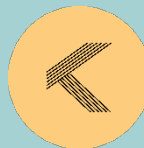
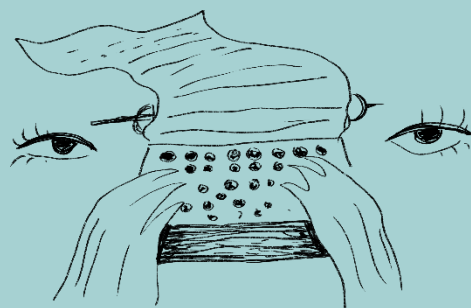


24SevenOffice

ERP för bättre flow



2021-03-15

Gästanalytiker: Tyler Wahlström

24SevenOffice är det första börsnoterade transatlantiska och multinationella molnbaserade ERP-bolaget i Skandinavien. 24SevenOffice är ett SaaS-bolag med över 90% återkommande intäkter (ARR), en bruttomarginal på 93% och en fin historik av hög organisk tillväxt på 30% per år. Bolaget har en stark balansräkning och en välfylld kassa inför kommande förvärv. Bolaget är primärt verksamma på den norska och svenska marknaden, men har under det senaste året börjat göra förvärv, både i Nordamerika och Sverige. Medan bolaget haft de nordiska länderna som enda målmarknad, har de nu ett ökat fokus på tillväxt via M&A i Europa.

Bolaget har därför förvärvat de europeiska och brittiska immateriella rättigheterna till 24SevenOffice-plattformen, vilket säkerställer potentialen för en större marknad för organisk internationell expansion och ökar omfattningen av potentiella förvärvsmål. 24SevenOffice är med andra ord redo för nästa fas i sin internationella expansion.

24SevenOffice är en leverantör av ERP-system som säljs på prenumerationsbasis, vilket skapar återkommande intäkter. Bolaget grundades 1997 och har sen 2002 levererat egenutvecklade affärssystem till mindre och medelstora bolag via molnbaserade tjänster. Produkterna säljs som fristående produkter eller som helhetslösningar och inkluderar bl.a. program för hantering av redovisning, fakturering, logistik, samt projektstyrning och tidsredovisning. Kunderna består huvudsakligen av små- och medelstora bolag, men har även ett antal större kunder som kräver mer anpassade lösningar.

Bolaget hade under perioden 2012 - 2017 en genomsnittlig årlig tillväxt av kunder (CAGR) på 37%. Under året 2019 ökade kunderna med 29,6% och under 2020 saktade tillväxten av kunder ned lite och landade på 20%, varav kundbasen nu uppgår till 59 900 kunder. Den lägre tillväxten under 2020 tror jag generellt kan vara en påverkan av Corona-pandemin, och något jag kommer hålla koll på framöver.

Key Stats

VD	Eirik Stranden
Ticker	247
Lista	Spotlight Stock Market



24SevenOffice®

90% av omsättningen består av återkommande intäkter (ARR) och bolaget har växt från 61,3 mkr under 2016 till 174 (184 valutajusterat) mkr under 2020. En CAGR på cirka 23-24%.

När 24SevenOffice noterades på börsen 2017 tog de in 40 Mkr för att gå in på den svenska marknaden samt investera i fler medarbetare. Antalet anställda har gått från 46 personer under slutet av 2017 till 144 personer vid Q4 2020.

Bolagets historia

1997: 24SevenOffice AS grundades.

2002: Började sälja egenutvecklade affärssystem till små och medelstora bolag via molnbaserade lösningar.

2005: Förvärvade det svenska företaget Start & Run, vilket medförde cirka 400 kunder på den svenska marknaden.

2007-2013: 24SevenOffice AS var listad på Oslo Axess. Syftet med listningen var att finansiera en expansion i Norge och Sverige. Finanskrisen gjorde dock att det blev utmanande att finansiera verksamheten.

2013: 24SevenOffice AS avnoterades från Oslo Axess och i brist på kapital valde styrelsen att fokusera marknadsbearbetningen på den norska marknaden.

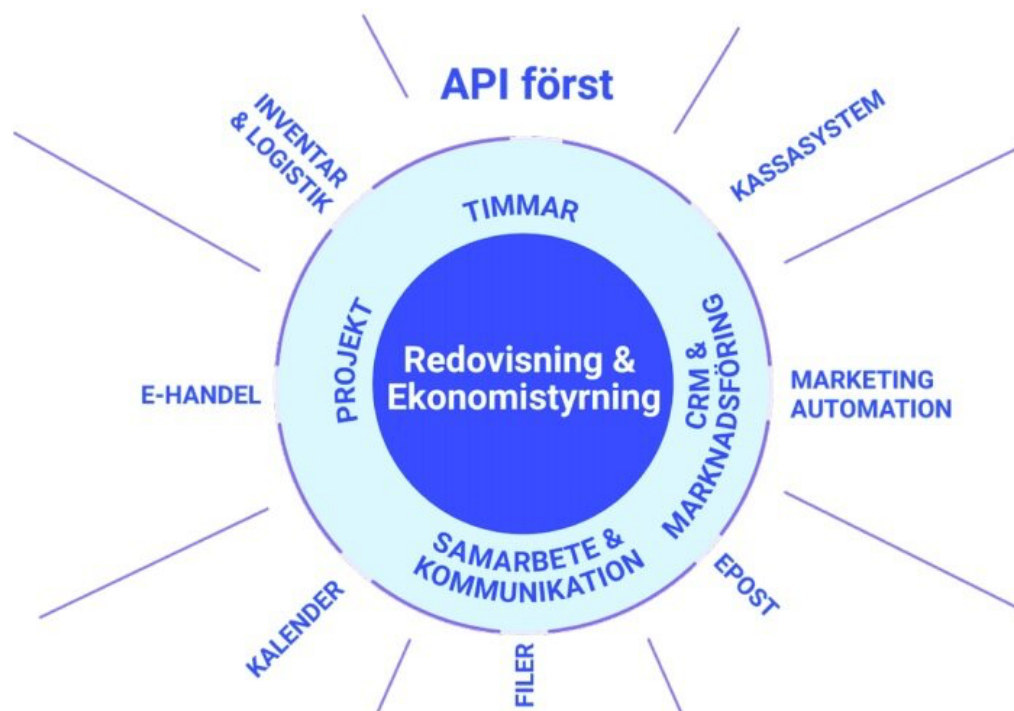
2017: 24SevenOffice Scandinavia AB bildas den 2 augusti 2017 med syftet att förvärva samtliga aktier i de båda rörelsedrivande bolagen 24SevenOffice AB och 24SevenOffice Labs AS. Bolaget planerar återigen att börsnoteras, den här gången på Spotlight Stock Market i syfte att ta in 40 mkr för att expandera på den svenska marknaden.

2020: Förvärvar 10% av Optin Bank med rätt att förvärva 40%, via optioner och warranter. Gör en riktad emission på 110 mkr, samt en riktad emission av konvertibler på 250 mkr.

2021: Förvärvar svenska Exicom Software. Förvärvar även 94% av 24SevenOffice US Inc och 51% av Masterplan Inc, och de immateriella rättigheterna för EU och England. Gör ytterligare en riktad emission på 300 mkr.

Affärssystemet

24SevenOffice har utvecklat ett modulbaserat, molnbaserat affärssystem som effektiviserar bolags administrativa tjänster. Modulerna i affärssystemet består av bl.a. av moduler för redovisning, CRM, fakturering, logistik, projektstyrning och tidrapportering, varav allt är integrerat i en enda lösning.



Ekonomi och bokföring

Bolagets ekonomimodul är ett webbaserat ekonomi- & bokföringsprogram. Systemet kan hantera alla format för in- och utgående verifikationer och alla funktioner är färdigintegrerade; från skanning, elektroniska fakturor, mottagande, godkännande, fakturering, bank, bokföring, reskontra, rapportering, ned till verifikationsnivå.

Användaren kan även anpassa verifikations- och arbetsflödet till sina egna behov och önskemål. En stor fördel med bolagets system är att användaren, redovisningskonsulter och revisorer kan arbeta transparent i samma system på gemensam plattform i realtid, i molnet, vilket gör att kunder löpande kan ha tillgång till en uppdaterad bokföring och rapporter. Även externa redovisningskonsulter och revisorer har fri användaråtkomst till systemet.

Bolagets mål med ekonomimodulen är att göra in- och utgående verifikationsflödet så enkelt och automatiserat som möjligt, och verifikationsmottagandet i systemet kan hantera och läsa alla fakturaformat.

Fakturering

Användaren kan löpande fakturera via e-fakturering, och det finns även fakturamallar som användaren kan anpassa efter eget behov. Anställda kan även ha modulen *24SevenOffice Mobil*, registrera tidsrapporteringar och fakturaunderlag löpande för ett projekt. Med hjälp av detta arbetssätt finns fakturaunderlaget automatiskt på plats. Alla fakturor bokförs automatiskt och inbetalningar matchas automatiskt mot reskontra, vilket gör att användaren får rapporterna tillgängliga i realtid, med spårbarhet ned till verifikationsnivå.

Färdig integrerat mot bank

Systemet kan integreras mot bank, vilket möjliggör för kunden att själv bokföra eller administrera betalningar direkt från systemet. In- och utbetalningar matchas automatiskt mot reskontra i CRM-systemet. Med bankavstämningsmodulen är det möjligt att kontrollera poster i bokföringen. Systemet läser in returfiler från bank, så att avstämningen sker automatiskt. Eventuella fel i avstämningar notifieras och meddelas, så att redovisningskonsulter och revisorer kan ta hand om dessa manuellt. Från bankavstämningsmodulen har användaren även full spårbarhet på verifikationsnivå.

Effektiv bokföring

Transaktioner kan konteras med hög grad av automatisering. Konteringar kan göras både i verifikationsmottagandet, godkännande- och bokföringsmodulen. Bolaget bedömer att bokförings- och redovisningssystem inte kommer att ta över hela arbetet för en redovisningskonsult i framtiden. Avancerad bokföring och redovisningssystem kommer framöver att hanteras av experter inom området. För att vara konkurrenskraftig i framtiden är det enligt bolaget viktigt att kunna utföra avancerade uppgifter och processer effektivt, med plats för en hög grad av flexibilitet. I systemet är det möjligt att hantera alla verifikationstyper från ingående faktura, utgående faktura, bankverifikation, diverseverifikation, dagskassa från butik till transaktioner från webbutik på ett effektivt sätt.

Bokföringsmodulen är anpassad för både enkel och avancerad bokföring. Kunden kan själv definiera vilka kolumner som den vill ha sitt upplägg och vilken ordningsföljd de skall vara placerade från stämpelnummer, fakturanummer, förfallodatum, period, kundnummer, projekt, avdelning, momsbelopp, länkar, bokföringsmallar, procentuellt avdrag, utländskt belopp, valuta, KID, bankkonto, egendefinierade dimensioner till kommentarer på verifikationsnivå. Med hjälp av systemet kan användaren lägga in mallnycklar, arbeta med två skärmar och anpassa sin arbetsyta för effektiv verifikationshantering, på det sätt som passar användaren och dess företag bäst.

Artificiell Intelligence - bokföring

24SevenOffice strävar efter att leverera den senaste och bästa tekniken till dess kunder och är de första som använder AI inom redovisningsbranschen. Deras integrerade AI-assistent kan redan utföra många av de manuella processer som redovisningskonsulter gör idag, exempelvis bokföra fakturor ned på produktnivå. Detta frigör tid för redovisningskonsulten som då kan fungera mer som en controller. För att lyckas med AI krävs stora mängder data. Bolagets stora fördel i förhållande till denna teknologi är att 24SevenOffice alltid har varit molnbaserade. Det innebär att över 100 miljoner fakturor redan har gått igenom bolagets system och detta är den stora anledningen till att de är först ut på marknaden med att erbjuda AI inom redovisning. Under året så har bolaget med stor framgång tagit in flera kunder i deras AI-assistent.

Idag använder endast ca 4 % av europeiska bolag AI i sitt dagliga arbete. Genom att använda AI effektiviseras repetitiva processer, kostnader minskar samt bidrar till både ökad kundnöjdhet och försäljning. Hela 71% av europeiska bolag rapporterar att användningen av AI är ett ämne som diskuteras på toppledningsnivå. Bolaget förväntar sig att AI-teknik hjälper till att förenkla och automatisera vardagslivet för ännu fler kunder i framtiden.

Under maj 2018 lanserades bolagets betaversion av dess AI motor hos några utvalda redovisningsbyråer, där målet var att 30% av fakturorna skulle bokföras automatiskt. Utfallet blev 41%. I ytterligare 36% behövde endast mindre justeringar göras av redovisningskonsulter, vilket resulterade i en automatiseringsgrad på 77%. Idag kan bolagets AI-motor automatisera 70-80% av bokföringen.

CRM-system

Systemet innehåller även ett CRM-system (*Customer Relationship Management*), från vilket användaren kan styra försäljnings- och kundprocesser. Lösningen är integrerad med de övriga erbjudna modulerna i affärssystemet så som projekt och tidrapportering. Det finns även möjlighet för kunden att integrera med andra lösningar så som marknadsautomatisering, kampanjverktyg och kundservice.

CRM modulen gör det möjligt att få bättre kontroll över användarens kunder, kontakter och leverantörer på ett ställe. Information över kunder, partner, leverantörer och övriga kontakter är sammankopplade med kundens kundkort i CRM. Användaren kan här hitta aktiviteter som utförts mot kund, epostkommunikation, anteckningar, avtal, orderhistorik, reskontrainformation och alla filer som är sammankopplade med kundkortet.

Användaren kan själv definiera försäljningsstegen i förhållande till dess kriterier och arbetssätt i CRM-modulen, vilket möjliggör effektiv tidsplanering. Säljstödsverktyget ger en överblick av bland annat hur många försäljningsprospekt som finns i pipeline, faser, sannolikhet för försäljning och prognos baserat på perioder.

Med CRM-systemet har användaren tillgång till en rad rapporter som ger fullskalig översikt över försäljning, måluppfyllelse och aktivitetsnivå. Genom att använda budgetfunktionen i systemet kan användaren även mäta budgetuppfyllelse på bland annat avdelningsnivå.

Projekt och Timmar

Systemet innehåller även en modul som heter *Projekt och Timmar*. Modulen ger användaren möjlighet att få bättre kontroll över alla faser i ett projekt från planering, genomförande, timregistrering till ekonomi. Modulen är integrerad i affärssystemet och erbjuder lösningar för ett brett spektrum av branscher och är anpassade till olika yrkesroller, allt från enkel till avancerad projektledning.

Med hjälp av modulen kan användaren tilldela projekt, styra rättigheter och bjuda in ett fritt antal externa deltagare att delta i projekten. Projekten får automatiskt ett projektnummer vid upprättande i 24SevenOffice, vilket möjliggör att intäkter och kostnader i projektet kan kopplas ihop med och spåras med detta projektnummer. I 24SevenOffice kan användare skapa ett antal kategorier, produkter och tjänster. Detta är tillgängligt i projektmodulen, så att medarbetare enkelt kan registrera allt från timmar till förbrukning av material och utrustning, direkt via laptop, surfplatta eller smarttelefon, från kontoret eller ute på uppdrag. Från alla enheter har varje enskild användare full översikt över sina aktiva projekt, de senaste projekten som de har fört tidsregistrering för, eller projekt som de har blivit inbjudna till, eller som har lagts till av projektledaren. Användare kan även upprätta nya projekt direkt från mobilen.

Mobil

Användaren har genom 24SevenOffice Mobil tillgång till tim-, faktureringsrapporter med bland annat utveckling och tendenser över tid, mest sålda produkter, omsättning på kund-, projekt-, avdelningsnivå till ekonomiska rapporter. Med 24SevenOffice Mobil har användaren överblick över aktiva projekt, de senaste projekten som användaren har gjort tidsregistrering för, eller projekt där användaren har blivit inbjuden eller lagts till av projektledare. Användare kan alltid se både logg över dess senaste registreringar, samt status på dessa. Det är även möjligt att registrera fakturerbara kostnader mot ett projekt vilket gör att projektledare har överblick över både timmar och kostnader i realtid, så att faktureringen kan göras fortlöpande.

Integrationer

24SevenOffice har ett öppet API, vilket innebär att systemet är anpassat för integrationer mot andra system och till en betydligt lägre investeringskostnad jämfört med traditionell programvara. Detta innebär att redovisningskonsulter som använder 24SevenOffice kan erbjuda lösningar och integrationer som gör vardagen enklare och mer effektiv för kunder.

24SevenOffice erbjuder ett brett spektrum av standardintegrationer, så att integrationer inte blir kostnadsdrivande. Investeringen med att implementera egna skräddarsydda integrationer är även mycket låg jämfört med traditionella lösningar, eftersom bolagets API är utformat och anpassat för just detta. 24SevenOffice vision är tydligt definierad; att flytta gränser i förhållande till vad ett affärssystem skall kunna lösa för användaren samt hur data presenteras. Centralt i detta sammanhang är flexibiliteten att kunna göra skräddarsydda anpassningar till varje enskild kunds behov och önskemål, så att kundens arbetsflöde och viktigaste processer kan lösas på ett så effektivt sätt som möjligt. Framtagning av integrationer utgör en central del i 24SevenOffice affärsmodell. 24SevenOffice gör det möjligt att integrera mot hundratals olika system, som exempelvis:

- Bank - BGC
- Rapportering - Business Intelligence
- MailChimp
- Och en rad webbutiker och kassasystem

Detta innebär att användaren kan kombinera olika lösningar med 24SevenOffice, så att det passar dennes vardag optimalt.

Marknad

24SevenOffice är verksamma på den skandinaviska marknaden för affärssystem, främst Norge och Sverige. Bolaget levererar redovisningsprodukter samt integrerade helhetslösningar inom affärssystem för små och medelstora bolag. Tillväxten på ERP-marknaden drivs främst av en ökad digitalisering samt ökad pålitlighet till SaaS-lösningar. Den globala ERP-marknaden förväntas växa med en CAGR på 10,2% fram till 2026 enligt Allied Market Research, och SaaS-marknaden förväntas växa med en CAGR om ca 28% mellan 2015 till 2022 enligt Transparency Market Research (*förlängda uppgifter har jag inte hittat*).

Hur ser den totala marknaden ut i Norge och Sverige? De uppgifter jag hittat kring den totala marknaden för 24SevenOffice i Norge och Sverige, estimeras den uppgå till ca 11 miljarder SEK. Sverige står för 70% av marknaden och Norge för resterande 30%. 24SevenOffice tillväxt i deras nich inom molnbaserade ERP-system är lägre än SaaS-marknaden i det hela stora och har en förväntad CAGR om 11,8% mellan 2017 och 2024.

Expansion

24SevenOffice startade sin verksamhet i Norge och när de kände sig redo för att ta nästa steg i sin expansion valde de att börsnotera sig i syfte att ta in 40 mkr för att gå in på den svenska marknaden. Kapitalet och expansionen avsågs ske genom personalrekrytering, marknadsbearbetning samt investeringar i teknologi. Bolagets tanke var att växa utan lönsamhet de kommande åren men när Coronapandemin kom 2020 ändrade ledningen strategi till att istället växa med lönsamhet och bolagets mål framåt är nu att växa organiskt, via "up-sale" och M&A med en underliggande lönsamhet.

Bolaget har kommunicerat att deras strategi är att expandera på den nordiska marknaden, men de senaste förvärven gör att jag funderar på om de även planerar att växa via M&A utanför den skandinaviska marknaden.

Förvärv

De senaste månaderna har bolaget jobbat aktivt med sin M&A-strategi och förvärvat 94,5% av 24SevenOffice US Inc och 51% av Masterplan Inc i nordamerika, samt de immateriella rättigheterna för EU och England. Bolaget har även förvärvat en del av norska banken Optin Bank vilket bytt namn till 24SevenBank, samt projektledningsbolaget Exicom Software. Jag skriver mer utförligt om alla dessa förvärv längre ner i analysen.

Det jag saknar från ledningen är en uttalad strategi kring de nya förvärven. Är tanken att de ska in på den nordamerikanska marknaden? Planerar de ett förvärv i Europa? Planerar de att förvärva hela 24SevenBank? Jag vill se en strategi för hur de planerar att använda den stora kassan de skaffat sig genom de emissioner som varit.

Anställda

24SevenOffice har tidigare investerat mycket i en ökad personalstyrka (*36% under 2019*), men i bolagets Q3-rapport 2020 nämner VD att med investeringarna i nyanställda föregående år har de grunden för att växa utan att öka personalen på samma nivå som tidigare, och att de kan växa med lönsamhet framöver. Jag förväntar mig inget aggressivt investering i personal den kommande tiden utöver vad som kommer via förvärv.

Kundbearbetning

24SevenOffice har en effektiv plattform för kundbearbetning. Försäljningsorganisationen består av en marknadsavdelning, innesäljare och seniora säljare som hanterar bolagets direktförsäljning, samt en partneravdelning som hanterar, bearbetar och underhåller relationerna med bokföringsbyråer och andra säljpartners. Processen av att låsa in nya kunder har sedan starten 1997 förfinats och utvecklats och sker till stor del med stöd av automatiserade gallringar, som rangordnar potentiella kunder efter sannolikhet. Processen är även skalbar, vilket möjliggör expansion både på 24SevenOffice befintliga och framtida marknader.

Affärsmodell

24SevenOffice har två intäcksströmmar som är direktförsäljning till kund och försäljning via återförsäljare. Återförsäljarna består främst av redovisningsbyråer, samt samarbetspartners som till exempel Telenor. Dessa återförsäljare och partners säljer sen 24SevenOffice affärssystem till sina slutkunder. Redovisningspartners kan fakturera sina slutkunder för åtkomst till 24SevenOffice-systemet, moduler eller lagring av dokumentation och därmed omvandla, utveckla och skapa egna affärmodeller genom 24SevenOffice-systemet. Användare har även möjligheten att integrera andra system genom öppna API:er och skapa sömlösa och funktionella lösningar för sina kunder.

Genom systemets AI kan även redovisningspartnerna automatisera sina processer, men eftersom redovisningsbyråer ofta fakturerar per timme kommer en högre automatisering leda till en lägre omsättning för byrån om de fortsätter fakturera per timme som tidigare. För att fortsätta vara konkurrenskraftiga kan byrån ta ut ett fast pris från sina kunder, en procent av omsättningen, ett pris per transaktion eller en kombination av dessa. De måste tillföra nya element för att fortsätta vara konkurrenskraftiga. De kan till exempel erbjuda licenser i form av appar som löser enskilda uppgifter som fakturering, timregistrering, utläggsredovisning eller godkännande av fakturor. Eller så kan de erbjuda hela paketlösningar med licenser, integration och tjänster skräddarsydda för varje enskilt bolag. Genom att de arbetar på samma plattform knyts även redovisningsbyråerna närmare sina kunder och kan erbjuda nya tjänster som lägger grunden för bra intäkter på längre sikt.

När det kommer till 24SevenOffice affärsmodell är det viktigt att förstå att de investeringar de gör för att växa kostnadsförs direkt eftersom detta främst handlar om nyanställningar för att sälja, leverera, stödja och utveckla tekniken, medan intäkterna kommer successivt från abonnemang som betalas månadsvis, och inte i form av större engångsbelopp. Att det dessutom tar ett tag innan nyanställda blir fullt produktiva ökar tidsförskjutningen mellan kostnader och intäkter ännu mer. Investeringar i tillväxt belastar därför resultatet på kort sikt i SaaS-bolag, för att i uppbyggnadsfasen ofta överstiga lönsamheten.

Konkurrenter

Jag skulle vilja påstå att 24SevenOffice har relativt många konkurrenter då deras system innehåller så pass många olika moduler och varje modul har sina egna konkurrenter. Deras affärssystem består av fristående produkter eller helhetslösningar och systemet innehåller moduler som t.ex ekonomi och bokföring, redovisning, fakturering, logistik, projektstyrning, tidredovisning och CRM. Tittar man endast på redovisningsystem så finns det oerhört många olika system, allt från stora till små, men de mest omtalade systemen i just Sverige skulle jag vilja påstå är Fortnox och Visma. Andra konkurrenter är Briox och Bokio. Tittar man istället på CRM-system så finns det även andra konkurrenter där som Salesforce, SAP, Lime Technologies och Microsoft Dynamics 365. Nedan kommer lite kort om konkurrenterna Fortnox och Visma.

Fortnox

Fortnox är ett svenskt bolag listat på Nordic SME och verksamma i Sverige. Bolaget grundades 2001 och har cirka 367 000 kunder. Fortnox levererar internetbaserade affärssystem för mindre företag, föreningar, redovisningbyråer samt skolor.

Visma

Visma är ett norskt IT-bolag grundat 1996, verksamma i 12 länder med en geografisk huvudinriktning mot norra Europa. Bolaget tillhandahåller produkter och tjänster från små till stora företag och organisationer, främst inom ERP samt redovisningstjänster. Visma har ett ekonomiprogram vid namn Visma eEkonomi, vilket riktar sig mot mindre företag. Visma har även ett affärssystem vid namn Visma.net, vilket riktar sig mot stora företag. Visma har över 400 000 kunder inom IT-relaterade tjänster.

24SevenOffice största konkurrent skulle jag vilja påstå är just Fortnox, och nedan kommer skillnaden i omsättning, kunder och börsvärde mellan dessa två bolag:

Omsättning 2020

24SevenOffice: 184 mkr (valutajusterat)

Fortnox: 708,3 mkr

Kunder

24SevenOffice: 59 900 st

Fortnox: 367 000 st

Börsvärde (7/3-21)

24SevenOffice: 2,24 miljarder

Fortnox: 24,92 miljarder

Konkurrensfördelar

Från 24SevenOffice prospekt inför börsnoteringen kan man sammanfatta att enligt prospektet är bolagets konkurrensfördelar nedan funktioner:

- Högre funktionalitet
- Större utbud av produktmoduler
- Effektivisering av administrativa processer
- Hög transaktionsintensitet
- Artificiell intelligens i bokföring

Siffror

Mål

"24SevenOffice har som mål att växa och kommer därför under de närmaste åren återinvestera vinstmedel i tillväxt, innovation och utveckling, för att nå visionen om att bli en marknadsledande aktör inom molnbaserad ERP på den skandinaviska marknaden" - Q1 2020.

Tillväxt

90% av omsättningen består av återkommande intäkter (ARR) och bolaget har växt från 61,3 mkr under 2016 till 174 mkr under 2020, justerar man för valuta effekter så uppgick omsättningen till 184 mkr.

Bolaget har som sagt kommunicerat att de kommer att fokusera mer på lönsamhet den kommande tiden, och genom att ändra strategin till att bli mer lönsamma kommer det att påverka den framtida organiska långsiktiga tillväxten, men samtidigt skapa kapital till förvärv. Under pandemin så beslöt bolaget att de skulle följa "Rule of 40-principen" för att säkerställa lönsam tillväxt framöver.

"Vårt mål är att växa organiskt-, försäljning- och M&A baserat så mycket som möjligt med lönsamhet och att den sammanslagna tillväxtmarginalen och EBITDA-marginalen ska vara minst 40. Det är dock viktigt att betona att vårt huvudmål är långsiktig tillväxt, men med en underliggande lönsamhet" - Ståle Risa"

Under perioden 2012 - 2017 hade bolaget en genomsnittlig årlig tillväxt av kunder (CAGR) på 37%. Under året 2019 ökade kunderna med 29,6% och under 2020 växte kundbasen 20%. Den långsammare tillväxten av kunder tror jag är kopplat till Coronapandemin, och jag förväntar mig att den kommer fortsätta ligga kvar på över 20% per år de nästkommande åren, och något jag kommer bevaka.

Lönsamhet

När 24SevenOffice noterades på börsen 2017 tog de in 40 Mkr för att gå in på den svenska marknaden samt för att investera i fler medarbetare, så bolagets strategi för 2018 och 2019 var att investera signifikant i den svenska marknaden och lägga grunden för tillväxt i hela Norden. Därför valde bolaget att prioritera bort lönsamheten för att öka tillväxten under dessa år. När Corona-pandemin kom 2020 valde ledningen som sagt att ändra strategin och flyttade istället fokus från tillväxt till lönsamhet.

Balansräkning

Balansräkningar tenderar jag att inte lägga alltför mycket fokus på, utan tittar mest på hur mycket skulder bolaget har, samt storleken på kassan. 24SevenOffice har nu efter Q4 rapporten en kassa på 331 mkr. Bolaget har gjort några förvärv, samt en till emission i januari vilket har påverkat kassan, och dessa kommer jag gå igenom längre ner i analysen. En annan sak jag försöker hålla ett litet öga på är bolagets kundfordringar. Växer kundfordringarna i en alltför stor takt kan det innebära att kunderna har svårt att betala sina räkningar.

LTV:CAC

LTV står för Life Time Value och hänvisar till den genomsnittliga intäkten en enskild kund förutses generera under hela dess varaktighet som kund. CAC står för Customer Acquisition Cost och hänvisar till den genomsnittliga kostnaden för att få en enskild kund.

Enligt Geckoboard så är branschstandard för växande SaaS-bolag ett LTV:CAC på 3:1 eller högre. Ett högre förhållande innebär att bolagets försäljning och marknadsföring har en högre avkastning. Dock nämns det att det inte alltid är bättre att ha ett för högt förhållande mellan LTV:CAC då bolaget sannolikt spenderar för lite pengar i tillväxt. Har bolaget ett LTV:CAC på 1:1 så innebär det att bolaget förlorar pengar ju mer de säljer. Ett bra riktmärke enligt Geckoboard är att ha ett LTV:CAC på 3:1 eller högre. 4:1 och högre indikerar en bra affärsmodell, men om förhållandet är högre än 5:1 skulle bolaget kunna växa snabbare och investerar förmodligen för lite i marknadsföring.

24SevenOffice hade under 2020 ett LTV:CAC på 10,6:1. Den här siffran är enligt Geckoboard för hög, och skulle innebära att 24SevenOffice egentligen spenderar för lite pengar i tillväxt.

Churn

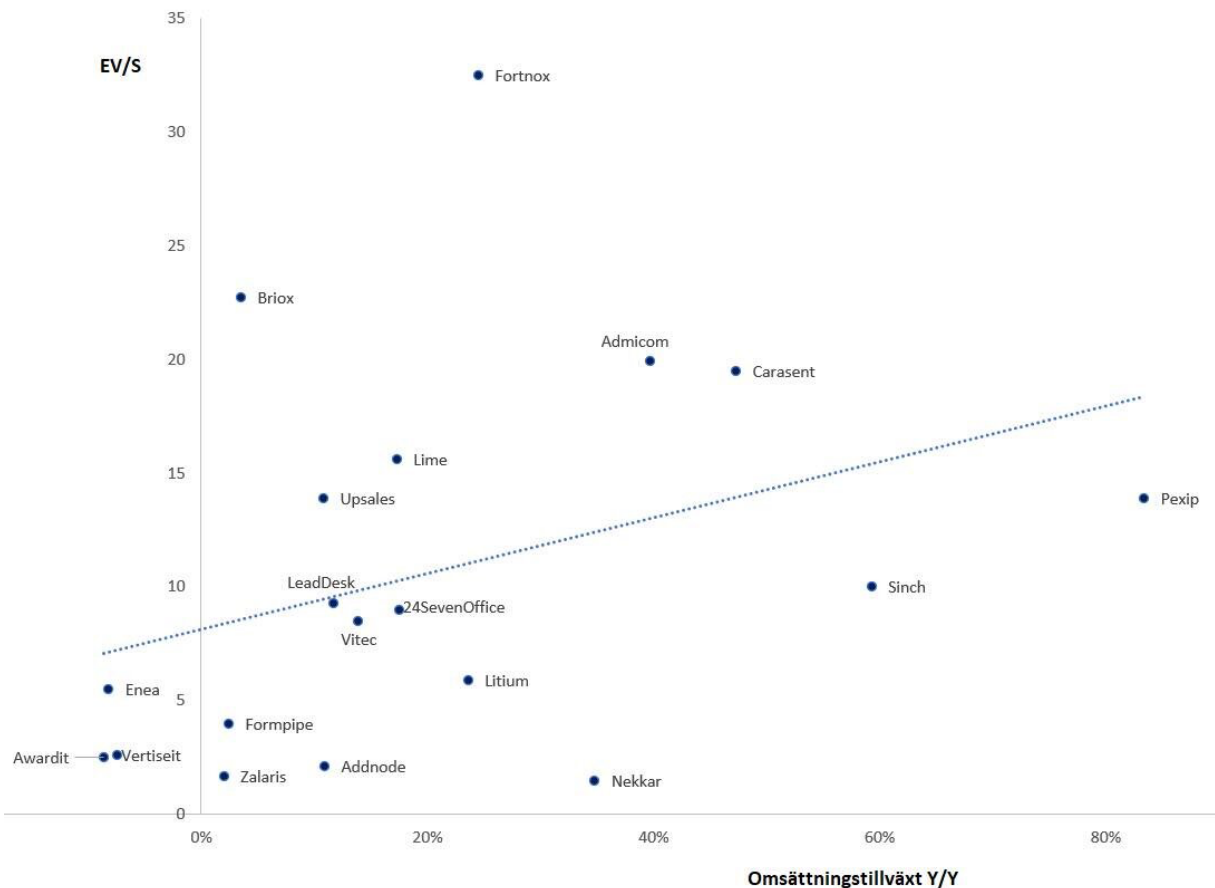
När man tittar och analyserar bolag som har en affärsmodell likt 24SevenOffice som har en prenumerationsmodell så är det viktigt att titta på hur stort kundbortfallet är. Hur många säger upp sina abonnemang? Jag hade lite svårt att hitta uppdaterade siffror på bolagets churn rate (kundbortfall), men i prospektet för 24SevenOffice står det att de har en låg churn rate på cirka 7%, och det tycker jag är en helt okej siffra, jag vill dock inte se den siffran stiga över 10%.

Värdering

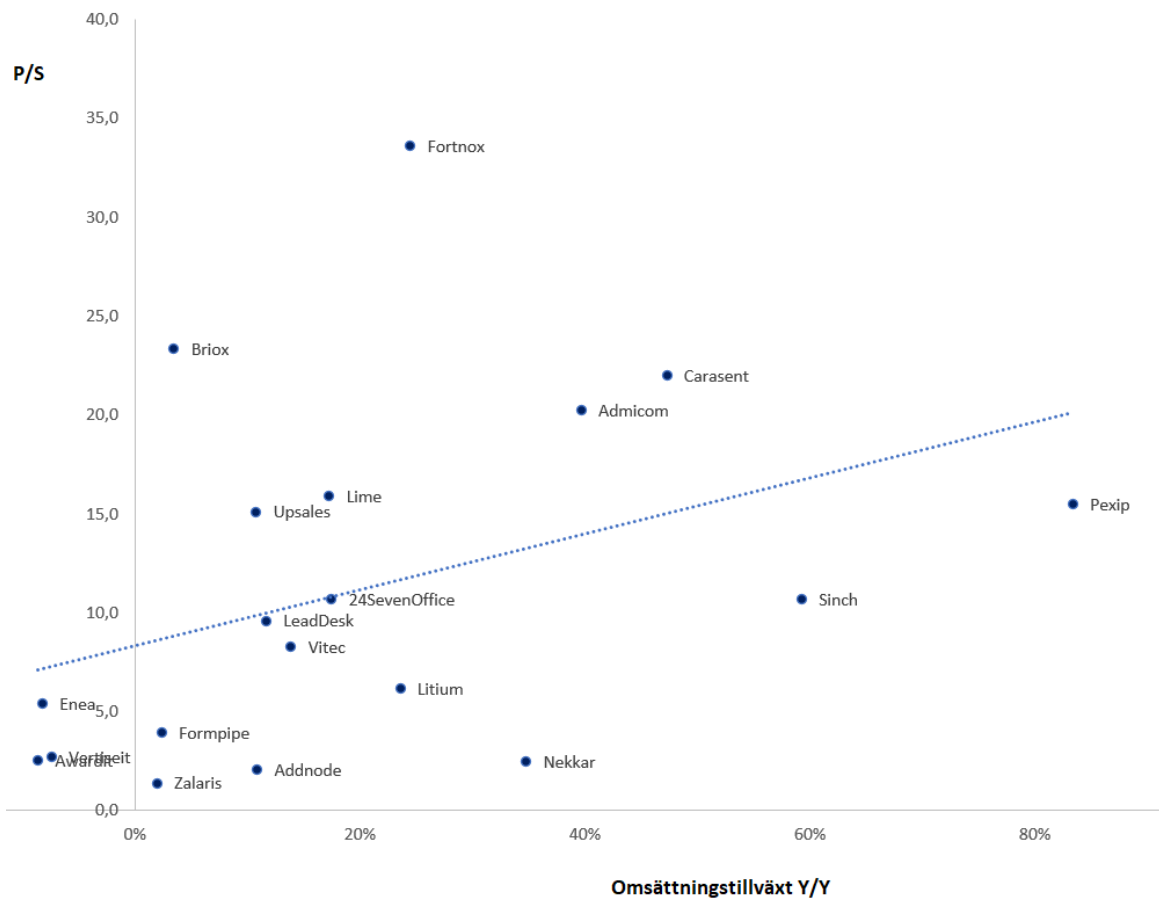
(Aktiekurs 31,5 kr/aktie den 5 mars 2021)

Jag har lagt in tre stycken olika grafer nedan. Y-axlarna kommer varieras av EV/S, P/S-tal och EV/Bruttoresultat. X-axeln visar den årliga tillväxten i procent.

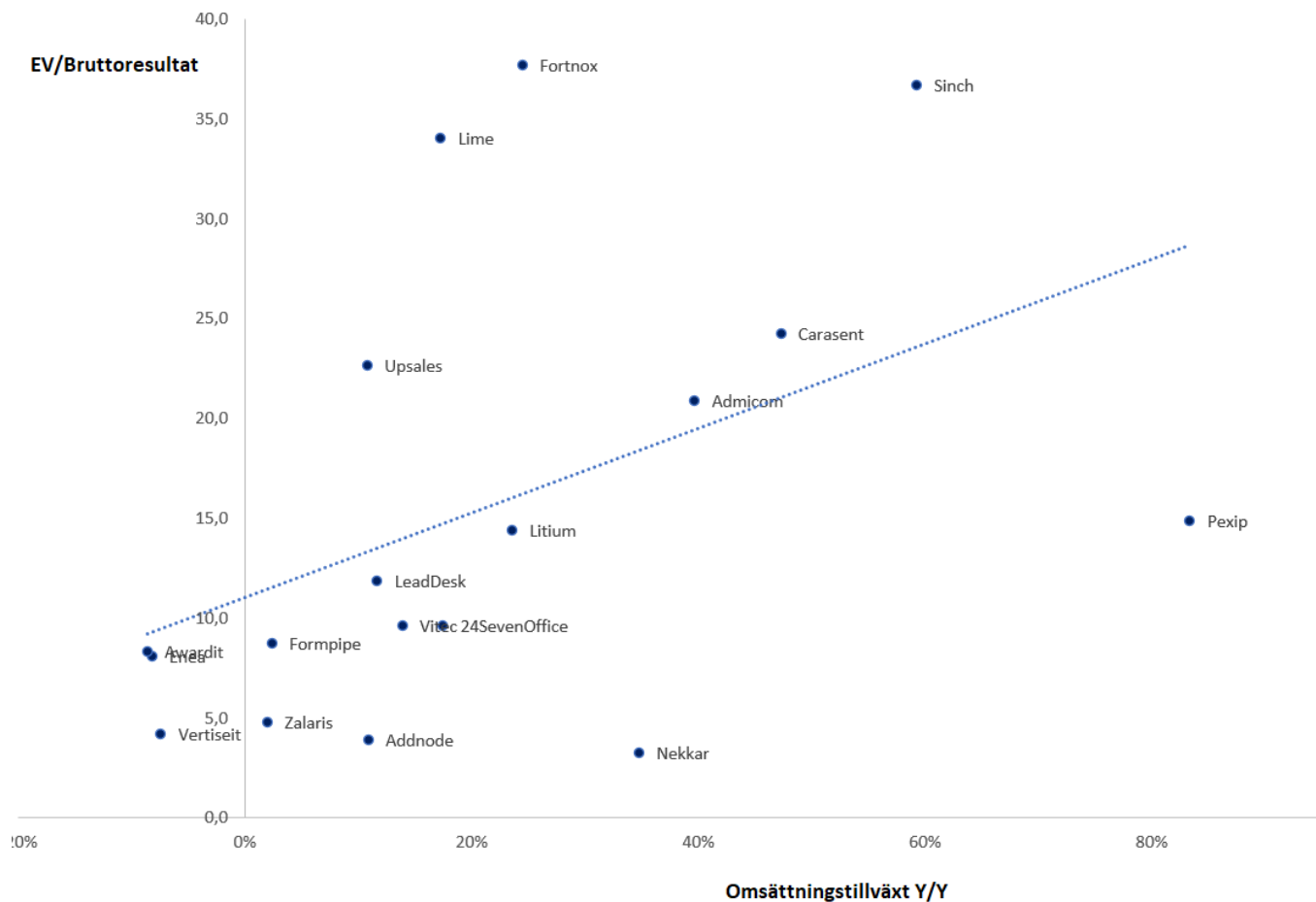
Sett till EV/S så värderas 24SevenOffice till 9,0 vilket är lite under genomsnittet (11,0) jämfört med övriga nordiska SaaS-bolag. Jämför man 24SevenOffice så växer de snabbare och är lägre värderade än, Leaddesk, Upsales, Lime och Briox.



Tittar vi istället på hur 24SevenOffice värderas med nyckeltalet P/S, så värderas bolaget till 10,9 vilket ligger precis under genomsnittet som är på 11,1. Även här kan vi se att 24SevenOffice växer snabbare än både Lime, Upsales och Brix.



Sista måttet visar hur 24SevenOffice värderas till EV/Bruttoresultat jämfört med dess nordiska peers. Här ligger genomsnittet på 15,4 och 24SevenOffice ligger på 9,6. 24SevenOffice växer snabbare och är lägre värderade än Vitec, LeadDesk, Upsales och Lime. Enligt mig så är både Lime, Fortnox och Upsales väldigt högt värderade i relation till deras tillväxt.



Det är även viktigt att nämna att såna här grafer aldrig berättar hela storyn av bolagen, de berättar till exempel endast vad som har skett och inte vad som kommer att hända framöver, men jag tycker ändå att man kan få en liten indikation kring hur bolagen värderas mot deras peers. Viktigt att påpeka är även att den är bilden inte redovisar vad som ingår i bolagens kostnad för sålda varor (*COGS*). Olika bolag har olika affärsmodeller och kan ha olika kostnadsposter i *COGS*.

24SevenOffice har fått en ganska stor multipelkontraktion de senaste månaderna då P/S gått från över 18 i dec-20, till strax under 11 den 3:e mars.

Jag tror att en stor anledning till att aktiekursen sjunkit så pass mycket under en kort tid är för att investerarna inte vet strategin framåt. Bolaget har gjort en del förvärv den senaste tiden, till exempel har de förvärvat en del av Optin Bank i Norge, Exicom Software i Sverige, och 24SevenOffice US Inc och Masterplan Inc i nordamerika, samt de immateriella rättigheterna för EU och England. Men ledningen har varit alldeles för tyst i min mening med att berätta strategin för dessa förvärven. 24SevenOffice gick för inte så länge in på den svenska marknaden för att ta marknadsandelar, så man kan ju börja undra om planen nu är att expandera i USA och EU? Har bolaget för övrigt den kapaciteten och kapital till denna expansion om det är planen?

Nyckelpersoner

Ståle Risa - VD och styrelseledamot

Startade sin karriär i 24SevenOffice som COO år 2002, och blev VD år 2017, vilket även var samma år som han valdes in i styrelsen. Han har över 15 års erfarenhet av SaaS-marknaden, och utbildning inom management och programmering från Norge, samt en Master i eBusiness Management från University of Surrey.

Aktieinnehav: 1 495 216 st.

Truls Kristian Hauger - CFO

Truls har en kandidatexamen från BI Norwegian Business School och Leeds Metropolitan University, samt en Master inom Business Strategy and Management från Aarhus University. Han har en bakgrund som Senior Consultant och Business Controller på CGI samt Senior Consultant på Siemens Business Services AS, och har jobbat hos 24SevenOffice sen 2008.

Aktieinnehav: 842 194 st

Karl-Anders Grönland - Styrelseordförande

Karl-Anders är utbildad jurist från Universitetet i Oslo med en lång bakgrund inom jurist branschen. Han är även ordförande och styrelseledamot i flera norska bolag. I dagsläget är han partner och executive manager på norska advokatfirman SGB Storløkken AS. Han har även tidigare varit partner på två andra ledande advokatfirmor i Norge. Karl-Anders har suttit i styrelsen sedan 2017.

Aktieinnehav: 312 500 st.

Madeleine Lindblom - Styrelseledamot

Madeleine är utbildad redovisningsekonom från Frans Schartaus Handelsinstitut. Hon har erfarenhet inom redovisningsbranschen och arbetat för Ernst & Young och 24SevenAccounting. Hon har även varit delägare och redovisningskonsult på Crédit Consulting AB och styrelseledamot och delägare i Crédit Salary Accounting AB. Madeleine valdes in i styrelsen 2017.

Aktieinnehav: 0 st.

Henrik Vilselius - Styrelseledamot

Henrik är utbildad Civilingenjör i Teknisk Fysik från Kungliga Tekniska Högskolan, och har en lång bakgrund som entreprenör, investerare, och styrelseledamot, och har jobbat över 20 år med digital transformation. Idag arbetar han som rådgivare för: företag inom teknologi, energi, och finans, för institutionella investerare, för Boston Consulting Group, samt för Varenne Investment. Invald i styrelsen under 2018.

Aktieinnehav: 10 000 st.

The ten largest shareholders on December 31, 2020

Shareholders	Number of shares	Votes, %
R-VENTURE AS	30,117,217	50.00 %
SWEDBANK ROBUR NY TEKNIK BTI	5,120,000	8.50 %
MORGAN STANLEY AND CO LLC	4,396,000	7.30 %
TIN NY TEKNIK	2,000,000	3.32 %
BROWN BROTHERS HARRIMAN & CO	1,918,247	3.18 %
HANDELSBANKEN SVERIGEFOND	1,891,000	3.14 %
HUMLE SMÅBOLAGSFOND	1,648,370	2.74 %
STATE STREET BANK AND TRUST CO	1,616,744	2.68 %
EBIZ AS	1,495,216	2.48 %
NORDEA SMÅBOLAGSFOND SVERIGE	885,098	1.47 %
Other shareholders	9,146,544	15.19 %
Total	60,234,436	100.00 %

Risker

Konkurrens - Konkurrenter kommer alltid att utgöra en risk för bolag. För mig är det viktigt att bolag som jag investerar i växer snabbare än dess konkurrenter, samt har en högre lönsamhet. 24SevenOffice har dock inte haft en strategi som prioriterat lönsamhet de senaste åren då de har fokuserat på att ta marknadsandelar, så jag har mest tittat på omsättningstillväxt, kundtillväxt och churn. Det finns även en risk i att konkurrenter kommer med bättre teknik än 24SevenOffice har, vilket kan skapa en högre churn.

Lägre tillväxt - Med tanke på att 24SevenOffice växlar om till lönsamhet finns det en risk att deras tillväxt kommer att sakta ner lite då bolaget kanske inte kommer att investera lika mycket i tillväxt. Men de har som tidigare nämnt gjort en del emissioner och förvärv, samt stärkt kassan avsevärt så jag tror att det kommer ske en del tillväxt framgent via M&A.

Expansion - Just nu är strategin kring de nya förvärven i USA, samt förvärvet av de europeiska IPR-rättigheterna inte uttalad av ledningen. Den största risken jag ser här är om bolaget vill växa i Norge, Sverige, USA, samt ytterligare i Europa på en gång. Det kan vara att ta sig vatten över huvudet. Jag vill se en väl uttalad strategi kring de senaste förvärven och vart fokuset kommer ligga den närmaste tiden.

Base-case (2024)

Jag estimerar att tillväxten växer 57% under 2021. Jag har räknat med att den organiska tillväxten hamnar på 22%, samt 50% tillväxt för USA-verksamheten vilket innebär 12,75 mkr. För Exicom estimerar jag en tillväxt på 15% vilket innebär 42,55 mkr under 2021.

Åren 2022 - 2024 estimerar jag en tillväxt på 25%, 20%, 20% för respektive år för att inte ta i för mycket.

Omsättning 2021	
24SevenOffice kärnverksamhet (175 mkr 2020, est 22% tillv.)	213
24SevenOffice US Inc + Masterplan Inc (1,5 miljoner dollar 2021)	12,75
Exicom, 37 mkr 2020, estimat 15% tillväxt 2021	42,55
Redovisningsfirma 5-årigt avtal 7 mkr	1,4
Redovisningsfirma 3-årigt avtal 15 mkr	5
Summa	274,747

Bolaget har inte riktigt börjat gå med någon vinst som man kan räkna på ännu. Därför har jag gråmarkerat åren 2021-2023, då jag är mer intresserad över vad för typ av marginal bolaget kan ha år 2024. Mitt estimat är att bolaget kan nå en vinstmarginal på åtminstone 20%, vilket ligger kring ett genomsnitt bland nedan peers.

År	Tillväxt						
	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023	2 024
Omsättning	107 228 798 kr	149 036 568 kr	174 629 000 kr	274 691 417 kr	343 364 271 kr	412 037 126 kr	494 444 551 kr
Vinst		-26 726 000 kr	-920 000 kr	54 938 283 kr	68 672 854 kr	82 407 425 kr	98 888 910 kr
VPA	#DIV/0!	-0,44 kr	-0,02 kr	0,91 kr	1,14 kr	1,37 kr	1,64 kr
P/E							
10				9 kr	11 kr	14 kr	16 kr
20				18 kr	23 kr	27 kr	33 kr
30				27 kr	34 kr	41 kr	49 kr
40				36 kr	46 kr	55 kr	66 kr
50				46 kr	57 kr	68 kr	82 kr
60				55 kr	68 kr	82 kr	99 kr
70				64 kr	80 kr	96 kr	115 kr
80				73 kr	91 kr	109 kr	131 kr
90				82 kr	103 kr	123 kr	148 kr
100				91 kr	114 kr	137 kr	164 kr
110				100 kr	125 kr	150 kr	181 kr
120				109 kr	137 kr	164 kr	197 kr
130				119 kr	148 kr	178 kr	213 kr
140				128 kr	160 kr	192 kr	230 kr

Antal aktier	Vinstmarginal
60 234 436	20%

Värderingsmässigt tycker jag att de flesta peers ligger för högt, speciellt Upsales och Fortnox. Jag tycker att en värdering kring P/E 50-80 känns mer rimlig, vilket hade gett en aktiekurs mellan 82 - 131 kr. En uppsida på 134% - 274% från dagens kurs (35 kr).

Peers	Vinstmarginal	(exkl 247)	P/E
24SevenOffice	1%		minus
Lime	18%	18%	84
Upsales	9%	9%	169
Admicom	31%	31%	70
Fortnox	29%	29%	125
Genomsnitt	17%	22%	112

**Det här ska ses som en "servett kalkyl" och ska absolut inte ses som rådgivning, det här är endast mina egna antaganden och kan vara helt missvisande.*

Förvärv

Optin Bank (24SevenBankASA)

Optin Bank är en fintech scale-up som erbjuder ett brett utbud av produkter, tjänster och betalningslösningar. Banken erbjuder en lösning för alla typer av betalningstransaktioner, från betalning till inkasso. Bankens totala tillgångar är på 462 mnok och låneportföljen uppgick till 147 mnok. Optin Bank var vid sista emission i december 2019, värderad till 239 mnok (*har ej mer uppgifter om nuvarande värde*).

24SevenOffice förvärvar 9,9% av norska Optin Bank genom att investera 13,2 miljoner norska kronor i en riktad emission. Optin Bank byter kort efteråt namn till 24SevenBank ASA. Genom detta köpet har bolaget ökat sin fintech-satsning genom att gå in på bankmarknaden och tar nästa steg på vägen mot att säkra helt digitala företagstjänster fullt ut integrerade i ekonomisystemen för sina kunder.

24SevenOffice får även option på att förvärva ytterligare 10% via teckningsrätter och blir vid utnyttjande av denna option bankens största ägare och kommer då äga 19,99%. En till sak som är viktig att nämna är att 24SevenBank ställer ut 5 000 000 warranter till 24SevenOffice som kan tecknas mellan 16 december 2020 - 16 december 2024. En warrant ger 1 aktie och 24SevenBank har totalt 24 miljoner aktier, så dessa 5 000 000 aktier utgör 20,8% av bolaget. Med de 9,9% de förvärvade nu, plus optionen på ytterligare 10% och de 5 miljoner warranterna så har 24SevenOffice möjlighet att förvärva 40,7% av 24SevenBank.

Personligen så funderar jag på om 24SevenOffice planerar att förvärva hela banken. 24SevenOffice gjorde nyss en riktad emission på 300 mkr, och min undran är om de laddade kassan inför ett förvärv av hela 24SevenBank?

Varför vill då 24SevenOffice in i fintech/bankmarknaden?

Enligt ett av de ledande Venture Capital-bolagen i USA (Andreessen Horowitz, känd som "a16z"), kan SaaS-bolag öka intäkterna per kund med 2-5x och öppna nya SaaS-marknader som tidigare kanske inte varit tillgängliga genom att lägga till fintech.

Betalningstransaktionsmarknaden är ett väldigt stort område, och bankerna tar mycket betalt för att integrera banken med affärssystemen. Genom att förvärva 24SevenBank och integrera banken med affärssystemet kan 24SevenOffice erbjuda kunderna bättre och billigare banktjänster. Utöver transaktionerna kan 24SevenOffice få tillgång till fler finansieringstjänster via 24SevenBank. En annan viktig faktor är att många av 24SevenOffice kunder betalar större avgifter och transaktionskostnader till sin nuvarande bank än vad de betalar för ett komplett ERP-system, plus räntekostnader och andra avgifter. Med detta i åtanke så tror 24SevenOffice att intäktspotentialen från fintech och finansiella intäkter på lång sikt kan bli större än mjukvaruintäkterna.

Fördelar för bolagets kunder genom att vara integrerade med både affärssystemet och 24SevenBank.

Många av 24SevenOffice kunder betalar större avgifter och transaktionskostnader till sin bank än vad de betalar för ett komplett ERP-system, och till detta kommer räntekostnader och andra avgifter som uppgår till mycket mer. Om 24SevenOffice kunder använder både affärssystemet och 24SevenBank och har dessa integrerade kommer bl.a. kunderna erhålla billigare transaktionskostnader, och vad gäller finansieringslösningar så kan kunderna ansöka om företagslån digitalt. Genom ett knapptryck skickas redovisningen in digitalt till banken. Kunden får svar med en gång om man blir godkänd för ett lån eller inte, och blir man godkänd får man lånet utbetalt med en gång. Vad jag förstått så behöver de inte heller logga in på banken för att göra betalningar, de behöver inte ladda upp och ladda ner betalfiler utan kan göra själva betalningarna direkt från affärssystemet. Andra saker som kommer ingå är kassakrediter, kreditkort, integrerat med reseräkningar och utlägg.

24SevenOffice / 24SevenBank framtida lansering av inbäddade fintech, bankprodukter & tjänster:

- Integrerade inkommande och utgående betalningar med automatisk bokföring och bankavstämning. Båda med mer funktionalitet och ett lägre pris än dagens erbjudande från konkurrerande banker
- Kassalösningar och uppskjutna betalningslösningar som Klarna AB, men både mot B2C och B2B
- Kassakrediter
- Företagslån
- Kommersiella banktjänster med konton
- E-handelslösningar

24SevenOffice var tidiga med att erbjuda sina kunder en bankmodul integrerad i ekonomisystemet och var även tidiga med att erbjuda andra finansiella tjänster som fakturaköp och lån. Genom att bli ägare i 24SevenBank tar de nästa steg i utvecklingen av denna typ av tjänster och säkrar både enklare och billigare banktjänster och produkter åt sina 59 900 företagskunder. Om 24SevenOffice utnyttjar optionen kan det leda till att 24SevenOffice ger 24SevenBank exklusiv rätt att marknadsföra enskilda banktjänster på 24SevenOffices plattform och i dess andra kommunikationskanaler.

Nedan kommer två uttalanden från 24SevenOffice pressmeddelanden angående förvärvet/samarbetet:

"I samarbete med bland annat Optin Bank kommer vi att erbjuda mer integrerade produkter som är nära kopplade till redovisning, fakturering och annan ERP-funktionalitet. Samarbetet kommer kontinuerligt att lansera förbättrade versioner av in- och utbetalning från bank, med avstämning och uppdaterat saldo på koncernnivå. Nya tjänster planeras också, såsom kortbetalning av fakturor och möjligheten att skjuta upp betalning av fakturor."

"Optin Bank och 24SevenOffice är överens om att erbjuda våra kunder tillgång till fullständig bankfunktionalitet på vår plattform för att där ge dem alla relevanta banktjänster."

Förvärv av Exicom Software AB (2021-01-18)

24SevenOffice förvärvar Exicom Software AB som har utvecklat ett avancerat projektledningsprogram riktat till stora bolag. Förvärvet tillför bland annat kunder som Försäkringskassan, Scania, Axfood, Statistiska centralbyrån och Länsförsäkringar till kundlistan.

I och med förvärvet kommer 24SevenOffices befintliga projektledningsprogram att förbättras och kompletteras med Exicoms projektledningssystem.

Under 2020 omsatte Exicom Software AB 37 MSEK och hade ett rörelseresultat på 3 MSEK. Cirka hälften av Exicoms intäkter är återkommande programvaruabonnemang, medan resten är konsultbaserad verksamhet relaterad till mjukvaruutveckling, implementering och skräddarsy för sina företagskunder. Med Exicoms marknadsledande projektledningslösning Copernicus kompletterar och stärker företagets produkter och tjänster marknadssegmentering och domänkompetens, vilket gynnar befintliga kunder, anställda och det totala erbjudandet på marknaden i framtiden.

Nedan är en kommentar från 24SevenOffice VD angående förvärvet:

"Vi är glada över att ha Exicom ombord på 24SevenOffices tillväxtresa och att gå samman om att automatisera affärsprocesser för små och medelstora företag och större organisationer. Exicoms erfarenhet av företagsmarknaden för projektinriktade företag förstärker 24SevenOffices position på denna marknad. Projektledningsprogrammet Copernicus är ett viktigt verktyg för flera stora projektorganisationer som Scania, Axfood, Statistiska centralbyrån och Länsförsäkringar i Sverige och kommer att komplettera 24SevenOffice."

Förvärv av 24SevenOffice US Inc + Masterplan Inc, samt immateriella rättigheter för EU och England, 2021-01-29

24SevenOffice fortsätter med sina förvärv och köper upp den nordamerikanska verksamheten som består av 24SevenOffice US Inc, samt Masterplan Inc. De förvärvar 94,5% av 24SevenOffice US Inc, samt 51% av Masterplan Inc. De gör även därefter ett förvärv av hela den europeiska immateriella rättigheten till 24SevenOffice-plattformen från R-Venture AS.

År 2020 uppgick intäkterna i USA-verksamheten till 1 miljon dollar och företagen är nära kontantneutrala. För 2021 förväntas USA verksamheten växa med över 50% och omsätta över 1,5 miljoner dollar. Bolagen har även en utmärkt kundbas.

Ersättningen som betalas i transaktionen uppgår till totalt 200 miljoner kronor. R-Venture AS kommer att betalas kontant för immateriella rättigheter och grundarna av den amerikanska verksamheten kommer att få kontanter och 30 miljoner kronor i 24SevenOffice-aktier.

USA verksamheten har helt anpassat 24SevenOffice-programvaran till USAs lagstiftning och redovisningsprinciper. Masterplan har utvecklat ett av de mest omfattande SaaS / Cloud-baserade produktions- / MRP / Lager-systemen på marknaden idag. Detta är ny funktionalitet för 24SevenOffice och kommer att öppna en ny och stor marknadsnisch.

24SevenOffice-programvaran skiljer sig från konkurrenter eftersom programvaran enkelt kan anpassas till andra nationella marknader med sina nationella bokföringsregler, skatteregler och nationella redovisningsstandarder. Medan 24SevenOffice tidigare haft de nordiska länderna som enda målmarknad, öppnar ett ökat fokus på tillväxt för M&A också möjligheter i resten av Europa. Företaget har därför beslutat att förvärva de europeiska och brittiska immateriella rättigheterna till 24SevenOffice-plattformen från R-Venture AS. Detta säkerställer potentialen för en större marknad för organisk internationell expansion och ökar omfattningen av potentiella förvärvsmål avsevärt. 24SevenOffice kommer därmed att äga och kontrollera obegränsade och exklusiva immateriella rättigheter för 24SevenOffice-tekniken för Europa och Nordamerika.

24SevenOffice har även säkrat en option att förvärva 100% av 24SevenOffice US Inc och Masterplan Inc inom 3 år baserat på tillväxt och ARR-nivåer som levereras av företagen, och ersättningen kan uppgå till upp till 30 miljoner SEK om alla intäktsvillkor är uppfyllda.

Emissioner

2020-05-27, Riktad emission = 110 MSEK

Bolaget gjorde en riktad nyemission om upp till 5 000 000 aktier till svenska och internationella institutionella investerare. Pengarna ska användas till att accelerera tillväxtinitiativ inklusive förvärvsmöjligheter, samt för bolagets löpande verksamhet. Nyemissionen uppgick till 22 kronor per aktie. Emissionen var starkt övertecknad med stort intresse från institutionella investerare i Norden, Tyskland, Storbritannien och USA och tecknades av bl.a. TIN Ny Teknik, Swedbank Robur Ny Teknik, Adrigo Small & Midcap, Joh. Berenberg Gossler & Co och Seven Canyons Advisors.

Emissionen kommer ge 24SevenOffice 110 miljoner kronor.

Emissionen skapar en utspädning på cirka 8% av antalet aktier. Antalet utestående aktier ökar med 5 000 000. Från 55 234 436 till 60 234 436. Även aktiekapitalet ökar med 500 000 SEK, från 5 523 433,60 SEK till 6 023 443,60 SEK.

2020-12-07, Riktad Emission av konvertibler på 250 MSEK

Syftet med den konvertibla emissionen är att påskynda företagets organiska tillväxtinitiativ, såväl som för allmänna företagsändamål. Bolaget tar ett konvertibellån på 250 MSEK riktat till Lugard Road Capital. Lugard är en amerikansk investerare som för närvarande äger 7,39% av aktierna. Styrelsen har idag beslutat att sammankalla en extra bolagsstämma för att besluta om utfärdande av konvertibler på högst 250 MSEK till Lugard enligt följande huvudvillkor:

- Det konvertibla lånets nominella värde är upp till 250 MSEK fördelat på upp till 250 000 000 konvertibler.
- Konverteringskursen är 44,00 SEK per aktie, en premie på 25% (7 handelsdagar före dagen för detta meddelande).
- Varje konvertibel har ett nominellt värde på 1,00 SEK, vilket också är prenumerationspriset per konvertibel.
- Det konvertibla lånet förfaller den 31 december 2027 och kommer att ha en årlig ränta på 1,5% som ska betalas antingen kontant eller genom konvertering till aktier, efter bolagets option.
- Med 30 dagars uppsägningstid före den 31 december 2025 kan företaget välja att återbetala lånet. Om det inte återbetalas fortsätter lånet i ytterligare ett år, med en kostnad på ytterligare 2% årlig ränta. Företaget har också möjlighet att återbetala lånet genom att meddela det 30 dagar före den 31 december 2026. Om det inte återbetalas fortsätter lånet ytterligare ett år med en kostnad på ytterligare 2% årlig ränta.
- Innehavaren av konvertiblerna har rätt att när som helst begära konvertering till konverteringspriset till och med förfallodagen.

- Bolaget kommer att betala en emissionsavgift på 1,25 mkr till Lugard för beviljande av lånet.
- Lugard kommer också att binda sig till att låna ut ytterligare 250 MSEK genom att teckna ytterligare konvertibler på begäran från Bolaget på vissa villkor.
- Konverteringskursen är 44,00 SEK per aktie, vilket innebär att Bolagets aktiekapital kan öka med maximalt 653 503,70 SEK, och antalet aktier i Bolaget kan öka med maximalt 6 353 537 aktier. Konverteringskursen representerar cirka 25% premie. Utspädning på cirka 9,8%. På begäran om konvertering av lånet har företaget möjlighet att betala upp till 50% av värdet i kontanter i motsats till konvertering till aktier.

2020-01-29, Riktad emission 300 MSEK

Bolaget gör en till riktad emission och emitterar 7 025 760 nya aktier på kursen 42,7 kr per aktie.

Emissionen blev övertecknad med stort intresse från institutionella investerare i Norden, Tyskland, Storbritannien och USA. Den riktade nyemissionen tecknades bland annat av fonden Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Lugard Road Capital, Seven Canyons Advisors, Swedbank Robur Fonder och TIN Fonder. Bolaget kommer få kapital på 300 MSEK före transaktionskostnader.

De nya aktierna kommer att utfärdas i två delar. Emission av 2 025 760 nya aktier i den andra delen är föremål för godkännande av bolagets extra bolagsstämma den 17 februari 2021. Anledningarna till avvikelserna från aktieägarnas företrädesrätt är att diversifiera aktieägarbasen bland svenska och internationella institutionella investerare och samtidigt skaffa kapital på ett tidseffektivt sätt.

Bolaget avser att använda intäkterna från den riktade nyemissionen för att påskynda tillväxtinitiativ, inklusive M & A-möjligheter, och för allmänna företagsändamål. Emissionen skapar en utspädning på cirka 10% av antalet aktier och röster. Antalet utestående aktier och röster kommer att öka med 7 025 760 från 60 234 436 till 67 260 196 st. Aktiekapitalet kommer att öka med 702 576 kr, från 6 023 434 kr till 6 726 020 kr.

Referenser

<https://24sevenoffice.com/se/>

<https://www.geckoboard.com/best-practice/kpi-examples/ltv-cac-ratio/>

<https://spotlightstockmarket.com/media/4780/prospekt-24sevenoffice-scandinavia-ab-low.pdf>

<https://www.analystgroup.se/textintervju/intervju-med-24sevenoffice-vd-staale-riisa/>

https://media.24sevenoffice.com/wp-content/uploads/2020/05/26085345/24SO-Company_presentation-Q1-2020.pdf

<https://www.fortnox.se/investerare/finansiella-rapporter/>

<https://www.alliedmarketresearch.com/ERP-market>

<https://www.transparencymarketresearch.com/software-as-a-service-market.html>

<https://computersweden.idg.se/2.2683/1.719084/de-ar-storst-pa-den-vaxande-svenska-mjukvarumarknaden>

<https://www.analystgroup.se/wp-content/uploads/2019/11/Analyst-Group-24SevenOffice191107.pdf>

Disclaimer

Ingenting du läser på Kalqyl.se ska betraktas som investeringsrådgivning och det som presenteras i analysen kan vara felaktigt.