

Compare-IT

Mangold Insight – Uppdragsanalys 2021-12-06

Framtidens hem

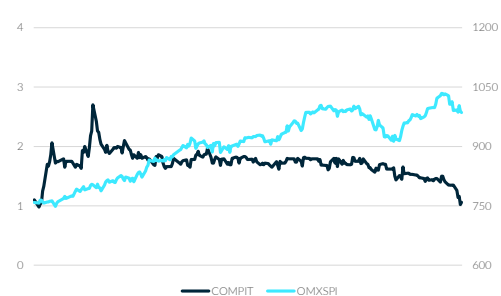
Mangold inleder bevakning av proptech-bolaget Compare-IT med rekommendationen Köp och riktkursen 1,90 kronor per aktie. Compare-IT är utvecklare och säljare av styrsystemet Smart Homeline som möjliggör lösningar för smarta hem och effektiv fastighetsförvaltning. Användare kan med hjälp av Smart Homeline styra bland annat belysning, vatten och värme direkt i bolagets app. Systemet har ett öppet API vilket gör att även kompletterande system och funktioner kan inkluderas i bolagets ekosystem. Mangold anser att bolagets teknik är unik och det finns goda chanser till försäljningstillväxt.

Förvärv breddar produktutbudet

För att fortsätta tillväxtresan har Compare-IT förvärvat bolaget OurLiving, en digital boendeplattform, vilket utökar bolagets produktbud till att även inkludera digitala bopärmar, tillvalsprocesser och kommunikationsverktyg. Compare-IT har därmed påbörjat resan mot till att bli totalleverantör åt den allt mer digitaliserade fastighetsbranschen och avser att ligga i framkanten för innovation inom bostäder. Mangold bedömer att förvärvet stärker Compare-IT's position inom proptech då det öppnar upp för nya potentiella intäktsströmmar via SaaS-tjänster.

Värdering visar på uppsida

Mangold använder en DCF-modell för att värdera Compare-IT. Bolaget väntas i ett basscenario kunna sälja 3 492 styrsystem mellan 2021 och 2026 vilket motiverar en riktkurs om 1,90 kronor per aktie. Det innebär en uppsida om 73 procent från dagens kurs och rekommendationen är därför Köp.



Kursutveckling %	1m	3m	12m
COMPIT	-27,4	-39,4	-3,6
OMXSPI	0,2	-0,8	30,2

Information

Rek/Riktkurs	1,90
Risk	Hög
Kurs (kr)	1,1
Börsvärde (Mkr)	46,5
Antal aktier (Miljoner)	40,8*
Free float	65%
Ticker	COMPIT
Nästa rapport	2022-02-17
Hemsida	Compare-IT.se
Analytiker	Pontus Ericsson

*Inkluderar emission

Ägarstruktur	Aktier	Röster
Tord Olsson	3 586 899	17,60%
Nudging Capital	2 420 933	11,88%
Balzac Invest	1 464 020	7,19%
Per-Ola Ovin	1 395 714	6,85%
Madeleine Katina	1 286 106	6,31%
Lars Dahlén	857 143	4,21%
Giscom	817 688	4,01%
Avanza Pension	676 934	3,32%
Totalt	20 375 506	100,0%

Nyckeltal	2020	2021P	2022P	2023P	2024P
Totala intäkter (Mkr)	1,9	1,9	7,0	12,1	18,5
EBIT (Mkr)	-3,2	-6,0	-4,9	-2,0	2,0
Vinst efter skatt (Mkr)	-3,3	-6,0	-4,9	-2,0	1,5
EPS (kr)	-0,08	-0,15	-0,12	-0,05	0,04
EV/Försäljning	26,9	27,4	7,4	4,3	2,8
EV/EBITDA	neg	neg	neg	neg	16,0
EV/EBIT	neg	neg	neg	neg	26,7
P/E	neg	neg	neg	neg	35,8

Investment case

Framtidens hem

Mangold inleder bevakningen av Compare-IT med rekommendationen Köp och riktkursen 1,90 kronor per aktie på 12 månaders sikt, motsvarande en uppsida om 73 procent från dagens kurs. Mangold bedömer att Compare-IT har goda möjligheter att öka sin försäljning drivet av bolagets unika produkt och en hög underliggande marknadspotential.

Riktkurs 1,90 per aktie

Affärsidé och försäljning

Compare-IT:s affärsidé är att erbjuda en helhetslösning för smarta hem och effektiv fastighetsförvaltning. För att åstadkomma detta har bolaget utvecklat styrsystemet Smart Homeline som installeras i bostadens elcentral och kopplas till relevanta uttag och styrdosor. Kunden kan på så sätt styra tillgången till värme, elektronik och vatten direkt i mobilen via bolagets app. Systemet har ett öppet API och kan kompletteras med trådlösa sensorer och detektorer som bolaget introducerat. Försäljningen sker primärt mot bostadsutvecklare och småhustillverkare samt komplettering av trådlösa enheter direkt till användaren via bolagets hemsida.

Compare-IT:s styrsystem möjliggör kontroll via mobilen

Kunder och beställningar

Bolagets kunder utgörs primärt av bostadstutvecklare av små till medelstora bestånd på den svenska marknaden. Under 2021 har bolaget bland annat levererat Smart Homeline till 82 bostäder i Lund till ett värde av 939 000 kronor och blivit vald som standard till 12 arkitektritade sjövillor i Svindersviken vid Stockholms inlopp. Om utfallet i Svindersviken blir som väntat finns det chans att bli standard till ytterligare 52 sjövillor. Utöver det genomförs även ett pilotprojekt med fastighetsbolaget Heimstaden i Malmö. Mangold ser därmed goda möjligheter för Compare-IT att utöka sin kundbas.

Bolaget har sålt 82 styrsystem under 2021 till Wästbygg-projektet

Utökad marknadspenetration

Enligt den svenska myndigheten för samhällsplanering, Boverket, väntas antalet nybyggnationer i Sverige uppgå till cirka 60 000 mellan 2021 och 2029. Det kan jämföras med Compare-IT:s 82 sålda enheter som innebär en marknadsandel om 0,1 procent. Potentialen för att kunna ta sig an en större marknadsandel anses därför vara stor. Mangold bedömer att Compare-IT:s teknik är unik och att bolaget kan öka andelen till 2 procent 2026, motsvarande en försäljning om 1 200 styrsystem. Därtill kan installationer av det trådlösa systemet göras i befintligt fastighetsbestånd som genförs i pilotprojektet med Heimstaden.

Marknadsandelen väntas kunna öka från 0,1 till 2,0 % till 2026

Möjlighet till förvärv

Utöver planen att växa organiskt har bolaget uttryckt intresse att växa med förvärv. Compare-IT:s 16 år långa erfarenhet i branschen ger bolaget en god position att sälja ytterligare produkter och tjänster, vilket var grunden till förvärvet av plattformsbolaget OurLiving. Genom förvärvet väntas Compare-IT addera drygt 2,5 miljoner kronor i intäkter och ytterligare förvärv kan således accelerera bolagets tillväxt. Mangold väljer dock att exkludera förvärv i prognoserna men ser möjligheten till förvärv som en god tilläggsoption.

Fler förvärv kan accelerera bolagets tillväxt

Compare-IT – Om bolaget

Om bolaget

Compare-IT är ett Proptech bolag inom digitalisering av fastigheter och boende. Grunden i bolagets erbjudande är styrsystemet Smart Homeline, där kompetens återfinns inom byggnadsautomation och lösningar för smarta hem. Bolaget verkar för bestående värden för fastighetsägaren, förvaltaren och boendeinnehavaren. Hela bolagets erbjudande, inklusive utveckling, tillverkning, försäljning och support sker utifrån huvudkontoret i Malmö.

Compare-IT säljer styrsystem för smarta hem

Affärsmodell och försäljning

Bolagets affärsmodell är att sälja styrsystem till bostadsutvecklare och elinstallatörer med möjlighet till merförsäljning till slutkunden. Intäktsmodellen kan således delas upp i tre delar:

Fastighetsutvecklare är bolagets främsta intäktskälla

- Fastighetsutvecklare, byggbolag och småhustillverkare – Det primära intäktsbenet utgörs av försäljning direkt till fastighetsutvecklare som i ett designstadium söker efter smarta-hem-system.
- Elinstallatörer – Det andra intäktsbenet är elinstallatörer som vid installation till småhus har ett tidsfönster på en till två månader att sälja komplementerade produkter till kunden likt trådlösa enheter och säkerhetsensorer.
- Slutkunden – Det tredje intäktsbenet kommer från slutkunden som har möjlighet att komplettera hemmet med exempelvis fler dimmers eller andra trådlösa produkter via hemsidan smarthomeline.se.

Produkter och tjänster

Grunden i bolagets erbjudande är styrsystemet Smart Homeline som i sin tur är konfigurerbar med en rad olika tilläggstjänster beroende på behov. Priset har historiskt varierat från 10 000 kronor för system till lägenheter till över 30 000 kronor för villor med fler styrningar. När systemet väl är monterat i elskåpet möjliggörs uppkoppling till molntjänster vilket ger ökad framtidssäkerhet och smidighet. Produkten erbjuder ett öppet API (Application Programme Interface) för integration med leverantörer av olika system. På så sätt kan produkter från till exempel värmesystemet Nibe Uplink användas via bolagets app. En grundidé med att installera det trådbundna systemet i samband med byggnationen är även att det inte stör fastighetens estetiska utseende. Bostadsutvecklare kan därmed erbjuda en ökad trygghet och komfort till bostadsinnehavarna med hög driftsäkerhet utan att slutkunden behöver göra någon form av eftermontering. Systemet fungerar direkt efter inflyttning.

Smart Homeline installeras i nybyggnation

Compare-IT – Om bolaget forts.

Förvärvade OurLiving

Under hösten 2021 ingick Compare-IT avtal att förvärva plattformsbolaget OurLiving. OurLiving grundades 2016 och driver en plattform för bostadsutvecklare, fastighetsägare, hyresvärdar och bostadsrättsföreningar att hantera information, tjänster och dokumentation. Med OurLivings plattform utökar Compare-IT sitt produktsortiment och intäktsmodell till att även innefatta en SaaS-model (abonnemangsintäkter). OurLiving omsatte cirka 2,5 miljon kronor på helårsbasis 2020/2021 och väntas bidra med goda intäkter framöver. Den preliminära köpeskillingen är 15,4 miljoner kronor och kommer finansieras till 37,5 procent kontant och 62,5 procent aktier. För att möjliggöra betalning med aktier görs en riktad emission om 20,4 miljoner teckningsrätter om 1 aktie per rätt till ett värde om 1 krona per teckningsrätt. Mangold utgår från att samtliga teckningsrätter tecknas och justerar antalet aktier därefter.

Förvärvar ett SaaS-bolag

Bolagets kunder

Compare-IT:s kunder har historiskt varit småhustillverkare och kommersiella fastigheter med varierande komplexitet och orderstorlek. Under 2018 implementerade bolaget till exempel en ljusstyrning till nattklubsverksamheten Etagé i Malmö samt 54 Smart Homeline med vattenavstängningsfunktion, rök- och branddetektorer till bostäder i Jönköping för kunden Riksbyggen. Bostadsutvecklare är en mer krävande kundgrupp men samtidigt den mest lönsamma. Det är även en kundgrupp som präglas av långsiktighet och en önskan om högre digitalisering då fastigheter som är klara om fem år behöver en hög teknologisk standard för att vara attraktiva för konsumenter. Många av bolagets senaste kunder under 2021 utgörs därmed av bostadsutvecklare som efterfrågar ökad funktionalitet. Störst av dessa är Wästbygg-projektet med Lansa Fastigheter i Lund där Smart Homeline inklusive läckageindikering installerats i 82 hyreslägenheter till ett värde av 939 000 kronor. Ett annat pågående projekt är Aqua Floating Group-projektet där Smart Homeline valts som standard till 12 arkitektritade sjövillor i Svindersviken. Om utfallet blir som planerat finns det även chans för leverans till ytterligare 52 sjövillor till ett annat projekt i Västervik. Vidare genomför bolaget även ett pilotprojekt i Malmö med Heimstaden, ett fastighetsbolag med över 100 000 hyresfastigheter i Europa, där utfallet kan bli en viktig referens för framtida projekt.

Compare-IT har pågående projekt i Svindersviken

Samlar allt i ett ekosystem

En av de viktigaste säljargumenten för Compare-IT:s styrsystem är att det samlar alla sina funktioner i en app. Det innebär att även icke smarta produkter kan styras via appen så länge produkten kan styras genom att bara vara på eller av, till exempel belysning eller värme. De styrda produkterna ovan kan även ställas in i olika scenariolägen vilket innebär till exempel lampor och vattentillförsel kan stängas av genom ett enkelt knapptryck.

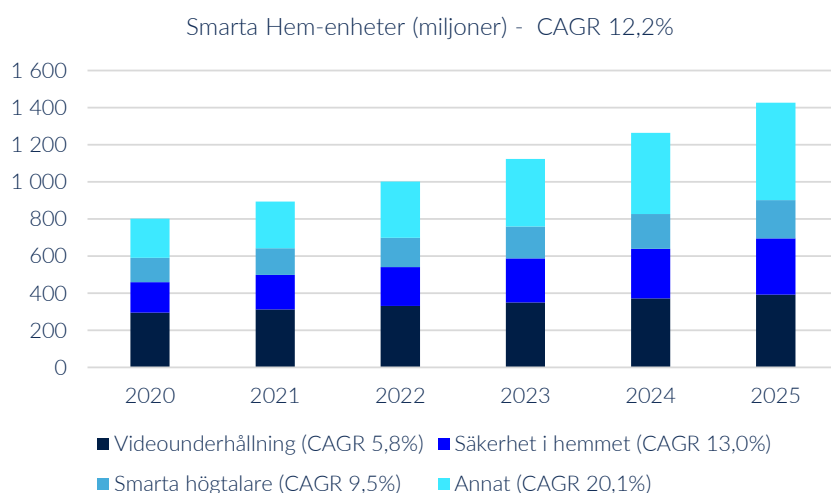
Smart Homeline skapar ett ekosystem för olika fabrikat

Compare-IT – Marknad

Marknaden för smarta hem

Marknaden för smarta hem har under de senaste årtiondet vuxit kraftigt i takt med att techföretag såsom Alphabet (Google) och Amazon kommersialiserat marknaden med röststyrningsassistenter samtidigt som IKEA sänkte inträdesbarriären för smartbelysning med sin serie Trådfri. Fördelarna med ett smart hem som till exempel ökad säkerhet och energibesparing är dock inte alltid uppenbara för konsumenter vilket är varför Compare-IT:s system implementeras redan innan inflyttning. För vissa kan det räcka med att montera en bluetooth-högtalare på väggen medan andra inte nöjer sig förrän hela hemmet är uppkopplat med den senaste tekniken. Att uppdatera hemmet med ytterligare funktionalitet förutsätter ofta att kunden använder tillverkarens app vilket har lett till att försäljningen av smarta hem produkter varit blygsam de senaste åren. Aktörer såsom Compare-IT motverkar detta genom att integrera många funktioner i en app. Det i sin tur, ökar konsumenternas benägenhet att köpa fler smarta hem-produkter vilket lägger grunden för en växande marknad.

Marknaden för smarta hem är i sin linda



Källa: Mangold Insight, International Data Corporation

Enligt marknadsundersökningsbolaget IDC (International Data Corporation) väntas försäljningen av smarta hem-enheter stiga från 801,5 miljoner 2020 till 1,4 miljarder 2025, motsvarande en årlig tillväxt (CAGR) om 12,2 procent. Snabbaste tillväxt väntas finnas bland belysning, köksredskap och andra smarta hem-enheter (Övrigt), medan långsammast tillväxt finns bland videounderhållning, som än så länge är störst, och väntas växa med 5,8 procent till och med 2025. Den underliggande marknadstillväxten väntas således vara en bidragande faktor för Compare-IT:s tillväxt.

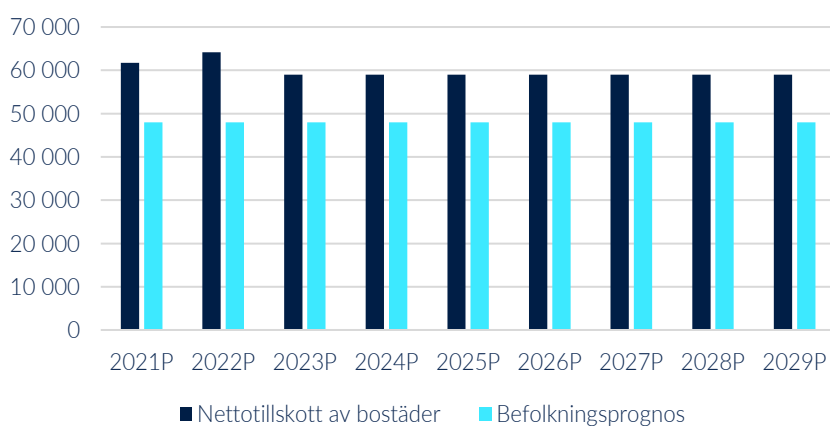
Marknaden väntas växa 12,2 procent till 2025

Compare-IT – Marknad forts.

Den svenska bostadsmarknaden

Compare-IT uppskattas ha sålt minst 82 styrsystem under 2021 i samband med Wästbygg-projekt. Det kan jämföras med Boverkets prognos, den svenska myndigheten för samhällsplanering, som under 2021 uppgick till 61 700 bostäder. Compare-IT har således en liten marknadsandel med fortsatt stor potential. Enligt Boverket väntas nettotillskotten av bostäder däremot att minska efter 2022 till cirka 59 000 bostäder per år till och med 2029. Det skulle i så fall överstiga Statistiska Centralbyråns (SCB) prognos om en årlig befolkningstillväxt om 48 000 invånare per år. Bostadsutvecklare bedöms därmed behöva erbjuda något unikt, likt Compare-IT:s system, för att kunna ha en konkurrensfördel.

61 700 bostäder väntas byggas i Sverige 2021



Källa: Mangold Insight, SCB, Boverket

Marknadsstrategi

Då stora bostadsprojekt generellt präglas av ledtider uppåt fem år tar det lång tid innan försäljningen syns på resultaträkningen. Småhustillverkare med snabbare beslutsprocesser har således visat sig vara viktiga kunder för Compare-IT historiskt. Det är även en kundgrupp som gillar att prova ny teknik och blir därmed en viktig del i bolagets strategi för att få referenskunder som kan attrahera större aktörer.

Stora projekt har långa ledtider

Marknaden för kompletterande försäljning (merförsäljning) väntas också bli större i takt med att intresset för smarta hem ökar. För att en fastighet ska vara modern ställs därför höga krav möjligheten att komplettera och uppgradera funktioner. Det är en av anledningarna till att Compare-IT har valt att bygga sitt system som öppet API vilket innebär att Smart Homeline har goda förutsättningar för att vara framtidssäker.

Marknaden för komplettering väntas bli viktigare framöver

Compare-IT – Konkurrenter

Trådbundna- och trådlösa system

Lösningar för smarta hem kan i grova drag delas in i två huvudgrupper: trådlösa och trådbundna system. Trådbundna system vänder sig främst till nybyggnationer och renoveringar medan trådlösa system är särskilt lämpade för befintliga fastigheter med mindre renovationer. Trådbundna lösningar kan i sin tur delas in i bussystem och 2-trådsystem, och beskrivs mer i detalj nedan.

Bland trådlösa enheter är Google Home, Athom Homey Pro och Samsung Smartthings några av det populäraste alternativen som enkelt kan konfigureras med en mängd smarta produkter. Användaren ges på så sätt kontroll att justera olika funktioner i en app, precis som Compare-IT. En stor skillnad mellan de två är däremot att trådlösa enheter generellt tillhör användaren snarare än fastigheten. Trådlösa enheter är därmed ansedda som användarens egendom och följer med ägaren vid flytt medan trådbundna system tillhör fastigheten. Trådlösa system behöver även kompletteras med styrsystem om en användare vill uppnå samma funktionalitet som med Compare-IT:s trådbundna lösningar. Vidare är trådlösa enheter i regel mer störningskänsliga desto fler enheter som finns. Idag erbjuder Compare-IT trådlös komplettering via Zigbee protokollet.

Trådbundna system, som skickar information genom enskilda signalkablar, anses alltså vara den mest driftsäkra lösningen. För trådbundna bussystem måste varje komponent som används kunna kommunicera på det protokoll som systemet använder. Det innebär vanligtvis att dyrare produkter såsom brytare och uttag behöver vara kompatibel för att system ska fungera som tänkt. Den mest etablerade standarden inom detta område är KNX, vilket stöds av stora aktörer såsom ABB, Siemens och Schneider Electric. Compare-IT:s 2-trådsystem bygger emellertid på att en kabel dras för varje signal vilket gör systemet mycket robust. Systemet kräver inte heller någon databas av programkod likt många andra system utan allt sitter i produktens minneskort samt molnlösning. Compare-IT är således en av få aktörer som kan erbjuda ett driftsäkert och molnuppkopplat system som även är kompatibelt med trådlösa enheter. Där standard installationsmaterial, såsom brytare och uttag används.

Trådbundna system är vanligast bland nybyggnationer

Trådlösa enheter flyttar när ägaren flyttar

Compare-IT har ett trådbundet system som är trådlös kompatibelt

COMPARE-IT - KONKURRENTER

	Compare-IT	KNX	Niko	Carlo Gavazzi
Trådbundet	Ja	Ja	Ja	Ja
Trådlöst	Ja	Ja	Nej	Nej
Komplexitet vid installation	Låg	Hög	Medel	Medel
Installationskostnad	Låg	Hög	Medel	Medel
Molnuppkopplad vid inflyttning	Ja	Nej	Nej	Nej

Källa: Mangold Insight, Compare-IT

Compare-IT – Prognoser

Försäljningsprognos visar potential

Mangold utgår från att Compare-IT säljer totalt 82 styrsystem under 2021 vilket innefattar hela faktureringen till Västbygg. Priset per styrsystem uppskattas till 15 000 kronor vilket är högre än priset till Västbygg-projektet om 11 451 kronor men lägre än det uppskattade snittet om 30 000 kronor till projektet i Västervik. Snittintäkten per installation väntas därefter kunna öka på sikt. Andelen trådlösa enheter, som inkluderas i sektionen merförsäljning, är inget bolaget redovisar separat men Mangold estimerar att försäljning uppgår till cirka 5 procent 2021. Allt eftersom bolagets kundbas ökar väntas även merförsäljningen att öka. Övriga intäkter, som innefattar statligt stöd, har under första halvan 2021 varit hög i samband med effekterna av Covid-19 och bedöms minska över tid. Intäktsprognosen för helåret 2021 väntas således landa på 5,1 miljoner kronor. Efterföljande år väntas kunna se större tillväxt, framför allt 2023 då en eventuell order från Heimstaden tidigast kommer synas på resultaträkningen. Merförsäljningen väntas även öka i takt med att kundbasen växer. Mangold estimerar att Compare-IT kan nå 1 200 bostäder 2026, och givet ett försäljningspris 30 000 kronor det året, väntas bolaget kunna sälja Smart Homeline för 36,0 miljoner kronor. Det skulle motsvara en marknadsandel om cirka 2 procent vilket visar på fortsatt stor potential.

Compare-IT väntas kunna sälja 1 200 Smart Homeline 2026

COMPARE-IT - FÖRSÄLJNINGSPROGNOS

(Tkr)	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Antal sålda Smart Homeline (st)	82	250	460	650	850	1 200
Snittintäkt per installation	15	16	18	21	25	30
Försäljning	1 230	4 000	8 280	13 650	21 250	36 000
Ökning/minskning %	-37%	225%	107%	65%	56%	69%
Merförsäljning	62	256	662	1 365	2 550	5 400
Övriga intäkter	3 153	680	497	137	0	0
Ökning/minskning %	62%	9%	4%	1%	0%	0%
Förvärv av OurLiving	622	2 788	3 128	3 510	3 938	4 419
Totala intäkter	5 066	7 724	12 568	18 661	27 738	45 819

Källa: Mangold Insight

Kostnadsantaganden

Compare-IT har under de senaste tre åren haft en genomsnittlig bruttomarginal om 56 procent. Mangold antar att bolaget kan förhandla till sig lägre handelskostnader (kostnad sålda varor) vilket väntas kunna höja bruttomarginalen på sikt. Bolaget väntas även behöva återinvestera mycket i sin teknikutveckling för att Smart Homeline ska vara modern och eftertraktad. Mangold antar således att Compare-IT behöver spendera minst 700 000 kronor per år för att göra detta. Därtill väntas antalet anställda öka från sex till nio personer för att kunna ge stöd åt den ökande försäljningen och administrationen.

Bolaget väntas behöva investera i sin teknikutveckling

Compare-IT – Prognoser forts.

Prognoser i närtid

Compare-IT har i det tredje kvartalet levererat det sista styrsystemet till Wästbygg-projektet och fakturerade då 939 000 kronor. Bolaget kunde därmed rapportera totala intäkter om 1,2 miljoner kronor, vilket är i linje med föregående kvartal. Mangold estimerar att totala intäkterna för 2021 blir 5,1 miljoner kronor, motsvarande en tillväxt om 68 procent mot året innan.

Totala intäkter 2021 väntas bli 5,1 miljoner kronor

COMPARE-IT - KVARTALSPROGNOS

(Tkr)	21'Q1	21'Q2	21'Q3	21'Q4P	20' FY*	21' FYP
Totala intäkter	1 913	1 240	1 204	709	3 021	5 066
Rörelsekostnader	-2 361	-2 439	-2 263	-3 975	-6 216	-11 038
Rörelseresultat	-448	-1 199	-1 059	-3 266	-3 195	-5 972

Källa: Mangold Insight

Förvärv kan accelerera tillväxten

Compare-IT har sedan augusti informerat att man intensifierade partnerdiskussioner för att se över möjligheterna kring förvärv. Plattformsbolaget OurLiving blev först ut och bolaget adderar därmed runt 2,5 miljoner kronor ytterligare till intäkterna. Mangold ser positivt på nyheten men väljer att exkludera förvärv i prognoserna då ingen mer information ännu finns tillgänglig. Compare-IT har däremot över 16 års erfarenhet i branschen med ett gediget kundnät och möjligheten till förvärv ses därmed som en god tilläggsoption.

Förvärv ses som en tilläggsoption

Compare-IT – Värdering

Värdering ger uppsida

Mangold använder en DCF-modell för att värdera Compare-IT. I modellen används ett avkastningskrav om 10,9 procent vilket är i linje med PwC:s riskpremiestudie från 2021 om 6,7 procent i marknadsriskpremie plus ett småbolagstillägg om 4,2 procent för bolag med marknadsvärde runt 100 miljoner kronor. Riktkursen per aktie blir då 1,90 kronor per aktie, motsvarande en uppsida om 41 procent.

Riktkurs 1,90 kronor per aktie

COMPARE-IT - DCF

(Tkr)	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
EBIT	-5 972	-4 921	-1 990	1 960	7 820	19 826
Fritt kassaflöde	-5 229	-5 329	-3 020	-134	3 319	9 534
Terminalvärde						133 155

Antaganden	Diskränta	Tillväxt	Skatt
	10,9%	3%	21%

Riktkurs

Enterprise value	74 657
Equity value	77 342

Riktkurs per aktie (kr)	1,90
--------------------------------	-------------

Källa: Mangold Insight

Känslighetsanalys

Mangold har även genomfört en känslighetsanalys för att testa modellens mottaglighet till förändringar i försäljning och avkastningskrav. Givet vårt basscenario väntas totalt 3 498 styrsystem ha sålts mellan 2021 och 2026 medan en ökning i försäljningen med 15 procent per år skulle innebära 4 016 styrsystem. Skulle det scenarios förverkligas motiveras en riktkurs om 2,44 kronor per aktie. Om försäljningen i stället skulle gå i motsatt håll och minska med 15 procent väntas endast 2 968 styrsystem säljas, vilket motiverar en riktkurs om 1,36 kronor per aktie.

Intervall mellan 1,12 och 2,95 kronor per aktie

COMPARE-IT - KÄNSLIGHETSANALYS

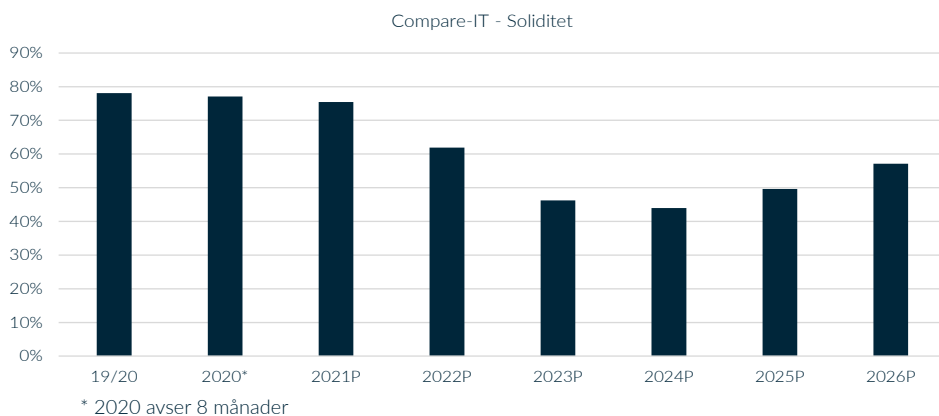
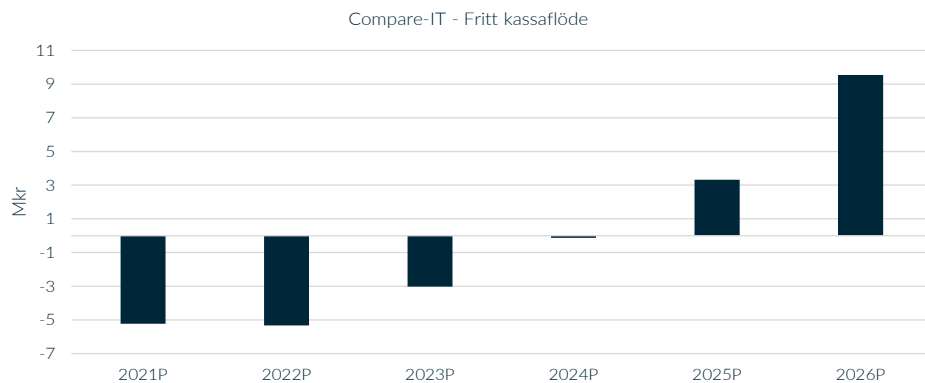
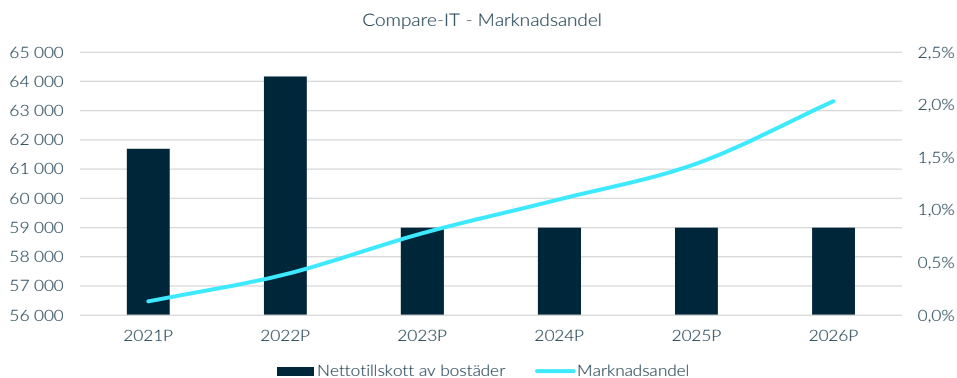
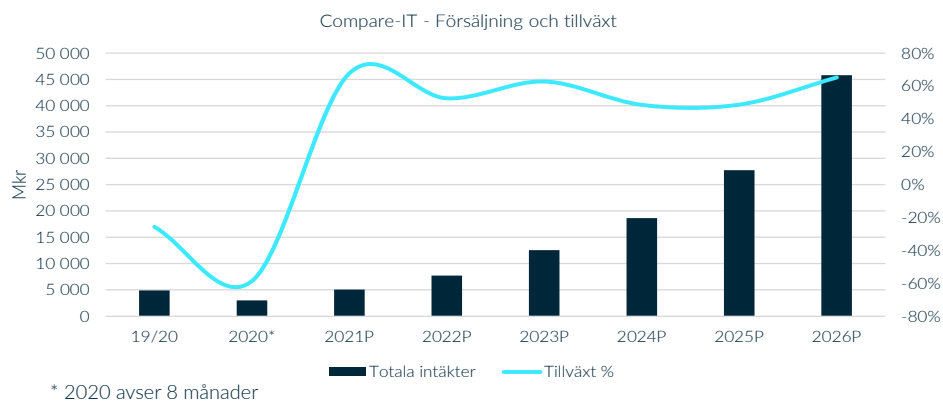
Avk krav %	0,85x	Basförsäljning	1,15x
9,9	1,67	2,31	2,95
10,9	1,36	1,90	2,44
11,9	1,12	1,59	2,05

Källa: Mangold Insight

Compare-IT – SWOT



Compare-IT – Appendix



Compare-IT – Appendix

Ledning

Henrik Jarl är vd sedan januari 2021 och har över 15 års erfarenhet inom marknadsföring, försäljning affärsutveckling. Han kommer senast från positionen som marknadschef för Cdon.com och har dessförinnan varit affärsutvecklingchef hos Sony Mobile Communications. Henrik har en kandidatexamen i företagsekonomi från Lunds universitet.

Alexander Dahlquist är CFO och är det senaste tillskottet till Compare-IT:s ledning. Han kommer närmast från IT-bolaget BIMobjekt där han var CFO och har dessförinnan haft samma roll i olika bolag inom retail och byggsektorn. Alexander har en kandidatexamen i statistik från Lunds universitet.

Igor Miskovic är CTO och har över 10 års erfarenhet från Sony som produktchef över en rad olika produkter såsom laddare, klockor och hörlurar. Han har sedan sin tid på Sony arbetat i sju år som produktägare på klockföretag Anima och Kronaby till dess att han började på Compare-IT 2019. Igor har en kandidatexamen i elektronik från Malmö universitet.

Styrelsen

Leif Liljebrunn är styrelseordförande och har över 10 års erfarenhet som vd på teknikbolaget Zetadisplay. Han är även styrelseledamot i företagsrådgivningsbolaget Business Driven Development och det digitala signeringsbolaget Digital Signage Organsiation. Leif har en kandidatexamen företagsekonomi från Lunds universitet.

Jeanette Andersson är styrelseledamot med lång erfarenhet som entreprenör och affärsutvecklingskonsult. Utöver sin roll i Compare-IT arbetar hon som vd för inkubatorbolaget Minc, som hjälper start-up bolag att växa. Hon har även medgrundare till investeringsbolaget Queen Invest och styrelseledamot i den Malmöbaseradeorganisationen Invest in Skåne. Jeanette har en Msc BA i ekonomi från Lunds universitet och en Executive Master of Business Administration från Henely Business School.

Tord Olsson är styrelseledamot och har erfarenhet av att starta och driva IT-företag. Han är bland annat medgrundare till det privatägda konsultbolaget Softhouse som under 2020 omsatte 250 miljoner kronor med drygt 200 anställda. Tord är civilingenjör från Lunds tekniska högskola.

Tobjörn Sahlén är styrelseledamot med över 25 års erfarenhet B2B-bolag och mindre entreprenörsdrivna bolag. Han har bland annat varit vice vd och ekonomichef för Tetra Pak Technical Service och Tetra Pak Packaging Solutions, samt arbetat på investeringsbolaget Investor Growth Capital i Stockholm. Torbjörn är civilekonom och har en magisterexamen i internationell finansiering från Lunds universitet.

Compare-IT – Resultat & balansräkning

Resultaträkning (Tkr)	2019/2020	2020*	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Totala intäkter	4 902	3 021	5 066	7 724	12 568	18 661	27 738	45 819
Kostnad sålda varor	-3 159	-2 104	-2 674	-3 399	-5 278	-7 278	-10 263	-16 037
Bruttovinst	1 743	917	2 392	4 326	7 289	11 384	17 475	29 782
Bruttomarginal	36%	30%	47%	56%	58%	61%	63%	65%
Personalkostnader	-3 949	-2 263	-5 000	-5 250	-5 513	-5 788	-6 078	-6 381
Övriga kostnader	-2 224	-888	-1 339	-2 100	-2 205	-2 315	-2 431	-2 553
Avskrivningar	-1 378	-961	-2 025	-1 897	-1 562	-1 321	-1 147	-1 022
Rörelseresultat	-5 808	-3 195	-5 972	-4 921	-1 990	1 960	7 820	19 826
Rörelsemarginal	-123%	-164%	-312%	-70%	-16%	11%	28%	43%
Räntenetto	-97	-78	-36	-26	-26	-26	-26	-26
Resultat efter finansnetto	-5 905	-3 273	-6 009	-4 948	-2 017	1 933	7 793	19 800
Skatter	0	0	0	0	0	-398	-1 605	-4 079
Nettovinst	-5 905	-3 273	-6 009	-4 948	-2 017	1 535	6 188	15 721

Källa: Mangold Insight

* Avser endast 8 månader på grund av ändring från brutet räkenskapsår till kalenderår

Balansräkning (Tkr)	2019/2020	2020*	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Tillgångar								
Kassa och bank	4 824	2 196	6 791	1 436	-1 611	-1 771	1 521	11 029
Kundfordringar	784	665	524	1 930	3 307	5 075	7 600	12 553
Lager	2 925	1 692	4 396	5 587	8 677	11 964	16 871	26 361
Anläggningstillgångar	8 153	8 099	6 775	5 578	4 716	4 096	3 649	3 327
Totalt tillgångar	16 686	12 652	18 486	14 531	15 089	19 363	29 641	53 271
Skulder								
Leverantörsskulder	2 258	1 682	3 663	4 656	7 231	9 970	14 059	21 968
Skulder	1 401	1 216	879	879	879	879	879	879
Totala skulder	3 659	2 898	4 542	5 535	8 110	10 849	14 938	22 847
Eget kapital								
Bundet eget kapital	9 294	9 374	19 572	19 572	19 572	19 572	19 572	19 572
Fritt eget kapital	3 733	380	-5 628	-10 575	-12 592	-11 057	-4 869	10 852
Totalt eget kapital	13 027	9 754	13 944	8 996	6 980	8 515	14 702	30 424
Skulder och eget kapital	16 686	12 652	18 486	14 531	15 089	19 363	29 641	53 271

Källa: Mangold Insight

* Avser endast 8 månader på grund av ändring från brutet räkenskapsår till kalenderår

Disclaimer

Mangold Fondkommission AB ("Mangold" eller "Mangold Insight") erbjuder finansiella lösningar till företag och personer med potential, som levereras på ett personligt sätt med hög servicenivå och tillgänglighet. Bolaget bedriver i dagsläget verksamhet inom två segment; i) Investment Banking och ii) Private Banking. Mangold står under Finansinspektionens tillsyn och bedriver värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden. Mangold är medlem på NASDAQ Stockholm, Spotlight Stock Market och Nordic Growth Market samt derivatmedlem på NASDAQ Stockholm.

Denna publikation har sammanställts av Mangold Insight i informationssyfte och ska inte ses som rådgivning. Innehållet har grundats på information från allmänt tillgängliga källor vilka bedömts som tillförlitliga. Sakinnehållets riktighet och fullständighet liksom lämnade prognoser och rekommendationen kan således inte garanteras. Mangold Insight lämnar inte i förväg ut slutsatser och/eller omdömen i publikationen. Åsikter som lämnats i publikationen är analytikerns åsikter vid tillfället för upprättandet av publikationen och dessa kan ändras. Det lämnas ingen försäkran om att framtida händelser kommer vara i enlighet med åsikter framförda i publikationen.

Mangold fransäger sig allt ansvar för direkt eller indirekt skada som kan grunda sig på denna publikation. Placeringar i finansiella instrument är förenade med ekonomisk risk. Att en placering historiskt haft en god värdeutveckling är ingen garanti för framtiden. Mangold fransäger sig därmed allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av publikationen.

Denna publikation får inte mångfaldigas för annat än personligt bruk. Dokumentet får inte spridas till fysiska eller juridiska personer som är medborgare eller har hemvist i ett land där sådan spridning är otillåten enligt tillämplig lag eller annan bestämmelse. För att sprida hela eller delar av denna publikation krävs Mangolds skriftliga medgivande.

Mangold kan genomföra publikationer på uppdrag av, och mot en ersättning från, det bolag som belyses i analysen alternativt ett emissionsinstitut i samband med M&A, nyemission eller en notering.

För utförandet av denna publikation kan läsaren utgå från att Mangold erhåller ersättning av bolaget. Det kan även föreligga ett uppdragsförhållande eller rådgivningssituation mellan bolaget och någon annan avdelning hos Mangold. Mangold har riktlinjer för hantering av intressekonflikter och restriktioner för när handel får ske i finansiella instrument.

Mangolds analytiker äger inte aktier i Compare-IT.

Mangold äger inte aktier i Compare-IT.

Mangold har utfört tjänster för Bolaget och har erhållit ersättning från Bolaget baserat på detta.

Mangold står under Finansinspektionens tillsyn.

Rekommendationsstruktur:

Mangold Insight graderar aktierekommendationer på tolv månaders sikt enligt följande struktur:

Köp – En uppsida i aktien på minst 20 procent

Öka – En uppsida i aktien på 10-20 procent

Neutral – En uppsida och nedsida i aktien på 0 till 10 procent

Minska – En nedsida i aktien på 10-20 procent

Sälj – En nedsida i aktien på minst 20 procent