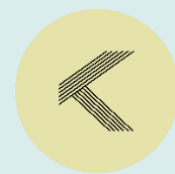


# Opter



Initial take

## 2022-03-10

Opter utvecklar och säljer mjukvarusystem inom TMS (Transport Management System), som används av logistikföretag inom bud, paketdistribution, specialtransporter och andra typer av leveranser. Med över 500 kunder i Norden, där Sverige och Norge utgör huvudmarknaderna, samarbetar Opter med ledande företag som Postnord, BDx och JetPak. Bolaget erbjuder även ett mindre segment av konsultationstjänster inom logistik.

## Q2'2024

Bolaget rapporterade fredagen den 30 augusti resultatet för det andra kvartalet. Bolaget fortsatte att bevisa sin starka affärsmodell genom att uppvisa en stark nettoomsättningstillväxt om 19,0 procent y-o-y, samt en stark lönsamhet med en EBIT om 5,5 MSEK, vilket motsvarar en EBIT-marginal om 24,3 procent. De återkommande intäkterna (ARR) ökade med 20,0 procent årligen, vilket var ett fortsatt tecken på bolagets skalbarhet. I övrigt såg bolaget en fortsatt god kundanskaffning, där allt fler kunder väljer att gå över till Opters molnplattform. Opter fortsatte att ha en god kostnadskontroll trots en hög tillväxt. Bolaget rekryterade endast en utvecklare och en medarbetare till supportavdelningen, trots den starka tillväxten.

## Kapitallätt verksamhet med stabila kassaflöden

Opter är ett kapitallätt bolag, med totala tillgångar om knappt 36,8 MSEK. Bolaget har inga räntebärande skulder och en nettokassa om 22,6 MSEK. Opter har låga investeringsbehov, vilket innebär låg CAPEX och ger upphov till starka kassaflöden. Bolaget aktiverar inte heller utvecklingsutgifter och hade inga avskrivningar under Q2'24.

## Outlook

Den stabila kundanskaffningen tillsammans med ett stort fokus på utveckling av nya produkter gör att framtiden ser ljus ut för Opter. Vi anser att det finns en betydande mängd av kunder att förvärva i de övriga baltiska och nordiska marknaderna, vilka kan agera tillväxt drivare framgent.

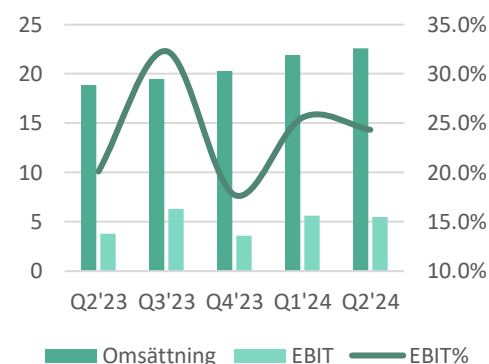
Vi anser att Opter har potentialen att nå över 600 kunder under 2026, där de mindre marknaderna Finland och Danmark kommer vara de stora drivarna för kundanskaffningen.

(MSEK)	2023	2024E	2025E	2026E	2027E
Nettoomsättning	79,2	91,2	104,1	119,1	136,7
Tillväxt %y o y	20,9%	15,2%	14,1%	14,5%	14,7%
EV/S	6,3	7,1	6,3	5,5	4,8
OPEX	0,1	0,2	0,3	0,5	0,6
Tillväxt %y-o-y	N/A	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
EBIT	17,9	24,6	29,8	34,8	43,3
EBIT-Marginal	22,6%	26,9%	28,6%	29,2%	31,7%
Tillväxt %y-o-y	47,9%	37,4%	21,1%	16,8%	24,4%
EV/EBIT	27,9	26,5	21,9	18,7	15,1
Vinst	13,9	20,4	24,5	28,8	35,7
Vinstmarginal	17,6%	22,4%	23,5%	24,2%	26,1%
Tillväxt %y-o-y	46,3%	46,8%	20,0%	17,7%	24,0%
EPS	2,32	3,40	4,08	4,80	5,95
P/E	38,0	32,9	27,5	23,3	18,8

## Fakta

VD	Viktor Edlund
Lista	First North
Ticker	OPTER
Aktiekurs (SEK)	103,0
Antal aktier (Miljoner)	6,0
Börsvärde (MSEK)	600,5
EV (MSEK)	556
Nettokassa (MSEK)	22,6
Insiderägande	51,9%
Nästa rapport	2024-10-31

## Kvartalsutveckling



## Analytiker

Johan Rosby

## Kursutveckling 12 månader



Kursutveckling %	1 m	3 m	12m
Opter	8,2%	22,5%	70,1%

## Key Insights



### Låg churn

Vi anser att Opter har en stark kundanskaffning i kombination med en låg churn. Opter har mellan åren 2010 – 2020 en churn om 5 procent, varav 4 procent avser kunder som går i konkurs eller avvecklade verksamheten.



### Återkommande intäkter

Opter har en hög andel återkommande intäkter genom månatliga avtal för deras mjukvara, vilket leder till stabila kassaflöden.



### Tillväxt

Opter har uppvisat en stabil tillväxt, drivet av en stark kundanskaffning. Ledningens fokus på att utveckla tjänsten och nya produkter efter kundernas behov har varit en ledande faktor till företagets framgång och långsiktiga konkurrenskraft på marknaden.

*”Kundnöjdheten är avgörande för vår framgång, det är också därför våra kunder inte låses fast i ett dyrt system eller omfattande konsultprojekt. Vår affärsmodell – en standardiserad, anpassningsbar lösning som hela tiden utvecklas och som kunder betalar månadsvis för utifrån sin verksamhets storlek – ansågs vara en galen idé när vi startade”*

Viktor Edlund, VD Opter

### Investeringscase

- Affärskritiska produkter
- Högt insiderägande
- Hög andel återkommande
- Löpande avtal
- Kapitallätt bolag
- Starka kassaflöden
- Erfaren ledning
- Produktutveckling som kan leda tillväxt
- Stark finansiell ställning
- Möjligheter till geografisk expansion

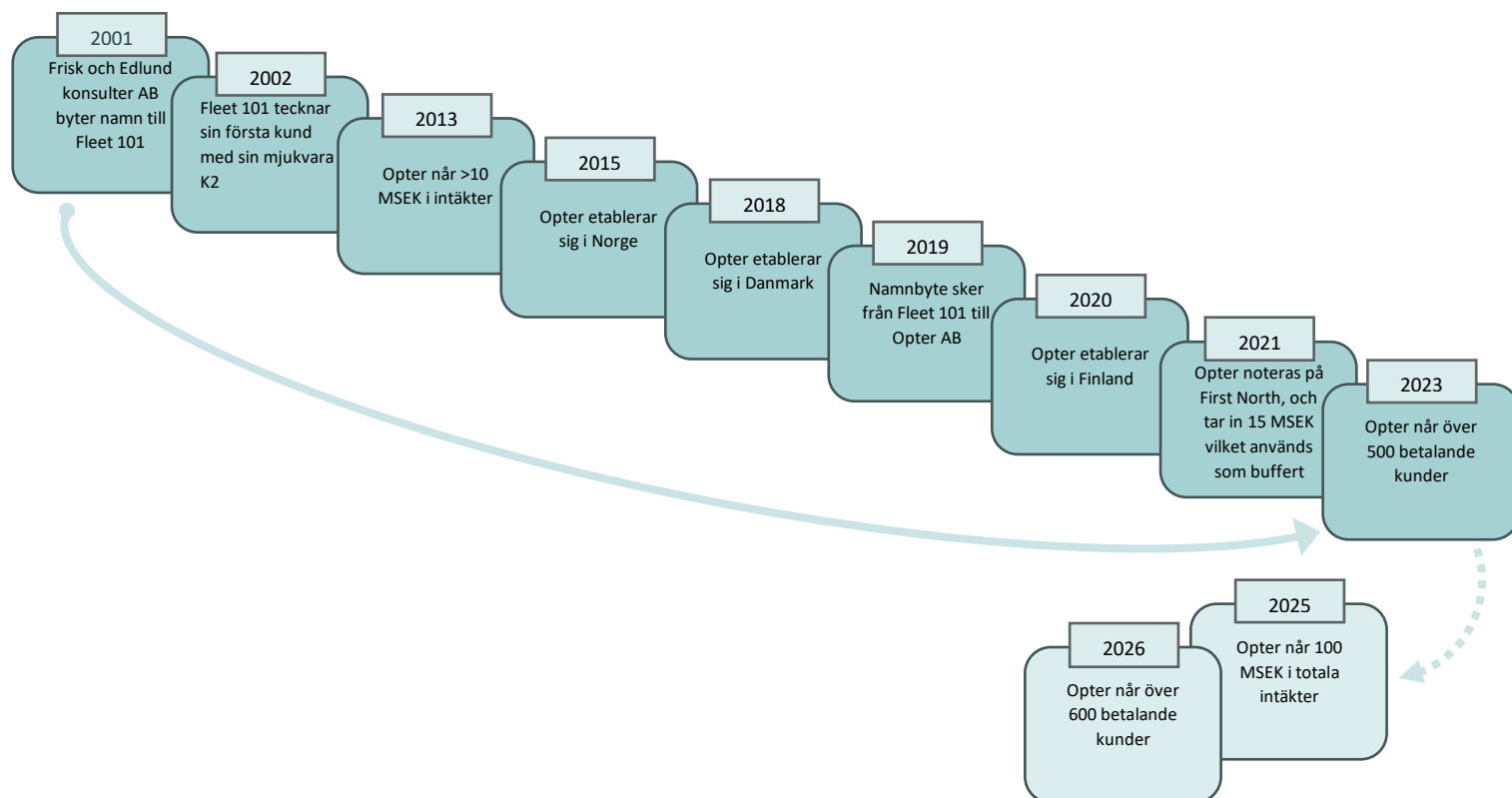
## Historik

Opter grundades 2002 av Johan Frisk (Styrelseledamot och produktansvarig) och Viktor Eklund (VD). Företaget hette då Fleet 101. Sedan dess har bolaget vuxit intäkterna med cirka 20,0 procent årligen och gått från 2 till 48 anställda, med ett huvudkontor i Stockholm. 2019 ändrade bolaget namn från Fleet 101 till Opter AB.

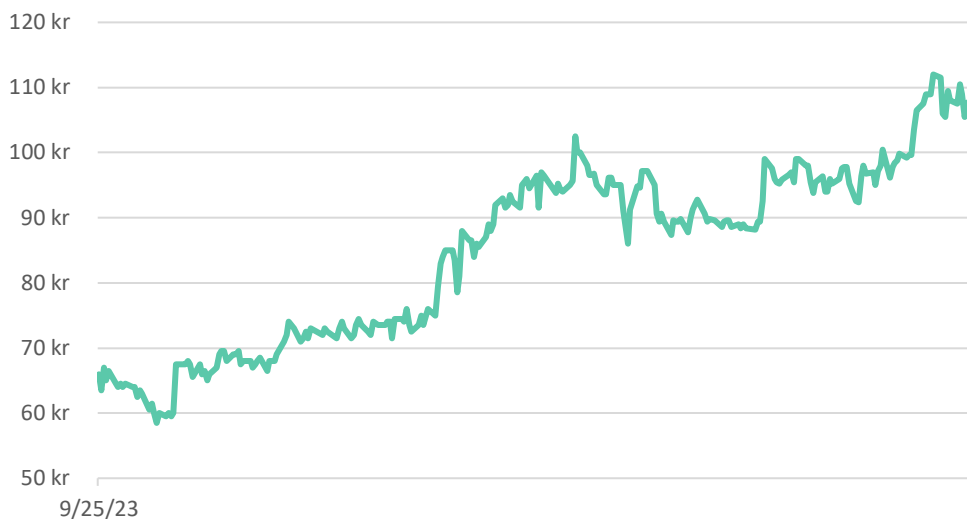
Kring 2019 fick Opter ett antal uppköpsförslag och bud, vilket skapade blandade åsikter huruvida en försäljning skulle ske eller ej. En börsnotering var då en gemensam lösning, då de aktörer som ville sälja fick sälja, men bolaget kunde drivas vidare. 2021 noterades Opter på Nasdaq First North Stockholm, där en insiderförsäljning om 71 MSEK skedde, samt en 15 MSEK emission av aktier som avsåg agera som buffert till Opter. Paul Rönneberg med bolag Bas Invest AB stod för en majoritet av försäljningen, då de nästan halverade deras ägandeskap.

Åren sedan noteringen har egentligen varit spikrak för bolaget. Man har gått från klarhet till klarhet där både tillväxten och lönsamheten ständigt förbättrats, och är på god väg mot att nå sina finansiella mål.

<b>2001</b>	Frisk och Edlund konsulter AB byter namn till Fleet 101
<b>2002</b>	Fleet 101 tecknar sin första kund med sin mjukvara K2
<b>2013</b>	Opter når >10 MSEK i intäkter
<b>2018</b>	Opter etablerar sig i Danmark
<b>2019</b>	Namnbyte sker från Fleet 101 till Opter AB
<b>2020</b>	Opter etablerar sig i Finland
<b>2021</b>	Opter noteras på Nasdaq First North, och tar in 15 MSEK vilket används som buffert
<b>2023</b>	Opter når 500 betalande kunder



## Aktiekurs

**3 månader**

8,2%

**1 år**

49,0%

**1 år**

70,1%

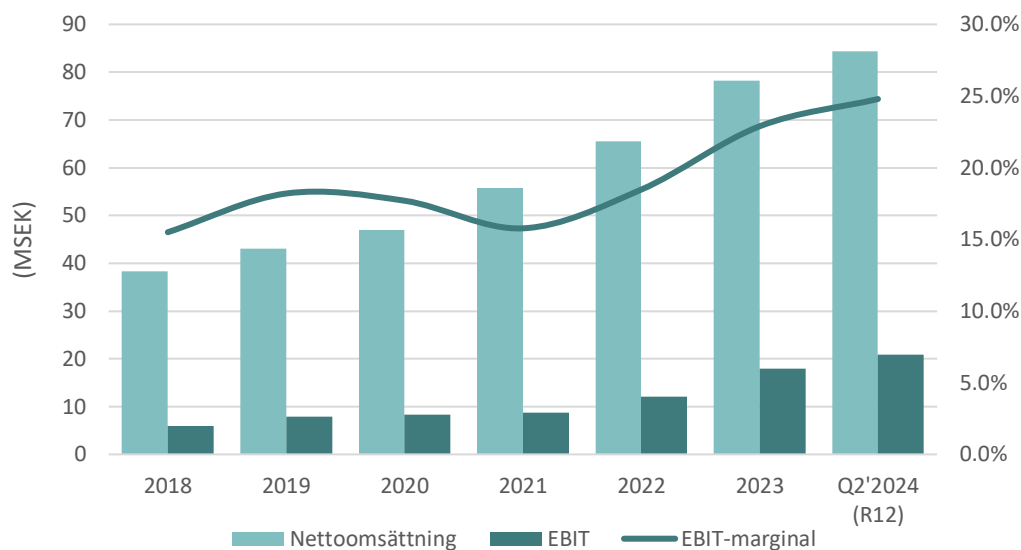
## Kursutveckling

Under det senaste året har Opters aktiekurs haft en stark utveckling om 48 procent. Kombinationen av ett starkt fundamentalt år, med fina kvartalsresultat har fått marknaden att värdera upp Opter rejält. Från hösten 2023 har bolagets EV/EBIT-multipel gått från ett genomsnitt kring 26x, upp till 30x under våren 2024. Bolaget har sedan dess vuxit EBIT över 30% över året och förbättrat sin EBIT-marginal med 3,4 procentenheter.

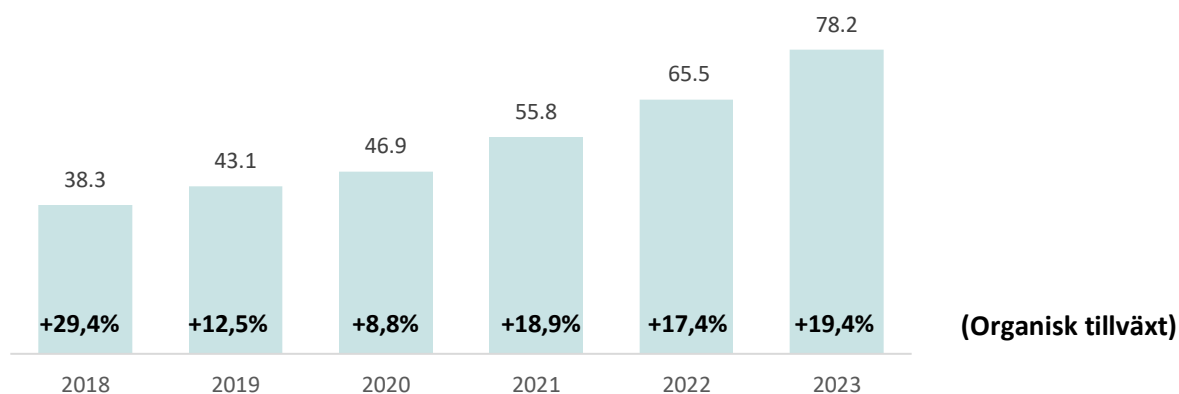
Handelsvolymen i Opter är väldigt låg, vilket gör den begränsad att handla för institutioner och fonder. Aktiens volymer har dock ökat successivt och kommer fortsätta att öka i samband med att Opter förblir framgångsrika och förhoppningsvis växer sitt börsvärde.

## Finansiell historik

Under de senaste fem åren har intäkterna ökat i snitt 16,1 procent per år. Tillsammans med en stigande lönsamhet i marginalerna har vinst per aktie ökat i snitt 24,9 procent årligen. Under åren med expansion i Danmark och Finland fick Opter en mängd ökande kostnader kopplade till nyanställning, vilket hämmade lönsamheten i bolaget. Under de senaste åren har marginalerna dock ökat kraftigt och på god väg mot att nå målet om en EBIT-marginal på 30 procent.



### Nettoomsättning 2018-2023, MSEK



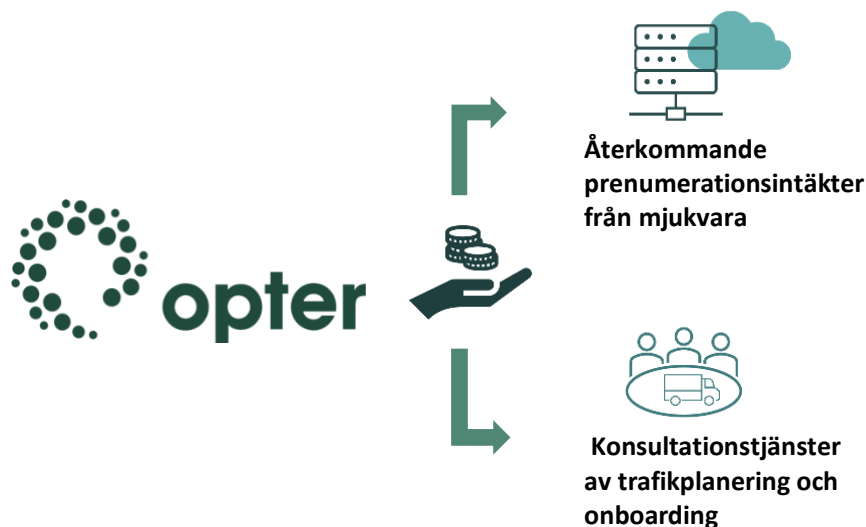
## Affär

Opter affärsmodell är en typisk SaaS-modell (Software as a Service), där bolaget tillhandahåller ett paket av mjukvaruprodukter riktade mot logistikbranschen. Bolagets kunder betalar för mjukvara som hjälper till med orderhantering, transportplanering, prissättning, fakturering och systemintegration. Opter har under 20 års tid utvecklat sin mjukvara med nya typer av produkter för att vara konkurrenskraftiga på marknaden. Mjukvaran har historiskt installerats på kundernas egna servrar, där den har interagerats med övrig mjukvara. Idag har bolaget utvecklat en molnlösning där kunden helt och hållet kan förlita sig på Opters serverkapaciteter. Idag har cirka 58,0 procent av kunderna flyttat sin programvara till Opters molnlösning, en ökning om 35,0 procent.

### Sticky scalability

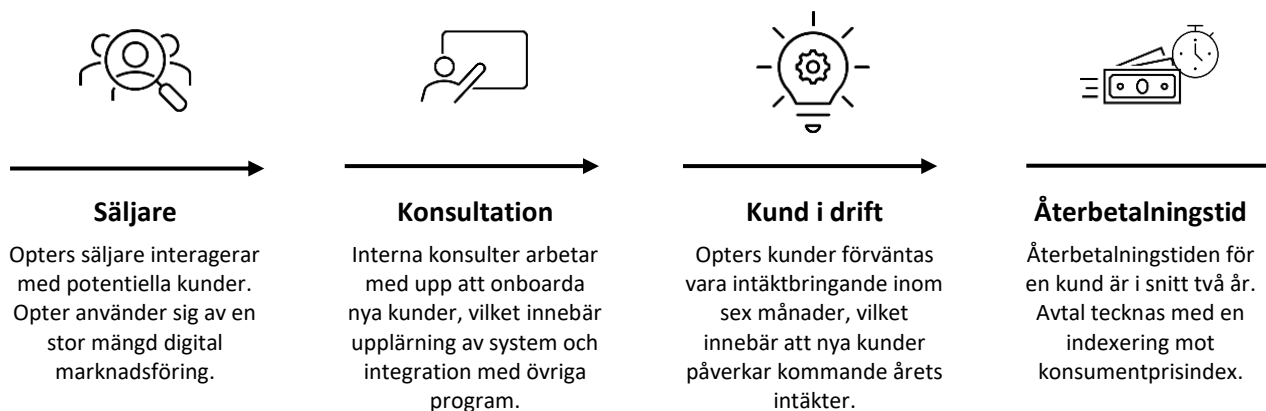
Opters mjukvara är affärskritisk och djupt integrerad hos kund, vilket innebär att, vilket innebär att produkten är essentiell och svår att göra sig av med för att kunna bedriva verksamheten. Intäkterna är av återkommande karaktär, vilket medför att kassaflödena är stabila och förutsägbara. Bolagets mjukvarusegment utgör majoriteten av intäkterna och utgjorde för 88,0 procent av intäkterna i Q2'24. Prenumerationen för kunderna är avtalad månadsvis, och baserar sig på antal bilar och hur mycket leveranser kunden utför. Detta innebär att Opter ökar sina intäkter samtidigt som kunden väljer att utöka sin verksamhet. För Opter innebär nya kunder också en mängd av administrativ tid och *onboarding*, och bolaget har som målbild att varje kund ska vara intäktsgenererande efter sex månader. För Opter innebär alltså en växande kund knappt någon nedlagd tid eller avancerade förändringar. Detta gör att affärsmodellen är väldigt skalbar.

Bolagets andra segment består av konsultintäkter. Opters intäkter inom konsulttjänster är en bieffekt av dess mjukvaruintegration till kund. Konsultationstjänster inom Opter kan inkludera anpassning av deras mjukvarulösningar, systemintegration och stöd för att effektivisera kundernas transportprocesser.



## Värdekedja

Opter är ett B2B-bolag, där man säljer direkt till slutkund. Värdekedjan från försäljning till intäktsbringande kund är beskriven nedan.



När kunderna väl är etablerade och i drift besitter de ett stort värde för Opters förmåga att utveckla marknadsledande produkter. Opter har en god etablerad relation till sina kunder, vilket man har utvecklat genom över 20 år i branschen.

## Produkter



**Transportbokning**



**Transportplanering**



**Ruttoptimering**



**Webbportal**



**EDI**



**Dokument**



**Förarapp**



**Prissättning**



*Opter Driver har ett funktionellt gränssnitt med över 10 000 användare.*

Opter har valt att samla alla produkter i ett enda paket. På så sätt får kunder som väljer Opter omedelbar tillgång till flera affärskritiska och användarvänliga produkter. En av fördelarna med denna strategi är att produkterna är designade för att fungera sömlöst tillsammans, vilket kan leda till en mer integrerad och tillfredsställande upplevelse för kunden. Förhoppningen är att detta ska resultera i ökad kundnöjdhet och lägre churn. Mjukvarulösningarna har visat sig vara ett mycket lönsamt segment, där bolaget under de senaste fem åren kontinuerligt har ökat rörelsemarginalen. Till följd av den stabila kundanskaffningen inom mjukvarutjänsterna har konsultationssegmentet blivit mindre och mindre under följande år, där Edlund (VD) även meddelar att bolaget kommer att minska nyanställningar inom segmentet.

## Unique Selling Points

### Affärskritisk mjukvara i en lågmarginalbransch

Opter erbjuder en affärskritisk mjukvara för att systematisera logistikföretagens beställningar och pågående arbeten. Logistikbranschen är i regel en lågmarginalbransch, där ett budbolag ständigt riskerar att bli utbytt eller prispressad av din beställare. Detta innebär att budföretagen behöver automatisera och optimera vissa delar av sina arbetsuppgifter, för att delvis sänka kostnader kopplade till personal, men även genom att optimera kostnaderna och fyllnadsgraden i lastbilarna. Ett budföretag måste genomföra stora investeringar vid expansion, men med hjälp av Opters lösningar kan budföretaget expandera genom att i stället optimera sina beställningar. Genom det digitaliserade och automatiserade ordersystemet innebär det att ordermottagningen inte längre kräver ett flertal administrativt anställda, och på detta vis har branschstandarden vänt, där fler anställda i stället kan användas för trafikplanering.

### OpterLink

OpterLink är ett system inom Opter som låter kunden samarbeta med liknande aktörer på marknaden. Detta innebär att kunden kan koppla upp sig mot systemet och ingå ett avtal med en annan kund. Detta är fördelaktigt då budföretag kan ta på sig större beställningar än vad de egentligen klarar genom att samarbeta med andra aktörer. Detta medför även att kunderna kan optimera sina intäkter och minimera sina kostnader.

### Krav från beställare

Ett alltmer digitalt samhälle med en växande global e-handel och handel ställs ökade krav från beställaren. Idag ställer kunder större krav på leverantörer såsom: när på dagen leveransen ska ske, eller möjligheten att spåra dina varor och se om de hinner komma fram innan en avfärd. Allt fler och fler kommersiella beställare till bud- och fraktföretag gör även beställningar digitalt, vilket skapar krav såsom att integrera dessa beställningar med övriga mjukvaror. Det skapar även stora krav på att få återrapportering och tillförlitliga leveranser i tid.

### Bristande it-kunskaper

Flertalet av Opters kunder är mindre åkerier, där fokuset ligger på att utföra uppdragen. Opter erbjuder då en tillförlitlig lösning där kunden helt och hållet väljer att outsource den digitala biten. Opter arbetar med ständiga förbättringar av sina digitala produkter, och deras produktutbud ligger i framkant i logistikbranschen. Opter möjliggör även en smidig integration mellan olika affärskritiska mjukvaror såsom bokföringsprogrammen Visma och Fortnox.

### Låga inträdesbarriärer

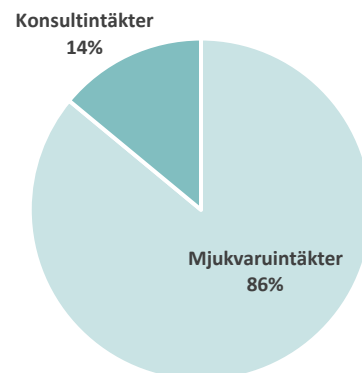
Opter baserar sina avtal på antal lastbilar i rullning, kombinerat med antal leveranser som kunden utför. Det innebär att mjukvaran har extremt låga inträdesbarriärer, där kunden inte har några investeringskrav eller kunskapskrav av att utveckla egen programvara.



## Intäktsfördelning

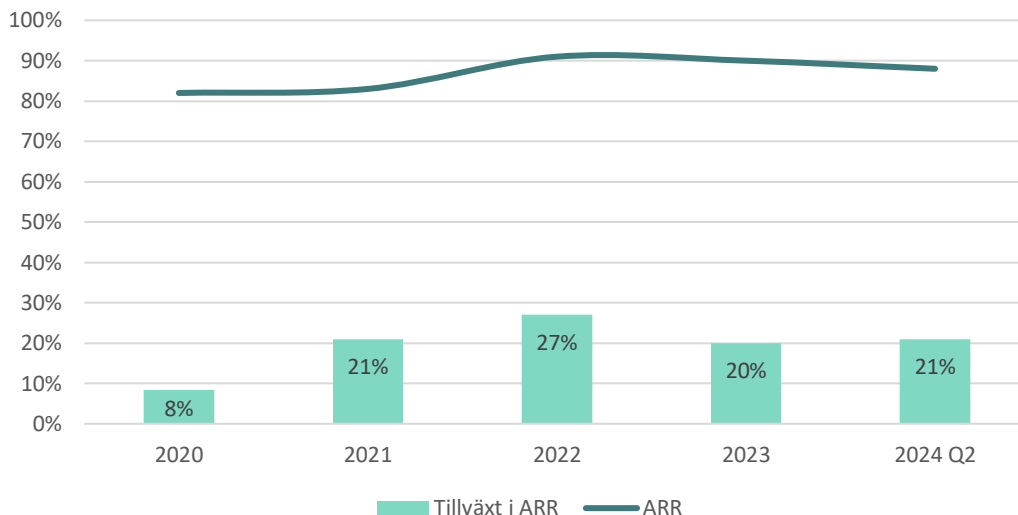
Som tidigare nämnt är majoriteten av intäkterna återkommande och avtalen är löpande då de är affärskritiska för deras kunder. Edlund nämner i Q2 '24 att de börjar se en viss försiktighet hos kunder, då speciellt omvärldsoron börjar bli påtaglig. Detta kan i värsta fall riskera i att kunder går i konkurs, och att kundbortfall ökar, dock så är kundbortfall inget vi har sett ännu.

## Intäktsfördelning Q2'24



*”Andelen återkommande intäkter fortsätter att utgöra en större andel av nettoomsättningen. Detta är avsiktligt då vi inte utökar antalet konsulter i takt med att återkommande intäkter ökar” – Viktor Edlund, VD*

## Återkommande intäkter (ARR) över tid



Historiskt har ARR klättrat mot nya höjder då kundbasen kontinuerligt ökat. I figuren ovan kan man tyda hur tillväxten i ARR gjorde en extrempunkt efter Opters lansering av dess molnlösning, något som även förbättrade lönsamheten i affärsmodellen. Vi tror att Opter kan bibehålla en hög ARR-tillväxt om cirka 20,0 procent om bolaget fortsätter att utveckla dess produktsortiment.

## Kundfördelning

Opter är endast verksamma inom logistikföretag inom vägtransporter. Deras kunder utgörs av allt från mindre lokala åkerier vid enskilda orter, till bland Sveriges största bolag inom entreprenad och markarbeten.

### Topp 3 kunder

**Kunder** De tre största kunder för Opter är BDX, Best Frakt & Fraktkompaniet. **8%**

- *BDX* är ett Luleå-baserat företag, som tillhandahåller helhetslösningar inom entreprenadverksamhet, där de ansvarar för allt från markarbeten och byggnation till transport och underhåll. De arbetar också med materialförsörjning och erbjuder logistiklösningar inom väg- och järnvägstransporter.
- *Best Frakt* är ett transport- och logistikföretag baserat i Sverige, som specialiserar sig på skräddarsydda fraktlösningar för både företag och privatpersoner. De erbjuder ett brett utbud av tjänster, inklusive paketleveranser, styckegodstransporter, och tunga transporter, med fokus på snabba och pålitliga leveranser.
- *Fraktkompaniet* är ett svenskt transport- och logistikföretag som erbjuder flexibla och kundanpassade fraktlösningar. De fokuserar på att tillhandahålla högkvalitativa tjänster inom distribution, lagerhantering och transport över hela Sverige. Fraktkompaniet är känt för sin lokala närvaro och sitt engagemang för hållbara transporter.

### Topp 10 kunder

**Kunder** De tio största kunderna inkluderar bland annat Postnord, Jetpak och Ryska Posten, vilka står för cirka 18% av Opters mjukvaruintäkter. **18%**

**Intäkter** I genomsnitt står varje topp-10-kund för cirka 1,41 MSEK per år i intäkter till Opter.

### Totalt antal kunder

**Kunder** Det totala antalet kunder som använder Opters mjukvara är cirka 500, diversifierade i Norden. **>500**

**Intäkter** Den genomsnittliga kunden står för cirka 130 tkr i årliga intäkter.

### Kundtillväxt senaste fem åren

**Senaste** Under de senaste fem åren har Opter haft en stabil kundanskaffning, där man fokuserat på att välkomna omkring ett 60–80 tal kunder årligen. Detta har ledat till en genomsnittlig årlig kundtillväxt om 6,8%. **6,8%**

**Framtid** Vi anser att Opter har möjligheten att nå 600 kunder 2026, vilket tar i anspråk att man lyckas växa på deras mindre marknader, Danmark och Finland.

### Prissättning mot kund



Opter prissätter sin mjukvarulösning baserat på antalet bilar som kunden har i drift, samt baserat på hur transaktionsintensiv kunden är. Avtalen är baserade på en månadsbasis, och är indexerade mot konsumentprisindex.

### Genomsnittlig kund

Den genomsnittliga kunden har cirka 20 lastbilar i drift, och utfärdar mellan 200 och 400 uppdrag per dag. Under 2023 genererade snittkunden cirka 130 000 kr, en ökning med 7% från föregående år.

## Kostnader för snittkunden

Enligt SCB branschnyckeltal har de flesta åkerier i storleken 10–20 anställda en omsättning omkring 1,1 till 1,3 MSEK per anställd. Opters intäkter per kund uppgick i cirka 150 000 SEK (Q2 '24), och genomsnittskunden besitter cirka 20 lastbilar i drift. Detta resulterar i 7 500 kr per lastbil. Det vill säga blir kostnaden för Opter per chaufför cirka 0,6–0,7% av åkeriets omsättning.

Då Opter är en affärskritisk mjukvara för dessa kunder bör det finnas en god förmåga att höja priser. Opters avtal med kunder är indexerade mot konsumentprisindex, men vi tror att det finns möjlighet att höja priserna i samband med att nya eftertraktade produkter kan lanseras.



**+ 2–3%**

Antal företag inom åkeri i Sverige ökar med cirka 2–3% årligen.



**2022 ökade åkerier sina intäkter i median omkring 13%.**



**De senaste fyra åren hade medianåkeriet en rörelsemarginal omkring 6%.**



**I median omsätter åkerier cirka 3,4 MSEK, och har endast två anställda.**

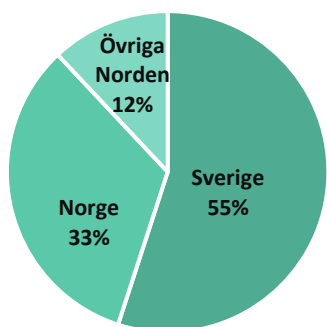
*Statistik från SCB branschnyckeltal.*

## Marknad

Opter verkar inom logistikbranschen, där aktörer inom bud, åkeri, och andra specialtransporter i huvudsak är kunder. Opter uppskattar att den totala marknaden för Norden har totala årliga intäkter om 200–300 MSEK. Uppskattningsvis finns det cirka 1250 logistikföretag som är beroende av ett transportsystem likt det som Opter tillhandahåller. Bolaget strävar efter att äga en tredjedel av marknaden, vilket innebär att det inte finns en enorm tillväxtpotential kvar. Bolaget ser tydliga tendenser på att marknaden i Sverige och Norge är starkt konsoliderade till tre till fyra aktörer, medan både Danmark och Finland är mer fragmenterade marknader.

Vägtransporter har en marknadsandel om 45% av den totala marknaden för TMS-mjukvara i Europa, vilket resulterar i att Opters TAM för Europa är €1,35 miljarder.

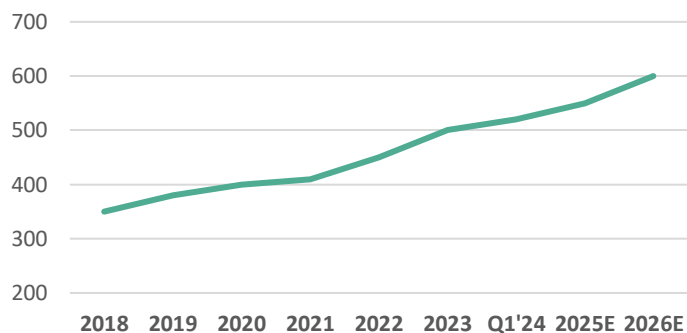
## Geografisk marknad



Bolagets primära geografiska marknader är Sverige och Norge, som står för 55% respektive 33%. Övriga Norden står för 12% av intäkterna.

Opter har helägda dotterbolag i Danmark, Finland och Norge, där det finns driftsättningspersonal, säljare, supportpersonal och integrationskonsulter.

### Totalt antal kunder



Under de senaste sex åren har vi sett en imponerande kundtillväxt, där nytecknade kunder rullande 12 månader i snitt uppgår till 80 kunder.

Vi anser att det finns potential till en vidare konsolidering på den svenska och norska marknaden, där Opter har potential att anskaffa ännu fler kunder. Den primära tillväxtmarknaden framöver är Danmark och Finland.

## Konkurrenter

Marknaden för Opter är extremt konsoliderad i både Sverige och Norge. Det finns ungefär tre till fyra aktörer på marknaden, där Opter är en av de marknadsledande. I Finland och Danmark ses som en betydligt mer fragmenterad marknad, där det finns ett större antal aktörer inom system för logistik.

**Omsättning 2023:** 31 MSEK

**Fokusområden:** Mjukvara för logistikföretag

**Anställda:** 23 anställda



**Omsättning 2022:** 234 MSEK inom logistik

**Fokusområden:** Mjukvara inom administration, ekonomi, logiskt och med flera affärskritiska områden.

**Anställda:** 650 anställda



**Omsättning 2023** 4 MDUSD, varav cirka 800 MUSD inom logistik.

**Fokusområden:** Molnbaserad mjukvara inom logistikbranschen, supply chain, geografiska mätsystem, m.m.

**Anställda:** Cirka 12 000 anställda



**Hogia** är ett svenskt företag som utvecklar och levererar IT-lösningar och programvaror för olika branscher, inklusive ekonomi, lön, HR, transport och logistik. Företaget grundades 1980 och har sitt huvudkontor i Stenungsund. Hogia erbjuder både små och stora företag effektiviserande verktyg för administration och affärsprocesser, med ett särskilt fokus på molnbaserade tjänster och integrerade systemlösningar. Hogia Mobil Last är ett segment inom Hogia, som likt Opter fokuserar på att hjälpa logistikföretag att optimera och effektivisera sina processer gällande kundhantering, orderhantering och så vidare.

**Barkfors T5** är ett svenskt företag som specialiserar sig på att utveckla och leverera IT-lösningar för transport- och logistikbranschen. Deras främsta produkt är T5, ett avancerat system för transporthantering som hjälper företag att optimera och effektivisera sina transportprocesser. Barkfors har i snitt ökat deras intäkter med 15% årligen, och har en god lönsamhet.

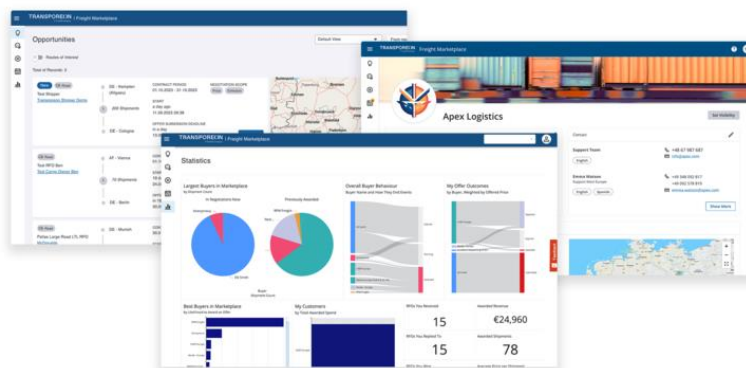
**Trimble** är ett globalt teknikföretag som erbjuder lösningar för en rad olika industrier, med fokus på att förbättra produktivitet och effektivitet genom användning av avancerad teknologi. Företagets verksamhetsområden sträcker sig över allt från geografiska informationssystem till transport och logistiklösningar likt det Opter verkar inom. Trimble omsätter nästan 4 MDUSD, där drygt 20,0 står för transport och logistiklösningar. Under det senaste året har Trimble varit aktiva med förvärv inom logistiksegmentet, vilket har drivit upp tillväxten med 29% under 2023. Trimble är en kapitalstark aktör som finns etablerad på den europeiska marknaden, i de större logistik-hubbarna. Trimble är ingen direkt konkurrent till Opter, då bolaget inte är verksam inom den nordiska marknaden. Dock finns det möjligheter att Trimble kommer expandera eller förvärva inom den nordiska marknaden.

## Förvärv i branschen

I december 2022 förvärvade mjukvaruföretag Trimble det tyska TMS-företaget Transporeon för 1,99 MDUSD. Transporeon är ett molnbaserat mjukvarubolag, inriktat på transportlösningar för leverantörer inom lastbil, tåg, flyg och rederi. Företaget har 150,000 användare, som är en kombination av transportörer och logistikleverantörer. Under 2022 omsatte företaget cirka \$152 miljoner och hade en EBITDA-marginal om 30%. Vid förvärvet hade Transporeon 90% återkommande intäkter, och en extremt låg churn. Företaget har vuxit extremt snabbt och har blivit en ledande aktör på marknaden. Transporeons leverantörer står för cirka 25 miljoner transporter årligen.

Företaget är verksamt i tolv länder i Europa, och fem ytterligare länder i Sydamerika och Asien. Förvärvet gjordes till en P/S-multipel omkring 13x, samt en EV/EBITDA omkring 44x. Det får anses vara en ansträngd värdering, men som motiveras med en fin historik av tillväxt, god lönsamhet, och som även stärker bolagets exponering mot den europeiska marknaden.

Om Opter hade förvärvats till dessa multiplar hade det resulterat i ett pris per aktie omkring 154 kr (LTM).



*Transporeons gränssnitt och exempel på dess mjukvaruplattform.*

## Finansiell ställning

Opter har en lätt balansräkning med totala tillgångar om cirka 36,8 MSEK, varav cirka 13,0 MSEK i kundfordringar, 1,3 MSEK i övriga fordringar och 22,6 MSEK i kassa. Detta finansieras med cirka 23,9 MSEK i eget kapital, inga räntebärande skulder och cirka 13 MSEK i kortfristiga skulder.

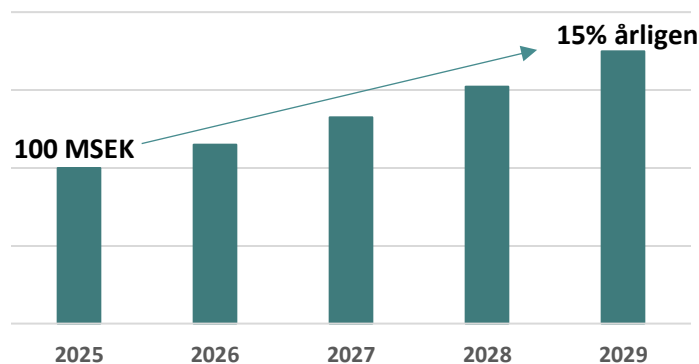
<b>Kassa</b> 22,6 MSEK	<b>Räntebärande skulder</b> 0,0 MSEK	<b>Nettokassa</b> 22,6 MSEK
<b>Soliditet</b> 64,8%	<b>Avkastning på eget kapital</b> 70,5%	<b>Avkastning på investerat kapital</b> 1316%

## Finansiella mål

2021 tog Opter fram nya finansiella mål som än i dag är relevanta.

**Växa intäkter med 15% årligen på kort till medellång sikt (1–5 år), nå 100 MSEK i intäkter 2025**

Under de senaste tre åren har omsättningen i snitt ökat med 18% årligen.

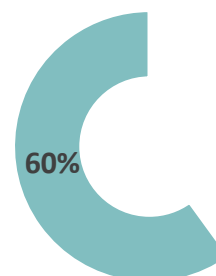


**Ha en EBIT-marginal om 30% på medellång sikt (3–5 år)**

Bolaget har lyckats öka EBIT-marginalen från 15,0 procent 2021 till 24,3 procent i Q2'24. Vi anser att det finns goda möjligheter att nå en EBIT-marginal om 30% inom 2026–2027, och att det även finns potential för en högre marginal på lång sikt.

**Dela ut minst 60% av årsvinsten efter skatt**

Opter har historiskt varit en kassaflödesmaskin, och har delat ut över 60% av årsvinsten sedan notering. 2019 och 2020 delade Opter ut 116% respektive 99% av årsvinsten efter skatt.



## Risker

### Litet bolag, stor marknad

Opter är ett litet bolag på världsmarknaden med ett stort antal aktörer som är både kapitalstarka och väletablerade. I Norden har Opter fått en mogen marknadsposition, som egentligen inte innefattar några stora risker att rubbas. Risken ligger i vidare geografisk utveckling, i exempelvis Europa, där det finns betydligt fler aktörer.



Medel

### Konjunktur & kundbortfall

Opter är verksamma i en konkurrensutsatt bransch där marginalerna hos leverantörerna är låga. Detta innebär i sig en risk för Opter, då deras kunder riskerar att gå i konkurs av sämre konjunktur, samt högre drivmedelspriser.

Vi anser att risken för övriga kundbortfall är låg, då den historiskt sett varit omkring 1%, justerat för konkurs eller avveckling.



Låg

### Produktrisk

Opter verkar för att ständigt utveckla marknadsledande produkter för sina kunder. Bolaget blir extremt beroende av att lyckas uppfylla marknadens förväntningar, och där med minimera risken för kundbortfall. Vi anser dock att risken är medel, då man historiskt har varit duktiga på att utveckla framstående produkter.



Medel

### Likviditet

Opter är ett litet bolag med börsvärde omkring 600 MSEK, varav cirka hälften av aktierna tillhör personer som är verksamma i Opter eller dess styrelse. Detta innebär att likviditeten i aktien är extremt låg, och handeln är begränsad.



Medel

### Finansiell Risk

Opters finansiella risk betraktas som låg. Bolag har en stark balansräkning utan skuldsättning, man har en lönsam verksamhet med en kassa om 22,5 MSEK. Opter har historiskt genererat starka kassaflöden med en låg grad av investeringar i verksamheten. En finansiell risk är dock dess vidare expansion, och hur bolaget kommer lyckas optimera kostnaderna för att hålla marginalerna vid historiska nivåer.



Låg



## Styrelse



### **Ole Kjørrefjord, Ordförande sedan 2004**

Kjørrefjord har en MBA från Harvard, och har arbetat samt varit partner på McKinsey & Company fram till -96. Han har sedan dess grundat och suttit i ett flertal styrelser inom logistikbranschen såsom Hector Rail, Fleetech & TrackOptic. Kjørrefjord satt i Korsnäs styrelse från och med 2004 till 2012.

Innehav: 746 000 aktier.

*Oberoende i förhållande till bolagets ledning.*



### **Paul Rönberg, Styrelseledarmot sedan 2001**

Rönberg har en MBA från handelshögskolan, och har suttit i ett flertal styrelser, främst inom sina egna förvaltningsbolag.

Innehav: 288 157 aktier via bolaget Bas Invest AB.

*Oberoende i förhållande till bolagets ledning.*



### **Jimmy Tjärnlund, Styrelseledarmot sedan 2001**

Tjärnlund har en MBA från handelshögskolan, och har varit entreprenör, investerare och styrelsemedlem i ett flertal olika bolag. Han var medgrundare till Opter år 2001. Idag arbetar han med personlig coaching.

Innehav: 335 000 aktier via bolag



### **Johan Frisk, Styrelseledarmot sedan 2002**

Frisk är utbildad civilingenjör inom datateknik och är medgrundare till Opter. Innan grundandet arbetade Frisk som programmerare och konsult. Frisk är idag produktansvarig på Opter.

Innehav: 382 000 privat, 983 000 via bolag tillsammans med Edlund.



### **Ilona Östlund, Styrelseledarmot sedan 2020**

Östlund har en MBA examen från handelshögskolan, och har under sitt arbetsliv arbetat med affärsutveckling på företag såsom Electrolux och Aditro Logistics.

Innehav: 0 aktier.

## Ledning

**Viktor Edlund, VD**

Edlund är utbildad civilingenjör vid KTH, och har arbetat med Opter under hela hans arbetsliv. Han sitter även som styrelseledamot i Momentum Software AB.

Innehav: 382 000 privat, 983 000 via bolag tillsammans med Frisk.

**Johan Frisk, Produktansvarig**

Frisk är utbildad civilingenjör inom datateknik och är medgrundare till Opter. Innan grundandet arbetade Frisk som programmerare och konsult. Frisk är idag produktansvarig på Opter.

Innehav: 382 000 privat, 983 000 via bolag tillsammans med Edlund.

**John Stattin, Ekonomiansvarig**

Stattin har en magisterexamen i finans, och har arbetat hos Opter sedan 2018.

Innehav: 0 aktier.

**Mattias Samuelsson, Försäljningsansvarig**

Samuelsson har tidigare studier inom logistik, och har en lång erfarenhet som trafikledare och säljare inom logistik. Innan jobbet på Opter arbetade Samuelsson hos det konkurrerande logistikföretaget Hoogia som säljare.

Innehav: 0 aktier.

**Alexander Lindroos, Supportansvarig**

Lindroos är utbildad inom datavetenskap, och har arbetat inom Opter sedan 2015. Han blev supportansvarig 2018.

Innehav: 0 aktier.

**Fredrik Jansson, EDI-ansvarig**

Jansson har en utbildning inom systemadministration och arbetar med systemintegration på Opter sedan 2009. Han arbetar även på styrelseordförandes bolag Fleetech som tekniker.

Innehav: 0 aktier.

## Ägarbild

<b>Utestående aktier</b> 6 000 000	<b>Aktiekurs</b> 103,0	<b>Börsvärde</b> 606 MSEK
<b>Antal aktieägare</b> 1119	<b>Insiderägande</b> 51,9% av kapitalet	<b>Free float</b> 36 %

Personer som är verksamma operativt i Opter är understrukna i tabellen nedan. Största ägare i Opter är de två grundarnas eget bolag Joktor AB, där Viktor Edlund och Johan Frisk äger hälften vardera. På ägarlistan kan vi se ett mycket högt insider-ägande, där både ordförande och styrelseledamöter finns med som storägare. Under noteringen blev fondbolagen Adrigo Asset Management och Cliens Fonder delägare i Opter. Opter finns som ett kärninnehav i Adrigos small-/midcap-fond, och som ett mindre innehav i Cliens mikrocap-fond.

Under det senaste året har det skett ett fåtal insynsaffärer i bolaget, där Paul Rönnerberg med bolag köpte närmare 290 000 aktier hösten 2023.

Ägare	Antal aktier	Värde	Kapital	Röster
1. <u>Joktor</u>	983 000	97,9 MSEK	16,4%	16,4%
2. Ole Kjørrefjord	746 000	74,3 MSEK	12,4%	12,4%
3. <u>Johan Frisk</u>	382 500	38,1 MSEK	6,4%	6,4%
4. <u>Viktor Edlund</u>	382 500	38,1 MSEK	6,4%	6,4%
5. Jimmy Tjärnlund	335 000	33,4 MSEK	5,6%	5,6%
6. Adrigo Asset Management	331 062	33,0 MSEK	5,5%	5,5%
7. Paul Rönnerberg med bolag	289 966	28,9 MSEK	4,8%	4,8%
8. Zethrovic Capital AB	288 157	28,7 MSEK	4,8%	4,8%
9. ELS Advisory AB	288 157	28,7 MSEK	4,8%	4,8%
10. Cliens Fonder	267 857	26,7 MSEK	4,5%	4,5%

### Insiderägande

Insiderägandet är cirka 51,9 procent, varav grundarduon kontrollerar cirka 29,1 procent av aktierna och rösterna. Styrelseordförande Ole Kjørrefjord är även han storägare, och kontrollerar cirka 12,4 procent av aktierna och rösterna. Utöver detta innehar majoriteten av styrelsen aktier. För de verksamma inom ledningen ser vi dock att endast ägarduon äger aktier.

Vi bedömer att Opter har en stabil ägarbild, och uppskattar det stora ägandet av styrelsen vilket skapar tryggt incitament för framtiden. Bolaget har inget optionsprogram för ledningen, men besitter ett enklare bonusprogram, detta innebär att det inte finns någon anledning att ana utspädning i aktieantalet.

## Nuläge och outlook

	Nuläge	Tillväxt genom:
<b>Molnlösning</b>	I nuvarande läge har 58 procent av bolagets totala kunder övergått till Opters molnlösning. Detta medför en ökande grad av intäkter per kund, vilket medför en ny typ av tillväxt som inte baserar sig på kundanskaffningar.	Vi anser att det finns en god möjlighet till att öka ARRPA (årliga intäkter per kund) och bolagets marginaler, genom att fortsätta transformera kunder till Opters molnlösningar.
<b>Kundanskaffning</b>	Nuvarande kundanskaffning har bibehållit sig stark, där man välkomnat 87 kunder under de senaste tolv månaderna. Sverige och Norge har börjat bli mättade marknader, där Opter finner sig äga ungefär hälften av vardera marknaden för transportsystem.	Framtida kundanskaffningar och tillväxt kommer basera sig på att man lyckas växa sina marknader i övriga Norden, vilket innebär att pressen på tillväxt hamnar hos Finland & Danmark.
<b>Nya produkter</b>	Under sina över 20 år i branschen har man varit marknadsledande på att utveckla sina produkter, med nya lösningar för sina kunder.	För att möjliggöra fortsatt tillväxt och minimera churn, kommer Opter ha ett stort fokus på att vara marknadsledande inom sina flexibla produkter.

Opters långa erfarenhet av logistikbranschen, tillsammans med dess ihärdiga förmåga att tillverka eftertraktade tjänster och produkter för sina kunder har varit en ledande faktor till dess succé.

Allteftersom att den nordiska TMS-marknaden konsoliderats till ett fåtal aktörer har Opters marknadsroll blivit större. Opter har ett starkt track-record av att leverera tillförlitliga lösningar, vilket har led till gratis marknadsföring via word-of-mouth och således kostnadseffektiv kundanskaffning. Detta är också ett bevis på att Opters kunder är nöjda med bolagets produkter och tjänster.

Opter redogöra att deras totala marknad i Norden uppgår i cirka 200–300 MSEK i årliga intäkter, och att bolaget strävar åt att nå en position omkring halva marknaden. Detta går hand i hand med bolagets finansiella mål om att nå 100 MSEK i årliga intäkter år 2025.

Framigenom ser vi att det kommer bli mer utmanande att bibehålla den höga tillväxten i kundanskaffningar i Sverige och Norge, då marknaden har börjat bli mättad. För att möjliggöra en fortsatt tillväxt krävs en framgångsrik expansion i Finland och Danmark, likt den man gjorde i Norge under 2015 och framåt. Marknadsandelarna i Sverige och Norge överstiger nu båda 50 procent av marknaden, vilket är en imponerande resa då man knappt har varit verksamma i Norge under tio års tid. Bolaget har möjligheter att göra en liknande resa i både Danmark och Finland, där man idag uppskattas ha en marknadsandel omkring 12 procent. Opters vision är att genom ett fortsatt kundfokus bilda sig en stark marknadsposition på de övriga nordiska marknaderna, vilket man vill åstadkomma genom sin starka finansiella position och dess fokus på produktutveckling.

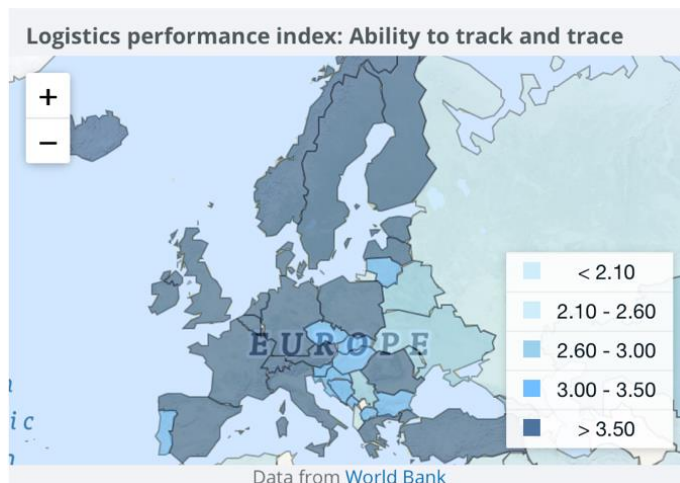
På lång sikt ser vi att den nordiska marknaden är relativt liten, och att bolaget redan har en ledande position. Om Opter vill fortsätta att vara ett tillväxtbolag kommer det antingen kräva en geografisk expansion ut i Europa, eller en expansion där man kan serva en större mängd kunder.

## Geografisk Expansion

Opter har etablerat en stark marknadsposition i Norden och en geografisk expansion till Europa är nästa steg. Den europeiska TMS-marknaden förväntas växa med cirka 12 procent årligen, och har en total storlek kring €3 miljarder. Enbart vägtransporter, som Opter verkar inom, har en marknadsandel omkring 45 procent, vilket resulterar i att Opters TAM för Europa är €1,35 miljarder.

De främsta logistikhubbarna för vägtransporter i Europa är ställen som Ruhr eller Hamburg i Tyskland, Antwerpen i Belgien eller Rotterdam i Nederländerna. Under de senaste åren har även Centraleuropa fått en alltmer betydande roll där länder som Polen, Tjeckien och Slovakien har fått betydande roller.

Enligt Worldbanks data i figuren har central- och Östeuropa är utvecklingen för transportsystem låg jämfört med övriga Europa. Detta skapar intressant möjlighet till att förändra marknaden.



## Produktexpansion

Ett annat sätt att säkerställa fortsatt tillväxt är att expandera till fler marknadssegment inom logistikbranschen. För närvarande är Opter specialiserade på logistikföretag som budtjänster, paketedistribution och specialleverantörer, där samtliga har den gemensamma nämnaren att logistiken utförs via vägtransporter. Genom att utveckla transportplaneringssystem för andra sektorer, såsom flygfrakt, sjöfart eller järnvägstransporter, skulle Opter avsevärt kunna öka sin marknadspotential.

Det finns dock en risk att en sådan expansion kan leda till att Opter breddar sig för mycket och tappar sin specialiserade expertis inom nuvarande områden. Att utöka produktportföljen och rikta sig mot flera nya marknader kan innebära att företagets resurser sprids för tunt, vilket kan resultera i minskat fokus och en försvagad konkurrenskraft inom kärnverksamheten. Detta skulle i sin tur kunna påverka den höga kvalitet och anpassningsförmåga som har varit nyckeln till Opters framgång inom vägtransportlogistik.

Från och med sommaren 2021 när Opter lanserade deras molnlösning har man lyckats attrahera 58 procent av kunderna till att helt övergå till Opters lösningar. Under perioden har man ökat ARRPA med hela 54 procent. Genom att transformera kunderna till dessa molnlösningar skapas även ett ökat *stickiness* i affärsmodellen, och det är både svårare och mer ansträngande att säga upp sitt avtal hos Opter.

Vi anser att det finns stora möjligheter för Opter att fokusera på nya produktkategorier inom sin nisch. Detta ger ett ökande användning av kunderna, och man stärker sin affärsmodell och likaså sin ARRPA.

## Värdering

Key Stats			
<b>Antal aktier</b>	6 000 000	<b>Börsvärde (MSEK)</b>	618
		<b>Nettoskuld (MSEK)</b>	-22,6
<b>Aktiekurs</b>	103,0 kr	<b>Enterprise Value (MSEK)</b>	595

Rullande 12 månader			
<b>Nettoomsättning</b>	84,3	<b>P/S</b>	7,8
<b>EBIT</b>	20,9	<b>EV/EBIT</b>	30,5
<b>Vinst</b>	16,8	<b>P/E</b>	39,3
<b>FCF</b>	19,3	<b>EV/FCF</b>	33,0

Historik sedan notering 2021				
	<b>P/S</b>	<b>EV/EBIT</b>	<b>P/E</b>	<b>P/FCF</b>
<b>Lägsta</b>	4,9	25,5	34,5	33,3
<b>Högsta</b>	7,7	36,7	50,4	78,8
<b>Snitt</b>	6,0	30,3	41,0	47,0

Nyckeltal			
<b>Bruttomarginal</b>	<b>EBITDA-marginal</b>	<b>EBIT-marginal</b>	<b>Vinst-marginal</b>
49,2%	24,9%	24,8%	20,0%
<b>OPCF-marginal</b>	<b>FCF-marginal</b>	<b>ROE</b>	<b>ROIC</b>
22,6%	22,9%	70,5%	1316,0%

## Peers

Vi har valt att fokusera på ett antal peers som verkar inom mjukvara med återkommande intäkter. De fokuseras på fem bolag som arbetar i diverse olika branscher inom mjukvaruutveckling.

Kollar vi på liknande mjukvarubolag som finns börsnoterade har vi bland annat Fortnox, som har varit en historisk succé. Fortnox har bjudit på en helt exceptionell tillväxt under de senaste 20 åren, och har varit historisk skickliga på att utveckla sin mjukvara med nya produkter som har drivit tillväxten hos redan befintliga kunder. Marknaden för Fortnox är självklart enormt mycket större än för Opter, då de är applicerbara för varje företagare i Sverige. Opter har en begränsad marknad som redan börjar bli relativt mättad för Sverige och Norge. Vi ser ett visst samband mellan Fortnox och Opter, där man är extremt kostnadseffektiva och kundfokuserade med sin utveckling av programvaran. Både Fortnox och Opter har varit framgångsrika på att ständigt öka sina genomsnittliga intäkter per kund, vilket ger starka tecken av skalbarhet.

Peers	Omsättning CAGR (10 år)	Omsättningstillväxt 1 år	Vinsttillväxt 1 år	EBIT-marginal	EV/EBIT snitt (10 år)	EV/EBIT '24	Rule of 40 (R12)
Opter	21,3%	17,0%	40,0%	23,8%	30,4	29,1	36,1
Fortnox	34,3%	26,4%	48,2%	41,3%	62,5	45,7	61,6
Admicom	23,7%	3,2%	-20,0%	23,1%	37,9	29,5	19,4
Vitec	19,4%	25,6%	21,9%	21,5%	37,0	33,4	37,8
Upsales	23,9%	2,9%	-21,2%	19,4%	83,5	20,0	18,5
Lime Techn...	17,8%	17,7%	14,5%	19,1%	47,9	39,3	31,3
Triona	8,7%	2,8%	-34,1%	3,0%	24,6	32,9	5,2

Vid jämförelse av Opters EV/EBIT-multipel med branschens motsvarigheter kan det observeras att flera av de jämförbara bolagen historiskt sett har haft högre värderingar, vilka nyligen har justerats nedåt på grund av en avtagande tillväxttakt och viss marknadsskepticism. Opters nuvarande värdering ligger något under genomsnittet sedan noteringen. Denna värdering är dock betydligt lägre i förhållande till bolag som Lime Technologies och Vitec, trots att de har uppvisat en likvärdig intäkstillväxt under de senaste åren. Vi anser att Opters lägre värdering kan tillskrivas dess mindre storlek och kortare börshistorik. Det finns en tendens att större bolag på marknaden värderas till högre multiplar på grund av förbättrad likviditet, vilket attraherar fondflöden till aktien.

Vi menar att Opter förtjänar en värderingspremie jämfört med sina peers. Vår analys baseras på att Opter presterar bättre i "Rule of 40" än vissa av sina peers, och kombinerat med företagets imponerande marginaler och tillväxt borde detta motivera en högre värdering. Bolaget värderas för närvarande till 27,7x EV/EBIT baserat på helårsprognosen för 2024, vilket är lägre än dess historiska genomsnitt på cirka 30x.



## Estimat

MSEK	2022	2023	2024E	2025E	2026E	2027E
<b>Nettoomsättning</b>	<b>65,5</b>	<b>78,2</b>	<b>91,2</b>	<b>104,1</b>	<b>119,1</b>	<b>136,7</b>
%y-o-y	17,4%	19,4%	16,7%	14,1%	14,5%	14,7%
Övriga intäkter	0,3	1	0	0	0	0
<b>Summa intäkter</b>	<b>65,8</b>	<b>79,2</b>	<b>91,2</b>	<b>104,1</b>	<b>119,1</b>	<b>136,7</b>
P/S	9,5	7,9	6,8	6,0	5,2	4,5
<b>Rörelsekostnader</b>	<b>53,7</b>	<b>61,2</b>	<b>66,6</b>	<b>74,3</b>	<b>84,4</b>	<b>93,3</b>
%y-o-y	0,15%	14,06%	8,8%	11,6%	13,6%	10,6%
<b>EBIT</b>	<b>12,1</b>	<b>17,9</b>	<b>24,6</b>	<b>29,8</b>	<b>34,8</b>	<b>43,3</b>
EBIT-Marginal	18,4%	22,9%	27,0%	28,7%	29,2%	31,7%
%y-o-y	37,3%	47,9%	37,7%	21,0%	16,7%	24,6%
EV/EBIT	24,7	28,9	24,4	20,2	17,3	13,9
<b>Vinst</b>	<b>9,5</b>	<b>13,9</b>	<b>20,4</b>	<b>24,5</b>	<b>28,8</b>	<b>35,7</b>
Vinstmarginal	14,5%	17,8%	22,4%	23,5%	24,2%	26,1%
%y-o-y	8,0%	46,3%	46,8%	20,1%	17,6%	24,0%
P/E	33,9	37,8	30,4	25,3	21,6	17,4

I vårt huvudscenario ser vi en fortsatt god tillväxt drivet av den goda kundanskaffningen samt tillväxt från nya produkter för Opter. Genom att flytta över fler kunder till Opters molnlösning kommer både intäkterna och marginalen per kund att öka. Våra estimat följer i hög grad bolagets kommunicerade mål. Vi tror dock att kundanskaffningen kommer bli mer utmanande, och att den geografiska expansionen måste bli lyckosam. Vi ser att EBIT-marginalen kommer röra sig stabilt mot målet om 30% då bolaget nyligen har varit aktiva i nyanställningar, men meddelar att större nyanställningar nu är inom paus.

För helåret 2024 ser vi att intäkterna ökar till cirka 91 MSEK, med en stark EBIT-marginal omkring 24,5 procent. Detta ger en EV/EBIT-multipel omkring 27,7x. Värderingen för 2025 resulterar i en EV/EBIT-multipel om 24,3x, vilket även tar i anspråk att Opter når över 100 MSEK i intäkter för helåret, samt fortsätter att vara kostnadseffektiva. Vi anser att detta är en rimlig värdering för en marknadsledande aktör inom affärskritisk mjukvara.

### Kostnader

Våra estimat för rörelsens kostnader bygger på de historiskt externa kostnaderna, och dess andel av total försäljning. Vi har även gjort estimat på att antal anställda successivt kommer att öka med omkring 5–8 anställda årligen fram till 2027. Vi estimerar att bolaget löpande hittar effektiviseringar i dess kostnader, och fortsätter att vara kostnadseffektiva.



	Värdering			
	Multipl	EBIT 27E	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)
<b>2027E</b>	22	43,3	953	158,8
<i>Säkerhetsmarginal (30%)</i>	22	30,3	667	111,1

En EBIT-multipl om 22x för estimat år 2027 kontra dagens 30x är motiverat av en successivt lägre grad av tillväxt.

Nedan följer potentiell avkastning på 2027E om Opter utvecklas likt våra estimat i huvudscenariot samt med en applicerad säkerhetsmarginal.

	Potentiell avkastning					
	Huvudscenario			Säkerhetsmarginal (30%)		
	Faktor	Procent	CAGR	Faktor	Procent	CAGR
<b>2027E</b>	1,54	54,2%	11,4%	1,08	7,9%	1,9%

Vidare följer en känslighetsanalys med ett beräknat utfall på vår estimerade EBIT för 2027E, där utfallet redovisas vid olika angivna multiplar.

	Känslighetsanalys					
	Huvudscenario 2027E			Säkerhetsmarginal (30%)		
EBITx	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)	Förändring %	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)	Förändring %
16	693	115,5	12,1%	486	81,0	-21,3%
18	779	129,9	26,1%	547	91,1	-11,5%
20	866	144,3	40,1%	608	101,3	-1,7%
<b>22</b>	<b>953</b>	<b>158,8</b>	<b>54,1%</b>	<b>668</b>	<b>111,4</b>	<b>8,1%</b>
25	1083	180,4	75,2%	760	126,6	22,9%
30	1299	216,5	110,2%	911	151,9	47,5%

## Källor

Genomgående:

- <https://opter.com/investerare/finansiella-rapporter/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=e3jxUXFGKOI>

Övriga källor:

- Opter notering: <https://www.affarsvarlden.se/ipo-guiden/bolag/opter>
- Marknad för TMS-lösningar: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/europe-transportation-management-systems-market-report>
- Landtransporter: [https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START\\_NV\\_NV0109](https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0109)
- Barkfors, konkurrent: <https://bf.se>
- Hogia, konkurrent: <https://www.hogia.se>
- Trimble, konkurrent: <https://www.trimble.com/en>
- Branschnyckeltal: <https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/>
- Transporeon förvärv: <https://www.transporeon.com/en/company/press/trimble-acquires-transporeon>
- Worldbank data: <https://data.worldbank.org/indicator/LP.LPI.TRAC.XQ>
- Peers sammanställning: <https://borsdata.se>

## Disclaimer

Kalqyl Analys Norden AB bedriver verksamhet avseende bolag- och aktieanalys där information har sammanställts utifrån källor som Kalqyl bedömer är tillförlitliga. Informationens riktighet kan Kalqyl dock inte garantera, och inget som skrivs i analysen ska eller bör betraktas som en rekommendation till investering av något slag.

Åsikter och slutsatser som återfinns i analysen är enbart avsedd för mottagaren. Kalqyl ska ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut på grund av information i denna analys.

Alla investeringar i finansiella instrument är förknippade med ekonomisk risk, och historisk avkastning ger ingen garanti för framtida avkastning. Kalqyl och samtliga medarbetare i organisationen får ej handla värdepapper i kundbolag från och med det tillfälle som ansvarig analytiker initierar arbetet med den aktuella analysen, och till dess att analysen varit publicerad i 48h.

### Intressekonflikt

---

Johan Rosby äger aktier i det analyserade bolaget  
Analysen är inte en uppdragsanalys