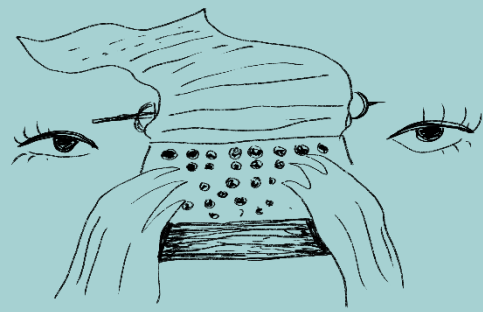




# Kiliaro Q1'22

## Användartillväxt i fokus



2022-05-23

Analytiker: Peter Westberg

Kiliaro startade 2022 med att fortsätta växa användarbasen som fortsatt är bolagets primära målsättning. Första kvartalet i siffror:

- Användarbasen växte jämfört mot föregående kvartal med +18%
- EBITDA uppgick till -2,6 MSEK (-0,6 MSEK)
- EBIT uppgick till -2,8 MSEK (-0,6 MSEK)
- VPA uppgick till -0,31 kr/aktie (-0,2 kr/aktie)
- Nettoomsättningen uppgick till 23 tkr (38 tkr)

Den mest väsentligaste händelsen i kvartalet är Kiliaros expansion till Turkiet där bolaget ser stor potential för ökad användartillväxt. Bolaget etablerade för ett par månader sedan fysisk närvaro i Istanbul, genom att anställa folk med tidigare erfarenhet från den turkiska marknaden. Efter kvartalets utgång ingick Kiliaro även ett partnerskap med Turkish Airlines och dess medlemsbas som uppgår till hela 12 miljoner medlemmar. Kiliaros VD Elie Komo om partnerskapet:

*"Vi är glada och stolta att vi på denna väldigt korta tid lyckats ingå ett samarbete med ett välkänt varumärke som Miles&Smiles, som är Turkish Airlines egen lojalitetsklubb. Samarbetet ger Kiliaro möjligheten att exponeras till alla klubbmedlemmar och marknadsföras via Miles&Smiles olika kommunikationskanaler."*

Utöver den fortsatta expansionen på den turkiska marknaden har Kiliaro tecknat avtal med mobiltillverkaren Reeder om förinställningar av Kiliaros bildgalleriplattform för cirka hundra tusen smartphoneenheter i månaden. Dessa kunder kommer få tillgång till Kiliaros

### Key stats

VD	Elie Komo
Ticker	KILI
Lista	First North
Aktiekurs	1,95 SEK
Börsvärde	18,1 MSEK
Insiderägande	48%



premiumversion kostnadsfritt i sex månader. Därefter erbjuds kunderna att mot betalning behålla premiumtjänsten. Kiliaro har inte offentliggjort exakt hur intäkterna delas, men för de kunder som väljer att behålla Kiliaros premiumversion kommer Kiliaro och Reeder dela på intäkterna.

Kiliaros premiumversion ger tillgång till obegränsat med lagringsutrymme i molnet, 100% integritetsskydd samt att innehållet sparas samt går att dela i originalkvalité. Om många Reeder-användare börjar använda Kiliaros premiumversion tror vi att konverteringsgraden kan vara hög till att få dessa kunder att bli betalande användare. Detta för att Kiliaro tappar väldigt få kunder och kan stoltsera med ett månatligt kundbortfall på endast 0,2%.

Låg churn är såklart alltid positivt. Kostnaden är i regel väldigt mycket högre för att attrahera en ny kund än att behålla en befintlig. Kiliaro själva tror att churn kommer öka parallellt med att tillväxten ökar, men att ökningen kommer vara marginell och att de kommer fortsätta hålla churn på en låg nivå i jämförelse mot andra SaaS-bolag.

Anledningen till den låga churnen är rimligtvis dels för att slutanvändaren ser ett stort värde i tjänsten, och dels för att det är tidskrävande att byta plattform för någon som har laddat upp sitt bildbibliotek hos Kiliaro. Att Kiliaro ligger bäst till prismässigt och hastighetsmässigt bidrar säkerligen också till att få personer byter lagringstjänst när de väl har börjat använda Kiliaro. Churnen har legat på samma nivå i flera år. Vi anser dock att det är rimligt att anta att churnen kommer stiga något i samband med att Kiliaro börjar växa antalet användare snabbare.

Det är också värt att nämna att Kiliaro har rekryterat Oscar Otteborn till styrelsen. Oscar har tidigare varit Nordenchef på Samsung och har innan dess en lång och bred erfarenhet från ledande befattningar på bolag såsom Vodafone, Tre, Apple och Daniel Wellington. Rekryteringen av Oscar går i linje med Kiliaros kommunikation kring att de idag primärt fokuserar på att skapa användartillväxt, då Oscar tidigare jobbat mest med just marknadsföring och försäljning.

Vi ser fortsatt positivt på Kiliaros strategi, att de exekverar i linje med vad som kommunicerats samt att de fortsätter växa användarbasen stadigt. Vi vill dock återigen belysa nyemissionsrisken givet nuvarande förlusttakt och det negativa kassaflödet.

Kiliaros starkaste KPI:er är enligt oss den låga churnen, att ledningen har mycket erfarenhet och att alla medgrundare äger aktier samt är operationellt aktiva. Intäkterna är däremot nästan obefintliga idag, vilket innebär att Kiliaro behöver erhålla *proof of concept* innan en potentiell uppvärdering kan ske. Under 2022 ska som sagt Kiliaro äntra kommersiell fas "på riktigt" genom att öka fokus på B2B partnerskap, influencer marketing samt utökad internationell expansion. Detta leder förhoppningsvis till ökad tillväxt och varumärkeskänedom. Marknadsstorleken är mer än tillräcklig och försäljningspriset är förhållandevis lågt. 2022 kommer ge många indikationer på den generella marknadsacceptansen för Kiliaros tjänst. Investerares bör noggrant följa användartillväxt och churn, både gällande betalande kunder och icke betalande.

## Investeringscase

- Globalt skalbar plattform med potentiellt starka nätverkseffekter vid större skala
- Starka underliggande trender
- Grundarlett med 48% insiderägande
- Lågt börsvärde, låg likviditet i aktien och lågt institutionellt ägande

## Främsta risker

- Kiliaro har ännu inget, eller åtminstone svagt, *proof of concept*
- Svårt att avgöra när bolaget når positivt kassaflöde
- Risk för ytterligare utspädning

## Disclaimer

Ingen på Kalqyl äger aktier i kundbolag på grund av eventuella intressekonflikter. Ingenting du läser på Kalqyl.se ska ses som investeringsrådgivning och det som presenterats i analysen kan vara felaktigt. Analysen är oberoende men finansierad.