

Dubblar omsättning och når ett positivt resultat

Nettoomsättningen dubblades i det fjärde kvartalet

Nettoomsättningen uppgick till 15,7 (7,8) mkr i det sista kvartalet, vilket är en dubbling. Förklaringen ligger i att bolaget fortsätter att stänga nya affärer på samtliga marknader samtidigt som det behåller sina befintliga kunder genom licensavtalen. För helåret landade nettoomsättningen på 49,6 (39,8) mkr. Bruttomarginalen steg kraftigt till 84,8% (70,0%) i kvartalet och ökade till 75,3% (72,3%) för helåret. Den höga bruttomarginalen i kvartalet beror på att man sålt en perpetuell licens. Orderingången i kvartalet sjönk till 4,2 (5,9) mkr med 1,5 (2,0) mkr i årligen återkommande intäkter (ARR, annual recurring revenue). ARR vid utgången av året uppgår nu till 30,1 mkr. Det är både lägre än vad bolaget och Analysguiden räknat med, vilket beror på en mer avvaktande marknad, särskilt i Nordamerika.

Ebitda-resultatet uppgick till 5,6 (-4,0) mkr för kvartalet och 7,6 (-2,4) för helåret. Arbetet med att uppnå en god kostnadskontroll har givit resultat, särskilt i det sista kvartalet. Det banar väg för en fortsatt lägre kostnadsnivå för de kommande åren, vilket är i linje med bolaget strategi om en lönsam tillväxt. Rörelseresultat stängde på 3,6 (-11,0) i kvartalet och -2,3 (-25,5) mkr för helåret. Bakom kvartalets positiva rörelseresultat ligger en högre bruttomarginal, lägre operativa kostnader och lägre avskrivningar efter det att goodwill nu är helt avskriven. Periodens resultat slutade på 3,6 (-11,0) mkr för kvartalet och -2,3 (25,6) mkr för helåret. Ingen utdelning föreslås av styrelsen.

Acceptansen för det hybrida arbetssättet växer

Aktiviteten är fortsatt hög på den nordiska marknaden, som verkligen har accepterat det hybrida arbetssättet och anpassar kontoren därefter. Fortsatt är det främst Nordamerika, som är mer avvaktande och där konceptet om det hybrida arbetssättet inte fått samma fäste. Därför väljer bolaget att introducera en partnermodell för Nordamerika likt den med Avientek avseende Mellanöstern och Afrika. Glädjande är också att bolaget fortsätter vinna nya affärer i UK, som efter omorganisationen visar på en bra utveckling. Den nya tjänsten beläggningsanalys, där kunder får hyra sensorer i tre månader för att analysera användningen av kontoret, är populär och gör att Flowscape kommer in tidigt i kunders förändringsprocesser med ökad försäljning som resultat.

Sätter motiverat värde till 5,20 kronor

Bolaget vände till vinst i det sista kvartalet och vi räknar med ett positivt resultat framöver. Det gör att vi höjer vårt motiverade värde för bolaget utifrån på vår prognos för 2024 till 5,20 kronor. Givet vår förväntan om en ARR på 36,1 mkr för det kommande året, motsvarar det en värdering om 2,3 – 3,3 gånger den prognosticerade ARR:en.

Flowscape

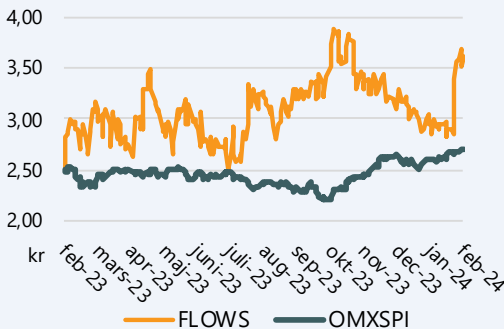
Rapportkommentar

Datum 1 mars 2024
Analytiker Martin Stojilkovic

Basfakta

Bransch Mjukvara
Styrelseordförande Per Adolfsson
Vd Peter Reigo
Listning Nasdaq First North Growth Market
Ticker FLOWS
Aktiekurs 3,60 kr
Antal aktier, milj. 19,6
Börsvärde, mkr 70,5
Nettoskuld, mkr -10,2
Företagsvärde (EV), mkr 60,3
Motiverat värde 5,20 kr
Nästa rapport 2024-05-17

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Nettoomsättning	39,8	49,6	62,0	77,5
Eget aktiverat arbete	8,1	8,9	9,0	9,5
Totala intäkter	49,2	59,2	72,0	88,0
EBITDA	-2,4	7,6	9,4	12,7
EBITA	-13,7	-0,3	0,9	3,7
EBIT	-25,5	-2,3	0,9	3,7
Nettoresultat	-25,6	-2,3	0,6	3,4
Vinst per aktie	-1,31 kr	-0,12 kr	0,03 kr	0,17 kr
Omsättningstillväxt	22%	20%	25%	25%
EBITDA-marginal	-5%	13%	13%	14%
EBITA-marginal	-28%	-1%	1%	4%
Rörelsemarginal	-52%	-4%	1%	4%
Vinstmarginal	-64%	-5%	1%	4%
P/E-tal	-2,8	-30,9	121,1	20,6
EV/ebit	-2,4	-26,2	68,3	16,2
P/S-tal	1,8	1,4	1,1	0,9
EV/omsättning	1,5	1,2	1,0	0,8

Källa: Bolaget, Analysguiden

Investeringstes

Starka drivkrafter för det hybrida arbetssättet

Pandemin tvingade fram digitala lösningar för att kunna arbeta hemifrån, samtidigt som medarbetare upptäckt fördelarna med hemarbete. Det gör att även om samhällen världen över nu öppnat upp igen kommer anställda fortsatt att vilja arbeta hemifrån 2–3 dagar i veckan, vilket ett större antal internationella studier kommit fram till. Samtidigt har arbetsgivare insett att det finns stora pengar att spara på att kunna minska ned och optimera sin kontorsyta. Tillsammans gör det att det finns starka sociala och ekonomiska incitament för att det hybrida arbetssättet, som 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 på vissa marknader.

Lansering av en Workplace experience APP

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetssättet behövs det digitala lösningar. Flowscape har under 2023 utvidgat sin befintlig 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 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.

Fokus på lönsamt tillväxt med flera säljkanaler

Efter det första halvåret 2023 ändrade bolaget strategi och gick från kraftig expansion till att fokusera på lönsam tillväxt. Analysguiden tycker det är klokt och redan i det fjärde kvartalet levererade bolaget sin högsta kvartalsvisa omsättning samt ett positivt rörelseresultat och nettoresultat. Det gör att vi känner tillförlitlighet med att bolaget framöver också kommer att fortsätta växa lönsamt och med en god kostnadskontroll, vilket kommer att vara långsiktigt värdeskapande. Till det ska läggas bolagets innovationsförmåga avseende nya produkter och lösningar i kombination med att kunna bredda försäljningen genom att nyttja fler kanaler. Tidigare sålde bolaget direkt, men har under 2023 ingått partneravtal i Mellanöstern, Afrika och Nordamerika. På så sätt får de en större räckvidd utan att behöva dra på sig en allt för stor kostnadskostym.

Prognoser och värdering

ARR väntas växa med minst 20% på årsbasis

Bolagets lösningar och produkter fortsätter att vinna mark, särskilt på den nordiska marknaden som tidigt accepterat det hybrida arbetssättet. Dock är det den nordamerikanska marknaden som är mer avvaktande. I den marknaden vill de flesta bolag att de anställda är på kontoren fem dagar i veckan medan de anställda hellre kommer in 2 – 3 dagar. Försäljningsstrategin för Nordamerika har därför uppdaterats där mer fokus kommer att läggas på partneravtal, likt det avtal som ingicks med Avientek gällande Mellanöstern och Afrika. I dessa marknader har partnersatsningen gett resultat och bolaget har i gång ett antal kunddialoger, vilket förhoppningsvis kommer att resultera i nya affärer.

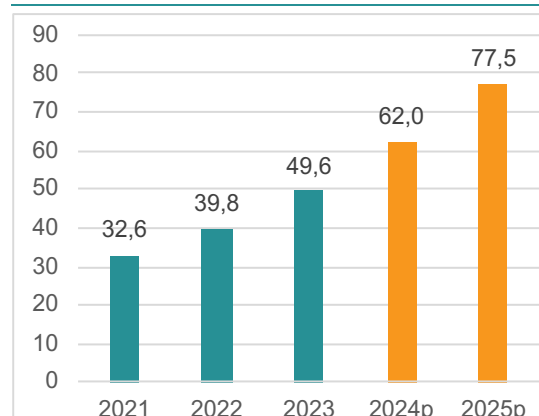
Tidigare har bolaget haft som mål att växa kraftigt och uppnå en nettoomsättning på 100 mkr för 2024. Detta skulle ske genom att anställa fler resurser inom sälj och marknad samt öppna kontor i bland annat Tyskland. Men mot bakgrund av ett högre ränteläge och mer avvaktande marknad svängde bolaget om till att fokusera på lönsam tillväxt och ett positivt kassaflöde. Analysguiden tycker det är ett klokt beslut. Glädjande är att redan det fjärde kvartalet 2023 visade på både ett positivt rörelseresultat och ett positivt kassaflöde, vilket vi tolkar som att bolaget helt klart är på rätt väg.

I det fjärde kvartalet har även flera nya avtal tecknats i UK, blandad annat med ett globalt mjukvarubolag med huvudkontoret i London. Totalt ordervärde var cirka 1 mkr med återkommande årliga intäkter (ARR) på nästan 0,5 mkr. Även i Sverige och Nordamerika tecknade bolaget nya avtal uppgående till 1,1 mkr i ordervärde och 0,6 i ARR respektive 0,4 mkr i ordervärde och 0,2 mkr i ARR. Efter årets slut har ytterligare avtal i Sverige, Kanada och UK tecknats till ett ordervärde om 1,1 mkr och 0,4 mkr i ARR. Den nya tjänsten beläggningsanalys som introducerades under det tredje kvartalet, där kunder kan hyra utrustning under tre månader för att analysera hur kontoren används, vinner mer och mer mark. Nya avtal har kunnat tecknas genom att kunder har fått möjlighet att analysera behovet först. Analysguiden räknar med att denna lösning kommer att vara attraktiv för potentiella kunder på de mer avvaktande marknaderna, vilket på sikt bör möjliggöra en ökning i intjäningen.

Nettoomsättningen för året kom in på 49,6 mkr, vilket var något högre än vårt estimat om 47,8 mkr. Det är mycket drivet av ett fjärde kvartal som överträffade förväntningarna. Analysguiden räknar med att det moment som bolaget har skapat plus fokus på partneravtal kommer att leda till en fortsatt hög tillväxt. Vi har tidigare antagit en årlig tillväxt på 25% för de kommande två åren, vilket vi inte gör några ändringar på. Det ger en nettoomsättning om 62,0 mkr för 2024 och 77,5 mkr för 2025. ARR fortsätter att visa upp en bra tillväxt på årsbasis. Under 2023 växte ARR med 20%, vilket vi tror är en nivå som bolaget inte kommer att underskrida framöver. Mot bakgrund av konjunkturläget och den avvaktande hållningen som finns i marknaden, skissar vi på att ARR kommer att uppgå till 36,1 mkr för 2024 och 43,3 mkr för 2025. I dagsläget ligger den månatliga ARR-intäkten på cirka 2,5 mkr. Givet att våra framtida antaganden om

Mer linjär ökning av omsättningen

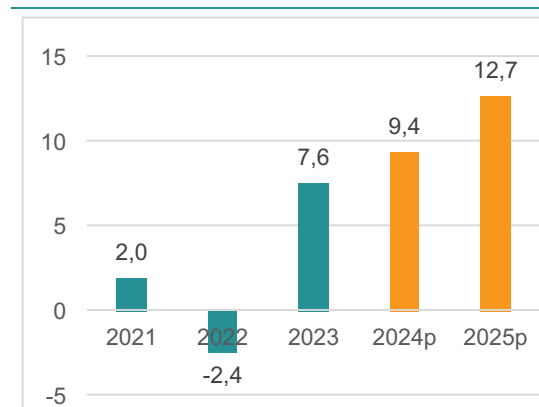
Nettoomsättning, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

EBITDA positivt från 2023

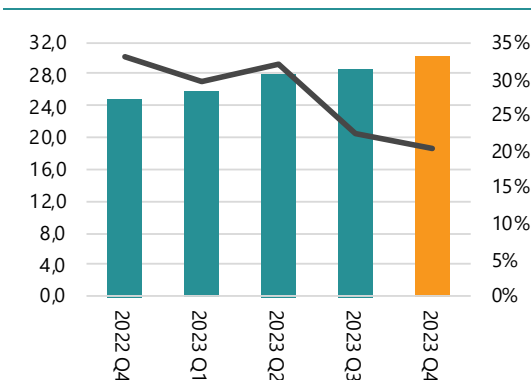
EBITDA, mkr 2021-2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser.

Fortsatt positiv utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q4 2022 – Q4 2023.



Källa: Bolaget, Analysguiden

ARR slår in, motsvarar det en månatlig ARR om 3 mkr i slutet av 2024 och 3,6 mkr i slutet av 2025.

Fokus på att minska kostnaderna ökar lönsamheten

Handelskostnaderna har i snitt uppgått till 31% av nettoomsättning de senaste fem åren. Men för 2022 utgjorde de 34% av nettoomsättningen, vilket ledde till att bruttomarginalen sjönk under 70%. Efter bolagets omläggning till att fokusera på lönsam tillväxt räknar Analysguiden att bruttomarginalen kan komma att öka till runt 73-74% för de kommande åren. Att den inte kliver över 75% anser vi fortsatt har att göra med bolagets affärsmodell som kräver en viss hårdvaruinstallation. I det fjärde kvartalet 2023 blev bruttomarginal 84,8%, men den höga marginalen var driven av att en mjukvarulicens såldes som en engångsintäkt (perpetuell licens) till en kund. Effekten blir att bruttomarginalen på den försäljningen ligger norr om 90%, vilket drog upp den totala bruttomarginalen för kvartalet. Analysguiden ser det som en engångshändelse och inget som vi räknar med framöver.

Personalkostnaderna ökade något under det fjärde kvartalet jämfört med samma period året innan. Samtidigt har övriga externa kostnader minskat. För helåret motsvarade dessa 63% av det totala intäkterna. Men vi skissar på att fokuset på lönsamhet kommer att minska ned dessa ytterligare över tid. Totalt antog vi att de direkta kostnader (OPEX) skulle uppgå till 37,0 mkr för 2023, vilket det också blev. För 2024 räknar vi med 44,0 mkr i direkta kostnader och med 52,0 mkr för 2025. Det ger en ebitda om 9,4 mkr för 2024 och 12,7 mkr för 2025, motsvarande en ebitda-marginal om 13,0% respektive 14,5%. Bolagets goodwill är numera helt avskriven och vi skissar på att de årliga avskrivningarna blir något lägre än bolagets aktiveringskostnader. Sammantaget räknar vi med att årliga avskrivningar kommer att stiga från 8,0 mkr till 10,0 mkr under vår prognosperiod. De minskade direkta kostnaderna och en avsaknad av avskrivning på goodwill gör att vi ser att ebit blir positivt för första gången på helårsbasis och förväntas uppgå till 0,9 mkr för 2024 med en ebit-marginal om 1,2%. Motsvarande för 2025 är 3,7 mkr och 4,2%.

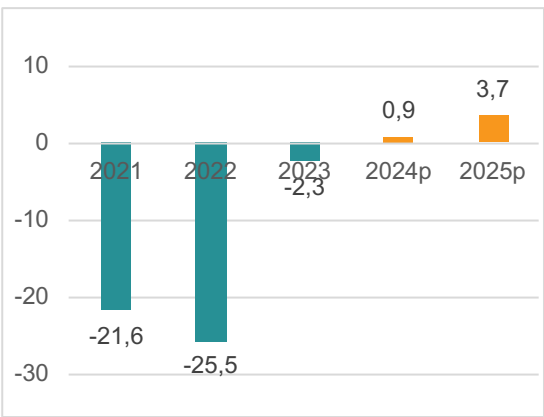
Värdering

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 mindre tillväxtbolag, har ändrats låter vi WACC:en uppgå till 14%. Vi låter också säkerhetsmarginalen vara oförändrad på 30%. DCF-värderingen landar med en säkerhetsmarginal om 30% på en värdering mellan 4,28 – 6,12 (4,15 – 6,00) kronor, vilket ger ett genomsnittligt motiverat värde på 5,20 kronor på 12 månaders sikt. Givet vår förväntan om en ARR på 36 mkr, motsvarar det en värdering av bolaget till 2,3 – 3,3 gånger prognosticerad ARR.

Analysguiden höjer sitt motiverade värde till 5,20 kronor för de kommande 12 månaderna baserat på vår prognos för 2024.

Positivt rörelseresultat från 2024

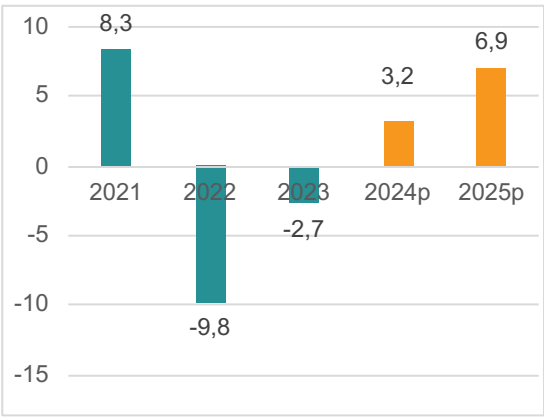
Rörelseresultat, mkr 2021-2025p



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

Risikfri ränta	3,0%
Systematisk risk premie	7,0%
Småbolagspremie	4,0%
WACC	14,0%
CAGR 2023-2027	22%
Slutvärde, msek	158
Enterprise Value, msek	110
Nettokassa, msek	10,2
Räntebärande skulder, msek	0,0
Börsvärde	119,8
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	19,6
Motiverat värde per aktie, SEK	4,28 - 6,12
Senaste värde, 2024-02-29	3,60
Uppsida/nedsida	19- 70%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

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

Största ägare i % kapital & röster

Peter & Karla Reigo	22,3%
Avanza Pension	6,8%
Johan Hägerlöf	4,1%
Christer Jonsson	4,1%
Nordnet Pensionsförsäkring	3,6%
Christian Kock	3,1%
Erpur Adalsteinsson	1,8%
Robert Strömfelt	1,7%
Nordea Bank	1,2%
Pei-Quan Ye	1,2%

Källa: Bolagets hemsida, uppdaterat per 2023-09-29.

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 steget mot internationell tillväxt togs 2020 då bolaget etablerade säljkontor i USA och Storbritannien. 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.

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.

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 tredimensionella 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.

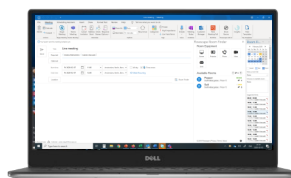
Flowscape-systemet finns integrerat på en stor mängd tekniska plattformar.



Kioskskärm



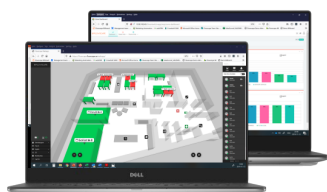
Mobil App



Outlook Plugin



Sensorer &
Inomhuspositionering



Web App



Rumspaneler

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 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 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 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.

Nytt samarbete i Indien, Mellanöstern och Afrika

I november 2023 ingick bolaget ett nytt samarbete genom ett partneravtal med Avientek, en ledande distributör av audio och videoteknik i Indien, Mellanöstern och Afrika. Många kunder i dessa regioner föredrar att köpa smarta kontorslösningar via partners på plats. Samarbetet med Avientek ger tillgång till över 240 partners i över 20 länder. I samband med det nya partnerskapet etablerades ett kontor i Dubai med två personer som samfinansieras mellan Flowscape och Avientek. På så sätt uppnås lokal närvaro samtidigt som Flowscape kan växa i fler länder och regioner. Redan nu har samarbetet resulterat i en mindre affär med en myndighet i Abu Dhabi. Även på den Nordamerikanska marknaden har bolaget ingått partneravtal, för att bredda sina säljkanaler utan att behöva göra stora investeringar.

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

Risker

Framtida kapitalbehov

Baserat på en omsvängning från kraftig expansion till lönsam tillväxt med ett förväntat positivt kassaflöde från och med 2024 har ett framtida nytt kapitaltillskott helt klart minskat. Efter det fjärde kvartalets stängning uppgår nu kassan nu till 10,2 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