

Stark rapport med ökad omsättning och resultat

Hög orderingång under kvartalet och stigande ARR

Nettoomsättningen uppgick till 11,7 (10,2) mkr, vilket är det högsta för ett enskilt kvartal. Bolagets bruttoreultat landade på 10,6 (10,0) mkr, motsvarande en bruttomarginal om 73,3% (80,7%). Minskningen beror på produktmixen i det enskilda kvartalet.

Orderingången i kvartalet uppgick till 10,8 (10,5) mkr med 2,3 (2,9) mkr i årligen återkommande intäkter (ARR, annual recurring revenue). Bolagets ARR ökade med 8,1% under kvartalet och uppgår vid utgången av det andra kvartalet till 28,0 (21,2) mkr. En uppgång med 32% på årsbasis. Ebitda-resultatet är fortsatt positivt och slutade på 1,3 (0,4) mkr. De operativa kostnaderna sjönk något till -9,2 (-9,6) mkr. Bolagets avskrivningar uppgår till -2,0 (-5,4) mkr. Numera är goodwill helt avskrivet, vilket har minskat bolagets avskrivningar med ca 3,0 mkr per kvartal. Rörelseresultatet och även periodens resultat uppgick båda till -0,7 (-5,0) mkr.

Det hybrida arbetssättet har börjat sätta sig

Fler och fler bolag inser att det hybrida arbetssättet är här för att stanna, vilket märks i en ökad efterfrågan på bolagets produkter och tjänster. Företagen vill både analysera och optimera sina kontorsytor efter de anställdas beteende och behov. I Norden är efterfrågan fortsatt stark, men i USA har företagen inte kommit lika långt, men ett ökat intresse kan ändå noteras. Omstarten i Storbritannien verkar nu bära viss frukt och antalet kunddialoger har ökat. Ännu har det inte resulterat i en önskad nivå på vare sig försäljning eller antal leads.

Högsta orderingången hittills i ett enskilt kvartal

Orderingången var den högsta någonsin för ett enskilt kvartal, mycket drivet av att en av bolagets globala kunder valde att utöka bolagets lösning till majoriteten av deras kontor med ett ordervärde om 5,7 mkr och en ARR på 0,75 mkr. Ytterligare orders har kommit bland annat från ett amerikanskt Fortune 500 teknikbolag. Totalt har bolaget vunnit nya orders om ett samlat ordervärde på 10,6 mkr och en ARR på 2,3 mkr. Den totala andelen återkommande intäkter uppgår nu till 28,0 mkr, motsvarande 2,3 mkr per månad. Dock har bolaget inte kommunicerat några nya orders i det tredje kvartalet, vilket vi hade räknat med trots semestertider.

Målet för 2024 kommer inte att nås

Tillväxten i omsättningen samt omställningen till det hybrida arbetssättet har inte gått så fort som bolaget förväntade sig när de satte målen för 2024. Det gör att bolaget inte ser att de kommer att nå en omsättning om 100 mkr för 2024. Inga nya mål har kommunicerats annat än att fokusera på lönsamhet och ett positivt kassaflöde. Analysguiden räknar med en omsättning runt 60 - 65 mkr i våra prognoser för nästa år.

Flowscape

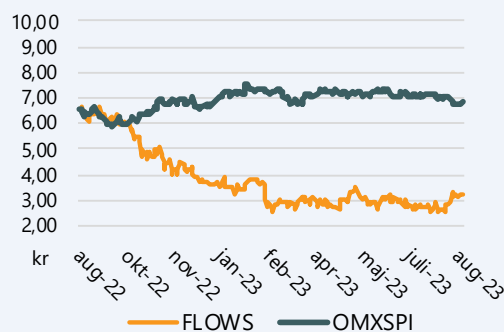
Rapportkommentar

Datum 29 augusti 2023
Analytiker Martin Stojilkovic

Basfakta

Bransch Mjukvara
Styrelseordförande Per Adolfsson
Vd Peter Reigo
Noteringsår 2016
Listning Nasdaq First North Growth Market
Ticker FLOWS
Aktiekurs 3,25
Antal aktier, milj. 19,6
Börsvärde, mkr 63,7
Nettoskuld, mkr -12,0
Företagsvärde (EV), mkr 51,7
Webbplats www.flowscapecolutions.com

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mkr

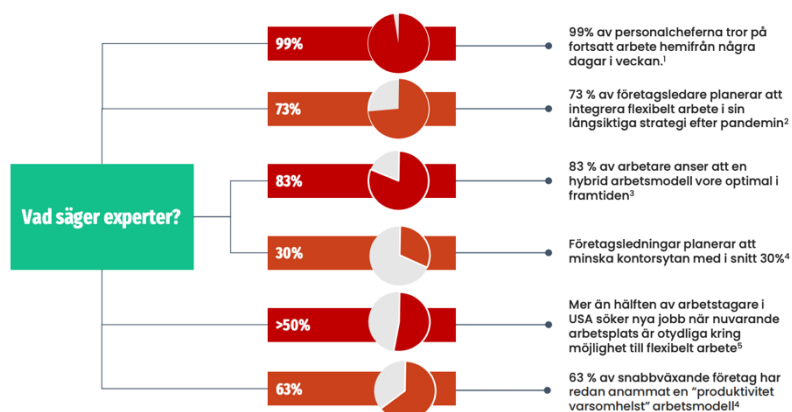
	2022	2023P	2024P	2025P
Nettoomsättning	39,8	49,8	62,2	77,8
Eget aktiverat arbete	8,1	9,0	9,0	9,0
Totala intäkter	49,2	59,8	71,6	87,2
EBITDA	-2,4	5,8	9,3	16,8
EBITA	-13,7	-3,2	0,3	6,8
EBIT	-25,5	-5,2	0,3	6,8
Nettoreultat	-25,6	-5,5	-0,2	5,8
Vinst per aktie	-1,31 kr	-0,28 kr	-0,01 kr	0,30 kr
Omsättningstillväxt	22%	25%	25%	25%
EBITDA-marginal	-5%	10%	13%	19%
EBITA-marginal	-28%	-5%	0%	8%
Rörelsemarginal	-52%	-9%	0%	8%
Vinstmarginal	-64%	-11%	0%	7%
P/E-tal	-2,5	-11,7	-358,3	10,9
EV/ebit	-2,0	-10,0	160,3	7,6
P/S-tal	1,6	1,3	1,0	0,8
EV/omsättning	1,3	1,0	0,8	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, även om det kan ta lite tid.

Lansering av en Workplace experience APP

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetssättet behövs det digitala lösningar. Flowscape har under 2023 utvidgat sin befintliga app och kommer under 2024 lanserat en arbetsplatsapp. Nya funktioner som besökshantering, engagerande av medarbetare och internkommunikation kommer 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 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 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.

Prognoser och värdering

Återkommande intäkter växer +30% på årsbasis

Trots kraftigt höjda räntor från världens centralbanker för att stävja en hög inflation och en ökad risk för en lågkonjunktur vinner bolagets lösningar och produkter fortsatt mark. I det tredje kvartalet 2023 har bolaget också anställt en ny permanent CFO, som kommer att ingå i ledningsgruppen.

Under 2022 kommunicerade bolaget att de hade som mål att växa kraftigt under 2023 och 2024, genom att anställa fler resurser inom sälj och marknad samt öppna kontor i Tyskland. Baserat på de två senaste rapporterna och dess ekonomiska utfall är det tydligt att bolaget svängt om mot att försöka fokusera på lönsam tillväxt och ett positivt kassaflöde. Givet dagens klimat där pengar numera kommer till en kostnad, tycker vi att det är klart sunt. Bolaget själva räknar med att kunna uppnå ett positivt rörelseresultat i det sista kvartalet.

Baserat på omsättningen från det andra kvartalet i år och det ändrade fokuset så som vi tolkat de två senaste rapporterna, gör att vi behåller vårt antagande om en tillväxt på 25% i genomsnitt under de kommande tre åren. Det ger oförändrat en nettoomsättning om 49,8 mkr för 2023, 62,2 mkr för 2024 och 77,8 mkr för 2025.

ARR fortsätter att visa upp en bra tillväxt på årsbasis och efter det andra kvartalet i år uppgår den årliga ARR:en till 28,0 mkr, en uppgång med 32% på årsbasis. Lägre orderingång i november 2022 till februari 2023 gjorde att ARR-intäkten inte växte i samma utsträckning som jämförbart kvartal året innan, men framöver skissar vi på att tillväxttakten i ARR kan komma att hålla sig runt eller lite över 30%. I dagsläget ligger den månatliga ARR-intäkten på cirka 2,3 mkr. Än har bolaget inte kommunicerat några nya orders i det tredje kvartalet, vilket kan bero på semestertider. Men helt klart hade vi räknat med att det skulle ha kommunicerat fler order.

Vi skissar likt föregående kvartal på att bolaget under 2023 växer ARR med cirka 30 - 35%, vilket gör att vi räknar med en ARR vid slutet av detta år runt 32 - 34 mkr. Positivt var prestigeordern från ett stort amerikanskt sjukhus under kvartal ett i år samt att bolaget annonserade en stororder från en befintlig kund under detta kvartal, som valt att rulla ut Flowscares lösningar i majoriteten av sina kontor.

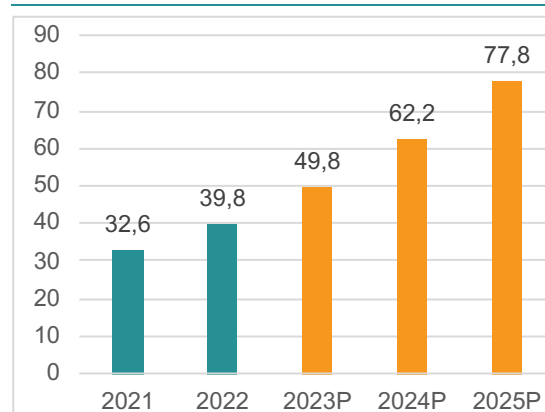
Fokus mot lönsamhet bör minska kostnaderna

Handelskostnaderna har i snitt uppgått till ca 30% av nettoomsättning de senaste fyra åren. Men för 2022 utgjorde de 34% av nettoomsättningen, vilket gjorde att bruttomarginalen sjönk under 70%. Baserat på vad Analysguiden tolkar vara en omläggning till lönsam tillväxt, räknar vi med att bruttomarginalen återigen letar sig upp mot 73% över tid. Att det inte kliver över 75% anser vi fortsatt har att göra med att bolagets affär kräver en viss hårdvaruinstallation.

I rapporten skriver bolaget att de räknar med ett positivt rörelseresultat under det sista kvartalet 2023, vilket gör att den tidigare kommunicerade expansionsplanen är skjuten på framtid och att fokus numera är på lönsam tillväxt med svarta siffror på sista raden och ett positivt kassaflöde.

Mer linjär ökning av omsättningen

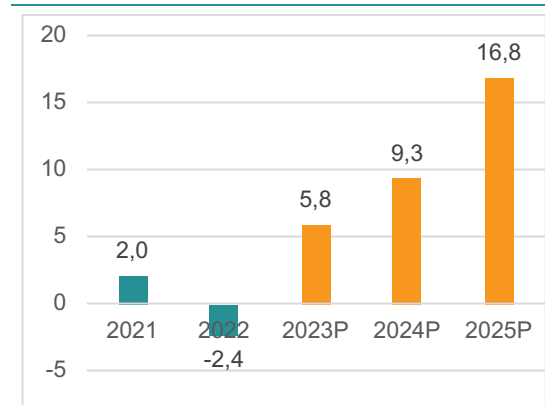
Nettoomsättning, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

EBITDA positivt från 2023

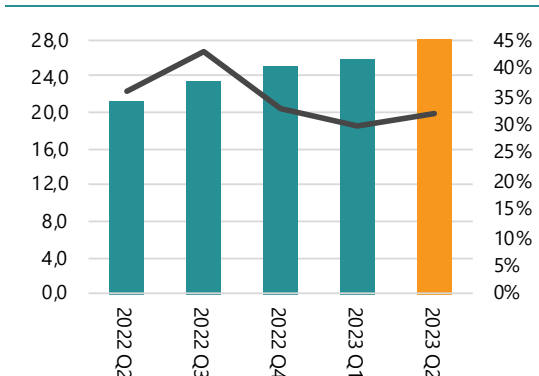
EBITDA, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser.

Fortsatt positiv utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q2 2022 – Q2 2023.



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Även om personalkostnaderna ökade jämfört med samma kvartal året innan, minskade de övriga externa kostnaderna under samma period. Ändringen kring expansionsplanerna gör att vi skissar på att de övriga operativa kostnaderna faller ned till cirka 47 mkr mot tidigare antagna 60 mkr till år 2025. Därefter utgår vi från att dessa kommer att ligga runt 48-50% av nettoomsättningen.

Totalt sett räknar vi med en positiv ebitda från och med 2023 och framåt. Avsaknaden av goodwillavskrivningar från och med det andra kvartalet 2023, gör att vi räknar med en positiv ebit på helårsbasis från och med nästa år, likväl som att bolaget kommer att visa svarta siffror längst ned sett till helåret.

Fritt kassaflöde vänder till plus under 2024

Omsvängningen i strategin gör att vi tror på ett positivt kassaflöde mot slutet av 2023, vilket även bolaget kommunicerar i rapporten för det andra kvartalet. Från 2024 skissar vi på att bolaget också når ett positivt kassaflöde på helårsbasis. Vid utgången av kvartalet uppgår kassan till 12,0 mkr och bolaget har inga långfristiga skulder.

Värdering

För att värdera Flowscape tar vi avstamp i en DCF-modell över prognosperioden 2023 - 2027, där vi räknar på en genomsnittlig tillväxttakt om 22%. Mot bakgrund av att marknadssentimentet, särskilt för ännu 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 fjärde kvartalet hade vi ett motiverat värde på 5,50 – 7,90 kronor över de kommande 12 månader (omräknat efter omvänd split). Baserat på omläggningen till lönsam tillväxt från kraftig expansion gör att vi har justerat våra antaganden för de kommande åren. Ännu har Storbritannien inte visat det resultat som tidigare förväntats och satsningen på kontor i Tyskland verkar också ha skjutits på framtiden.

Med en nettokassa på 12,0 mkr räknar vi inte heller med att bolaget kommer att behöva ta in någon ytterligare finansiering. Det minskar osäkerheten kring den framtida finansieringen för bolaget.

Framöver vill vi fortsatt se fler stora orders komma in och att säljinsatserna i Storbritannien genererar nya orders samt att det vakuum som bolaget upplever i Nordamerika löses likt det har gjorts på den nordiska marknaden. Viss oro känner vi för att ännu har inga orders för det tredje kvartalet kommunicerats, men tillskriver det till att det varit semestertider.

Oförändrat motiverat värde om 3,90 – 5,50 kronor

Vi fortsätter att värdera bolaget baserat på en DCF-modell. Vi gör dock inga ändringar i vårt motiverade värde efter det andra kvartalets rapport, utan låter det fortsatt vara 3,90 – 5,50 kronor på 12 månaders sikt. Vårt motiverade värde indikerar ett börsvärde runt 76 - 108 mkr exklusive kassan. Givet vår förväntan om en ARR runt 32 - 34 mkr, värderar vi bolaget till 2,4 – 3,2 gånger prognosticerad ARR.

Positivt rörelseresultat från 2024

Rörelseresultat, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Positivt fritt kassaflöde under 2024

Fritt kassaflöde, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

DCF-värdering visar på uppsida

Över prognosperioden 2023–2027

Risfri ränta	3,0%
Systematisk risk premie	7,6%
Småbolagspremie	5,0%
WACC	16,0%
CAGR 2022-2026	22%
Slutvärde, msek	165
Enterprise Value, msek	102
Nettokassa, msek	12,0
Räntebärande skulder, msek	0,0
Börsvärde	114,4
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	19,6
Motiverat värde per aktie, SEK	3,90 - 5,50
Senaste värde, 2023-08-28	3,25
Uppsida/nedsida	25- 76%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Motiverat värde 3,90 - 5,50 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	22,3%
Avanza Pension	5,7%
Christian Kock	4,4%
Johan Hägerlöf	4,1%
Erpur Adalsteinsson	3,3%
Nordnet Pensionsförsäkring	2,7%
Anders Westling	1,9%
Robert Strömfelt	1,7%
Pei-Quan Ye	1,2%
Swedbank Försäkring	1,0%

Källa: Bolaget, största ägare i % kapital & röster, per 2023-06-28.

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.

Steget 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 fortsatte de återkommande intäkterna att växa med 33%.

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.

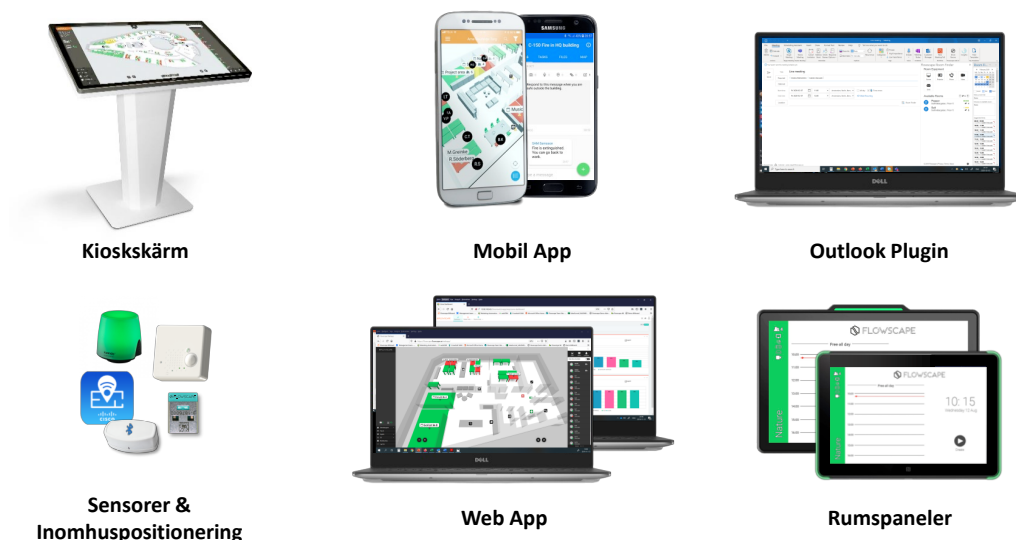
Flowscape hjälper företag att få ut det bästa av det hybrida arbetssättet. Idag ligger deras främsta styrkor i det bästa användargränssnittet, deras långa historia av att driva innovation i branschen och gedigen erfarenhet av att leverera en komplett lösning med både hårdvara och mjukvara globalt.

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.

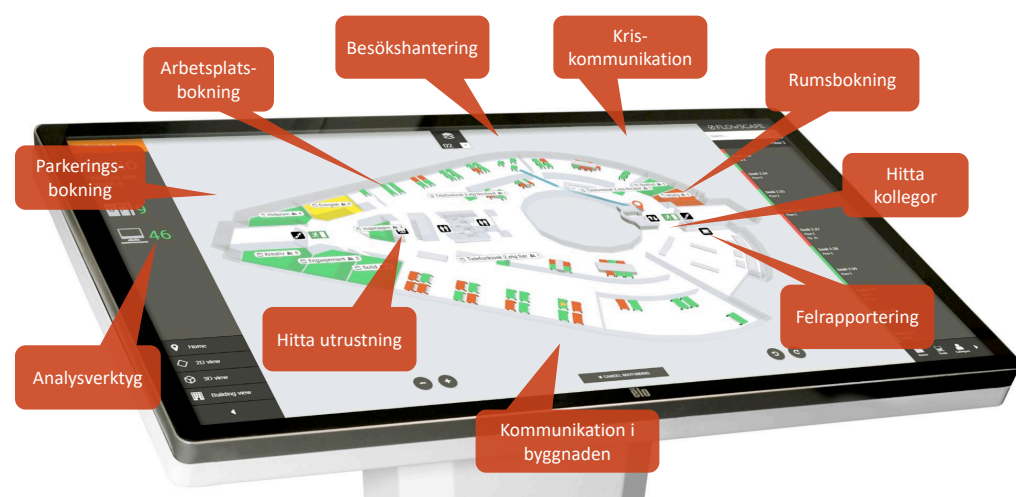
Flowscape-systemet finns integrerat på en stor mängd tekniska plattformar.



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 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 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. Med alltmer hemarbete förväntas denna belägningsgrad 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 under 2023 och 2024 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

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

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; 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 kapitalbehov

Baserat på en omsvängning från kraftig expansion till lönsam tillväxt med ett positivt kassaflöde har ett framtida nytt kapitaltillskott helt klart minskat. Efter det andra kvartalets stängning uppgår nu kassan nu till 12,0 mkr. Men skulle bolaget välja att återigen ändra fokus mot kraftig expansion kan det inte uteslutas att nytt kapital kan komma att behövas. Likaså om bolaget inte når lönsamhet som det har tänkt.

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 Nasdaq First North 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 genomförde under 2022 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