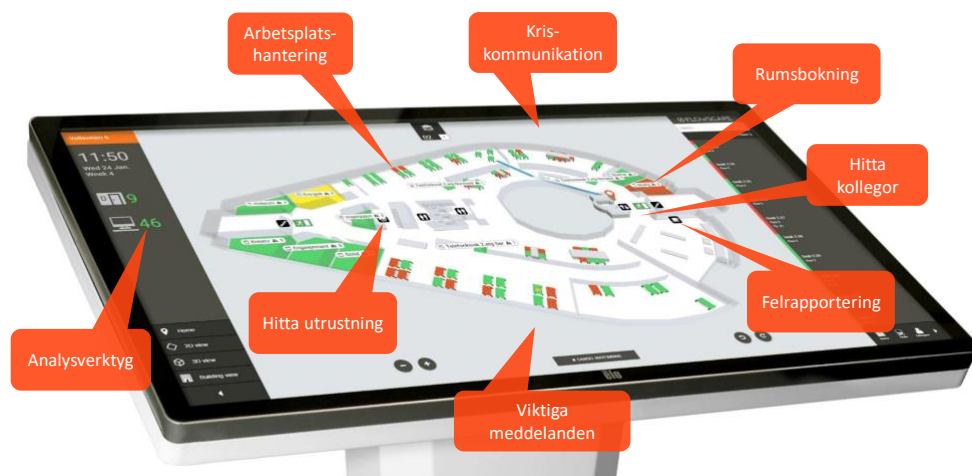


Källa: Bolaget

Av de totalt åtta funktionerna i Flowscapes lösning är två hänförliga till C-One, vilket är ett krishanteringsverktyg som utvecklats av Crowdsoft. Dessa är ”Crisis communication” och ”Corporate & facility announcement”. C-One utgörs av en kommunikationsplattform som kan användas för att snabbt och säkert nå ut till användare i krishändelser och möjliggöra operativ krisledning. Under året har även digitala lösningar för social distansering och minskad smittspridning introducerats. Detta innebär bland annat möjligheten att blockera vissa arbetsplatser, städrapportera, analysera beläggning och smitta samt distribuera självbedömningsformulär.

Heltäckande kommunikationsplattform

C-One utgörs av en kommunikationsplattform som kan användas för att snabbt och säkert nå ut till användare i krigshändelser och möjliggöra operativ krisledning.



Källa: Bolaget

Stort behov att effektivisera kontorsytor

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. Detta kan innebära kostnadsbesparingar årligen på 23 000 kr på en antagen månadslön om 40 000 kr per månad. Satt i förhållande till prissättningen på produkten, 800 kr licensavgift per år plus installation på cirka 1600 kr per medarbetare, 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. Allt fler nybyggda kontor nyttjar moderna, aktivitetsbaserade arbetssätt vilket sätter högre krav på effektivt nyttjande av kontorsytorna. Detta är ännu tydligare givet den rådande Co-Working trenden med kontorshotell och kontorslandskap med en mängd olika hyresgäster. Effektivt nyttjande av kontorsytor kan innebära stora kostnadsbesparingar för företag. Dessa besparingar är ännu tydligare givet stigande kontorshyror i många större europeiska städer, vilket sätter krav på bolag att effektivt utnyttja en mindre kontorsyta. Enligt uppgifter från bolaget har moderna kontor en effektiv belägningsgrad 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. 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. Därtill har C-One, Flowscares kommunikationsplattform, inom marknadssegmentet "Unified Communications & Collaboration", en global marknadsstorlek på ca 60 miljarder dollar enligt GM Insights.

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 53 miljarder kronor och WPE-system för 178 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 Flowscares produkter, då detta kommer möjliggöra ännu högre IoT integrering i många fastigheter.

Många välkända företag på kundlistan

Ett urval av kunder och partners till Flowscape.



Källa: Bolaget

Flowscape har idag runt 200 kunder i ca 50 länder. Över 50 av bolagets kunder är större global och multinationella företag. Flowscares 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 antingen klassiskt öppna kontorslandskap eller aktivitetsbaserade kontor. En stor del av kontoren återfinns i storstäder och den typiska kunden har

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

minst 100 anställda. Sammantaget har Flowscape redan i dagsläget samlat en imponerande kundlista och affärstakten talar för fortsatt positiv utveckling framöver. Den breda, globala, integrationen av företagets lösningar till multinationella företag är ett kvitto på att Flowscape Smart Office möter marknadens krav och förväntningar väl.

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 som besökshantering, engagerandet 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 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.

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 moderna kontor. I början av 2014 släpptes den första versionen av mjukvaran till en IoT (Internet of Things) -lösning, som då hette Bird's Eye. Fram till idag har omkring 100 miljoner kronor investerats i bolagets produkt för utvecklingen 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 innebär en minskning i kontorsyta från 85 000 kvadratmeter till 45 000 kvadratmeter, något som var möjligt till följd av mer effektivt utnyttjande av kontorsytan.

Effektiviserar nyttjandet av kontorsytor

Bolaget knöt kontakter med det noterade bolaget Crowdsoft Technology, som tillhandahöll kommunikationslösningar för fastighetsrelaterad- och kriskommunikation. Crowdsofts lösningar var därtill förberedda för integrering mot IoT-enheter och nyttjar användarnas positions för platsbaserad kommunikation. Behovet att komplettera Flowscares erbjudande med kommunikations-lösningar samt Crowdsofts börsplats och namnkunniga styrelse med nätverk resulterade i ett samgående mellan de båda företagen i mars 2018. Samgåendet stärkte det gemensamma erbjudandet, då Crowdsofts etablerade kommunikationslösningar och börsplats kombinerades med Flowscares starka marknadsställning, höga intäkter och mer uppbyggda försäljningsorganisation. Samgåendet innebär att aktie-

Grundare och VD största ägare

Största ägare i % kapital & röster, per 2022-05-20

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%

Källa: Avanza

ägarna i Flowscape fick nyemitterade aktier i Crowdsoft Technology, och en nyemission till det nya bolaget genomfördes, som nu bytte namn till Flowscape Technology AB.

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.

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. Nu har bolaget påbörjat arbetet med ett listbyte till Nasdaq First North Stockholm samt 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