

Thinc avslutar året starkt och föreslår utdelning

Engångsnedskrivning påverkade resultatet i kvartalet

Nettoomsättningen i det fjärde kvartalet ökade med 88% till 108,0 (57,5) mkr, varav den organiska tillväxten uppgick stod för 27%. Förutom att förvärvet av Context Media och tidigare intressebolag nu konsolideras som dotterbolag är ökningen också driven av en fortsatt stark organisk tillväxt inom Nowa kommunikation, Prodekor och Tigerton. Bruttovinsten (byråintäkten) steg med 72% till 19,8 (11,5) mkr. En större andel försäljning från mediarelaterat innehåll påverkade bruttomarginal även i detta kvartal, som uppgick till 18,3 (20,0)%. Ebitda-resultatet dubblades nästan till 2,6 (1,5) mkr med en ebitda-marginal om 2,5 (2,7)%. I kvartalet har bolaget gjort en engångsnedskrivning av balanserade utvecklingskostnader hänförliga till Jetty på 20 mkr, vilket gjorde att ebit-resultatet sjönk till -17,8 (0,2) mkr. Rensat för detta, var det underliggande ebit-resultatet 2,2 mkr. Kvartalets resultat slutade på -13,2 (-0,1) mkr. Det fria kassaflödet är fortsatt positivt och kvartalet stänger med en kassa på 20,2 mkr. En ny utdelningspolicy har antagits och bolaget föreslår för första gången en utdelning på 0,02 kr för 2022.

2023 rivstartar med förvärv och nytt stort avtal

Bolaget har startat det nya året med att annonsera två nya förvärv, 20% i Fabeleux och 35% i Safir. Fabeleux är en kreativ reklambyrå med 5 anställda i Göteborg. För 2022 beräknas de omsätta 6 mkr med ett resultat om 0,4 mkr före skatt. Köpeskillingen uppgår till 0,6 mkr + eventuell tilläggsköpeskillning om 5x ebit om Fabeleuxs ebit överstiger 0,6 mkr 2023. Dessutom har Thinc en option på att förvärva ytterligare 20% under 2025. Safir är en kommunikationsbyrå med fokus på IR, Financial reporting, Corporate communication och governance med 10 anställda i Stockholm. De omsätter 20 mkr med en ebit-marginal runt 20%. Köpeskillingen uppgår till 8,75 mkr + eventuell tilläggsköpeskillning baserat på Safirs resultat 2023. 70% av köpeskillingen erläggs kontant plus säljrevers. Resterande med nyemitterade aktier, motsvarande en utspädning om 5,4%. Thinc har även en option på att förvärva ytterligare 35% under 2025. Förutom förvärven, har Kammarkollegiet förlängt avtalet med Nowa Kommunikation ytterligare två år, med möjlighet till en förlängning på 2 år. Försäljningsvärdet motsvarar ca 170 mkr årligen över perioden och vi räknar med att Nowas omsättning ökar med cirka 75 mkr per år.

Ser fortsatt uppsida i aktien

För att värdera bolaget använder vi oss av en DCF-modell över prognosperioden 2023 – 2026. Mot bakgrund av marknadssegmentet och en troligen kommande lågkonjunktur låter vi WACC:en vara kvar på 14% med en säkerhetsmarginal om 25%. Det ger oss ett motiverat värde om 0,70 – 1,00 kronor på 12 – 18 månaders sikt och vi upprepar vår riktkurs från förra kvartalet. Aktien känns fortsatt undervärderad av marknaden i dagsläget.

Thinc Collective

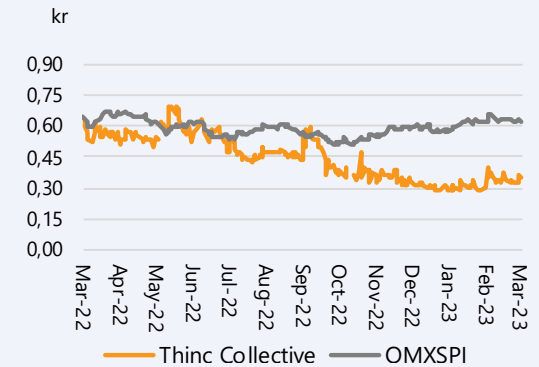
Rapportkommentar

Datum 3 mars 2023
Analytiker Martin Stojilkovic

Basfakta

Bransch Kommunikationskonsulter
Styrelseordförande Hans Jacobsson
Vd Anders Wallqvist
Noteringsår 2018
Listning Spotlight Stock Market
Ticker THINC
Aktiekurs 0,345 kr
Antal aktier, milj. 163,3
Börsvärde, mkr 56,4
Nettoskuld, mkr -17,3
Företagsvärde (EV), mkr 39,1
Webbplats www.thinccollective.se

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2021	2022	2023p	2024p
Omsättning	154,0	337,2	431,4	461,5
Byråintäkt	33,9	68,3	100,0	106,9
Ebitda	2,9	6,9	9,6	14,8
Rörelseres. (Ebit)	0,4	-19,3	3,2	8,4
Nettoresultat	0,3	-13,9	2,4	6,5
Vinst per aktie	0,00 kr	-0,08 kr	0,01 kr	0,04 kr
Utdelning per aktie	0,000 kr	0,020 kr	0,024 kr	0,026 kr
Omsättningstillväxt	62,6%	118,9%	27,9%	7,0%
Bruttomarginal	22,0%	20,2%	23,2%	23,2%
Ebitda-marginal	1,9%	2,0%	2,2%	3,2%
Ebit-marginal	0,3%	-5,7%	0,7%	1,8%
Nettoskuld/ebitda	-5,9	-2,5	-1,8	-1,2
P/e-tal	179,5	-4,1	24,0	8,7
EV/ebitda	13,4	5,7	4,1	2,6
EV/omsättning	0,25	0,12	0,09	0,08

Källa: Bolaget, Analysguiden

Investeringstes

Kommunikation och teknik ihop - ComTech

Ofta utgår bolag generellt från hur kommunikationsproblem ska lösas för kunder eller från hur tekniklösningar ska kommuniceras. Det Thinc Collective har gjort är att gruppen utgår från att lösa sina kunders kommunikationsutmaningar genom att addera teknik till kommunikation. De själva kallar det för ComTech och vi tror att det är deras stora konkurrensfördel. De ser kommunikationsutmaningen från ett litet annorlunda perspektiv mot vad tidigare varit normen. Vi tror vi att detta kommer kunna gynna bolagets expansion framöver.

Siktet inställt på att leda kommunikation i Norden

Thinc har skapat en plattform för att få fram skalbarhet och synergier. Nu kan bolaget ta nästa steg på tillväxtresan och samtidigt få upp marginalerna. Den produkt- och kundbredd som koncernen har minskar känsligheten för ekonomiska svängningar inom vissa områden. Ju fler bolag som förvärvas, desto fler möjligheter till ytterligare skalfördelar uppnås, där centrala funktioner samlas på ett ställe och kan nyttjas av samtliga bolag inom koncernen. Det ökar också möjligheterna till korsförsäljning mellan de olika bolagens kunder samt gör att koncernen kan ta sig an större kunder och projekt, då den har en bredd av olika kompetenser. Vi räknar med att denna modell kommer att vara en bidragande faktor till en klart stigande omsättning och marginal över tid.

Förvärvsmodell som behåller entreprenörsandan

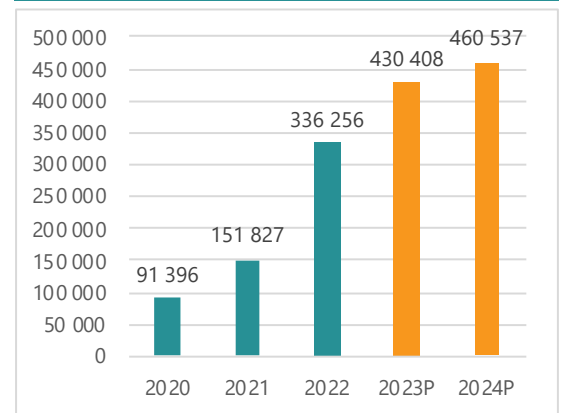
Koncernens förvärvsmodell, där förvärv av ett bolag görs stegvis upp till 70%, gör att koncernen efter genomfört förvärv lyckas behålla entreprenören inom gruppen. En del av betalningen utgörs i form av aktier i Thinc, vilket skapar ett incitament för att fortsätta driva sitt bolag, men även för att verka för att Thinc utvecklas väl. På så sätt får entreprenörerna fortsätta vara entreprenörer, men nu med stöd från en större organisation. Den stora risken vid förvärv är annars att nyckelpersonerna lämnar efter ett tag, vilket vi bedömer denna modell rimligen minskar risken för. Förvärvsmodellen bygger mycket på hur private equity-bolag eller riskkapitalbolag arbetar.

Nya tillväxtmål siktar mot 800 mkr i omsättning 2027

I februari 2023 har Thinc släppt nya uppdaterade mål fram till och med 2027. I de nya målen vill bolaget växa med minst 20% årligen, både via förvärv och organiskt. Baserat på omsättningen för 2022 ger en årlig tillväxt om 20% en förväntad omsättning vid slutet av 2027 på över 800 mkr. Förutom en organisk tillväxt ska detta ske genom att bolaget siktar på att genomföra 2–3 förvärv per år som adderar minst 20–50 Mkr årligen. Hittills under 2023 har bolaget gjort två förvärv. Då dessa kommer att konsolideras som intressebolag än så länge, får förvärven inte än någon effekt på omsättningen, men på rörelseresultatet. I början av året vann Nowa Kommunikation upphandling med Kammarkollegiet motsvarande cirka 170 mkr årligen i försäljningsvärde i två år, med option på två års förlängning. Det ska jämföras med Nowas omsättning 2022 som uppgick till cirka 180 mkr. Det nya avtalet bör addera ytterligare cirka 75 mkr till Nowas nuvarande omsättning tror vi.

Hög tillväxt förväntas

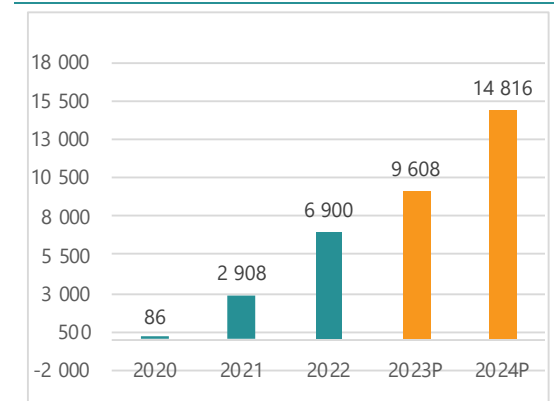
Organisk tillväxt av nettoomsättningen beräknas i snitt vara 49% årligen utan förvärv fram till 2024p, tkr. Mycket drivet av att alla förvärven under slutet av 2021.



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Kraftigt tillväxt i ebitda-resultatet

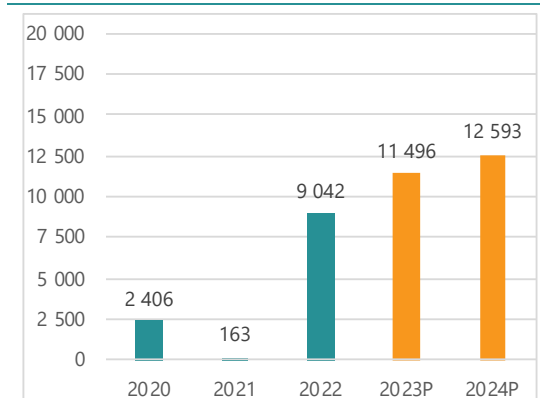
Ebitda, 2020 – 2024p, tkr.



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser.

Stark utveckling av fritt kassaflöde

Fritt kassaflöde 2020 – 2024p, tkr.



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser.

Prognoser och Värdering

Vi värderar i dagsläget koncernen som en kommunikationsbyrå, som säljer konsulttimmar. Affärsområdet Systems & Software, där koncernens SaaS-lösning från gamla Jetty och det nya intressebolaget Websearch ingår, växte förvisso 179% i kvartalet jämfört med året innan men affärsområdet står fortsatt endast för 2% av omsättningen. Till dess att affärsområdet blir en större del av helheten räknar vi inte med dess bidrag i någon större omfattning.

Bolaget själva räknar med en tillväxt på minst 20% årligen i enlighet med de uppdaterade finansiella målen. Nettoomsättningen för 2022 landade på 336,3 mkr, vilket var över vår prognos om 311,2 mkr för helåret. Totalt blev tillväxten i nettoomsättningen 121%, varav 32% organisk tillväxt. Den höga organiska tillväxten är till stor del driven av förvärvet av Context Media 2021 och att andra intressebolag under 2022 nu konsoliderats in som dotterbolag till skillnad från att ha varit intressebolag. Framöver skissar vi med en lägre organisk tillväxt om 7%, vilket är oförändrat mot tidigare prognos.

Dock har vi justerat upp den organiska tillväxten för 2023 baserat på att Nowa Kommunikation vann upphandlingen med Kammarkollegiet och fick förlängt avtal om två år med option på ytterligare två års förlängning. Totalt motsvarar det ett försäljningsvärde på 170 mkr årligen. Men då Nowa redan hade avtal med Kammarkollegiet estimerar vi att den nya förlängningen adderar cirka ytterligare 75 mkr i omsättning för koncernen. Det gör att vi räknar med en organisk tillväxt i nettoomsättningen för koncernen på 28% för 2023 på, för att därefter växa organiskt med 7% enligt tidigare prognos. Det ger i snitt en årlig organisk tillväxt av nettoomsättningen om cirka 12% under prognosperioden fram till och med 2026.

Totalt sett skissar vi på att koncernens nettoomsättning för 2023 landar runt 430 mkr, för att öka till 460 mkr för 2024. Dessa antaganden är oaktat eventuella förvärv som kan komma att kommuniceras längre fram. Men om koncernen ska uppnå sitt tidigare omsättningsmål om 600 mkr fram till 2026 kommer dessa att krävas. Med stor sannolikhet kommer då även emission av fler aktier behöva göras, vilket kommer att leda till utspädning för befintliga aktieägare.

Handelsvarorna utgjorde 80% av nettoomsättningen för 2022, drivet av en större försäljning av mediarelaterade tjänster, vilka har en lägre marginal. För 2023 och 2024 räknar vi med att bolaget kan komma att putsa denna procent och räknar på att handelskostnaderna utgör 77% av nettoomsättningen årligen. Med tanke på en eventuell lågkonjunktur, som bolaget också nämner i sin rapport för det fjärde kvartalet, gör att vi fortsatt räknar med att rörelsekostnaderna utgör 21% av omsättningen för 2023 och 20% av omsättningen för 2024.

Sammantaget ger det ett förväntat ebitda-resultat 2023 på 9,6 mkr och 2024 på 14,8 mkr. Det motsvarar en ebitda-marginal om 2,2% respektive 3,2%. Då fokus ligger på att öka marginalerna, räknar vi, som tidigare, på att koncernen kommer att försöka växa organiskt inom tjänstedelen, där marginaler från PR, Strategi, Content och Digital är klart högre än från media. Därför ser vi att ebitda-marginalen kan leta sig upp mot nästan 7% i slutet av vår prognosperiod.

Vad gäller ebit-marginalen tror vi att det negativa bidraget från Jetty förbättras i och med nedskrivningen av dess balanserade utgifter gör att avskrivningarna blir lägre framöver. Vi räknar likt tidigare att Jetty kommer att visa på positivt bidrag under 2023 senast 2024.

Det gör att vi skissar på en ebit om 3,2 mkr för 2023 och 8,4 mkr för 2024, motsvarande en ebit-marginal om 0,7% för 2023 och 1,8% för 2024.

Aktien är lågt värderad av marknaden

Vi utgår från att värdera Thinc Jetty utifrån en DCF-modell men stämmer av modellen med en ev/ebitda-multipel om 7,1, vilket är vad konkurrenterna värderas till normalt sett.

Mot bakgrund av marknadssentimentet använder vi oss av en oförändrad diskonteringsränta på 14%. Även säkerhetsmarginalen låter vi vara oförändrad på 25% för att reflektera just osäkerheten kring DCF som värderingsmetod, men också för att ta höjd för den osäkerhet som en kommande lågkonjunktur för med sig.

DCF-värderingen landar, med en säkerhetsmarginal om 25 procent, på en värdering mellan 0,81 – 1,09 (0,73 – 0,98) kronor på 12–18 månader sikt.

Vi tror att ebitda-marginalen klättrar upp till 3,2 % i slutet av 2024. Det motsvarar värderingsmultiplar på ev/ebitda 2,8 för 2024p och en ebitda om 14,8 mkr. En ev/ebitda-multipel på 7,1 gånger ev/ebitda för 2024 ger oss en värdering på 0,64 kronor.

En kombination av dessa två värderingsmetoder ger att ett rimligt värde ligger någonstans mellan 0,70 – 1,00 kronor för bolagets aktie. Vi väljer därför att inte göra någon justering av riktkursen, utan upprepar vår tidigare rikt Kurs om 0,70 – 1,00 (0,70 – 1,00) kronor på 12 – 18 månaders sikt.

Ser ytterligare uppsida i aktien

DCF-värdering över prognosperioden 2023p–2026p.

Riskfri ränta	2,0%
Systematisk risk premie	7,5%
Småbolagspremie	5,0%
WACC	14,0%
CAGR 2022-2026	12%
Slutvärde, msek	209
Enterprise Value, msek	160
Nettokassa, msek	-17,8
Långfristiga skulder, msek	0,5
Börsvärde	178,3
Säkerhetsmarginal	0-20%
Antal utestående aktier, milj.	163,3
Motiverat värde per aktie, SEK	0,81 - 1,09
Senaste värde, 2023-03-02	0,345 kr
Uppsida/nedsida	136 - 215%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Motiverat värde 0,70 – 1,00 kronor

Verksamheten

Thinc Collective bildades genom det omvända förvärvet mellan Jetty och Nowa Kommunikation. Koncernen är verksam inom kommunikationsbranschen med åtta kontor, sex i Sverige (Stockholm, Göteborg, Luleå, Umeå, Växjö och Svedala), ett kontor i Norge (Oslo) och ett kontor i Nepal (Kathmandu). Gruppen har även som ambition att etablera kontor i Köpenhamn under de kommande åren. Sedan 2018 är bolaget listat på Spotlight Stock Market.

Affärsmodell

Koncernens huvudsakliga affärsmodell är att sälja konsulttimmar. Genom en central funktion för sälj, ekonomi och IT, ges varje dotterbolag i koncernen stöd och hjälp med dessa frågor även om det själva också har ett säljansvar med ansvar för sig resultaträkning.

Affärsområdet Systems & Solutions, där gamla Jettys verksamhet nu befinner, jobbar de efter en SaaS-modell. Kunder betalar en månatlig abonnemangsavgift beroende på vilken typ av tjänst de har behov av. Modellen erbjuds i fem versioner,

- Free
- Small (1150 kr/månad),
- Efficient (3150 kr/månad)
- Pro (3650 kr/månad)
- Build your own

I den sistnämnda modellen väljer kunden själv vilka tjänster/moduler som den behöver och vill lägga till de andra fyra versionerna. Abonnemangspriset utgår ifrån en fastställd prislissa för de olika modulerna.

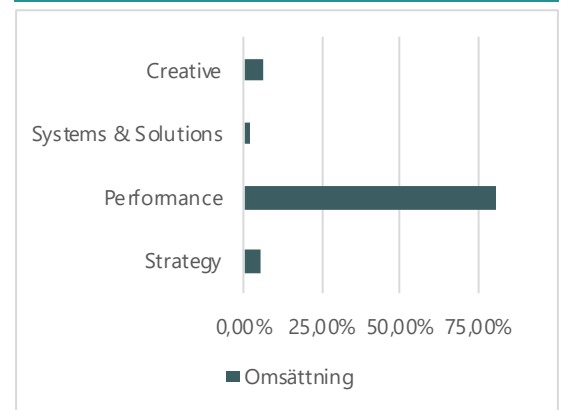
Finansiella mål

I samband med kvartalsrapporten för det fjärde kvartalet 2022 har bolaget kommunicerat nya finansiella mål som avser perioden 2023 – 2027. Bolagets nya långsiktiga finansiella målen är:

- Att organiskt öka försäljningen snabbare än marknadstillväxten för media och kommunikation. Över tid ska den genomsnittliga årliga tillväxten **överstiga 20%** inklusive förvärv i syfte att konsolidera marknaden.
- Att genomföra 2–3 förvärv årligen inom valda tjänstekategorier och som årligen totalt tillför minst **20–50 mkr** i omsättning.
- Uppnå en årlig genomsnittlig **ebitda-marginal om minst 10%** för koncernens tjänsteproducerande bolag och **minst 5%** för koncernens medierelaterade bolag, mätt som resultat före finansiella poster, skatt och avskrivningar av immateriella tillgångar hänförliga till förvärv, justerat för engångsposter och ställt i relation till nettoomsättningen.
- **Utdelningspolicy** – **minst 30% av kassaflödet** från den löpande verksamheten efter förändring av rörelsekapitalet ska distribueras till aktieägarna. Utdelningen ska vid varje tillfälle vägas mot koncernens affärsmöjligheter, soliditet och likviditet.
- Kapitalstruktur – Thinc Collectives mål är att nettoskulden, definerad som räntebärande skulder minus likvida medel, inte ska

Performance är störst

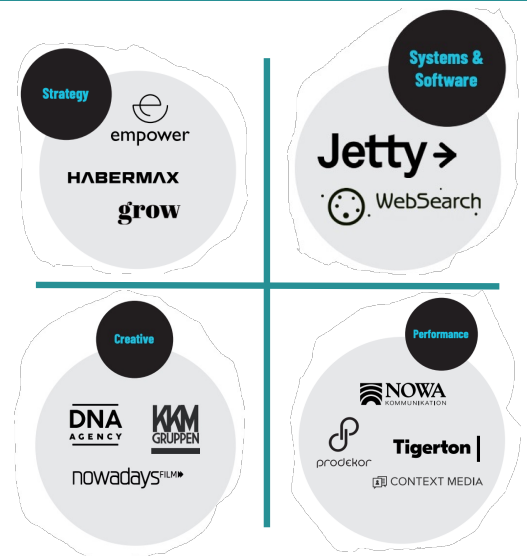
Varje affärsområdes bidrag till omsättningen 2022 i %.



Källa: Bolaget.

Koncernens olika affärsområden

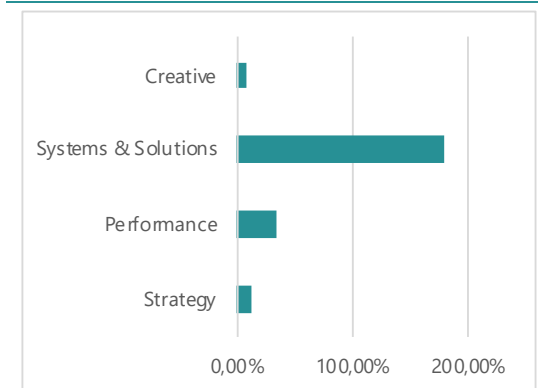
Koncernen är uppdelad i fyra olika affärsområden



Källa: Bolaget.

Försäljningstillväxt Q4-2022

Varje affärsområdes försäljningstillväxt i procent.



överstiga 2,5 gånger justerad ebitda på årsbasis. Skuldsättningen kan tillfälligt vara högre, exempelvis i samband med större förvärv.

Det tidigare målet om att koncernens omsättning 2026 minst ska uppgå till 600 mkr lever kvar, men fokus ligger på en årlig tillväxt om minst 20% framöver.

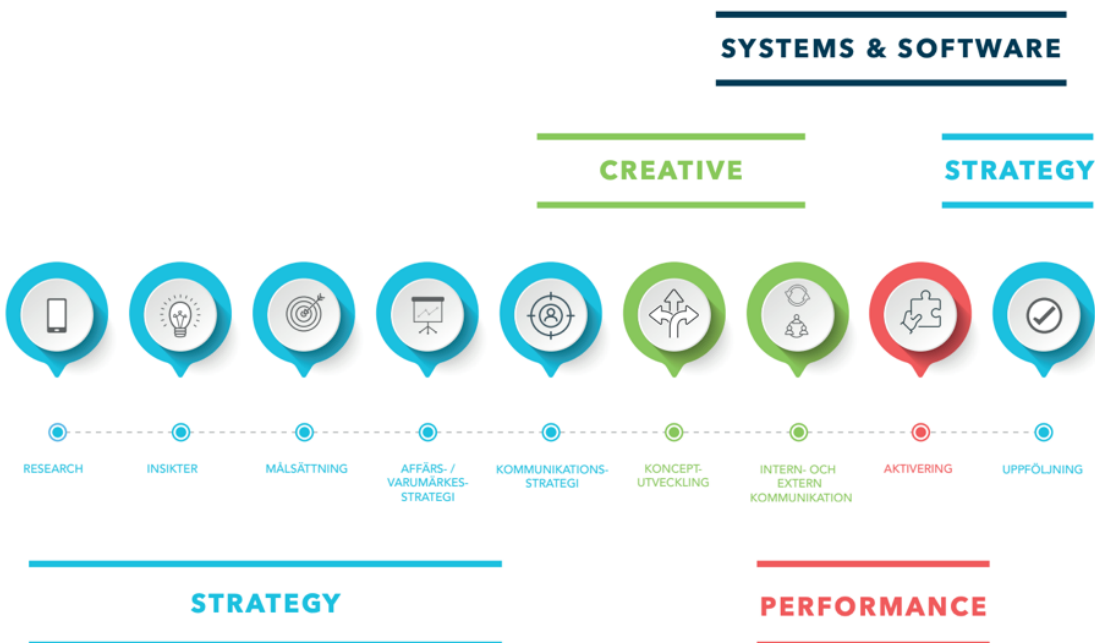
Koncernen är uppdelad i fyra olika affärsområden; Creative, Systems & Solutions, Performance och Strategy:

Inom **Creative** jobbar bolagen med att erbjuda kunder marknadsplaner, grafiska profiler, AD och copytjänster, illustration, 3D-grafik, film- och ljudproduktion, samt e-learning.

I **Systems & Solutions** återfinns det som tidigare var Jettys verksamhet samt att ytterligare tjänster har adderats. Numera ingår systemstöd inom möte och event, SaaS-System inom fysiska möten och evenemang, automatiserad annonsproduktion, digital asset managementsystem (DAM) samt drift och support.

Affärsområdet **Performance** fokuserar på tjänster som medieråd-givning och medieköp, social media- och content, taktiskt påverkansarbete, aktivitetsplaner, originalarbete, webbproduktion, och interaktionsdesign.

Det sista affärsområdet **Strategy** fokuserar på att erbjuda tjänster inom främst strategisk kommunikationsinsikt (undersökningar, analyser och uppföljningar,) strategiska planer, målgrupps-, konkurrens- och omvärldsbevakningar, varumärkesplattformar, PR och IR-arbete, säljstrategier, digital strategi, samt årsredovisningar och hållbarhetsarbete.



Källa: Bolaget

Kunder

Totalt har koncernen cirka 650 kunder, där de tio största kunderna står för cirka 27% av intäkterna. Inom koncernen jobbar de aktivt med att skapa en bred spridning i kundportföljen och undvika ett allt

för stort beroende från enskilda kunder. Idag består bolagets kundmix av ungefär 30% offentliga uppdrag och resten mot den privata sektorn. De flesta av kunderna är återkommande kunder och man har väldigt få rena projektkunder. I snitt är kundavtalen på 1–3 mkr med en avtalstid på minst 24 månader.

Större enskilda offentliga kunder är Arbetsförmedlingen, Swedavia, Skolverket, Socialstyrelsen, Skatteverket, Försvarsmakten, Polisen Region Stockholm, Region Göteborg och Stockholms stad. Fördelen med att arbeta med offentlig upphandling är att dessa avtal sträcker sig över 2 år med ytterligare 2 års förlängning. Något som gör att det blir lättare att få en jämnare intäktsbas. På den privata sidan är spridningen av kunder stor, men värda att nämna är bland annat ICA, TV4, Schenker, Ikea, AstraZeneca, Volvo, Guldfågeln, Löfbergs, Coop, Autoexperten, Fitness24Seven, GP Batteries, Happy Homes, Göteborgsvarvet, Alektum Group, Arbetsförmedlingen, Skolverket, One Partner Group, Hockeyallsvenskan, Live Nation, Roskildefestivalen och Interpride.

Säljstrategi

Bolaget har som vision att bli Nordens ledande kommunikationskoncern genom en aktiv och strategisk bearbetning av marknaden, vilket görs på tre olika sätt. **Spets** - Genom bearbetning av gruppens eget arbete med nya kunder och utveckling av befintliga kunder. Denna

bearbetning står bakom 70% av den försäljning som skapas. Kundaffären utvecklas under en kunds livscykel genom att växa med kunden och att bredda tjänsteutbudet med kompetenser från fler bolag inom

gruppen. Resterande försäljning skapas genom samarbeten mellan de olika bolagen i koncernen, för att på så sätt öka affärsnyttan för kunderna. **Samverkan** - Från kunderna finns det en ökad efterfrågan om partnerskap för att lösa uppdragen och ta ett större grepp kring det totala kommunikationsbehovet. Anledningen är att kommunikationslandskapet blir alltmer komplext och fragmenterat. I dessa fall bearbetar koncernen marknaden utifrån varumärket Thinc och kundansvariga plockar sedan specialister ur gruppens olika bolag för att lösa kundens utmaningar. Detta angreppssätt startades upp under 2021 och idag står dessa affärer för cirka 5% av koncernens totala omsättning. **Helhet** - Slutligen, för de större kunderna använder sig koncernen av ramavtal, där enskilda bolag inom koncernen ges möjlighet att jobba med kunderna utifrån sin nischade expertis.

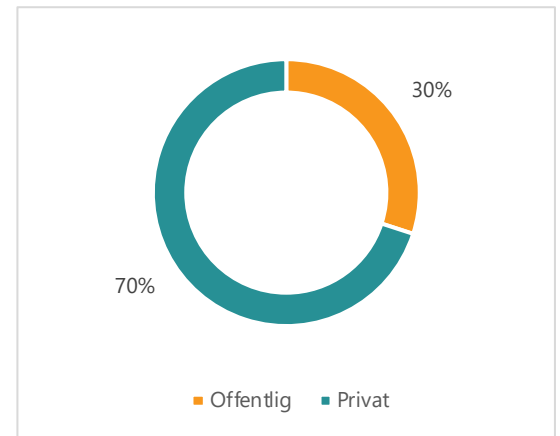
Förvärvsmodell

Thinc jobbar efter en förvärvsmodell som ska främja och bevara entreprenörskapet inom koncernen. Modellen består av två steg. I den **första steget** förvärvas 25% och affären kan gå tillbaka inom ett år

om någon av parterna inte tycker att det föll väl ut. Betalningen för de första 25% är uttalat lägre än marknadsvärdet, men säljarna erhåller ledningsstöd, administration, bokföringshjälp, plats på kontor och access till ramavtal med mera. Inom två till tre år inlöses en option på ytterligare 24 % in. Den styrs då helt av det nya marknadsvärdet. På så sätt får det säljande bolaget totalt sett bra betalt för de första 49 procenten. I det **andra steget** förvärvas de sista 21% genom att säljaren erbjudas att växla dessa aktier mot aktier i Thinc Jetty Collective

Fördelning av kundgrupp

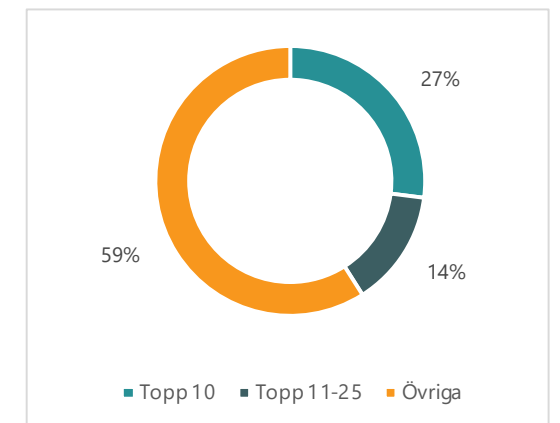
Den privata sektorn är klart störst



Källa: Bolaget, Analysguiden

Kundmix

I % av omsättningen



Källa: Bolaget

Största aktieägarna i %

Grundarna kvar är kvar i koncernen

Anders Wallqvist (grundare)	16,6%
Rune Nordström (grundare)	11,9%
Hans Jacobsson (grundare)	10,8%
Aces High AB	9,8%
Pegroco Invest AB	8,1%
Christoffer Danell	3,1%
Staffan Petersson	3,1%
Fredrik Sundberg	3,1%
Thomas Lindström	1,9%
Avanza Pension	1,8%
Övriga aktieägare	29,8%

Källa: Bolaget, Spotlight Stock Market

och på så sätt bli delägare i hela koncernen samtidigt som den har kvar 30% av sitt bolag. Tanken bakom är att entreprenörskraften behålls och ett incitament för delägarna byggs in på lång sikt.

Trender på marknaden

Den övergripande trenden inom marknaden är att man går från tryckt media mot digital media. Thinc Jetty märker också av att tempot framöver går snabbare och snabbare på marknaden. Generellt sett går man mer mot ett helhetstänk kring annonsering och fokus ligger på att arbeta i team. Inte lika mycket byråtänk som tidigare. Kundernas krav och förväntningar har också ökat markant.

Det duger inte längre att leverera enbart enligt kravspecifikationen, utan förväntningarna ligger på mer därtill. Från kundhåll har man fortfarande en tendens att vilja gå mot specialister. Fast i längden är det omständligt att ha att göra med flera byråer, vilket gör att större kunder föredrar att arbeta mot en byrå, som i sin tur samordnar med specialister. Lite som att välja totalentreprenad vid ett husbygge.

Risker

Koncernens verksamhet är förknippad med ett antal risker som mer eller mindre kan påverka omsättning- och resultatutveckling.

Beroende av nyckelpersoner

Den framtida tillväxten inom koncernen beror till hög grad på att kunna behålla entreprenörsandan samt företagsledningens och styrelsens inklusive övriga nyckelpersoners kunskaper. Om någon av koncernens nyckelpersoner slutar eller om Thinc Jetty i framtiden får svårt att rekrytera denna kategori av personal, kan det inverka negativt på koncernens verksamhet, resultat- och finansiella ställning.

Kundrelationer

Koncernen är beroende av att dess kunder finner de tjänster som erbjudas konkurrenskraftiga. En minskad efterfrågan från bolagens kunder på dessa tjänster, drivet av konjunktur eller andra orsaker, kan leda till en minskad omsättning. Förlust av kundrelationer kan påverka bolagets möjligheter till att växa sin omsättning enligt plan.

Personalomsättning

I branschen är det hård konkurrens om de personer som besitter kunskaper som efterfrågas både nu och framöver. Eftersom efterfrågan numera och framåt drivs av personer, vilka är kunniga inom digitala medier är det många som slåss om dem. Det finns en risk att koncernen har svårt att hitta den personal som krävs för att möta efterfrågan, men också för att behålla de personer som det är hårdast konkurrens om.

Framtida tillväxt

Koncernen har som strategi att växa omsättningen kraftigt både organiskt men också via förvärv enligt sin förvärvmodell. Om detta inte sker finns det risk att koncernens inte når upp till sina högt uppställda mål.

Framtida kapitalbehov

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid än förväntat innan koncernen uppnår en kontinuerligt stabil 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 inom Thinc Jetty producerar 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.

Hög volatilitet i aktien

Koncernens aktie handlas idag på Spotlight Stock Market och har en låg likviditeten. Det finns en risk att volatiliteten i aktien bitvis kan vara hög med stora svängningar i aktiekursen upp och ned. Det kan också vara svårt att köpa eller sälja aktier i den löpande handeln vid önskad tidpunkt om det vid den tidpunkten föreligger låg likviditet i aktien.

Utspädning vid framtida emissioner

Det finns en risk att Thinc Jetty i framtiden, för att säkerställa kapital, för fortsatt utveckling och produktion kan komma att behöva genomföra nyemissioner av fler aktier och aktierelaterade instrument. Sådana emissioner kan komma att genom utspädning minska aktieägarens relativa ägande och röstandel samt vinst per aktie för de som inte deltar i dessa emissioner. Det kan också ge en negativ bild av koncernen skulle det bedömas ske alltför ofta.

Val av marknadsplats

Aktier som handlas på Spotlight Stock Market står under Finansinspektionens tillsyn. Men dessa värdepapper omfattas inte av lika omfattande regelverk som de värdepapper som är upptagna till handel på reglerade marknader, likt Nasdaq Stockholmsbörsen. Spotlight Stock Market har ett eget regelsystem som är anpassat för mindre bolag och tillväxtbolag för att främja ett gott investerarskydd. Som en följd av skillnader i de olika regelverkens omfattning kan en placering i koncernens aktie vara mer riskfylld än en placering i ett värdepapper som handlas på en mer reglerad marknad.

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