

Tvåsiffrig tillväxt med ett starkt fritt kassaflöde

Omsättningen upp över 20% i det tredje kvartalet

Omsättningen steg med 21% till 99,7 (82,4) mnok i det tredje kvartalet. Ebitda ökade till 41,5 (31,6) mnok, vilket är en ökning på hela 31%. Ebitda-marginalen stärktes med 3 procentenheter och uppgick till 41% på årsbasis. Ökningen beror på en hög organisk tillväxt i kombination med förvärven ELinn och Coredination, samt förändring i valutor och årlig prisindexering. Men även på bolagets fokus på att öka kors- och nyförsäljningen. När det gäller det tredje kvartalet är generellt juli men även augusti månader med lägre aktivitet på grund av semesterperioder. Men september visade på en historiskt god försäljning och mötesbokning på ett antal av bolagets lösningar, vilket gjorde att bolaget kunde visa på ett ytterligare starkt kvartal. Fokus ligger på utveckling av nya värdeskapande lösningar och tjänster, men också på optimering av verksamheten utifrån ett kostnadsperspektiv. I kvartalet landade bolagets rörelseresultat på 32,5 (24,6) mnok, med en rörelsemarginal om 33% (30%).

ARR fortsätter växa med höga tvåsiffriga tal

De totala återkommande intäkterna av kvartalets omsättning stod för 97,5% och ARR (annual recurring revenue) från fastprisavtalen uppgick till 367,1 (303,6) mnok, motsvarande 92% av de återkommande intäkterna. Tillväxten i ARR på årsbasis blev 21%, varav 14% organisk, drivet främst av förvärven av ELinn och Coredination samt satsningarna inom nykunds- och korsförsäljningar. Bolagets churn steg något till 7,9% på grund av ökade konkurser. Men i slutet av detta kvartal pekar trenden nedåt enligt bolaget. Dock vill Analysguiden se det i nästa rapport innan vi vågar uttala oss om ett trendbrott. Likt föregående kvartal upprepar bolaget sina tidigare mål om en organisk tillväxt om 15 – 20%.

Tionde förvärvet genomfört under kvartalet

I början av det tredje kvartalet gjorde bolaget sitt tionde förvärv, då svenska Coredination förvärvades för 25 mkr. Coredination är ett lönsamt bolag med 10 anställda, som tillhandahåller en SaaS-tjänst till hantverksbranschen med fokus på applikationer för hantering av anställda, hyra av maskiner och fordonsförvaltning. Totalt har bolaget cirka 200 kunder och 3 000 användare. Under föregående år uppgick omsättningen till 10 mkr och hittills i år har omsättningen ökat tvåsiffrigt med återkommande intäkter på runt 90%.

Justerar vårt motiverade värde till 25 nok

Bolaget levererade återigen en stark rapport med positiva framtidsutsikter. Baserat på ränte- och konjunkturläge har vi justerat ned våra prognoser något, vilket får till effekt att vi även justerar ned vårt motiverade värde till 25 (27) nok till utgången av 2024. Analysguiden är fortsatt positiva till bolaget.

SmartCraft

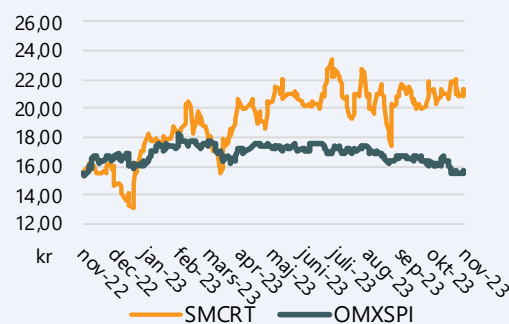
Rapportkommentar

Datum 2 november 2023
Analytiker Martin Stojilkovic

Basfakta

Bransch Mjukvara (SaaS)
Styrelseordförande Gunnar Haglund
Vd Gustav Line
Noteringsår 2021
Listning Oslo Børs Main List
Ticker SMCRT
Aktiekurs 20,80 nok
Antal aktier, milj. 171,5
Börsvärde, mnok 3 567,7
Nettoskuld, mnok -172,7
Företagsvärde (EV), mnok 3 369,4
Webbplats www.smartcraft.com

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mnok

	2022	2023	2024p	2025p
Omsättning	333,4	411,2	493,4	592,1
EBITDA	128,4	178,4	224,8	282,7
EBIT	100,8	143,7	185,8	236,7
Nettoresultat	68,1	122,3	150,8	194,7
Vinst per aktie	0,40 kr	0,71 kr	0,88 kr	1,14 kr
Omsättningsstillväxt	23%	23%	20%	20%
Ebitda-marginal	39%	43%	46%	48%
Ebit-marginal	30%	35%	38%	40%
Vinstmarginal	20%	30%	31%	33%
P/E-tal	52,4	29,2	23,7	18,3
Ev/ebitda	26,2	18,9	15,0	11,9
EV/ebit	33,4	23,5	18,1	14,2
P/S-tal	10,7	8,7	7,2	6,0
EV/omsättning	10,1	8,2	6,8	5,7

Källa: Bolaget, Analysguiden

Investeringsstes

Låg digitaliseringsgrad i den nordiska byggindustrin

Byggindustrin är en av de största industrierna i världen. På global basis förväntas den nå 22,9 miljarder dollar år 2026¹, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxt på 10,8% från 2022. Men trots sin storlek är detta en bransch som fortfarande befinner sig i ett tidigt digitaliseringsstadium. Ser man på den totala marknaden för mjukvara inom bygg- och hantverksbranschen i Norden beräknas den uppgå till 10,5 miljarder NOK, där cirka 88% av den potentiella nordiska marknaden ännu ej adresserad. Mindre än hälften av bolagets potentiella kunder använder idag inte någon industrispecifik mjukvara. Till det ska läggas krav från myndigheter om att underhåll och nybyggnationer måste dokumenteras och kunna presenteras vid behov, vilket med dagens byggprojekt gör det dyrt. Det gör att det finns ett stort behov av nya mjukvarulösningar som kan hantera byggprojekt och underlätta arbete. Något som kommer att driva en fortsatt hög tillväxt för den typen av mjukvarulösningar.

Hög tillväxt i återkommande intäkter

Sedan 2019 har bolaget haft en hög tillväxt i återkommande intäkter. Totalt sett har dessa återkommande intäkter vuxit med 154%, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxt på 30%, vilket gör att bolaget växer klart snabbare än marknaden. De finansiella mål som bolaget kommunicerat är att bolaget fram till 2025 ska växa årligen med 15 – 20% organiskt plus tilläggsförvärv, något som de hittills har överträffat. I kombination med den låga penetrationen av marknaden och det faktum att mjukvaran som bolaget tillhandahåller är affärskritisk, gör att vi tror att bolaget fortsättningsvis kommer att kunna ha en hög tillväxt i de återkommande intäkterna.

Tillväxtdriven plan med fokus på nordvästra Europa

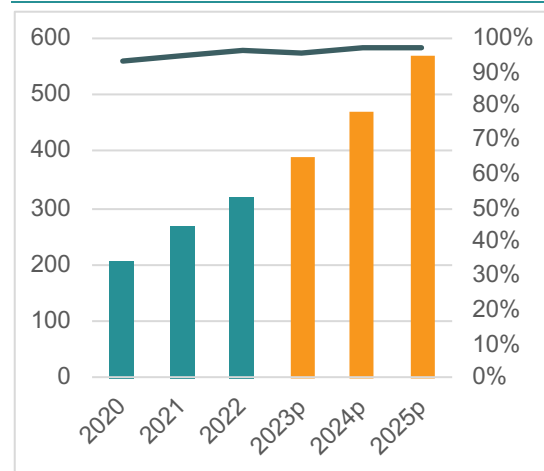
Förutom den höga organiska tillväxt, har bolaget hittills genomfört nio förvärv på den nordiska marknaden, något som har accelererat tillväxten. I sina finansiella mål tar bolaget bland annat upp att de fortsättningsvis ska växa med fler tilläggsförvärv i nordvästra Europa, för att på sikt nå målsättning om att bli en ledande leverantör av mjukvarulösningar för bygg- och hantverksindustrin på marknaden för nordvästra Europa. Förutom en framtida hög tillväxt, tror vi att detta kan leda till att bolaget kan komma att bredda utbudet av tjänster med nya funktioner och vertikaler på både befintliga som nya marknader.

Lönsam SaaS-affärsmodell med ökande kassaflöden

Bolagets SaaS-affärsmodell, med fokus på höga totala återkommande intäkter, där i dagsläget cirka 95 – 97% av det totala intäkterna är prenumerationsbaserade, gör att intjäningen blir stabil och förutsägbar. Det i kombination med den höga organiska tillväxten har lett till ökande kassaflöden för bolaget, vilka i sin tur finansierat ytterligare tillväxt i form av tilläggsförvärv. Vi ser fortsatt att så kommer vara fallet, och att dessa kassaflöden kan komma att accelerera tillväxten under de kommande åren.

Kraftig tillväxt i ARR

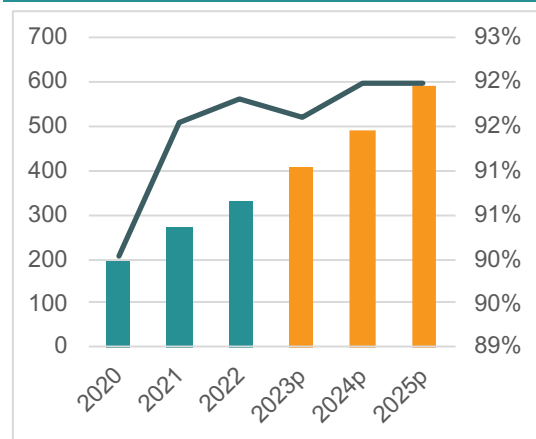
Årligen återkommande intäkter (ARR) i mnok och andel totala återkommande intäkter i % av totala intäkter, 2020 – 2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

SaaS leder till hög bruttomarginal

Omsättning (mnok) och bruttomarginal (%), till, höger), 2020 – 2025p



Källa: Bolaget, Analysguiden (prognoser i orange)

¹ <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/construction-global-market-report>

Uppföljning av försäljningsutvecklingen

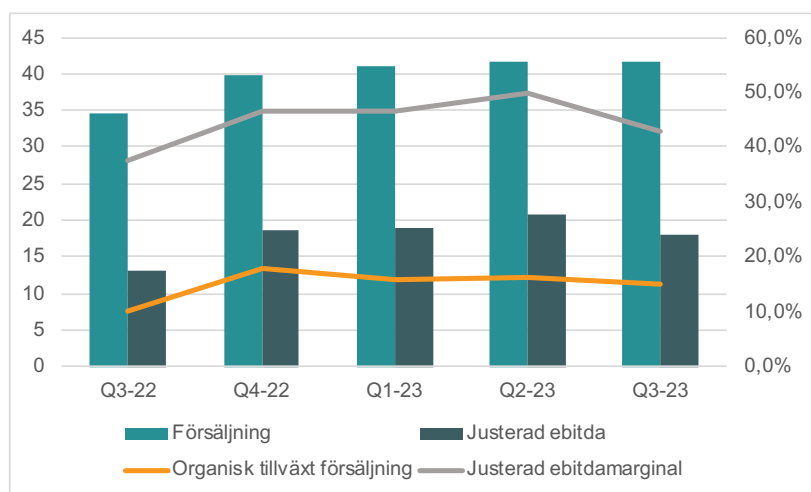
Hög efterfrågan på den norska marknaden

Den norska marknaden, som är bolagets näst största marknad, står för strax över 42% av intäkterna. Bolaget fortsätter att se en stark tillväxt i försäljningen, vilket förklaras av ett fokus på säljprocesser och tillhandahållandet av produktlösningar som är nödvändiga.

Bolaget är generellt konservativa kring hur de intäktsredovisar. Exempelvis väntar de med att intäktsredovisa tills kunden är onboard fullt ut till skillnad från andra som intäktsredovisar när kontraktet har signerats. Det får till effekt att Cordel har en backlog som är över 110% högre i september jämfört med i våras. Denna backlog är heller inte med i ARR för slutet av september, vilket borgar för en fin utveckling av ARR framöver.

Precis som i Sverige har säljcyklerna fortsatt att minska och 78% av Kvalitetskontroll vunna och signerade kunder i september skedde inom samma månad. In i det fjärde kvartalet har bolaget en stark pipeline, i nivå med det andra kvartalet, något som tyder på en bra försäljning under kommande kvartal.

Organisk tillväxt för återkommande intäkter blev 15% i det tredje kvartalet, med en justerad ebitda-marginal om 43%. De bakomliggande faktorerna till den fortsatt höga marginalen är en ökad och skalbar tillväxt.



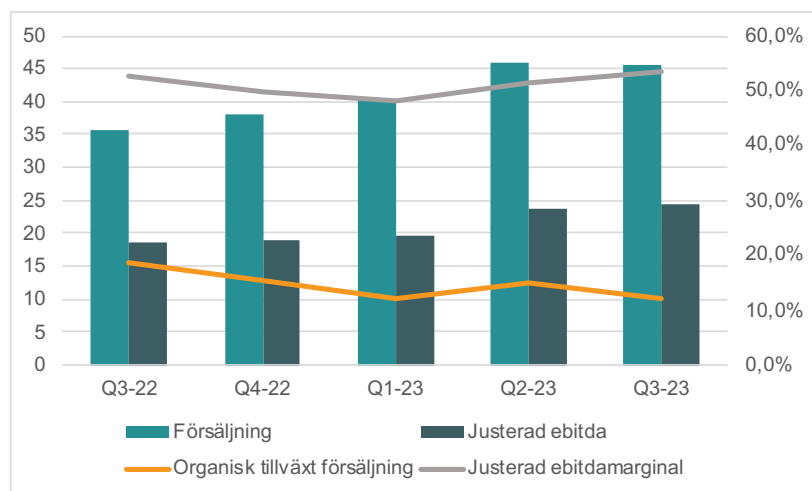
Källa: Bolaget. På vänster axel visas omsättningen i mno för Norge (ljusgrön) och justerad ebitda (mörkgrön). På höger axel visas den organiska tillväxten för försäljningen (orange) och justerad ebitdamarginal (ljusgrå). Q3 2022 – Q3 2023.

Den svenska marknaden är visar på fortsatt styrka

Tillväxten på den svenska marknaden, som står för över 45% av försäljningen är fortsatt god trots att antalet konkurser ökat. Nu riktar bolaget sig mer till renoveringsmarknaden och inte så mycket åt nybyggnation, vilket gör att intjäningen heller inte har påverkats i lika hög grad trots de dystra utsikterna för bygg. De organisationsförändringar som gjorts i början av året har även lett till en ökad försäljning. Fokus på försäljningsarbetet har resulterat i bland annat 57% fler bokade kundmöten för Bygget detta kvartal jämfört med samma kvartal året innan.

Historiskt har bolaget i snitt lyckats konvertera ungefär 60% av dessa möten till köpande kunder, vilket borgar för ett starkt sista kvartal. Bygget har även lyckats trimma säljcykel med 5 dagar, så att den numera i snitt uppgår till 22 dagar.

Det ökade säljfokuset har också lett till att den organiska tillväxten för de återkommande intäkter uppgick 12,3% för kvartalet, med en justerad ebitda-marginal om 54%.



Källa: Bolaget. På vänster axel visas omsättningen i mno för Sverige (ljusgrön) och justerad ebitda (mörkgrön). På höger axel visas den organiska tillväxten för försäljningen (orange) och justerad ebitdamarginal (ljusgrå). Q3 2022 – Q3 2023.

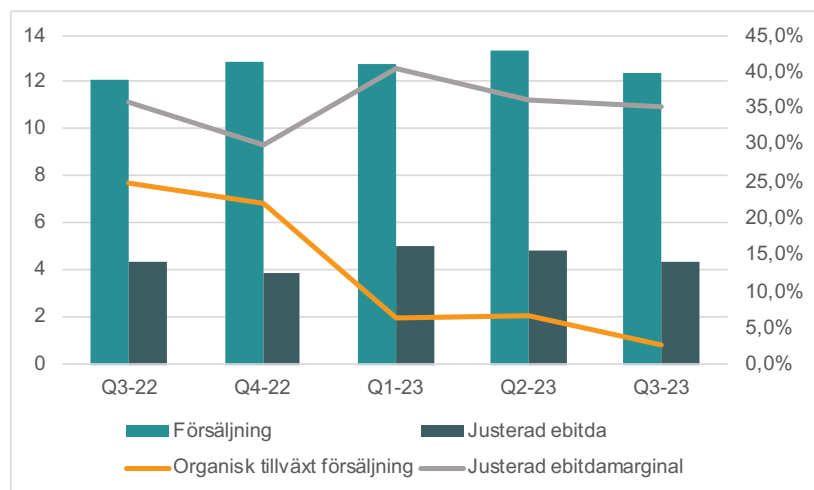
Svagare tillväxt i Finland men fortsatt en låg churn

De kunder som bolaget har på den finska marknaden är större kunder som till stor del är exponerade mot marknaden för nybyggnation. Efterfrågan på den marknaden fortsätter att minska på grund av höjda räntor i kombination med en hög inflation. Enligt en undersökning från finska byggbranschen förväntas nybyggnationer minska med 38% under detta år.

Trenden är också att säljvolymerna minskar då kunderna drar ned på inköpen. Förutom det tar säljprocessen längre tid att genomföra då många kunder är mer avvaktande. Det positiva är ändå att kunderna inte försvinner trots att de handlar i lägre volymer. När väl nybyggnationsmarknaden vänder kommer detta att ge en extra skjuts åt bolagets finska del.

Likt tidigare kvartal har bolaget valt att rikta in sig mer mot mindre företag inom renoveringssegmentet. Dessa företag är mindre cykliskt och inte direkt påverkade av nybyggnationssegmentet. Det har gjort att churnen på den finska marknaden är fortsatt låg på 4%.

Utveckling av Congrid, som står för den största delen av intjäningen i Finland, har en fortsatt stark säljpipeline, vilket borgar gott inför det fjärde kvartalet. Den organiska tillväxten för de återkommande intäkter uppgick 2,7% för kvartalet, med en justerad ebitda-marginal om 35%.



Källa: Bolaget. På vänster axel visas omsättningen i mkr för Finland (ljusgrön) och justerad ebitda (mörkgrön). På höger axel visas den organiska tillväxten för försäljningen (orange) och justerad ebitdamarginal (ljusgrå). Q3 2022 – Q3-2023.

Fokus på att minska kostnader och öka försäljningen

Mot bakgrund av konjunkturläget arbetar bolaget envetet med att utveckla nya initiativ som på sikt ska leda till minskade handelskostnader och ökade intäkterna.

Bolaget har hittills tagit fram tre initiativ som är tänkta att uppfylla dessa mål på sikt. De tre initiativen är:

SmartCraft Accounting Connector – Byggt på bolagets Core mjukvara möjliggörs sömlös överföring av data från Cordel, Elverdi och ELinn till flertalet olika lösningar. Fördelen är att kunder kan överföra data från dessa tre olika system, via SmartCraft Accounting Connector, till andra externa system. Inte bara minskar det ledtiderna, men det minskar även risken för manuella fel samt att kunder inte behöver hämta data från tre olika lösningar. På så sätt hoppas bolaget på att minska komplexiteten för kunderna samt minska sina egna handelskostnader.

SmartCraft Calculation – Detta är den andra lösningen byggd på bolagets Core mjukvara, där kunder till EL-Vis, Bygget och Cordel kan använda ett intuitivt beräkningsverktyg att räkna på offerter gentemot sina kunder. Initiativet är tänkt att öka omsättningen från dessa plattformar.

Korsförsäljning genom integrationer – I slutet av 2022 introducerade bolaget möjligheter till korsförsäljning genom att integrera Cordels och Kvalitetskontrolls lösningar. Under detta år har bolaget tagit konceptet vidare och har nu arbetat fram liknade integrationer mellan Cordel och ELinn samt Elverdi och ELinn. Det gör att kunderna kan välja vilken produkt som passar bäst vid varje given situation. På så sätt räknar bolaget med en ökad korsförsäljning då ett dotterbolags kunder kan använda lösningar från andra dotterbolag i gruppen via dessa integreringar.

Prognoser

Fokus på kraftig tillväxt i intäkter och ARR

Bolagets omsättning efter det tredje kvartalet 2023 växte till 385,5 mnok på rullande 12 månader från 2019 års omsättning om 153,7 mnok. Ökningen motsvarar en årlig omsättningstakt på i snitt 28%, där den organiska tillväxten står för cirka 20%. Av de totala intäkterna i kvartalet utgörs 97,5% av återkommande intäkter och bolagets återkommande intäkter från fastprisavtal (ARR, annual recurring revenue) har ökat från 144,7 till 367,1 mnok från utgången av 2019 till slutet av det tredje kvartalet 2023. Ökningen motsvarar en årlig genomsnittlig ökning på 30%. Rensat för eventuella framtida förvärv, räknar vi med att bolaget åtminstone kan fortsätta växa sin ARR organiskt med 20% årligen, vilket är den övre del i bolaget guidning.

Den kraftiga tillväxten i både intäkter och ARR är till stor del drivet av en hög organisk tillväxt likväl som de tio förvärv bolaget genomfört sedan 2017. I början av det tredje kvartalet förvärvade bolaget sitt tionde företag då det köpte svenska SaaS-bolaget Coredination för 25 mkr. Under 2022 omsatte Coredination ca 10 mkr och hittills i år är försäljningen upp över 15% med återkommande intäkter runt 90%. Positivt är också att bolagets churn är något lägre än för hela koncernen.

Under de kommande åren räknar Analysguiden med att ytterligare förvärv sker. Det är något som bolaget guidar för i sina finansiella mål. Till det ska läggas en organisk tillväxt i spannet 15 – 20% årligen.

Men i våra antaganden har vi inte tagit med tillväxt från framtida förvärv av den anledningen att dessa är svåra att prognosticera vad gäller storlek, belopp och hur de ska finansieras.

Hittills har bolaget finansierat sina förvärv med kassa och aktieemissioner, vilket troligen kommer att vara fallet även framöver med tanke på det starka kassaflödet. Under det nuvarande återköpsprogrammet har bolaget än så länge återköpt aktier motsvarande 1,6% av de utestående aktierna. Syftet med återköpen är att dessa aktier ska användas som betalning för framtida förvärv.

Prognos efter tredje kvartalet 2023

Omsättningen kom in något lägre i det tredje kvartalet än vad vi hade räknat med. Med tanke på det samt med hänsyn tagen till det nya förvärvet har vi justerat omsättningen något för de kommande åren. Vi räknar med att omsättningen växer till 400 (411) mnok för 2023, 480 (493) mnok för 2024 och 575 (592) mnok för 2025. Motsvarande räknar vi med en viss ökning i bolagets ARR drivet av förvärvet och skissar på en ARR om 390 (386) mnok för 2023, 472 (466) mnok för 2024 och 571 (564) mnok för 2025.

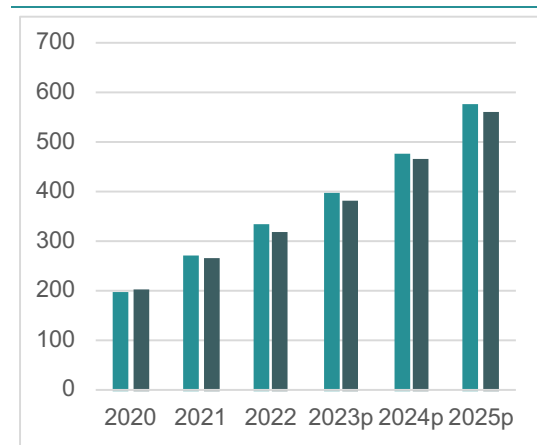
Till det **fjärde kvartalet 2023** skissar vi på en omsättning på 105 mnok, en ökning med 16% på årsbasis och 5% sekventiellt.

Konsolidering och framtagande av synergier

Bolagets handelskostnader har historiskt legat runt 8 – 10% av omsättningen. De flesta av bolagets kostnader är återkommande och försäljningen sker utifrån en prenumerationsmodell, där bolaget

Fortsatt hög tillväxt väntas

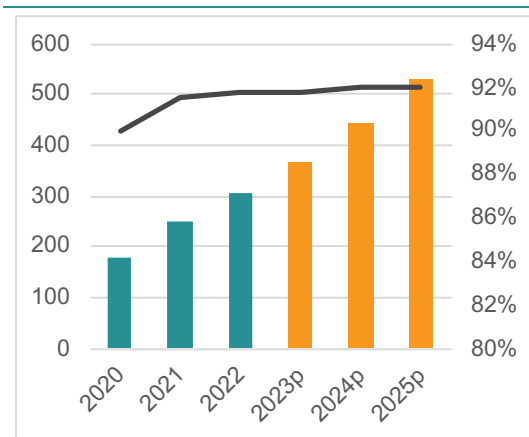
Hög förväntad tillväxt i omsättningen (ljusgrön) och ARR från fastprisavtal (mörkgrön), mnok 2020 – 2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Bruttomarginal över 90% förväntas

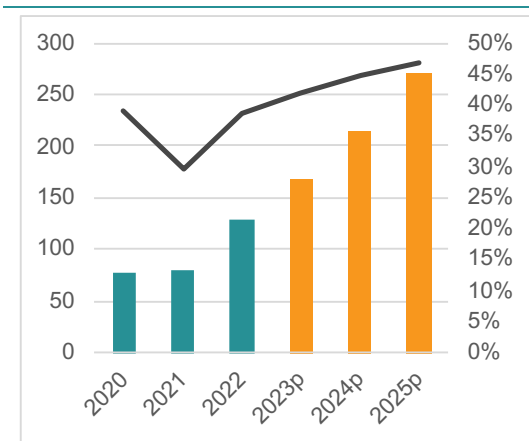
Bruttoresultat och bruttomarginal i mnok och %, 2020 – 2025p



Källa: Bolaget, Analysguiden (prognoser i orange)

Hög tillväxt även i ebitda

Ebitda-resultat och ebitda-marginal i mnok och %, 2020 – 2025p



Källa: Bolaget

aktivt arbetar med att konvertera de intäkter som ännu ej är återkommande. Det gör att vi tror att andelen handelskostnader i förhållande till omsättningen kan sänkas något. Vi räknar därför med att bruttomarginalen letar sig upp mot 93% under vår prognosperiod.

Förutom handelskostnader är personalkostnader den andra stora kostnadsposten för bolaget. Historiskt sett har dessa utgjort cirka 39% av omsättningen. Med en ökad tillväxt samt möjlighet att fortsätta utveckla marknadsledande mjukvarulösningar i befintliga och nya vertikaler räknar vi med att antalet anställda över tid kommer att öka något, i takt med att omsättningen växer. Eftersom affärsmodellen är skalbar tror vi att personalkostnader i relation till omsättningen kan komma att leta sig ned mot strax över 30% av omsättning under vår prognosperiod.

Slutligen är den sista stora kostnadsposten övriga rörelsekostnader. I denna kostnadspost hamnar även kostnader relaterade till de förvärv som bolaget historiskt har gjort. Det gör att övriga rörelsekostnader i relation till omsättningen har rört sig mellan 13 – 23% av omsättningen.

Baserat på att vi utgår från en organisk tillväxt under vår prognosperiod, har vi valt att anta övriga rörelsekostnader i relation till omsättning om 13%. Vi räknar med avskrivningar för balanserade utgifter av egenutvecklad mjukvara samt materiella anläggningstillgångar blir cirka 35 (35) mnok för 2023, 39 (39) mnok för 2024 respektive 46 (46) mnok för 2025.

Prognos efter tredje kvartalet 2023

Vi gör mindre justeringar till våra tidigare antaganden från det första kvartalet 2023 vad gäller ebitda. Vi räknar nu med en ebitda och ebitda-marginal om 167 (178) mnok och 42% (43%) för 2023, 214 (225) mnok och 45% (46%) för 2024 samt 270 (283) mnok och 47% (48%) för 2025.

När det gäller avskrivningar för materiella och immateriella tillgångar gjorde vi en liten justering efter det första kvartalet till att dessa tillsammans utgör 9% av omsättningen mot tidigare 8%. Trots ledningens uttalande om att de nu ökar på takten ytterligare och räknar med att investerar 10 – 11% av omsättningen för 2023, känner vi oss ändå trygga med vårt antagande och gör ingen ytterligare justering för avskrivningarna under innevarande år.

Det gör att vi skissar vi på en ebit om 133 (144) mnok för 2023, 175 (186) mnok för 2024 och 224 (237) mnok för 2025. Den uppdaterade ebit-marginalen sjunker till 33% (35%) för 2023, 36% (38%) för 2024 och 39% (40%) för 2025.

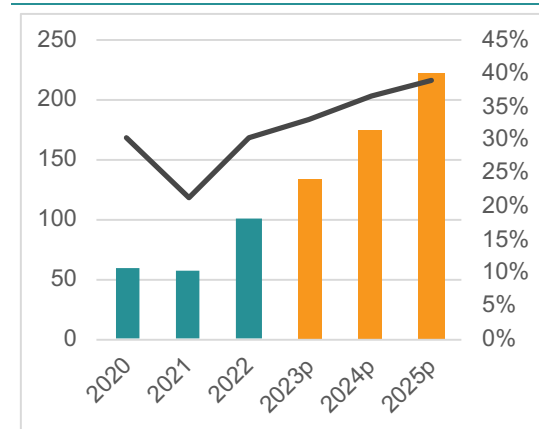
För det **fjärde kvartalet 2023** tror vi på en ebitda om 44 mnok, motsvarande en ebitda-marginal om 42%. Ebit räknar vi med uppgår till 35 mnok med en ebit-marginal om 33%.

Påverkan på kassaflödet fram till 2025

Bolaget har sedan 2019 visat på ett positivt fritt kassaflöde likväl som ett positivt totalt kassaflöde. Mycket tack vare att bolaget har som mål att driva bolaget lönsamt och de förvärv som gjorts har varit av bolag som redan har haft en lönsam verksamhet. Till det ska tilläggas att SaaS-affärsmodellen också leder till en viss förskotts fakturering av

Acceleration i rörelseresultatet

Tillväxten i ebit-resultatet i mnok (vänster axel) förväntas accelerera i takt med ökningen i omsättningen. Ebit-marginalen i % (höger axel) förväntas leta sig upp mot 39%, 2020 – 2025p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

CAPEX växer med omsättningen

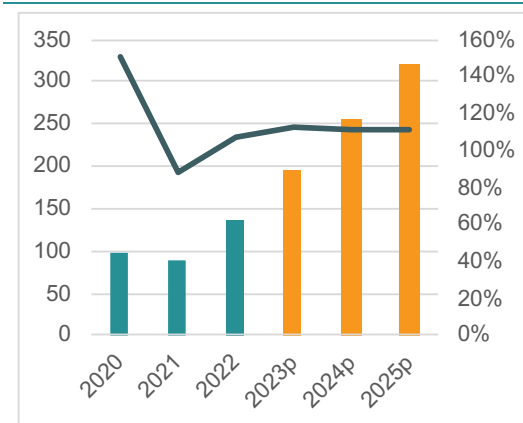
CAPEX i mnok 2020 – 2025p. Vi räknar med att CAPEX uppgår till 6% av omsättningen från 2023 och framåt



Källa: Bolaget, Analysguiden (prognoser i orange)

Kassakonvertering över 100%

Fritt kassaflöde i mnok och kassakonvertering i %, 2020 – 2025p



Källa: Bolaget

intäkterna. Det gör att vi prognosticerar att bolagets kassa-konvertering håller sig runt 110% även om den historiskt har fluktuerat runt 75 – 130% mycket beroende på förvärven och när de konsolideras.

För det tredje kvartalet 2023 hade bolaget ett positivt fritt kassaflöde efter investeringar i produktutveckling om 13,3 mnok men ett negativt totalt kassaflöde på -26,2 mnok. Minskningen mellan fritt och totalt kassaflöde förklaras främst av betalning för förvärvet av Coreidation och de fortsatta återköp av bolagets aktier som gjorts.

Totalt har bolaget nu återköpt 2 778 tusen aktier, motsvarande cirka 1,6% av aktiekapitalet. Kassan vid utgången av det tredje kvartalet uppgick till 189,7 mnok.

CAPEX motsvarade 8% av omsättningen i det kvartalet, vilket är lägre jämfört med kvartalet innan men beror på semestereffekter främst. Framöver räknar bolaget med att mindre resurser kommer att behöva läggas på underhåll av programvara vilket möjliggör för bolaget att investera ytterligare kapital i utveckling av fler och nya funktioner till sina produkter. I rapporten höjde bolaget återigen sin guidning till att CAPEX kommer att uppgå till 10 – 11% av omsättningen för 2023.

Framöver räknar vi med en något lägre CAPEX i förhållande till omsättningen, eftersom vi utgår från att skalbarheten kommer att accelerera jämfört med idag. Men för att fortsätta att vara ledande kommer bolaget att behöva lägga en del resurser på att utveckla och underhålla sina mjukvarulösningar. Vi skissar, likt tidigare, på att bolagets CAPEX framöver kommer att uppgå till 6% årligen. Givet dessa antaganden antar vi ett positivt fritt kassaflöde under hela vår prognosperiod.

Värdering

För att värdera bolaget utgår vi från en multipelvärdering med avstamp i rörelseresultat och vinst under vår prognosperiod 2023 – 2028. Här har vi jämfört hur bolag med liknande affärsmodell som SmartCraft värderas. Tidigare har förväntningar på Fortnox inte varit rimliga, men under det senaste kvartalet har bolagets värdering kommit ned. Det är inte så konstigt givet dagens ränteläge, som vi tror kommer att vara högt under några år framåt. Det gör att vi inte längre exkluderar Fortnox från jämförelsegruppen. Baserat på 2024 års estimat, värderas liknande bolag till i snitt en ev/ebit-multipel om 21,8 gånger och ett p/e-tal om 27,7 gånger.

Bolag	Avkastning 1 år %	Ebit-marginal			Årlig tillväxt
		EV/Ebit 2024e	2024e	P/E 2024e	2022-2024e %
Lemonsoft	-53%	12,1	28%	14,5	12%
Fortnox	-5%	30,4	42%	40,4	28%
Lime Technologies	37%	28,0	21%	35,2	17%
Upsales	-51%	17,6	18%	23,6	16%
Admicom	-12%	19,9	28%	25,3	6%
QT Group	29%	22,6	27%	27,8	22%
Genomsnitt	-9%	21,8	27%	27,8	16,7%
SmartCraft	31%	21,4	36%	28,8	20%

Källa: Refinitiv, Analysguiden per 2023-09-30

SmartCraft guidar inte på tillväxt inklusive förvärv. Men vi fortsätter att utgå från att bolaget växer med 20% per år likt tidigare. Applicerar vi de genomsnittliga multiplarna, ger det oss följande spann för aktiekursen baserat på våra prognoser för 2024:

MNOK	2024p	Multipel	Aktievärde	Börskurs
Ebit	175,0	21,8	3 811	22,22
Vinst	140,0	27,8	3 890	22,68

Antal utestående aktier, 171,5

Men en relativvärdering baserat på jämförbara peers får vi nu ett motiverat värde, med hänsyn tagen till nettokassa, som ligger runt 22 - 23 nok.

Med tanke på att SmartCraft historiskt har haft en stadig och stabil organisk tillväxt som har legat på cirka 17% årligen de senaste 10 åren anser vi att bolaget förtjänar en viss premiumvärdering framöver. Sett tillväxten och stabiliteten i intjäningen kan en framtida ev/ebit-multipel vara runt 25, vilket utgör vårt troliga scenario.

Ett optimistiskt scenario motsvarar en värdering där bolaget närmar sig Fortnox. Sammanfattningsvis gör detta att vi landar i tre olika scenarier; pessimistiskt, troligt och optimistiskt.

Pessimistiskt	Troligt	Optimistiskt
Under 20	25	Över 30

Under de senaste månaderna har det blir mer klart att de höga räntorna är här för att stanna ett antal år även om en viss sänkning kan ligga i korten. Vi är fortsatt positiva till bolaget och anser att ett rimligt värde givet förutsättningarna och baserat på våra antaganden för 2024 är 25 nok. Vi justerar därför ned vårt motiverade värde något från tidigare 27 nok.

Om SmartCraft

SmartCraft är en ledande leverantör av verksamhetskritisk mjukvara för små- och medelstora företag inom bygg- och hantverksindustrin. Verksamheten bedrivs idag i Norge, Sverige och Finland, där Sverige för tillfället utgör den största marknaden. Fokus ligger på programvarulösningar för planering, styrning och kontroll av byggprojekt och bolaget har idag över 12 500 kunder och mer än 120 000 användare.

Bolagets vision är att bli en ledande leverantör av digitala mjukvarulösningar för specialiserade grupper, som VVS och el, på den nordvästeuropeiska marknaden. Bolaget är ett SaaS-bolag, där mjukvarulösningarna erbjuds utifrån en prenumerationsmodell. Lösningarna är fokuserade på:

- att optimera projektbudgetering via ökad försäljning och minskade kostnader
- att förbättra projektutförandet genom minskade avvikelser
- att minska projektriskerna genom fullständig och transparent dokumentation

De senaste fyra åren har bolaget i snitt haft cirka 95 - 97% i totala återkommande intäkter, varav strax över 90% från fastprisavtal och en genomsnittlig årlig tillväxt på strax över 40%. Den höga tillväxten har skett dels genom organisk tillväxt men dels genom förvärv. Hittills har bolaget sedan 2017 hunnit med att genomföra 10 förvärv i Norden.

Kundsegment

Bolaget levererar affärskritiska tjänster som hjälper företag och hantverkare att ha kontroll på tre områden inom sina verksamheter, nämligen

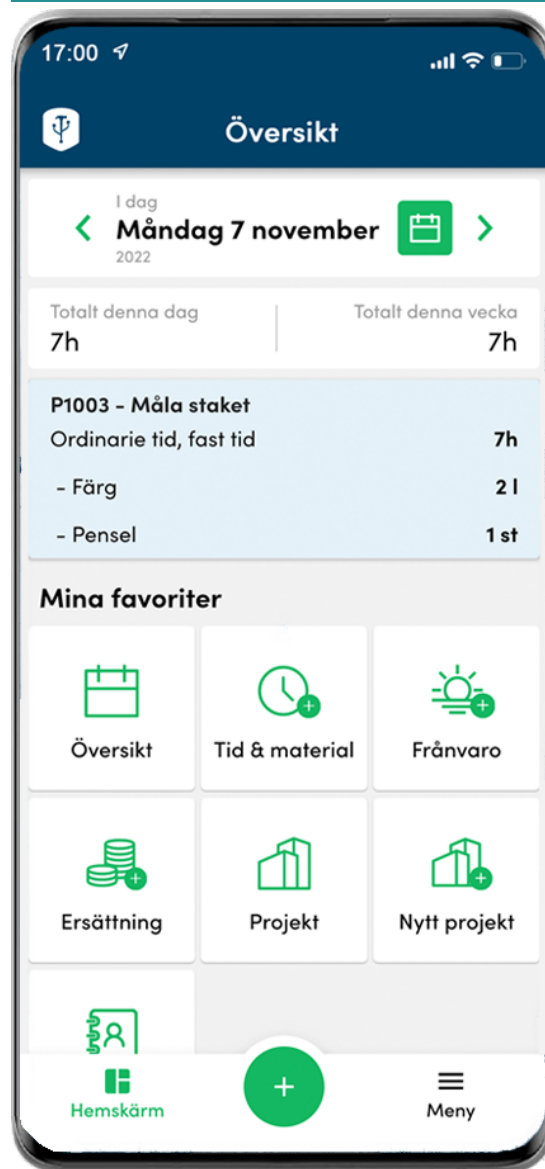
- **Personal och resurser** – se till att maximera personalens tid och minska ställtider
- **Produkter och materialkostnad** – säkerställa digital beställning av material med rätt priser på materialet
- **Dokumentation** – tillhandahålla digitala lösningar för dokumentationsbehov, som checklistor, kvalitet och säkerhet och dokumentation till lokala myndigheter

Tjänsterna inom dessa områden tillhandahåller bolaget inom tre olika kundområden:

- **Bygg** – digitala projektverktyg för att följa verksamheten före, under och efter de olika projekten
- **Installation** – digitala mjukvarulösningar för kalkylering, kabeldimensionering och säkerhet, vilket syftar till att säkerställa god kostnadskontroll och projektledning
- **Anläggning** – digitala mallar och verktyg för projektrapportering, riskhantering, effektiv resurshantering och kommunikation med alla relevanta intressenter i alla dina projekt

Digitaliserar byggbranschen

Bolagets mjukvarulösningar gör det enklare ute på fältet.



Källa: Bolaget

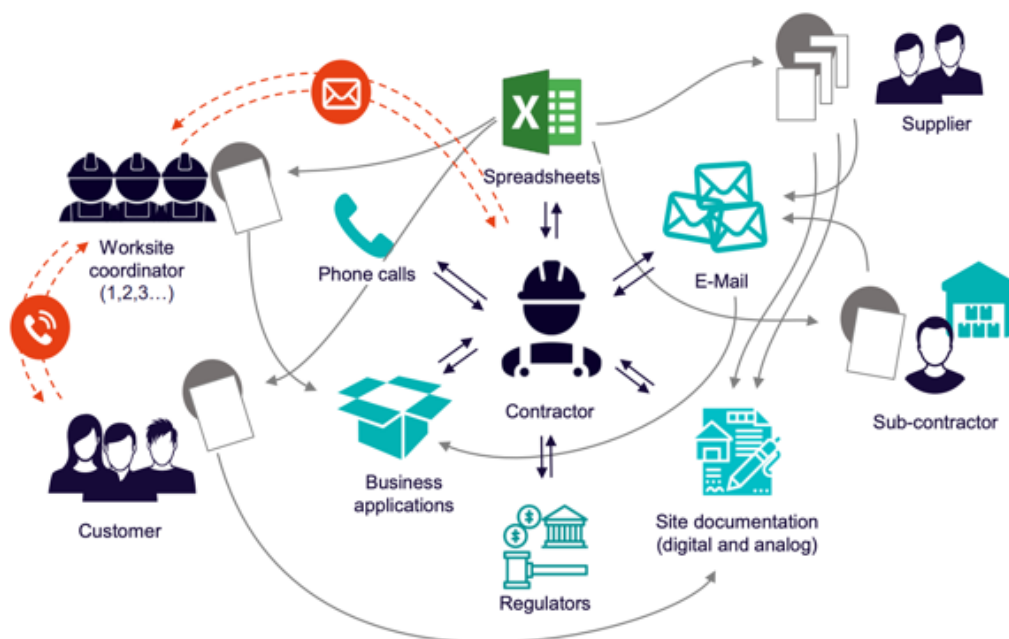
Ny dashboard utvecklad 2023

Ny dashboard utvecklad för att underlätta för kunderna för att lättare få överblick över projekten.



Källa: Bolaget

För att göra det smidigt samt förenkla för kunderna har bolaget ett stort antal sömlösa integrationer till leverantör av exempelvis bokföringssystem, lönesystem och artikelregister hos grossister. Exempel på dessa leverantörer är 24SevenOffice, Fortnox, Visma, Flex Applications, Abax, Ahlsell, Selga, Storel, Dahl, Lunda-grossisten. Dessa integrationer ökar också bolagets "stickiness" samt gör att bolagets mjukvarulösningar mer blir ett "need to have" än ett "nice to have" för kunderna.



Källa: Bolaget, en hantverkares vardag innefattar en mängd kontakter med olika parter gällande material, resurser, dokumentation med mera, vilket förenklas med digitala verktyg.

Produktlösningar

Bolagets produktlösningar är applicerbara för både befintlig förvaltning såväl som nya byggprojekt. I bolagets tre olika kundområden erbjuds kunder följande produktlösningar:

Projektledning SME och Avancerat – inom detta område erbjuds kunder allt de behöver för att hantera sina byggprojekt, både på kontoret och på fältet, där hantverkare enkelt kan rapportera tid, följa arbetsorder och registrera ändringar och tillägg.

Kvalitet och Säkerhet för SME och Avancerat – inom detta område erbjuds kunder mjukvarulösningar för att hantera avvikelser och för att följa upp det som avser kvalitet och säkerhet inom byggprojekten. Säkerhetsaspekten i detta fall syftar på säkerheten av arbetarna på byggplatsen. All dokumentation kan nås på olika typer av enheter, som surfplattor och mobiler. Denna data är nåbar för både personal på kontoret likväl som på fältet.

Projektkommunikation – ett digitalt projektverktyg mellan boende och fastighetsförvaltning som underlättar kommunikationen i situationer som exempelvis stambyte eller större underhållsarbeten. Även i nybyggnationer är detta verktyg användbart, då boende kan välja allt ifrån kakel och golv till handfat, kranar, med mera. Verktyget samlar all projekt-information på en plattform som alla inblandade på ett enkelt sätt kan ta del av. Det gör det tydligt för både

entreprenaden, köparen och säljaren och byggprojektet blir med denna lösning mer effektivt.

Sälj - digitalt verktyg där hantverkare kan erbjuda försäljning av produkter och tjänster via webben. Verktöget riktar sig mot elbranschen och fungerar som en marknadsplats för producenter, grossister, installationsföretag och konsumenter.

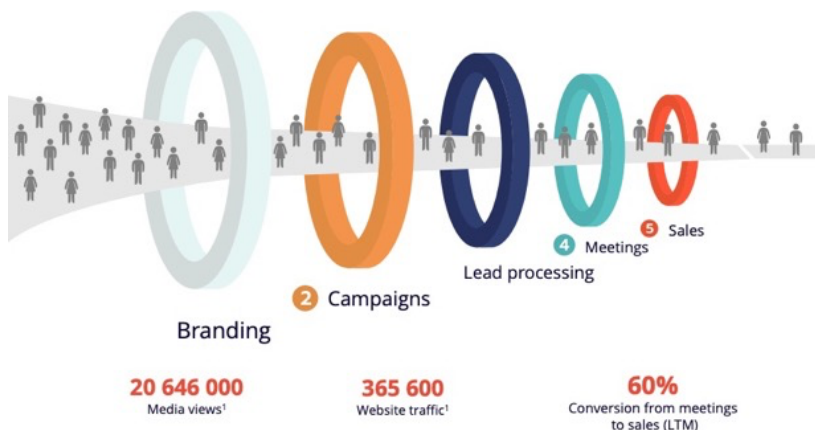
Kalkylering och Kabeldimensionering –mjukvarulösningarna där elektriker erbjuds smidiga verktyg för att på ett enkelt sätt beräkna dimensionerna på elkablar för att både spara kostnader och energi. Med hjälp av lösningarna kan elektrikern i realtid se vilka alternativa kablar som finns för en given installation samt hur snabbt (i antal månader) investeringen kan räknas hem. Lösningen ger också information om hur mycket CO2 som sparas och hur mycket kunden fortsätter att spara om en bättre alternativ kabel väljs.

För att ytterligare effektivisera bolagets lösningar har de mjukvarulösningar som El-verdi, Elinn och Cordel erbjuds konsoliderats till en plattform, SmartCraft Core. På så sätt blir det enklare för elektriker att ta del av de enskilda dotterbolagens lösningar då dessa finns i ett gemensamt verktyg. Vidare har även en mjukvara för rörmokare och elektriker tagits fram som gör det lätt att räkna på hur mycket material som behövs till olika projekt utan att behöva göra detta manuellt. På så sätt går det också att få fram med en knapptryckning lönsamheten för olika projekt beroende på materialspecifikationen.

Strategi

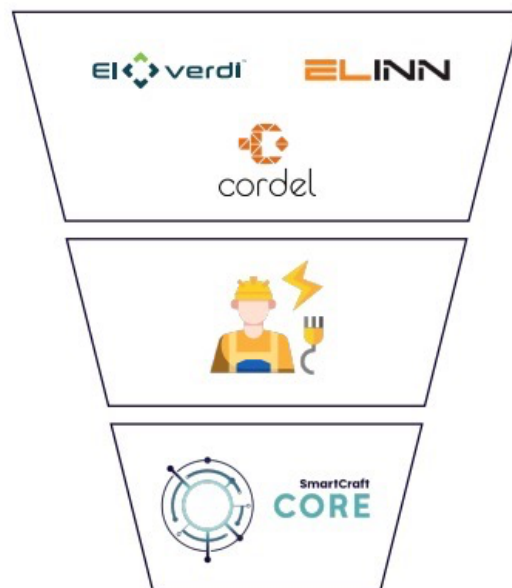
Den nordiska byggrelaterade industrin är till stor del ej digitaliserad, vilket gör att det finns en mycket stor potential kvar. Bolagets plan är att med bas i över 12 000 kunder och över 120 000 användare fortsätta att introducera nya lösningar, moduler och integrationer. För det arbetet har bolaget dedikerade marknadsteam som arbetar med att öka genomsnittlig intäkt per kund genom merförsäljning av fler funktioner och moduler.

Idag växer bolaget med cirka 2/3-delar nya kunder och resterande är återkommande kunder. Kostnaden för att anskaffa en ny kund är låg och det i SaaS-sammanhang viktiga måttet LTV/CAC uppgår till 18x, där LTV (life-time value) utgör värdet av kundrelationen och CAC (customer acquisition cost) utgör kostnaden för att anskaffa en ny kund.



Utveckling av SmartCraft Core

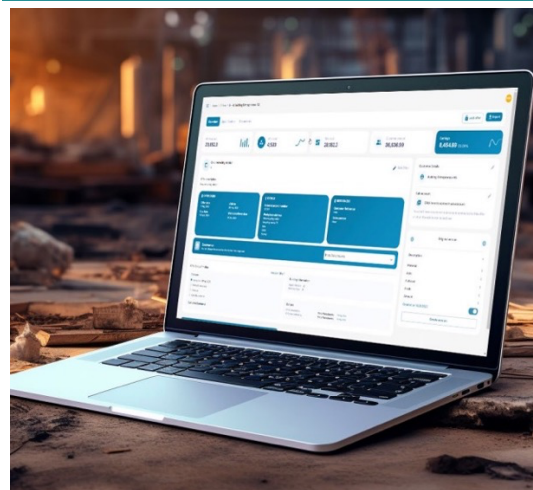
Bolagets mjukvarulösningar för den norska marknaden konsolideras till en plattform, SmartCraft Core, vilket gör det enklare och effektivare för elektriker ute på fältet.



Källa: Bolaget

Ny programvara för beräkning av materialåtgång

Ny mjukvara speciellt framtagen för rörmokare och elektriker som underlättar och snabbar upp beräkningen av hur mycket material som behövs i olika projekt.



Källa: Bolaget

Källa: Bolaget

För att driva försäljningen har bolaget under 2023 arbetat fram en systematisk marknadsstrategi, där fokus ligger på att uppmärksamma varumärken inom koncernen. Med hjälp av kampanjer är strategin att få till kundmöten som sedan resulterar i försäljning.

Det som är intressant är att av de kundmöten som bolaget får till har historiskt cirka 60% resulterat i nyförsäljning, vilket gör att strategin verkligen möjliggör en fortsatt hög tillväxt för bolaget.

Intäktsmodell

Bolaget erbjuder sina mjukvarulösningar till kunderna (byggföretag och hantverkare) utifrån en prenumerationsmodell, något som gör att intäkterna blir förutsägbara och återkommande. I dagsläget är cirka 95 - 97% av de totala intäkterna återkommande, där över 90% kommer från fastprisavtal och resterande från transaktionsbaserade avtal. Den lilla del som inte är återkommande intäkt, arbetar bolaget aktivt med att konvertera till en SaaS-lösning.

Själva kundavtalen är uppbyggda på så sätt att det första året är en initial period som inte kan sägas upp i förtid. Därefter förlängs avtalet automatiskt till dess att kunden eventuellt väljer att säga upp det. Om det skulle ske, löper avtalet vidare i ytterligare tre till sex månader innan det avslutas. Mot bakgrund av att de mjukvarulösningar som bolaget tillhandahåller ofta blir verksamhetskritiska, är bolagets churn låg. Per sista september 2023 uppgick den till 7,9%, vilket är något högre än historiska nivåer. Men enligt bolaget har trenden börjat vända ned, vilket är en styrka givet denna marknad.

SmartCrafts take-rate (hur stor är kostnaden för kunderna att ha SmartCrafts mjukvara) ligger runt 0,2% av kundens omsättning. Det motsvarar en kostnad om cirka 8 nok per kund och dag, vilket är lågt. Jämfört med 2022 beror ökning om cirka 1 nok i snitt en uppräkningsdrivet av inflationen mellan åren.

Finansiella mål

Bolaget har definierat ett antal finansiella mål fram till 2025. Dessa är att:

- bolaget ska växa med 15 – 20% organiskt plus tilläggsförvärv
- marginalexpansion genom skalfördelar i takt med att gruppen växer
- hänsyn behöver tas till tillväxt och marginal vid nya förvärv.

Förvärvsmodell

Förutom organisk tillväxt har bolaget ett uttalat mål om att växa via tilläggsförvärv och på sätt förbli en ledare inom digitala tjänster och mjukvarulösningar till bygg- och hantverksbolag i nordvästra Europa. Bolaget är idag i dialog med många relevanta förvärvsobjekt i Norden, för att ytterligare bredda sitt erbjudande och sin kundbas. Utanför Norden riktar SmartCraft in sig på företag som strategiskt ger en väg in på nya marknader och som delar bolaget syn på kultur och affärskunskap.

Sedan 2017 har det blivit totalt tio förvärv:

Bransjedata – levererar programvara för att digitalisera och automatisera de manuella processerna för hantverkare och byggföretag i sydöstra Norge.

Bygget – levererar molnbaserade projektverktyg för att driva projekt på ett effektivt sätt på den svenska marknaden.

El-info – tillhandahåller digitala mjukvarulösningar under varumärket EL-VIS på den svenska marknaden.

Rørweb – tillhandahåller digitala kvalitetslösningar för den norska VVS-marknaden.

Congrid – marknadsledande på den finska marknaden inom SaaS-programvara för byggkvalitet och säkerhetshantering.

Homerunbynet – tillhandahåller digitala verktyg under varumärket HomeRun. Produkten fokuserar på kommunikation och dokumentation av anläggningsprojekt på den finska marknaden.

Kvalitetskontroll – tillhandahåller ett digitaliserat och komplett kvalitetssystem specialanpassat för bygg- och anläggningsbranschen på en norska marknaden.

El-verdi – Bolaget förvärvades 2022 och tillhandahåller digitala mjukvarulösningar för att digitalisera elektrikers säljprocesser på den norska marknaden.

Inprog – Bolaget förvärvades 2022 och tillhandahåller den digitala mjukvarulösningen ELinn av elektriker till elektriker på den norska marknaden.

Coredination – Bolaget förvärvades juli 2023 och tillhandahåller den en SaaS-lösning till hantverksbranschen med fokus på applikationer för hantering av anställda, hyra av maskiner och fordonsförvaltning på den svenska marknaden.

Marknaden

Byggindustrin är en av de största industrierna i världen och den globala byggindustrin, vilket inkluderar allt från nybyggnation till service, underhåll, investeringar i energibesparande åtgärder med mera, förväntas nå 22,9 miljarder dollar år 2026², en genomsnittlig årlig tillväxt på 10,8% från 2022. Men trots sin storlek och förväntade tillväxt är detta en bransch som befinner sig på ett tidigt digitaliseringsstadium. I en undersökning från Arthur D. Little från 2021 tillhör byggindustrin de 10% minst digitaliserade branscherna³.

Traditionellt sett har denna bransch arbetat mycket med fysisk projektdokumentation som arkiverats i pärmar på kontor. De digitala verktyg som tidigare implementerats har vanligtvis varit tillgängliga på stationära datorer. Men numera går utvecklingen mot att ta fram digitala projektverktyg, som fungerar på mobiltelefoner och surfplattor. Det gör att användare på ett mer effektivt sätt kan ta del av projektdokumentationen ute på fältet likväl som på kontoret.

Mjukvarulösningarna har lett till produktivitet fördelar för bygg- och hantverksföretagen då många byggprojekt ofta är komplexa och nyttan med de digitala mjukvarulösningarna gör att effektiviteten ökat markant. En undersökning från Svenska Byggtjänst⁴, visade på att hantverkare inom VVS (värme, vatten och sanitet) la cirka 20% av sin tid på att vara produktiva. Resterande tid gick åt till administrativa och andra ej kundrelaterade uppgifter.

Anledningen är för att ett byggprojekt avser många olika intressenter som kunder, leverantörer, hantverkare, underleverantörer, arkitekter och ingenjörer med flera. Samtidigt ska de olika intressenterna ha tillgång till en mängd information för att byggprojekt ska kunna genomföras på ett säkert sätt i tid och enligt budget.

I samma undersökning⁵ från Arthur D. Little tas det även upp att mindre än 6% av företagen inom bygg- och hantverksindustrin fullt ut utnyttjar digitala projektplaneringsverktyg. Samtidigt tror man att bolagens produktivitet skulle kunna öka med cirka 50% genom användandet av molnbaserade lösningar som ger uppdateringar i realtid⁶. Helt klart är detta en bransch som har mycket att vinna på genom digitalisering och där man ännu inte kommit direkt långt.

Den totala marknaden för mjukvara inom bygg- och hantverksbranschen i Norden uppgick till cirka 10,5 miljarder NOK år 2021 och cirka 260 000 bolag. Den siffran baseras på bolagets nuvarande verksamhetsgrenar samt närliggande verksamhetsgrenar till de som bolaget idag är verksamt i. Storleksmässigt är Sverige den största marknaden i Norden tätt följt av Norge. Tillsammans utgör de två länderna cirka 75% av marknaden i Norden.

Av den nordiska marknaden är idag cirka 88% ännu ej adresserad och lite mindre än hälften av bolagets potentiella kunder idag använder inte någon industrispecifik mjukvara. Istället använder dessa kunder

² <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/construction-global-market-report>

³ Arthur D. Little – Market Analysis, April 2021

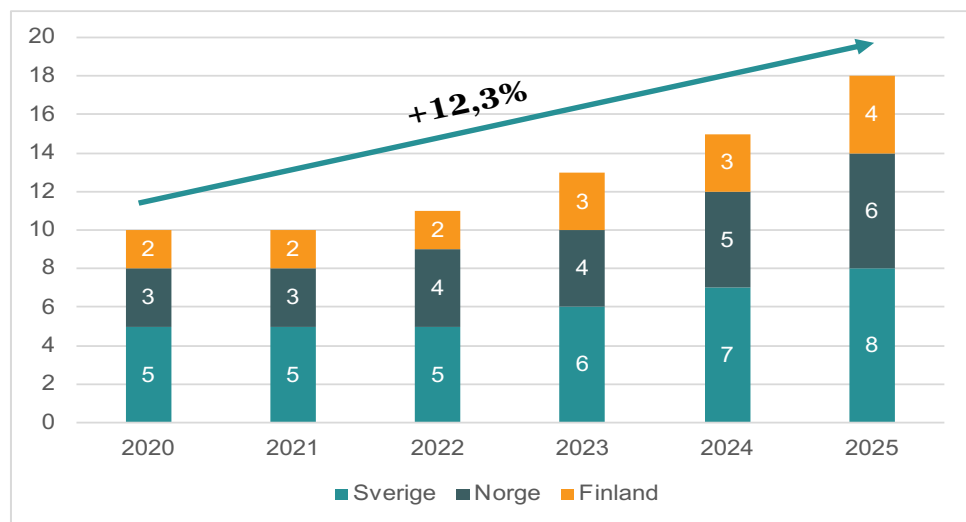
⁴ Svensk Byggtjänst, juni 2020

⁵ Arthur D. Little – Market Analysis, April 2021

⁶ <https://www.enr.com/articles/54275-why-construction-companies-need-a-21st-century-operations-management-system>

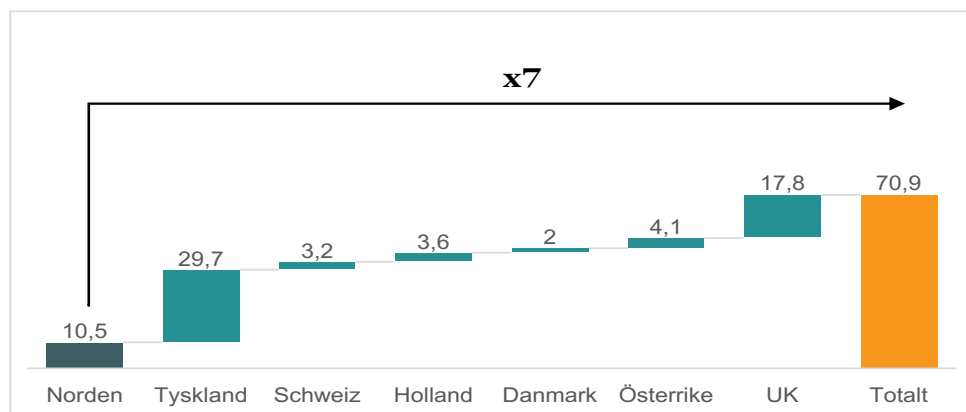
antingen penna och papper eller mer enkla och generella digitala lösningar.

Enligt undersökningen från Arthur D. Little förväntas den totala nordiska byggbranschen växa med cirka 3% årligen, medan bolagets marknad förväntas växa årligen med 12,3% fram till 2025⁷ och uppgå till 17 miljarder NOK. Idag växer bolaget klart snabbare än sin marknad och det till en låg churn, vilket visar på att bolagets utbud är efterfrågat och anpassat till marknadens behov.



Källa: Bolaget, från rapport beställd från Arthur D. Little i april 2021

Av den nordiska marknaden som är adresserad, har bolaget idag en marknadsandel på runt 16%. Hantverksdata, som är den största konkurrenten har en marknadsandel på 14%. Genom att fokusera på närliggande segment, ett utökat produkt erbjudande och en geografisk expansion skulle bolaget kunna utöka sin nuvarande marknad och position. Bolaget har uttryckt en möjlig expansion ut i Europa som ett framtida scenario, vilket gör det intressant att se närmare på potentialen på den europeiska marknaden. Klart störst är den tyska och engelska marknaden, vilket gör att ett fokus på nordvästra Europa skulle öka den potentiella marknaden från 10,5 miljarder NOK till cirka 58 miljarder NOK. Det motsvarar en ökning om runt 5,5 gånger dagens marknad bara genom att expandera till dessa två marknader.



Källa: Bolaget, från rapport beställd från Arthur D. Little i april 2021

⁷ Arthur D. Little – Market Analysis, April 2021

Trender och utmaningar på marknaden

Förutom att mjukvara för bygg- och hantverksbranschen inte är direkt adresserad, finns det ett antal drivkrafter som driver på tillväxten av digitala mjukvarulösningar. De främsta drivkrafterna är:

Produktivitetsutmaningar

Branschen dras med för låg produktivitet, vilket gör att det finns ett underliggande behov av mjukvarulösningar som ökar produktiviteten. Historiskt sett har planering gjorts på kontoret, varpå dessa ska förmedlas och fungera ute på fältet. Arbetssättet har lett till byggprojekt drar ut på tiden med låg produktivitet som följd. Genom att kunna ha projektplaneringen tillgänglig för samtliga intressenter i realtid ute på fältet leder till en högre produktivitet och en högre kvalitet.

Ökade krav på transparens

Inom alla branscher finns ett krav på ökade insyn i vad som händer. I andra branscher kan intressenter exempelvis följa uppdateringar i inköp online, eller få uppdateringar om var varor befinner sig i produktionen samt hur de tillverkas i inköpsleden. Men inom bygg- och hantverksbranschen finns det inte samma transparens. Numera börjar liknande krav komma från både beställande B2B-kunder samt beställande B2C-kunder. Detta kommer att driva på och lösas av att byggbranschen digitaliseras framöver, vilket verktyg som bland annat SmartCraft tillhandahåller visar på.

Kvalitet och säkerhet

Det finns en ökad efterfrågan på mjukvarulösningar som möjliggör effektivt kvalitets- och säkerhetsstyrning av byggarbetsplatsen samt uppföljning av detta på kontoret. Det drivs av statliga regler, som ständigt kräver en högre standard och ställer krav på digital dokumentation för arbetsmiljöområdet samt kvalitetssäkring. Dessutom arbetar byggnadsarbetare och hantverkare ofta med projektinformation som är inaktuell eller ofullständig, vilket leder till misstag som orsakar kostsamma omarbetningar och försenade projekttidslinjer.

Regleringar och teknisk komplexitet

Förutom kvalitet och säkerhet, upplever branschen en ökad regulatorisk och teknisk komplexitet i byggprojekt. Till exempel är branschen föremål för lokala lagar, förordningar och efterlevnadsstandarder som ska främja miljömässig hållbarhet. Det i sin tur leder till att intressenter förlitar sig på kontrakt för att reglera och fördela projektrisker, vilket i sin tur kan leda till ökad frekvens av rättstvister. Mjukvarulösningar som möjliggör delad projektinformation ökar transparensen och kan minska risken samt kostnaderna för rättstvister.

Molnbaserade lösningar

Bygg- och hantverksbranschen upplever en omvandling pådriven av innovationer inom teknik och ett ökat tryck från olika intressenter i byggprocessen. Numera utförs byggprojekt direkt på byggarbetsplatsen, vilket ökar behovet för mobil åtkomst till projektdata och fjärrkommunikation. Vidare, behovet av mobila samarbets-

lösningar och realtidsåtkomst till instruktioner, dokumentation, design och rapportering, blir allt viktigare för hanteringen. Det är avgörande för byggprogram-lösningarna att vara tillgängliga för projektmedlemmar från vilken plats som helst och på vilken internetansluten enhet som helst. Slutligen så behöver mjukvarulösningar även kunna integreras med andra lösningar, både generella och branschspecifika, på marknaden.

Hållbarhet

Byggnads- och anläggningssektorerna står för cirka 40 % av alla koldioxidutsläpp i världen. Att minska koldioxidutsläppen från industrin för att uppnå FN:s hållbara utvecklingsmål kräver omedelbar åtgärd. Att nå ett byggnadsbestånd med netto noll koldioxid till 2050, uppskattar Internationella energioorganet att direkta byggkoldioxidutsläpp måste minska med 50 % till 2030 och indirekta byggsektorns utsläpp att minska med 60 %. För att uppnå dessa mål, behöver byggbranschen öka produktiviteten men samtidigt arbeta mer effektivt. Det gör att behovet av styrning av byggprojekt blir kritiskt och det är det som digitala projektverktyg kan hjälpa till med.

Kunder

Totalt har bolaget över 12 500 kunder och 120 000 användare. De största kundgrupperna är kunder inom el, VVS och bygg. Det finns ingen kund som står för mer än 10% av omsättningen och generellt sett är kundmixen väl diversifierad. Det har till följd att bolagets största kund utgör endast cirka 0,5% av det totala återkommande intäkterna.

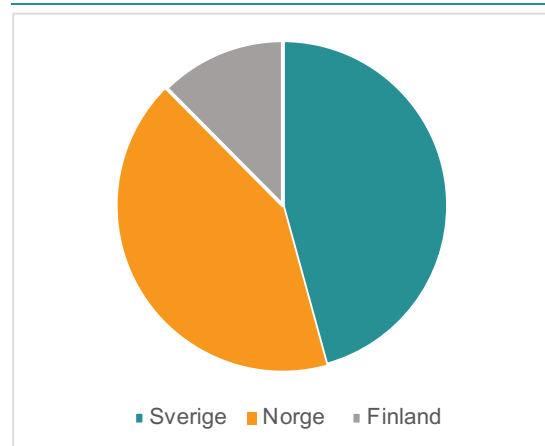
Det som är kännetecknande för bolagets kunder är att de är främst små och medelstora företag, organisationer och hantverkare med inte allt för sällan byggprojekt med en viss komplexitet. Med det avses att kundernas projekt är beroende av många olika intressenter och artiklar, vilket kräver system som dels håller reda på allt men som dels också möjliggör en effektiv hantering och kommunikation under projekttiden.

De flesta kunderna finns inom spannet företag med 10 - 100 anställda, men bolaget har också en del stora kunder, även om 90% av alla kunder är inom gruppen små- och medelstora kunder. Bolaget arbetar bland annat med KSM, HB Bygg, Rival, YIT, Hartela, Cobab, Lehto, Saunatalo, Varte, Newsec, Brumunddal Elektro, Hurum Elektro, ETS Elektro, Elmo Teknikk, Smart Elektro, Moelven Byggmodul, Peab, Bravida, Rambøll, NCC och Brøderna Dahl. Detta är endast ett axplock av alla kunder som bolaget har in sin kundstock.

Kunderna delas in i två kundsegment, generella hantverkare och specialiserade hantverkare. Skillnaden mellan dessa två grupper är att de specialiserade hantverkarna tillhandahåller specifika tjänster, som exempelvis elektriker, rörmokare och målare. De generella hantverkarna är alla andra typer av hantverkstjänster som inte är inriktade mot en specifik gren, som exempelvis byggföretag. Av det totala intäkter för 2022 kommer 43% från specialiserade hantverkare och 57% från det generella kundsegmentet.

Störst omsättning från Norge

Sverige och Norge står för cirka 88% av koncernens omsättning per Q3 2023



Källa: Bolaget

Konkurrenter

Den nordiska marknaden för mjukvara till byggindustrin är väldigt fragmenterad med många små lokala och nationella leverantörer. När det gäller bolagets konkurrenter är det främst följande konkurrenter som det möter på de olika marknaderna i Norden:

Tripletex (NO) - norskt onoterat bolag med 77 000 kunder och 300 000 användare, som ägs av Visma Norge Holding AS. Bolaget fokuserar på mjukvara för bokföringsystem, lönesystem och projektstyrning för små- och medelstora bolag främst i Norge. 2021 omsatte bolaget 572 mnok med ett resultat på 150 mnok.

Holte (NO) - norskt onoterat bolag med 8 000 kunder och 65 000 användare, som ägs av danska EG. Bolaget fokuserar på mjukvara inom områden som VVS, kvalitetssäkring och projektstyrning för små- och medelstora bolag inom byggbranschen i Norden och Polen. Fokus ligger på. 2021 omsatte bolaget 194 mnok med ett resultat på 56 mnok

EG (DK) – danskt onoterat bolag med mer än 26 000 kunder, som äger bland annat Holte. Bolaget fokuserar på mjukvara inom vertikaler som bygg, energi, handel, transport och hälsa för privata och offentliga sektorn i Norden och Polen. 2021 omsatte bolaget 1 755 mdkk med ett resultat på -239 mdkk, drivet av kostnader för de många förvärv som gjorts.

Next One Technology (SE) – svenskt onoterat bolag med mer än 3 000 kunder, som ägs av BFSL Investment vilka investerar i snabbväxande techbolag. Ursprungligen kommer Next One Technology från NCC och bolaget fokuserar på skräddarsydda verksamhetssystem inom bygg-, entreprenad- och servicebranschen. 2021 omsatte bolaget 80 mkr med ett resultat på 6,8 mkr.

Hantverksdata (SE) - svenskt onoterat bolag med 5 000 kunder och över 90 000 användare, med verksamhet i Norden och Tyskland. Bolaget fokuserar på att effektivisera vardagen för hantverkare inom bygg, el, isolering, hiss, lås, måleri, glas, golv, kyla, VVS, ventilation och plåt. 2020 omsatte koncernen 295 mkr med ett resultat på -49 mkr.

Admicom (FI) – finskt börsnoterat bolag med verksamhet i Finland. Bolaget fokuserar på molnbaserade ERP-system för små- och medelstora företag inom bygg, byggtjänster, ingenjör- samt tillverkning. Antalet kunder uppgår till och antalet användare till över 26 000. 2022 omsatte koncernen 31,6 MEUR med ett resultat på 8 MEUR.

Fieldly – svenskt onoterat bolag, med verksamhet i Sverige. Bolaget levererar digitala mjukvarulösningar inom byggbranschen med fokus på entreprenad, installation & service, byggservice och mark & anläggning. 2021 omsatte bolaget 23,6 mkr med ett resultat på -22,3 mkr.

Risker

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

Lågkonjunktur

Bolaget inriktar sig mot installations- och byggbranschen och än så länge har den makroekonomiska omvärlden inte påverkat bolaget och dess kunder. Men en kommande lågkonjunktur med ökat antal konkurser kan få en klar påverkan på bolaget. Historiskt sett har bolagets churn varit låg och bolagets kunder fortsätter att öka antalet projekt samt fakturering, vilket gör att denna risk får anses vara låg än så länge.

Konkurrenskraftiga produktlösningar

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.

Likviditetsbrist

Koncernens aktie handlas idag på Oslobörsens huvudlista och har en tidvis en låg likviditet. 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.

Valutafluktuationer

Bolagets rapporteringsvaluta är NOK, men över 50% av omsättningen kommer från den svenska och finska marknaden. Det gör att bolaget är exponerat mot svängningar i växelkurserna för NOK/SEK och NOK/EUR då bolaget i dagsläget inte säkrar sin valutaexponering.

Beroende av fungerande IT-infrastruktur

Bolagets lösningar är molnbaserade och störningar eller avbrott, inklusive utrustningsfel, programvarufel och cyberattacker, kan göra att kunderna drabbas av driftstopp. Om bolaget inte lyckas förhindra dessa kan det inverka negativt på bolagets rykte, något som skulle ha en negativ inverkan på bolagets resultat och finansiella ställning.

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