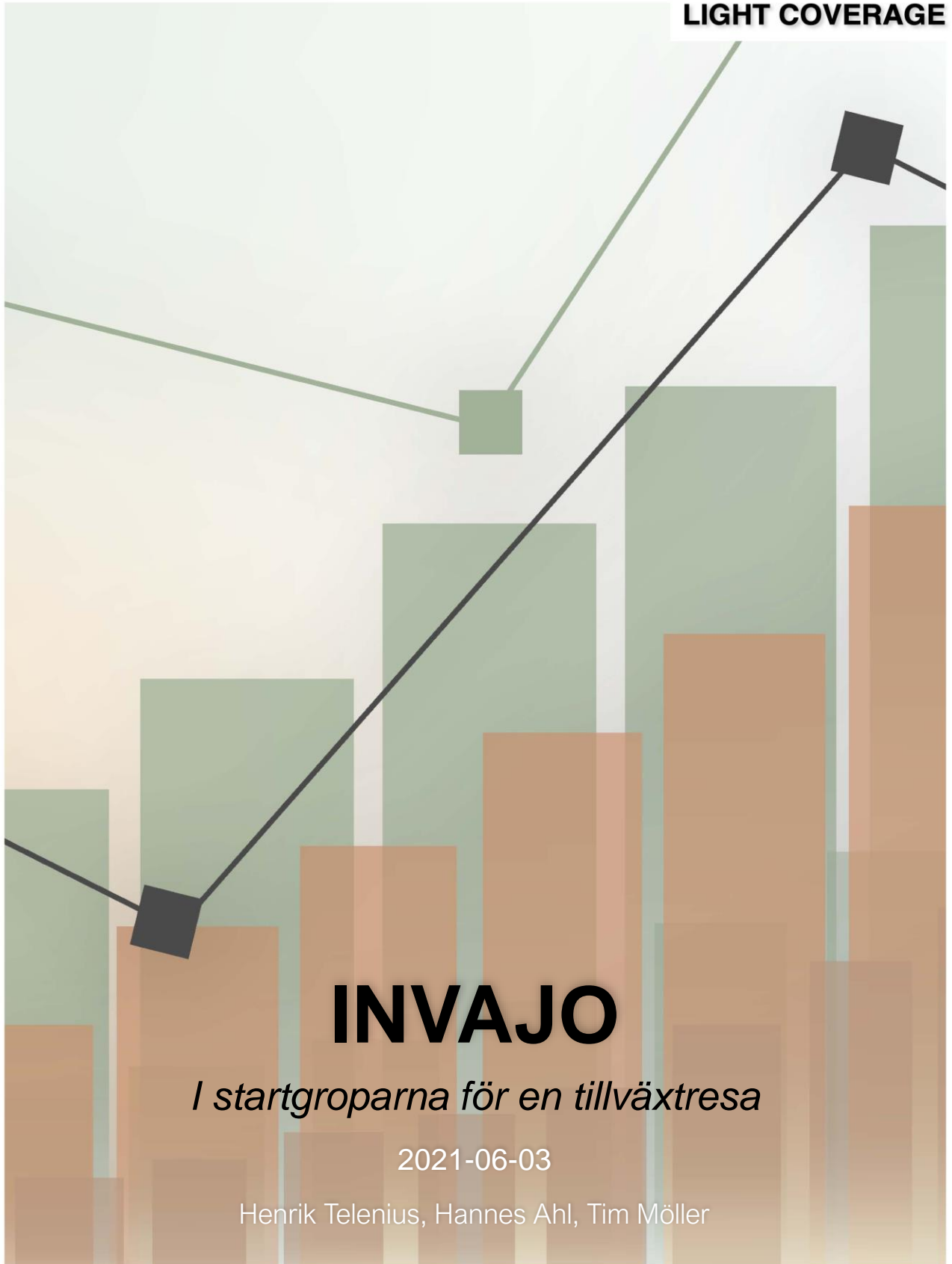


AKTIEANALYS

LIGHT COVERAGE



INVAJO

I startgroparna för en tillväxtresa

2021-06-03

Henrik Telenius, Hannes Ahl, Tim Möller

Analyst Group grundades 2014, en tid då informationen att tillgå gällande små- och medelstora bolag ansågs vara bristfällig. Därför valde Analyst Groups grundare att starta upp en analystjänst med visionen att belysa och sprida korrekt information för att ge bättre stöd i investeringsbeslut.

Idag är Analyst Group ett snabbväxande analyshus med huvudsäte i Stockholm och med filial i Lund. Vi arbetar utifrån värdeorden engagemang, passion och förtroende, med ambitionen att skriva korrekta och objektiva analyser. Därför erbjuder vi två typer av analys. Vi erbjuder dels bolag som vi anser intressanta, att på uppdrag, utföra analyser mot ersättning. Samtidigt tillhandahåller vi oberoende analyser på bolag som vi anser har särskilt intressant investeringsidé.

Vår vision är att vara den bästa informationslänken mellan de många investerarna och företagen.

Som länk mellan investerare och företag ger vi stöd i investeringsbeslut, kapitalallokering och kommunikationsvägar.

Vi tror på att hjälpa företag och investerare att bättre förstå varandra

Invajo Technologies AB ("Invajo" eller "Bolaget") erbjuder en komplett plattform inom eventhantering. Bolaget har tidigare genomfört två strategiska förvärv, vilket tillsammans med en mer automatiserad kundtillväxt framgent förväntas möjliggöra en stark tillväxt under de kommande åren. Invajos nu breddade produkt erbjudande gör även att intäkterna per kund kan öka, vilket tillsammans med stadigt minskande kundanskaffningskostnader förväntas resultera i en successivt stigande lönsamhet. Detta kan även bidra till ännu bättre förutsättningar för ytterligare strategiska förvärv under de kommande kvartalen. Utifrån en relativvärdering samt tillämpade målmultiplar, härleds ett värde per aktie om 7,0 kr i ett Base scenario.

Stärkt organisationen genom förvärv

Genom AppInConf, vars målgrupp består av aktörer inom Medtech-sektorn, möjliggörs mer förutsägbara kassaflöden då bolagets kundavtal sträcker sig över flera event och kongresser. Sett till Memlin är bolaget som en "klon" av Invajo, med många likheter och synergi-möjligheter för att öka intäkterna på befintlig abonnemangsbas. Med dessa två förvärv har Invajo stärkt sin position i marknaden, och skapat förutsättningar för en högre kundtillväxt framgent.

Kassan påfylld – redo att ta nästa steg

Vid utgången av Q1-21 uppgick Invajos kassa till ca 10,2 MSEK, och under april/maj har Bolaget tillförts +15 MSEK via en riktad emission samt inlösen av TO1. Den finansiella positionen är således stark och givet en liknande *burn rate* som under Q1-21 om -1,6 MSEK per månad, räknar vi med att Invajo, i kombination med ökad försäljning under kommande kvartal, är tillräckligt finansierade för att nå *break even* utan att ytterligare extern kapitalanskaffning ska vara nödvändigt.

En mer kostnadseffektiv tillväxt är att vänta

I dagsläget utgör personal ca 85 % av kostnadsbasen vid anskaffningen av nya kunder. Genom att varumärkeskännedom skapas naturligt när personer blir inbjudna till event via Invajos plattform, förväntar vi oss att framtida kunder kan genereras med en högre grad av automation. Detta leder till ett lägre personalbehov, vilket således minskar de fasta kostnaderna och ger utrymme för en stigande lönsamhet.

Pusselbitarna måste falla på plats rätt

Givet att Invajo kan lägga sitt pussel så att en attraktiv och effektiv digital helhetslösning kan etableras, finns förutsättningarna för en lönsamhet tillväxt vilken vi troligen, givet framgång, då kommer att kunna se resultat av redan från fjärde kvartalet i år. Parallellt med detta borde utrymme finnas för aktien att stiga, och över tid kan det skapa ökade möjligheter för ytterligare strategiska förvärv.

AKTIEKURS | 4,4 kr

VÄRDERINGSINTERVALL (NUVÄRDE 2023 ÅRS PROGNO)

BEAR 3,5 kr	BASE 7,0 kr	BULL 13,8 kr
-----------------------	-----------------------	------------------------

INVAJO TECHNOLOGIES AB

Senast betalt (2021-06-02)	4,4
Antal Aktier (st.)	15 947 647
Market Cap (MSEK)	70,2
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-23,2 ¹
Enterprise Value (MSEK)	47,0 ¹
V.52 prisintervall (SEK)	3,5 – 8,0
Lista	Nasdaq First North Growth Market

UTVECKLING

1 månad	-24,1 %
3 månader	13,8 %
1 år	37,0 %
YTD	4,9 %

HUVUDÄGARE

Nordnet Pensionsförsäkring ²	14,5 %
Felix Granander	10,9 %
Angelizer Holding AB	6,5 %
Appinmed AB	5,7 %
Epti AB	3,7 %

VD OCH ORDFÖRANDE

Verkställande Direktör	Love Carlsson
Styrelseordförande	Erik Wikström

FINANSIELL KALENDER

Kvartalsrapport 2 2021	2021-08-19
------------------------	------------

PROGNOS (BASE), MSEK	2020	2021E	2022E	2023E
Nettoomsättning	6,7	14,8	31,9	49,9
Omsättningstillväxt (%)	25,9	115,3	55,9	39,4
EBIT	-15,2	-41,7	-1,9	3,9
EBIT-marginal (%)	neg	neg	1,4	19
Nettoresultat	-16,7	-42	-1,9	3,3
Nettomarginal (%)	neg	Neg	neg	6,5
P/S	10,5	4,7	2,2	1,4
EV/S	7,0	3,2	1,5	0,9
EV/EBIT	neg	neg	neg	12,0

¹Med hänsyn till utgående kassa per mars 2021, samt tillkommande likvid från TO1 och riktad emission under april/maj 2021.

²Love Carlsson, VD, innehar 2 115 775 aktier i Invajo, motsvarande 13,3 % av Bolaget.

INVESTERINGSIDÉ

Automatiserad tillväxt



Q2-Q4

Integration av förvärv, etablera grund för tillväxt

2021

Q2

TO1 samt nyemission tillför ca 15,1 MSEK

Word of Mouth underlättar kundanskaffning

Invajo har fram till idag främst arbetat med aktiv försäljning i nära koppling till användaren. En av Invajos främsta möjlighet till framtida tillväxt återfinns i Bolagets förmåga att generera nya kunder genom en mer automatiserad process, vilken blir möjliggjord genom bl.a. ökad varumärkeskänndom, visualiserad schematiskt till vänster. När nya kunder arrangerar event via Invajos plattform skapas automatiskt varumärkeskänndom när event-inbjudningar skickas ut, och när de inbjudna personerna själva ska arrangera event i framtiden, ökar chansen att dessa event då genomförs genom Invajo. Bolagets nya organisation samt produkterbjudande ses som startskottet för att denna process nu successivt börjar realisera sig. Detta antas i ett längre tidsperspektiv leda till en exponentiell tillväxt i både varumärkeskänndom, anordnade events, samt nya kunder, utan att det kräver några större resurser från Bolaget. Detta medför att rörelsekostnaderna växer långsammare än omsättningen, till följd av att en mindre säljkår behövs.

2023

Invajo uppnår lönsamhet, EBIT-marginal om 7,7 %

2024-2025

Kundbas etablerat, fokus på ARPU-tillväxt

2023

2022-2024
Strategiska förvärv breddar produkterbjudandet

2024

2024
Ökad marknads-konsolidering

2025

Redo att växa digitalt

Invajo har sedan tidigare en väletablerad plattform för fysiska event. Restriktionerna som tillkommit p.g.a. av den globala pandemin har dock lett till en utökad digitalisering av event- och konferensmarknaden. Genom Invajos tidigare förvärv har Bolaget skapat en heltäckande digital plattform som erbjuder helt digitala konferenser och större events åt kunder, vilket medför att Invajo är väl rustade att kapitalisera på den fortsatta digitala trenden.

Förutsättningar finns för att ARPU ska öka

Förvärven av AppInConf samt Memlin, inklusive framtida potentiella strategiska förvärv, leder till ett breddande av Invajos produkterbjudande. Dessa förvärv medför tillkommande funktioner som väntas vara fokuserade på specifika branscher, vilket framgent bidrar till att Invajo kan nå nya branscher och således öka sina konkurrensfördelar, samt skapa incitament bland Invajos etablerade kunder att köpa ytterligare tilläggsfunktioner. Högre konkurrensfördelar, ett mer komplett produkterbjudande, samt exponentiell tillväxt i varumärkeskänndom antas också bidra till en marknads-konsolidering. Sammantaget väntas detta bidra till en ökade intäkt per kund (ARPU). ARPU estimeras växa med 26 % från år 2020 till 2023, för att då uppgå till 41 tSEK/kund. Då ökningen inte förväntas medföra några direkt ytterligare rörelsekostnader, väntas detta även vara en av de bidragande faktorerna till att Invajo når *break-even* år 2023 med en EBIT-marginal om ~8 % för helåret 2023.

Prognos och värdering: en sammanfattning

I ett Base scenario estimeras försäljningen öka successivt under de kommande kvartalen för att under helåret 2021 uppgå till ca 15 MSEK, och därefter stiga till närmare 50 MSEK år 2023. Något som kommer vara avgörande för den estimerade försäljningstillväxten är att nyligen genomförda, samt framtida, förvärv kan generera nya kunder, och dessutom med god lönsamhet. Baserat på en viktad målmultipel om EV/S ~4x (90 %) samt EV/EBIT ~27x (10 %) applicerat på den estimerade omsättningen samt rörelseresultatet för år 2023, samt en diskonteringsränta om 10 %, erhålls i ett Base scenario ett nuvärde per aktie om 7,0 kr.

Förvärvsintegrationer måste göras effektivt

Vid svårigheter att på ett optimalt vis integrera nya förvärv i koncernen och till Invajos plattform, kan det medföra vikande intäkter vilket, i kombination med en högre fast kostnadsbas, kan sätta press på resultatet. Detta skulle även belasta likviditeten, vilket dels kan begränsa möjligheterna för ytterligare förvärv, dels innebära ett behov av ytterligare extern kapitalanskaffning. De förvärvade bolagen AppInConf och Memlin har dock historiskt visat bra tillväxt, något som talar för att koncernens nuvarande produkterbjudandet kommer uppvisa en god efterfrågan. Då marknaden för event och konferens i fotspåren av pandemin har genomgått en snabb digitalisering, vilket väntas gynna efterfrågan på Invajos erbjudande framgent, antas risken för försäljningstapp vara låg. Invajo har dessutom tidigare visat en låg *burn rate*, vilket tillsammans med en nyligen påfyllda kassan minskar den finansiella risken på kort sikt.

DEN
DIGITALA
TRENDE
GER
MEDVIND

~50 MSEK
OMSÄTTNING
2023E

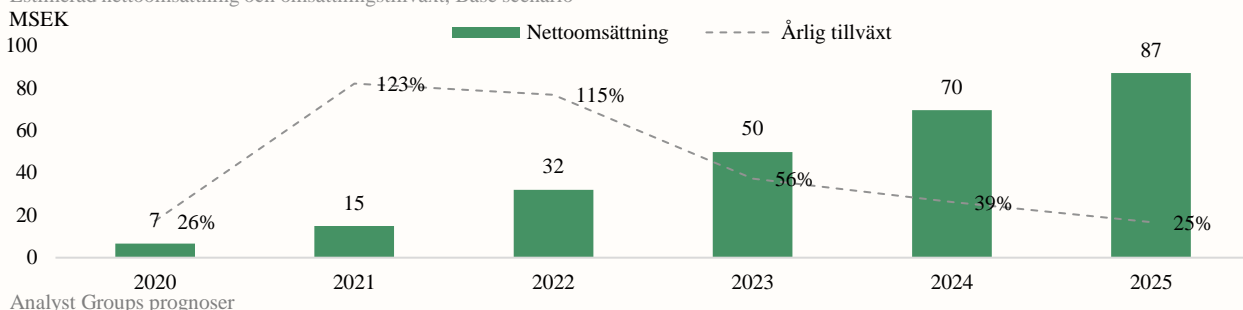
FINANSIELL PROGNOSS

Omsättningsprognos åren 2021-2025

Invajo genererar intäkter främst genom sin plattform för konferenser, såväl som genom abonnemang och tilläggstjänster på Bolagets eventplattform. Genom förvärvet av AppInConf väntas omsättningen inom konferens att återhämta sig från det, till stora delar, förlorade året 2020 till följd av Covid-19. AppInConf väntas även bidra med en accelererad tillväxt i takt med att samhället övergår till ett nytt "normalläge" med ökad efterfrågan på hybridlösningar för större konferenser. Inom event-segmentet antas fokus initialt vara att öka kundbasen, vilket innebär att försäljningsökningen inom segmentet på kort- till medellång sikt estimeras drivas av en ökning i antalet kunder. På längre sikt estimeras tillväxten inom event ha fått ytterligare fart av att den genomsnittliga intäkten per kund successivt har ökat, vilket uppnås genom att en allt större del av funktionerna inom eventmarknaden ryms under Invajos tak, vilket medför att kunderna väljer mer heltäckande abonnemang. På en övergripande nivå väntas även en positiv effekt av att eventinbjudningar ger en ökad varumärkeskänedom som bidrar ytterligare till en ökad försäljning under de kommande kvartalen. Sammantaget estimerar detta leda till en omsättning om 15 MSEK år 2021, vilket antas öka till ca 50 MSEK år 2023, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxt (CAGR) om 96 % i ett Base scenario.

Invajo förväntas uppvisa en god tillväxt under de kommande åren, dels organiskt, dels genom ytterligare potentiella förvärv.

Estimerad nettoomsättning och omsättningstillväxt, Base scenario

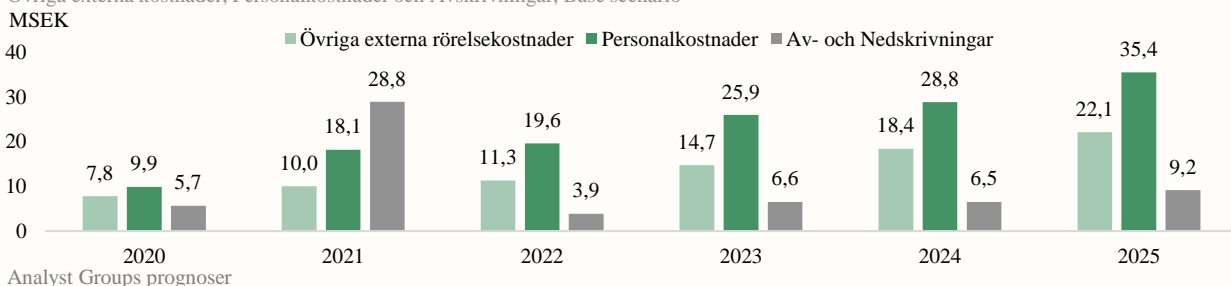


Rörelsekostnader åren 2021-2025

Effekterna från eventinbjudningar i form av kunddriven marknadsföring genom *word of mouth*, vilket gör att kundbasen växer och varumärkeskänedom ökar, väntas leda till en mer automatiserad kundtillväxt där behovet av säljpersonal minskar och istället ersätts av kostnader för marknadsföring, som därmed får en större del av den totala kostnadsbasen. I ett senare skede väntas omsättningstillväxten till större del drivas av att intäkten per kund (ARPU) ökar genom köp av tilläggstjänster samt att flera kunder övergår till större abonnemang såsom *Pro* och *Enterprise*, vilket i sin tur bidrar ytterligare till ett minskat behov av en egen säljstyrka. Detta väntas leda till att personalkostnaderna stadigt utgör en mindre andel av omsättningen, från 122 % år 2021 till 52 % år 2023. Den näst största kostnadsdrivaren är övriga externa kostnader, som utöver marknadsföring främst innefattar lokal- samt utvecklingskostnader. Utvecklingskostnaderna estimeras öka i linje med omsättningen i takt med att produkt-erbjudandet blir allt mer avancerat och omfattande för att kunna upprätthålla en fortsatt god konkurrenskraft. Trots en förväntan om ökade investeringar i marknadsföring, antas övriga externa kostnader minska från att ha stått för ca 67 % av omsättningen år 2021, till att utgöra ca 30 % av försäljningen år 2023. Detta leder till marginalförbättringar, där vi sammantaget prognostiserar en stigande marginal och att Invajo i ett Base scenario når ett positivt helårsresultat (EBIT) under år 2023.

Invajos rörelsekostnader estimeras öka, men i en lägre takt än försäljningen, vilket möjliggör en stigande marginal

Övriga externa kostnader, Personalkostnader och Avskrivningar, Base scenario



MARGINALEN
FÖRVÄNTAS
STIGA
SUCCESSIVT

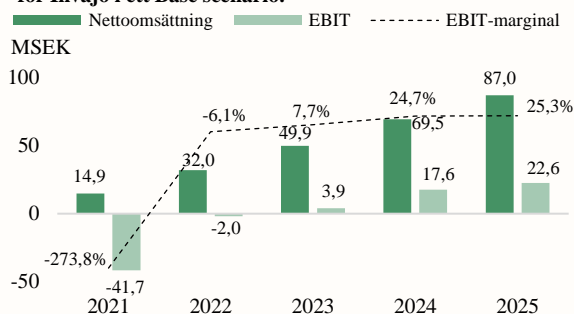
VÄRDERING

Bolag	MCAP (MSEK)	CAGR omsättning 2020-2023E	EBIT-marginal ¹	ND/EBITDA ¹	EV/S ¹	EV/EBIT ¹
Upsales	1 497	24,8%	21,0%	-2,6	9,1	43,0
Litium	352	29,5%	22,8%	-0,1	2,4	10,3
Generic	599	15,5%	19,2%	-1,4	3,9	20,5
Sinch	86 013	42,7%	10,7%	0,6	3,6	33,3
Eventbrite	2 184	52,5%	14,1%	-5,4	4,8	33,7
Lime Technologies	4 358	16,2%	28,3%	-0,6	8,0	28,4
Kahoot	39 011	75,8%	49,5%	-2,9	19,6	39,6
Snitt	19 145	36,7%	23,6%	-1,8	7,3x	29,8
Median	2 184	29,5%	21,0%	-1,4	4,8x	33,3
Invajo	70	43,5%	7,7%	-2,3	1,2	15,7

Källa: Bloomberg samt Analyst Groups prognoser

¹Data avser helåret 2023.

Följande är en sammanställning av Analyst Groups estimat för Invajo i ett Base scenario.



Värdering: Base scenario

Till följd av att Invajo förväntas vis ett positivt EBIT-resultat först år 2023 (på helårsbasis) tillämpas en viktad värdering för att ta hänsyn till både rörelseresultatet samt omsättningen. Dock antas marginalerna år 2023 inte ha hunnit normaliseras, vilket de generellt tenderar att göra i takt med att företag mognar och försäljningen samt lönsamheten stiger till högre nivåer i termer av absoluta tal. Därför appliceras en viktad målmultipl om EV/S ~4x (90 %) och EV/EBIT ~27x (10 %) på 2023 års omsättningen om 49,9 MSEK och EBIT-resultat om 3,9 MSEK. Nämnda målmultiplar inkluderar även en storleksrabatt om ca 20 % mot jämförbara peer-bolag. Bolagen som Invajo jämförs med är aktiva på den svenska marknaden, med undantag för Eventbrite som är verksamma i USA och Kahoot som har en global närvaro. Merparten av företagen erhåller SaaS- samt PaaS-intäkter och tillhandahåller B2B- samt B2C-tjänster. Jämfört med medianvärdet för bolagen ovan väntas Invajo nå en högre årlig omsättningstillväxt om nära 44 % mellan åren 2020-2023. Invajo har även en relativt bättre finansiell ställning, med en estimerad nettoskuld/EBITDA om -2,3x på 2023 års prognos. Dock anses en premiumvärderingen inte vara motiverad då den estimerade EBIT-marginalen för Invajo för år 2023 är lägre än jämförbart genomsnitt, vilket delvis förklaras av att Invajo befinner sig i ett tidigare skede av sin expansion, varpå högre marginaler är att vänta först längre fram efter prognosperiodens slut. Beroende på applicerad diskonteringsränta, vilket reflekterar den tidsrisk som finns av händelser som ligger flera år bort och som ännu ej inträffat, erhålls olika värderingsnivåer. Vi tillämpar en diskonteringsränta om 10 %, vilket utifrån ett förväntat bolagsvärde år 2023 ger ett nuvärde per aktie idag om 7,0 kr i ett Base scenario.

7,0 KR
PER AKTIE I
ETT BASE
SCENARIO

Bull Scenario

Följande är ett urval av potentiella värde drivare i ett Bull scenario:

- Invajo lyckas etablera ett bredare tjänstererbjudande samt konvertera fler gratis-kunder, vilket resulterar i att ARPU stiger och att Bolaget kan växa sin omsättning i en högre takt.
- Färre säljare behövs i förhållande till omsättningen då kunder genereras mer "automatiskt", där en lägre kostnadsbas bidrar till att Invajo kan uppvisa en tvåsiffrig EBIT-marginal om ca 20 % år 2023.
- Med bra momentum i verksamheten och god finansiell ställning finns även utrymme för ytterligare förvärv.

Givet en diskonteringsränta om 10 % och en viktad målmultipl på 2023 års försäljning och EBIT-resultat i ett Bull scenario, ger det ett nuvärde per aktie om 13,8 kr. Utöver det ovan nämnda finns även ett scenario där Bolaget genomför en mer omfattande förvärvsresa, vilket skulle kunna möjliggöra en ännu större värdeutveckling på Invajo som helhet.

Bear Scenario

Följande är ett urval av potentiella faktorer i ett Bear scenario:

- Försäljningsökningen går långsammare än väntat, och om än stigande, uppgår omsättning för koncernen som helhet istället till 27 MSEK år 2023.
- En lägre tillväxt kan ge upphov till ett ökat behov av egen säljkår för att bryta trenden, vilket i sig resulterar i högre fasta kostnader. Om inte intäkterna stiger tillräckligt kan det sätta press på lönsamheten.
- Det i sin tur kan begränsa förutsättningarna för ytterligare förvärv, såväl som potentiellt öka behovet av ytterligare externt kapital.

Givet en diskonteringsränta om 10 % och en EV/S-multipl på 2023 års försäljning, då Invajo inte estimeras visa lönsamhet i ett Bear scenario, ger det ett nuvärde per aktie om 3,5 kr.

13,8 KR
PER AKTIE I
ETT BULL
SCENARIO

3,5 KR
PER AKTIE I
ETT BEAR
SCENARIO

APPENDIX

Aktiekursens utveckling



Base scenario, SEK	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	14 858 829	31 992 149	49 860 985	69 515 019	87 024 290
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0	0
Övriga rörelseintäkter	386 031	831 152	1 295 382	1 805 992	2 260 880
Totala intäkter	15 244 859	32 823 301	51 156 367	71 321 011	89 285 171
Råvaror och Förnödenheter	0	0	0	0	0
Bruttoresultat	15 244 859	32 823 301	51 156 367	71 321 011	89 285 171
Bruttomarginal	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Övriga externa rörelsekostnader	-10 003 640	-11 321 023	-14 717 330	-18 396 663	-22 075 995
Personalkostnader	-18 142 209	-19 606 016	-25 941 374	-28 783 607	-35 437 265
Avskrivningar	-28 840 674 ¹	-3 894 499	-6 554 058	-6 544 077	-9 186 878
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	0	0
EBIT	-41 741 664	-1 998 237	3 943 605	17 596 664	22 585 032
EBIT-marginal	-273.8%	-6.1%	7.7%	24.7%	25.3%
Finansiella intäkter	80 294	159 961	249 305	347 575	435 121
Finansiella kostnader	-341 000	-105 000	0	0	0
EBT	-42 002 369	-1 943 277	4 192 910	17 944 240	23 020 154
Skatt	0	0	-863 739	-3 696 513	-4 742 152
Nettoresultat	-42 002 369	-1 943 277	3 329 170	14 247 726	18 278 002
Nettomarginal	-275.5%	-5.9%	6.5%	20.0%	20.5%

¹I samband med Q1-rapporten 2021 har styrelsen tillsammans med Bolagets nya ledning gjort bedömningen att skriva ner samtliga immateriella anläggningstillgångar som är hänförligt till Bolagets tekniska plattform som lanserades under föregående kvartal. Bolaget gör bedömningen, givet nuläget, att plattformen inte motsvarar det bokförda värdet. Bolaget kommer utvärdera löpande om den tekniska plattformen kan utgöra något värde som vid ett senare tillfälle kan hanteras. Nedskrivningen av den tekniska plattformen uppgick till 22,7 MSEK under Q1-21. Transaktionen är inte kassaflödespåverkande och styrelsen gör bedömningen att det inte äventyrar Bolagets egna kapital

APPENDIX

Bull scenario, SEK	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	17 087 653	36 790 971	57 340 132	79 942 272	100 077 934
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0	0
Övriga rörelseintäkter	386 031	831 152	1 295 382	1 805 992	2 260 880
Totala intäkter	17 473 683	37 622 123	58 635 515	81 748 263	102 338 814
Råvaror och Förnödenheter	0	0	0	0	0
Bruttoresultat	17 473 683	37 622 123	58 635 515	81 748 263	102 338 814
Bruttomarginal	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Övriga externa rörelsekostnader	-10 003 640	-11 321 023	-14 717 330	-18 396 663	-22 075 995
Personalkostnader	-17 960 787	-19 409 956	-25 681 961	-28 495 771	-35 082 893
Avskrivningar	-28 840 674 ¹	-3 894 499	-6 554 058	-6 544 077	-9 186 878
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	0	0
EBIT	-39 331 417	2 996 645	11 682 166	28 311 753	35 993 048
EBIT-marginal	-225.1%	8.0%	19.9%	34.6%	35.2%
Finansiella intäkter	85 438	183 955	286 701	399 711	500 390
Finansiella kostnader	-315 000	-105 000	0	0	0
EBT	-39 560 979	3 075 600	11 968 867	28 711 465	36 493 438
Skatt			-2 465 587	-5 914 562	-7 517 648
Nettoresultat	-39 560 979	3 075 600	9 503 280	22 796 903	28 975 790
Nettomarginal	-226.4%	8.2%	16.2%	27.9%	28.3%
Bear scenario, SEK	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	11 887 063	19 195 289	27 423 542	48 660 513	69 619 432
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0	0
Övriga rörelseintäkter	308 824	498 691	712 460	1 264 194	1 808 704
Totala intäkter	12 195 887	19 693 980	28 136 002	49 924 707	71 428 136
Råvaror och Förnödenheter	0	0	0	0	0
Bruttoresultat	12 195 887	19 693 980	28 136 002	49 924 707	71 428 136
Bruttomarginal	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Övriga externa rörelsekostnader	-10 003 640	-13 805 023	-17 946 530	-22 433 163	-26 919 795
Personalkostnader	-18 323 631	-19 900 106	-26 460 202	-29 934 951	-37 209 129
Avskrivningar	-28 840 674 ¹	-3 894 499	-6 554 058	-6 544 077	-9 186 878
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	0	0
EBIT	-44 972 058	-17 905 648	-22 824 788	-8 987 483	-1 887 665
EBIT-marginal	-368.7%	-90.9%	-81.1%	-18.0%	-2.6%
Finansiella intäkter	59 435	95 976	137 118	243 303	348 097
Finansiella kostnader	-315 000	-105 000	0	0	0
EBT	-45 227 622	-17 914 671	-22 687 670	-8 744 180	-1 539 568
Skatt	0	0	4 673 660	1 801 301	317 151
Nettoresultat	-45 227 622	-17 914 671	-18 014 010	-6 942 879	-1 222 417
Nettomarginal	-370.8%	-91.0%	-64.0%	-13.9%	-1.7%

¹I samband med Q1-rapporten 2021 har styrelsen tillsammans med Bolagets nya ledning gjort bedömningen att skriva ner samtliga immateriella anläggningstillgångar som är hänförligt till Bolagets tekniska plattform som lanserades under föregående kvartal. Bolaget gör bedömningen, givet nuläget, att plattformen inte motsvarar det bokförda värdet. Bolaget kommer utvärdera löpande om den tekniska plattformen kan utgöra något värde som vid ett senare tillfälle kan hanteras. Nedskrivningen av den tekniska plattformen uppgick till 22,7 MSEK under Q1-21. Transaktionen är inte kassaflödespåverkande och styrelsen gör bedömningen att det inte äventyrar Bolagets egna kapital

DISCLAIMER

Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informationssyfte, för allmän spridning, och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analyserna är baserade på källor och uppgifter samt utlåtanden från personer som AG bedömer tillförlitliga. AG kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Alla estimat i analyserna är subjektiva bedömningar, vilka alltid innehåller viss osäkerhet och bör användas varsamt. AG kan därmed aldrig garantera att prognoser och/eller estimat uppfylls. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från AG eller personer med koppling till AG, alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och information härrörande AG är avsett att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. AG frånsäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande AG.

Intressekonflikter och opartiskhet

För att säkerställa Analyst Groups oberoende har Analyst Group inrättat interna regler för analytiker, utöver detta så har alla analytiker undertecknat avtal i vilket de är skyldiga att redovisa alla eventuella intressekonflikter.

Dessa har utformats för att säkerställa att *KOMMISSIONENS DELEGERADE FÖRORDNING (EU) 2016/958 av den 9 mars 2016 om komplettering av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 vad gäller tekniska standarder för tillsyn för de tekniska villkoren för en objektiv presentation av investeringsrekommendationer eller annan information som rekommenderar eller föreslår en investeringsstrategi och för uppgivande av särskilda intressen och intressekonflikter efterlevs.*

För fullständiga regler för våra analytiker se: <https://www.analystgroup.se/interna-regler-ansvarsbegransning/>

Bull and Bear- Rekommendationer

Rekommendationerna i form av bull alternativt bear syftar till att förmedla en övergripande bild av Analyst Groups åsikt. Rekommendationerna är utarbetade genom noggranna processer bestående av kvalitativ research och övervägning samt diskussion med andra kvalificerade analytiker.

Definition Bull: Bull är en metafor för en positivt inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en positiv framtidsutveckling för bolaget

Definition Bear: Bear är en metafor för en pessimistisk inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en negativ framtidsutveckling för bolaget.

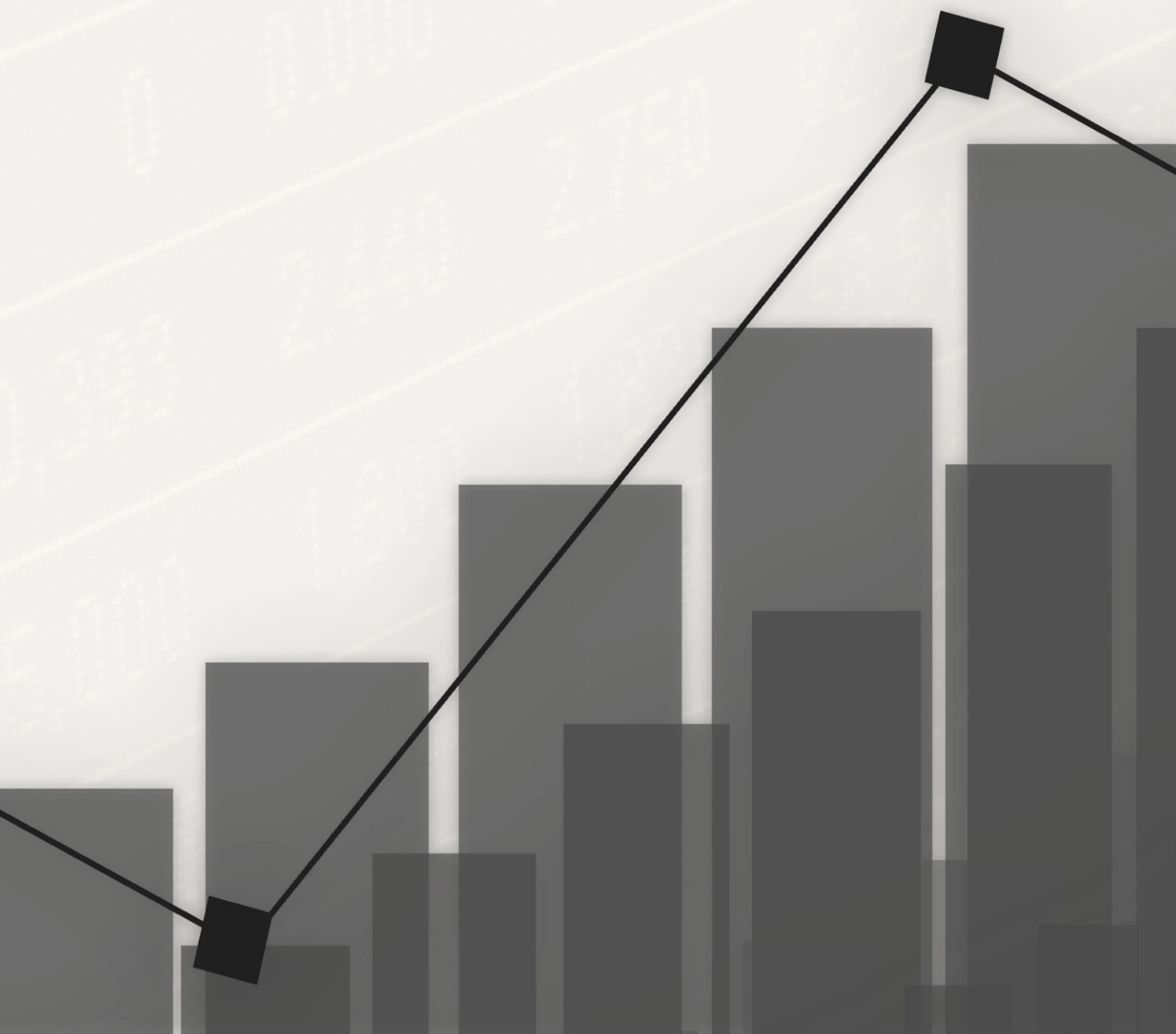
Övrigt

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **Invaio Technologies AB** (vidare Bolaget) har inte haft någon möjlighet att påverka de delar där Analyst Group har haft åsikter om Bolaget, framtida värdering eller annat som skulle kunna tänkas utgöra en subjektiv bedömning. De delar som Bolaget har kunnat påverka är de delar som är rent faktamässiga och objektiva.

Analytiker äger inte aktier i bolaget.

Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2021). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.



AG EQUITY RESEARCH AB

Org.nr: 556999-0939 | Mail: info@analystgroup.se
Sturegatan 56 114 36, Stockholm | Bankgatan 1A 223 52, Lund