

AKTIEANALYS

FULL COVERAGE



ZOOMABILITY

Stark omsättningstillväxt runt hörnet

2022-03-02

Analytiker: Christoffer Jennel

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

INNEHÅLL

Zoomability Int AB ("Zoomability" eller "Bolaget") har utvecklat och säljer en terränggående elrullstol, Zoom Uphill® ("Zoomen"), som primärt är anpassad för personer med funktionsnedsättning i de nedre extremiteterna. Zoomen är en hybrid mellan en traditionell eldriven rullstol PWC, *Power Wheelchair*, och fyrhjulig ATV, *All Terrain Vehicle*. Zoomen är kommersialiserad och Bolagets unika bottenplatta är skyddad av patent. Zoomability har avtal med lokala distributörer i flera europeiska länder, USA samt Australien och säljer därutöver via E-handel. Bolaget har varit noterat sedan 2019 och handlas på Spotlight Stock Market.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Introduktion	4
Kommentar Q4-21	5-6
Investeringsidé	7
Bolagsbeskrivning	8
Marknadsanalys	9
Finansiell prognos	10-11
Värdering	12-13
Bull & Bear	14
Intervju med VD Pehr-Johan Fager	15
Ledning & styrelse	16
Appendix	17
Disclaimer	18

VÄRDEDRIVARE

7 av 10

Zoomability har under år 2020, och hittills under 2021, stärkt sitt distributionsnätverk, vilket i kombination med registreringen av Zoom Uphill som ett medicintekniskt hjälpmedel, väntas bidra till ökad försäljning framgent. Efter kapitaltillskottet i Q3-21 vilken tillförde Zoomability 18,3 MSEK, före emissionskostnader, tillåts Bolaget att exekvera på sin utstakade expansionsplan; att öka produktionen och marknadsföringen av Zoomen, vilket bäddar för en stark tillväxt under år 2022 och framöver.

HISTORISK LÖNSAMHET

2 av 10

Historiskt har Zoomability inte visat lönsamhet, vilket grundats i låg produktionsvolym som i sin tur har varit associerat med höga produktion- och transportkostnader. Under 2021 redovisade Bolaget en rörelseförlust om 9,3 MSEK samtidigt som omsättningen uppgick till 4,8 MSEK. Med en ökad produktionstakt och marknadsföring, vilket möjliggörs av det senaste kapitaltillskottet, estimerar vi att Zoomability kan minska förlusten i takt med ökad försäljning, där EBITDA-resultat väntas uppgå till -4,3 MSEK under år 2024. Betyget är baserat på historik och är ej framåtblickande.

LEDNING & STYRELSE

5 av 10

Zoomability är fram till dags dato en mindre organisation, där försäljningsarbetet är outsourcat till lokala distributörer. VD Pehr-Johan Fager har över 25 års erfarenhet från ledande befattningar inom medicinteknikindustrin, och har dessutom arbetat som managementkonsult för att hjälpa företag att expandera och bli lönsamma, vilket bedöms vara värdefullt. Insiderägandet är, bortsett från den relativt nya styrelseledamoten Ted Tigerschiöld, lågt och för ett högre betyg hade vi velat sett ett högre ägande från resterande i ledningen och styrelsen.

RISKPROFIL

6 av 10

Den finansiella profilen har i Zoomability förbättras avsevärt efter kapitaltillskottet i Q3-21 och kassan uppgick vid utgången av Q4-21 till 11,6 MSEK, där Analyst Group bedömer att kassan täcker kommande 12 månaders rörelsekapitalbehov. Zoomability går dock fortfarande med förlust, varför det är av stor vikt att Bolaget lyckas skala upp produktionen och öka försäljningen framöver för att minska dess *burn rate*. Skulle en större aktör, med högre produktionskapacitet och mer kapital, etablera sig inom Zoomabilitys nisch kan Bolaget möta svårigheter att nå framtida försäljningsframgångar av Zoomen.

Analyst Groups betygsättning utgår från fyra huvudparametrar där varje huvudparameter består av ett flertal underparametrar med individuell betygsättning, vilka summerar till ett viktat slutbetyg för varje huvudparameter.

Värde drivare, Historisk Lönsamhet och Ledning & Styrelse sträcker sig från 1 till 10, där 10 är högsta betyg.

Riskprofil sträcker sig från 1 till 10, där 10 är att anse som högst risk.

STARK OMSÄTTNINGSTILLVÄXT RUNT HÖRNET

År 2021 blev något av ett mellanår för Zoomability, där pandemin och komponentbrist har hämmat tillväxten. Framsteg har dock nåtts under året, vari Bolaget har stärkt distributionsnätverket och fått en medicinteknisk registrering av Zoomen. Detta, i kombination med kapitaltillskottet under Q3-21, bäddar för stark tillväxt framöver och Zoomability står nu redo att möta den höga efterfrågan som finns för Bolagets eldrivna rullstol Zoom Uphill. Utifrån 2022 års estimerade försäljning om 7,6 MSEK, och med tillämpad P/S-multipel, härleds ett värde per aktie om 9,5 kr i ett Base scenario.

Något starkare omsättning än väntat under Q4-21

Omsättningen under Q4-21 uppgick till 1,3 MSEK, en ökning om 13,8 % Y-Y och 77,6 % Q-Q, vilket var marginellt över våra förväntningar. Kostnaderna har däremot utvecklats över våra estimat, vilket i kan härledas till de ökade marknadsföringssatsningar som Bolaget har gjort under Q4-21, men även större inköp av komponenter, vilka har genomförts för att försäkra Bolagets leveranskapacitet. Vi ser detta som nödvändigt, då kostnaderna tas i syfte av att kunna skala upp både försäljning och produktions-takten framgent.

Minskade restriktioner öppnar upp för försäljning

Under 2021 har Zoomability fortsatt drabbats av pandemin, i USA har Bolagets distributörer haft svårt att marknadsföra Zoomen, samtidigt som Europa har dragits med restriktioner vilka har begränsat aktiviteten av mässor. Zoomen är beroende av att kunna upplevas och testas, varför försäljningsökningen har skjutits fram i tiden. Restriktionerna börjar avta globalt, varför Bolaget har intensifierat marknadsföringen med flertalet inbokade event, både i USA och Europa, vilket är en viktig pusselbit för att skala upp försäljningstillväxten under 2022.

Breddat distributionsnätverk bäddar för tillväxt

Zoomability har under 2020 kontrakterat fyra nya distributörer i Tyskland, Finland, Danmark och UK. Med ytterligare distributionsavtal under 2021, senast i Tjeckien och Schweiz, har Bolaget fått ett allt starkare fäste i Europa samtidigt som samarbetena i USA intensifieras, vilket är Bolagets viktigaste marknad. Sammantaget ger det breddade distributionsnätverket ökade möjlig-heter till att accelerera försäljningen under år 2022 och framöver, och möjliggör således en lyckad expansion i och med att Bolaget nu har stärkt kassan.

Reviderat värderingsintervall

Omsättningstillväxten lyste med sin frånvaro under 2021 i spåren av pandemin som fortsatte påverka Zoomabilitys verksamhet negativt, med inställda event som ett resultat. De globala restriktionerna börjar nu avta och med den stärkta kassan som kapitalinjektionen under Q3-12 medförde har Zoomability de finansiella musklerna för att helhjärtat genomföra nödvändiga marknadsföringssatsningar, vilka tidigare inte varit möjligt, något som bäddar för en stark omsättningstillväxt under 2022. Med bakgrund till den ökade riskversionen, tillika riskpremien, på aktiemarknaden för i synnerhet snabbväxande bolag som ännu inte är lönsamma, med fortsatt låg likviditet i aktien, har vi valt att revidera värderingsintervall i samtliga scenarion.

AKTIEKURS | 6,59 kr

VÄRDERINGSINTERVALL, NUVÄRDE 2022 ÅRS PROGNO

BEAR
5,6 kr

BASE
9,5 kr

BULL
13,2 kr

ZOOMABILITY						
Senast betalt (2022-03-01)	6,59					
Antal Aktier (st.)	5 081 200					
Market Cap (MSEK)	33,5					
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-11,3					
Enterprise Value (MSEK)	22,2					
V.52 prisintervall (SEK)	19,20 – 5,42					
Lista	Spotlight Stock Market					
UTVECKLING						
1 månad	-14,6 %					
3 månader	-25,7 %					
1 år	-45,1%					
YTD	-25,7%					
HUVUDÄGARE (KÄLLA: HOLDINGS)						
Ted Tigerschiöld	16,4 %					
Nordnet Pensionsförsäkring	5,5 %					
Avanza Pension	3,8 %					
Jörgen Elmér Karlsson	2,6 %					
Tomas Collin	2,0 %					
VD OCH ORDFÖRANDE						
Verkställande Direktör	Pehr-Johan Fager					
Styrelseordförande	Karl Axel Sundkvist					
FINANSIELL KALENDER						
Delårsrapport 1 2022	2022-05-18					
Prognos (Base), MSEK	2019	2020	2021	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	4 247	5 094	4 849	7 613	12 801	17 909
Omsättningstillväxt	-30,6%	19,9%	-4,8%	57,0%	68,2%	39,9%
Bruttoresultat	981	1 954	302	2 301	4 638	7 026
Bruttomarginal	22,5%	36,3%	4,2%	30,2%	36,2%	39,2%
EBITDA	-4 494	-3 750	-7 273	-7 232	-5 888	-4 298
EBITDA-marginal	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
P/S	7,8	6,4	6,8	4,4	2,6	1,9
EV/S	5,2	4,2	4,5	2,9	1,7	1,2
EV/EBITDA	-4,9	-5,9	-3,0	-3,1	-3,7	-5,1

KOMMENTAR Q4-21

Omsättningen ökar 13 % Y-Y

Omsättningen för det fjärde kvartalet 2021 uppgick till 1,3 MSEK, vilket motsvarar en ökning om 13,8 % Y-Y och 77,6 % Q-Q, visserligen uppgick omsättningen till 0,7 MSEK i Q3-21, en ökning om ca 0,6 MSEK i absoluta tal. Summerat för helåret 2021 uppgick nettoomsättning till 4,8 MSEK, vilket kan jämföras mot helåret 2020 då nettoomsättning uppgick till 5,0 MSEK, motsvarande en minskning om 4,8 %. Zoomabilitys produkt, Zoomen, är beroende av att kunna upplevas och testas, varför bolaget har fortsatt att drabbats av pandemirelaterade effekter, vilket har gjort att försäljningsökningen har skjutits ytterligare fram i tiden. I USA har bolagets distributörer haft svårt att marknadsföra Zoomen, samtidigt som Europa har dragits med restriktioner vilka har begränsat aktiviteten på mässor. Däremot menar bolaget att marknadsföringsarbetet har intensifierats i och med övergången till ett normaltillstånd i samhället, vilket även bekräftas av VD Pehr-Johan Fager som kommenterar att orderingången i januari är en indikation på det, samtidigt har distributören McCabe Outdoor Mobility ett flertal inbokade event i USA, medan i Sverige är bolaget och dess samarbetspartners inbokade på en rad evenemang nu när restriktionerna har släppts helt, vilket öppnar upp för försäljningstillväxt under 2022.

Bruttomarginalen uppgick under fjärde kvartalet 2021 till -18,7 %, vilket kan jämföras mot föregående kvartal om 68,5 %, bruttomarginalen har under helåret 2021 varit i hög grad fluktuerande, där bruttomarginalen i Q4-21 härleds till större inköp av komponenter, vilket dels minskar risken för pandemirelaterade problem som komponentsbrist och långa frakttider framöver, dels möjliggör snabb produktion och leverans när försäljningen tar fart. Bolagets försäljning och produktion har ännu inte skalats upp avsevärt, vilket även är fallet i Q4-21 och givet att försäljningen fortfarande på låga nivåer, bedömer Analyst Group att den redovisade bruttomarginalen snarare är en effekt av bolagets lageruppyggnad och bokföringsmetod. Vi estimerar att i takt med att Zoomability når högre volymer kan bruttomarginalen normaliseras över kvartalen och därmed bli en viktigare datapunkt att följa.

Kapitalförbrukning och likviditet

Vid utgången av december 2021 uppgick kassan till 11,6 MSEK, vilket kan jämföras med utgången av Q3-21 då kassan uppgick till ca 14,8 MSEK. Bolaget operationella burn rate uppgick till -5 MSEK under H2-21, vilket motsvarar ca -2,5 MSEK/kvartal och -0,8 MSEK/månad, att jämföra med bolagets burn rate under H1-21 som uppgick till -3,2 MSEK, motsvarande ungefär -1,6 MSEK/kvartal och -0,5 MSEK/månad. Zoomability har därmed ökat sin kapitalförbrukning under H2-21, vilket dels kan förklaras av högre frakt- och komponentspriser under tredje kvartalet, dels ett betydande försäljningstapp under samma period. Givet helårets genomsnittliga burn rate om -0,7 MSEK/månad, samt bolagets kassa vid utgången av det fjärde kvartal, estimerar Analyst Group att bolaget kommer vara finansierade in i H1-2023. Analyst Group förväntar sig dock en förbättrade burn rate i takt med att bolaget exekverar på expansionsplanen och ökar försäljningen. Bolagets rörelsekostnader har under kvartalet uppgått till 3,1 MSEK (exklusive COGS och avskrivningar), vilket är en ökning med 1,4 MSEK mot föregående kvartal. Kostnadsposten övriga externa kostnader är den starkaste bidragande faktorn till kostnadsökningen, härlett till ökade marknadsföringssatsningar i Q4-21, vilket följaktligen förklarar den ökade förlusten under kvartalet. I och med kapitalinjektionen under Q3-21 genomförde Zoomability rekryteringar av två nya medarbetare, där personalkostnaderna uppgick till 0,9 MSEK under det fjärde kvartalet, motsvarande en ökning med ca 100 tSEK Q-Q, varför kostnadsposten inte varit en stark bidragande faktor under innevarande kvartal och vi förväntar oss att rekryteringarna ger en något större effekt på kostnadsposten framöver.




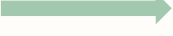
KOMMENTAR Q4-21 FORTS.

Sammanfattande ord

Nettoomsättningen under det fjärde kvartalet 2021 kom in marginellt över våra förväntningar, summerat för helåret uppgick Zoomabilitys nettoomsättning till 4,8 MSEK, mot våra förväntningar om 4,7 MSEK. Kostnaderna har däremot utvecklats över våra förväntningar, vilket i synnerhet kan härledas till de ökade marknadsföringssatsningar som bolaget har gjort under Q4-21, men även större inköp av komponenter vilka har genomförts för att försäkra bolagets leveranskapacitet. Både marknadsföringssatsningar och ökade inköp under kvartalet görs i syfte av att kunna skala upp både försäljning och produktionstakten framgent, vilket motiverar att vi inte väljer att dra för stora växlar kring detta. Därtill har bolagets drabbats av restriktioner under kvartalet, trots detta har bolaget utvecklats i linje med våra förväntningar och förbättrat sin position genom att ha säkrat leveranskapacitet, stärkt bolagets humankapital och ökat sina marknadsinsatser, vilket får ses som ett gott betyg under kvartalet och kommer vara viktiga pusselbitar för att skala upp försäljningstillväxten och exekvera på expansionsplanen under 2022.

Fjärde kvartalet 2021 i korthet.

Zoomability Q4-20 vs Q4-21

	Q4-20		Q4-21
	1,2 MSEK	+13,8 %	1,3 MSEK
	Nettoomsättning		Nettoomsättning
	3,8 %	n.a.	-18,7 %
Bruttomarginal		Bruttomarginal	
	2,1 MSEK	+ 9,4 MSEK	11,6 MSEK
Källa: Zoomability	Kassa utgång Q4-20		Kassa utgång Q4-21

INVESTERINGSIDÉ

Står nu redo att exekvera på uttalad expansionsplan

I och med den senaste kapitalinjektionen under Q3-21 tillfördes Zoomability 18,3 MSEK före emissionskostnader, där nettolikviden kommer att vara essentiell för att Bolaget ska kunna öka produktionen tillika marknadsföringen av Zoomen, och vid utgången av Q4-21 uppgick kassan till 11,6 MSEK. Ett av de högst prioriterade målen inom Bolaget är produktionskostnaderna, som idag är för höga. Detta kan till stor del hänföras till de relativt låga volymerna som Zoomen idag tillverkas i, vilket är associerat med mindre förmånliga leverantörsvillkor och höga transportkostnader per producerad Zoom. Flytten av färdigmonteringen av Zoomen från Ferex i Byske till Inission i Västerås var ett steg närmare lägre produktionskostnader, framöver blir upptrappningen av produktionen ett ytterligare steg i rätt riktning. Som ett led i expansionen har Zoomability gjort viktiga nyckelrekryteringar, en COO och produktspecialist, vilka kommer att ha en betydande roll i Bolagets kommande expansion för att tillvarata den höga efterfrågan som finns för Zoomen idag, men även utvecklingen av Bolagets kommande Joint Venture-bolag i Kina.

Registreringen av Zoomen som en medicinteknisk produkt ger medvind i försäljningen

Sedan 2019/2020 har Zoomen varit registrerad som ett medicintekniskt hjälpmedel enligt EU-direktiv. Att Bolaget uppfyller EU-direktivet betyder att personer i vissa EU-länder kan ges möjligheten att erhålla en kostnadsfri Zoom Uphill via landets hjälpmedelsförsörjning, där olika regler kan variera bland länderna. I Sverige har Zoomability avtal med Region Stockholm och Kalmar, vilket innebär att personer inom stockholmsregionen kan få Zoomen till ett subventionerat pris medan personer i Kalmar kan få Zoomen kostnadsfritt, givet ett godkännande från en arbetsterapeut. Detta väntas kunna öka efterfrågan för Zoomen framgent, eftersom den blir mer tillgänglig för konsumenter överlag, då den fram till dags dato är att anse som en premiumprodukt.

Verkar inom snabbt växande marknader

Med Zoom Uphill, vilket är en hybrid av en eldriven rullstol och fyrhjuling, verkar Bolaget inom två snabbväxande marknader. Marknaden för eldrivna rullstolar väntas växa i en årlig takt om 9,7 % mellan åren 2021-2027, och värderas idag till ca 2,9 mdUSD. En globalt åldrande befolkning som kräver automatiserad och tillika autonom rullstol i kombination med ökade investeringar inom hälsovård och ökad disponibel inkomst i utvecklade länder väntas driva tillväxten. Den globala marknaden för eldrivna fyrhjulingar väntas år 2030 vara värderad till 4,3 mdUSD, motsvarande en CAGR om 23,4 % från nuvarande marknadsstorlek om 469 MUSD. Den gröna omställningen, via elektrifiering och minskade utsläpp, och förbättrad infrastruktur för eldrivna fordon estimeras vara viktiga drivkrafter för framtida tillväxt.

Pandemin en hämmande faktor men Zoomability har lagt en god grund för tillväxt

Under såväl 2020 som 2021 har Zoomability, likt andra företag, blivit påverkade av pandemin i den bemärkelsen att Bolagets distributörer har haft svårigheter att fysiskt träffa kunder och marknadsföra Zoomen under diverse utställningar och events. Att få testa, och därmed uppleva Zoomen, är en essentiell del i försäljningsprocessen, givet exklusiviteten associerad med Bolagets produkt Zoom Uphill, varför försäljningsmöjligheterna försämrats tillfälligt. Givet förutsättningarna anser vi att det är ett styrketecken av Zoomability ändå kunde visa en tillväxt om ca 20 % under år 2020, vilket påvisar den starka efterfrågan som finns för Bolagets produkt även när marknadsföringsmöjligheterna var begränsade. Zoomability har under 2020 såväl som 2021 ingått nya distributionsavtal, vilka stärker Zoomabilitys närvaro i Europa ytterligare. Det omförhandlade distributionsavtalet i Tyskland är av särskilt intresse bedömer Analyst Group, med bakgrund av att Tyskland är Europas största marknad för elfordon anpassade för personer med funktionshinder, och väntas medföra ökad försäljning i landet kommande kvartal.

Värdering: en sammanfattning

Med en stärkt kassa står Zoomability nu redo att exekvera på Bolagets utstakade expansionsplan, vilket i kombination med ett breddat distributionsnätverk och den medicintekniska registreringen av Zoomen, bedöms resultera i en stark tillväxt framöver. Givet en målmultipel om P/S 5x på 2022 års estimerade omsättning om 7,6 MSEK, motiveras ett värde per aktie om 9,5 kr.

STÄRKT
KASSA
MÖJLIGGÖR
EXPANSION

MEDICIN-
TEKNISK
REGISTRERING
VÄNTAS ÖKA
EFTERFRÅGAN

MARKNADERNA
VÄXER
TVÅSIFFRIGT

NYA
DISTRIBUTION-
BÄDDAR FÖR
TILLVÄXT

7,6 MSEK
ESTIMERAD
OMSÄTTNING
ÅR 2022

BOLAGSBESKRIVNING

Zoom Uphill



PWC



ATV



ZOOM

Zoomability har utvecklat en fyrhjulsdriven elrullstol, Zoom Uphill, för användning i terräng som är utrustad för att klara av sand, snö, slask, såväl som upp- och nedförsbackar. Zoom Uphill, eller Zoomen, är en hybrid av traditionella eldrivna rullstolar PWC (Power Wheelchair) och fyrhjulingar ATV (All-Terrain Vehicle), och är primärt anpassad för de personer med funktionsnedsättning i de nedre extremiteterna, även om den lämpar sig för de utan funktionshinder likaså. Zoomability har patent på ramkonstruktionen, som möjliggör att samtliga fyra hjul ständigt har markkontakt, varvid fyrhjulsdrift alltid kan uppnås och i kombination med en låg tyngdpunkt är Zoomen optimerad för tuffare terräng. Utöver själva fordonet, tillhandahåller Zoomability diverse tilläggstjänster som exempelvis vridstol och en speciell hållare för att kunna jaga och fiska, men även uppgraderingar av äldre Zoomar samt försäljning av batterier och reservdelar. För att kunna manövrera Zoomen krävs det att de övre extremiteterna är funktionella, dock påbörjade Bolaget i slutet av 2020, tillsammans med den finska distributören Vasa Handitec, utvecklingen av en Zoom som kommer möjliggöra att de personer som inte har tillräcklig överkroppsfunction kan köra en Zoom Uphill med hjälp av en Joystick istället. Produkten väntas vara kommersialiserbar under år 2022, och kommer att benämnas Zoom Stick.

Zoom Uphill är ISO-klassad vilket innebär att den klassificeras som en elrullstol med manuell styrning, men är samtidigt sedd som en fyrhjulig elcykel enligt Transportstyrelsens trafikförordning, varför fordonen får köras på cykelväg och trottoar. Under 2019/2020 fick Zoomability sin elrullstol registrerad som ett medicintekniskt hjälpmedel i enlighet med EU:s direktiv, och registreringen har således uppdaterats enligt nya direktiv från 2021. Det innebär att funktionshindrade i vissa europeiska länder ska kunna få möjligheten att erhålla en kostnadsfri Zoom Uphill via landets hjälpmedelsförsörjning, där regler kan variera mellan olika europeiska länder. För att bli tilldelad en kostnadsfri Zoom Uphill i Sverige krävs det att Zoomen är upphandlad av regionen vari den potentiella användaren av Zoomen bor samt att den har bedömts, av en arbetsterapeut, uppfylla personens behov bäst. Här har Zoomability avtal med Region Stockholm och Kalmar, där den sistnämnda erbjuder en kostnadsfri Zoom, givet en arbetsterapeuts godkännande. I annat fall kan användaren få ett subventionerat pris på Zoomen.

Fakta om Zoomen

- Vikt: 100 kg
- Maxfart: 20 km/h
- Räckvidd: 40 km
- Pris: ~ 120 000 kr
- Eldriven

Affärsmodell

Bolaget säljer Zoom Uphill dels via fysisk distribution, dels via E-handel, där Living Spinal och Top Mobility är två hemsidor som tillhandahåller Zoomen, vari sistnämnda är USA:s största webbsida för mobilitetsprodukter. Distributörer har egna mandat för hur försäljningen av Zoomen ska gå till, även om Zoomability kan avbryta distributionsavtalet om uppsatta mål för försäljningen inte utvecklas enligt plan.

Kostnadsdrivare

De största kostnader i Bolaget är bruttokostnaderna bestående av insatsvaror och transport, som behövs för tillverkningen av Zoomen, samt personalkostnader. Zoomability har en bred *Supply Chain* av leverantörer för olika insatsvaror, allt från batterier, stålchassi, bromssystem till däck och styre, där nyckelkomponenter som batteri och motorer köps från Kina medan resterande köps från svenska tillverkare. Givet relativt låga volymer är transportkostnaderna idag höga, varför flytten av färdigmonteringen från Ferex i Byske, norr om Skellefteå, till Inission i Västerås var ett steg mot att få ned transportkostnaderna, samtidigt som det ger en bättre kontroll över verksamheten och kvalitetssäkring av produkten.

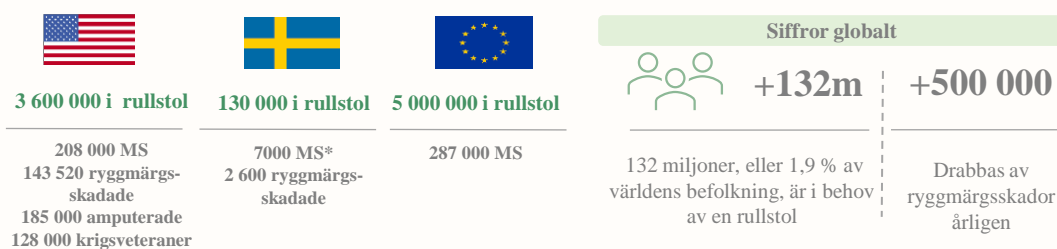
Strategiska utsikter

Pandemin har förskjutit Zoomabilitys expensionsplaner, med b.l.a. inställda mässor och event på samtliga marknader vari Bolaget opererar inom. Exklusiviteten hänfört till en Zoom, i termer av pris, medför svårigheter i försäljning via E-handel, då en viktigt del i köpprocessen är att testa produkten. Zoomability har dock lyckats sälja via sin E-distributör Living Spinal i USA och lyckades under år 2020 växa omsättningen med ca 20 %. År 2021 blev ett mellanår i spåren av fortsatta pandemirelaterade restriktioner, men med nettolikviden från kapitaltillskottet under Q3-21 tillåts Zoomability att satsa mer på dels produktionsökning, dels marknadsföringen av Zoomen under 2022, vilket väntas mynna ut i ökad försäljning. Ökade volymer medför lägre tillverkningskostnader per enhet samt ett bättre utgångsläge för att förhandla till sig bättre leverantörsvillkor, vilket möjliggör stärkta marginaler för Zoomability på sikt.

MARKNADSANALYS

Zoomability adresserar primärt personer som har svårigheter att gå, det kan vara personer med medfödda skador eller de som delvis, alternativt helt och hållet, förlorat sin rörelsefrihet i de nedre extremiteterna via olycka eller sjukdomar. Mer specifikt kan Bolagets målgrupp delas in i fyra huvudgrupper och avser personer med; 1) Ryggmärgsskador, 2) MS eller annan degenerativ sjukdom, 3) Amputerade ben samt 4) Krigsveteraner. Independence Fund i USA har historiskt varit Zoomabilitys viktigaste kund, vilka är en välgörenhetsfond som hjälper skadade krigsveteraner att komma tillbaka in i samhället och ungefär hälften av alla Zoomar som Bolaget sålt har gått till USA.

Rullstolsbundna världen över



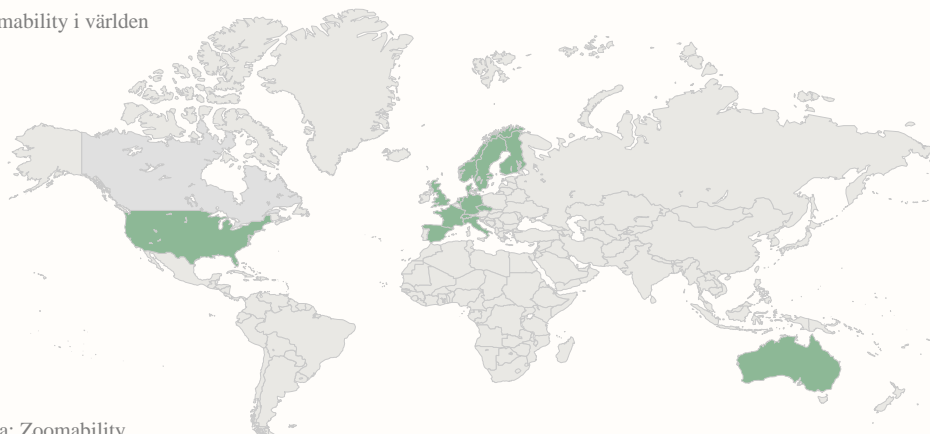
Källa: Zoomability & Wheelchair Foundation

Givet de egenskaper som Zoomen besitter är det av intresse att studera dels marknaden för eldrivna rullstolar, dels marknaden för eldrivna fyrhjulingar. Förstnämnda marknaden värderades under år 2020 till 2,7 mdUSD och estimeras av Allied Market Research att växa i en årlig takt om 8,4 % mellan 2021-2027, för att år 2030 vara värderad till 6,8 mdUSD. Bakomliggande drivkrafter för tillväxten på elrullstolsmarknaden är bl.a. ökande åldrande population i behov av en automatiserad och självständig rullstol, ökade statliga investeringar inom hälsovård och ökad disponibel inkomst i utvecklade länder. För eldrivna fyrhjulingar (ATV och UTV) väntas statliga initiativ för att accelerera elektrifieringen, bättre tillgänglighet i laddningsinfrastrukturen samt ökat behov av att minska utsläpp av koldioxid vara viktiga drivkrafter för marknaden framgent. Den globala marknaden för eldrivna fyrhjulingar uppgick under 2019 till 469 MUSD och väntas nå 4,3 mdUSD år 2030, motsvarande en CAGR om 23,4 %, enligt Businesswire.

Zoomability har vidare tecknat ett *Letter of Intent* i syfte att starta ett *Joint Venture*-bolag i Kina för att kunna ta sig in på den kinesiska marknaden. I Kina bedöms ca 24 miljoner personer lida en av fysisk nedsättning.

Bolaget har fram till dags dato byggt upp ett relativt stort nätverk av samarbetspartners som distribuerar Zoomen i flera länder runt om i Europa, men även Australien, USA och Kanada. USA är Bolagets största och tillika viktigaste marknad.

Zoomability i världen



Källa: Zoomability

* I Sverige finns det uppskattningsvis 17 000 svenskar med MS och 5000 personer med ryggmärgsskador. Utifrån en amerikansk studie har 41% av MS-sjuka problem att gå och 52% av ryggmärgsskadade är förlamade men med motorik i armar. Detta ger uppskattade siffror på 7 000 MS-sjuka i rullstol och 2 600 ryggmärgsskadade med funktion i överkroppen. Källa: Zoomability

FINANSIELL PROGNOSE

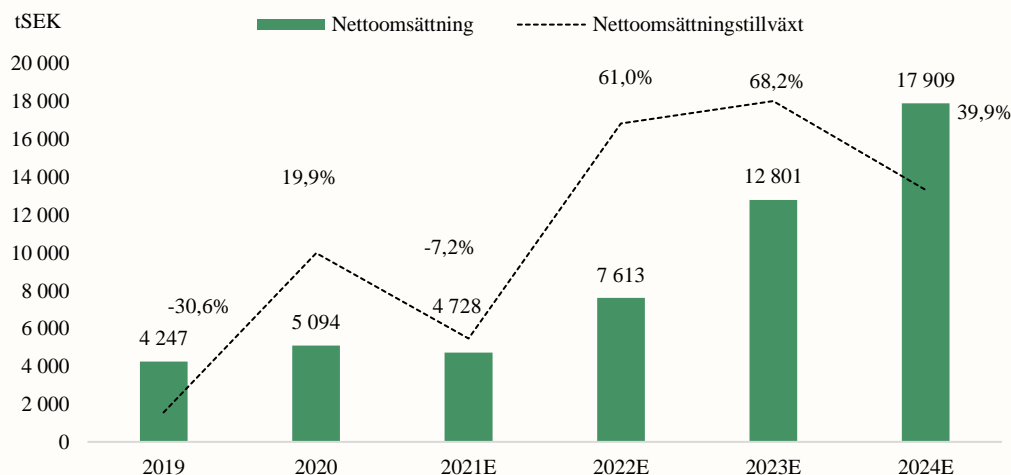
Omsättningsprognos åren 2022-2024

Merparten av Zoomabilitys distributörer har under pågående pandemi haft svårigheter att fysiskt träffa kunder för att demonstrera produkten samt låta potentiella kunder testa Zoomen. En Zoom inhandlas i regel inte av en konsument enkom efter att ha studerats på en hemsida eller video, utan en Zoom gör sig bäst genom att testas och upplevas. Därför har pandemin medfört svårigheter att skala upp verksamheten betydligt, dels på grund av detta, men även med hänsyn till inställda mässor och events på Bolagets marknader. Att Zoomability ändå lyckades växa omsättningen med 20 % under 2020 var ett styrketecken, givet förutsättningarna, och gav således ett kvitto på att Zoomen kan säljas via E-handel också vilket visar att Bolaget tillhandahåller en attraktiv, och till synes, unik produkt. Under 2020 och 2021 har Zoomability tecknat flera distributionsavtal, fått Zoomen registrerad som en medicinteknisk produkt och därtill ingått avtal med b.l.a. Region Kalmar samt genomfört en riktad nyemission med tillkommande teckningsoptioner. Med andra ord har Bolaget lagt en solid grund för fortsatt expansion i takt med att pandemin och tillika nationella restriktioner avtar. Att Bolaget dessutom bytt distributör i Tyskland ser vi positivt på då det är Europas största marknad för elfordon anpassade för personer med funktionshinder. Innan bytet av distributör hade dåvarande distributör inte lyckats sälja en enda Zoom i landet, medan nuvarande redan sålt ett par Zoomar.

År 2021 blev ett mellanår i termer av omsättning i spåren av pandemirelaterade restriktioner, men samtidigt ett viktigt sådant. Kapitaltillskottet om 18,3 MSEK, före emissionskostnader, under Q3-21 kommer att spela en betydande roll för att Zoomability ska kunna skala upp verksamheten under 2022, vilket ökade marknadssatsningar väntas medföra. Med ökad närvaro av Zoomen på fysiska event samt genom att öka den digitala marknadsföringen, estimeras försäljningen ta fart betydligt under 2022. Med ett breddat distributionsnätverk, som väntas stärkas ytterligare, i kombination med att Zoomen är klassificerad som ett medicintekniskt hjälpmedel samt att marknaden väntas växa starkt kommande år, anser Analyst Group att förutsättningarna för stark framtida tillväxt är goda framgent. Triggers bedöms även finnas i Bolagets kommande JV-bolag i Kina samt lanseringen av Zoom-stick, vilken kan styras med en joystick, även om förstnämnda inte har tagits i beaktning i omsättningsprognosen i ett Base scenario, givet att JV-bolaget ännu är i ett tidigt skede. I takt med att Zoomability får upp volymerna i sin produktion bedöms kostnaderna för tillverkningen av Zoomen kunna reduceras vilket, på sikt, bör mynna ut i ett lägre pris ut till kund, varför efterfrågan väntas drivas upp ytterligare. Ungefär 7 % av nettoomsättningen väntas utgöras av tilläggstjänster, som exempelvis försäljning av batterier, övriga reservdelar samt diverse extra tillbehör till Zoomen, och estimeras bestå under prognosperioden.

Med stark marknadsmedvind, kapitaltillskottet under Q3-21 och lättnader av nationella restriktioner, väntas Zoomability kunna växa kraftigt under prognosperioden.

Estimerad nettoomsättning och tillväxt, 2019-2024E



Källa: Analyst Groups prognoser

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

FINANSIELL PROGNOIS

Kostnadsprognos åren 2022-2024

Ett av Zoomabilitys primära mål är att reducera produktionskostnaderna som är, givet låg produktionsvolym, höga. Bolaget har idag ett tiotal olika leverantörer, avseende batterier, motorer, stålchassi, bromssystem, däck med mera, där nyckelkomponenter som batterier och motorer importeras från Kina medan resterande delar köps inom Sverige. Färdigmonteringen av Zoomen flyttades under år 2020 från Ferex i Byske till Inission i Västerås, vilket har fått en direkt effekt på transportkostnaderna som reducerats, men bidrar samtidigt till en bättre kontroll över produktionen. Genom att öka produktionsvolymerna bör Zoomability kunna förhandla till sig bättre leverantörsvillkor, dels transportmässigt, dels betalningsmässigt. En större del av kostnaderna för insatsvaror betalas idag i förskott, vilket är rörelsekapitalkrävande. Vid ökade volymer möjliggörs således lägre bruttokostnader per tillverkad Zoom, givet att fler komponenter kan skickas under samma transport än tidigare, och tillika högre bruttomarginaler, som under år 2024 väntas uppgå till ca 39 %.

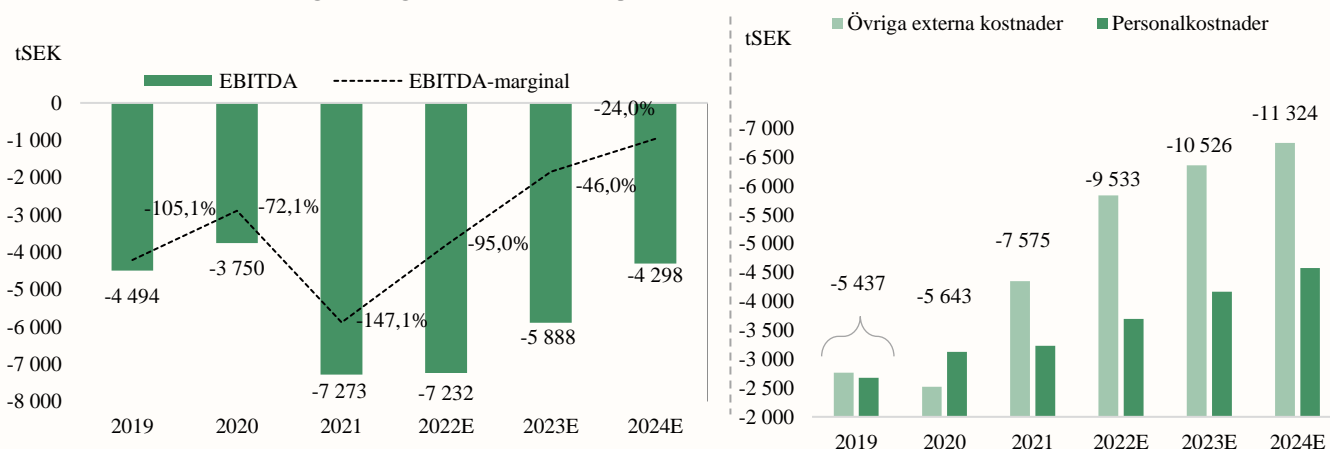
Zoomen är helt färdigutvecklad och kommersialiserad, även om uppdateringar sker löpande, varför större utvecklingskostnader estimeras redan vara tagna i stor utsträckning. Utvecklingen av den nya Zoom Stick, som kommer innehålla en joystick för styrning, pågår å andra sidan men där bedriver Bolaget ingen utveckling i egen regi utan har outsourcat till distributören Vasa Handitec. Zoomability kommer att kunna ta över projektet mot en viss ersättning när utvecklingen väl är genomförd, där Handitec därtill kommer erhålla royalty på försäljningen av Zoom Stick framgent. Detta, i kombination med att Zoomability säljer via distributörer, innebär att ökade intäkter sker till relativt låg ökning av rörelsekostnader, då merparten av säljarbetet är outsourcat. Vid ökad produktion är det Bolagets distributörer som i sådant fall behöver anställa fler snarare än Zoomability, men i takt med att Zoomability växer estimeras organisationen breddas för att hantera det administrativa såväl som det operationella, dock ser vi inga större ökningarna i personalkostnaderna framgent. I och med kapitaltillskottet väntas Zoomability öka delvis egen marknadsföring av Zoomen, vilket b.l.a. väntas driva de övriga externa kostnader upp, men bedöms av Analyst Group ske i en lägre takt än omsättningen.

Ökade volymer medför högre marginaler

Med ökade marknadssatsningar, som möjliggörs av kapitaltillskottet under Q3-21, tillåts Zoomability öka kännedomen av Zoomen, vilket i kombination med ett förstärkt distributionsnätverk samt registreringen av Zoomen som ett medicintekniskt hjälpmedel, väntas leda till ökad efterfråga framöver. Detta i sin tur bör mynna ut i ökade volymer och tillika lägre produktionskostnader, samtidigt som rörelsekostnader bör kunna hållas nere givet Bolagets försäljningsstrategi. Analyst Group förväntar sig därmed att Zoomability kan stärka lönsamheten under prognosperioden, men fortfarande visa en mindre EBITDA-förlust under år 2024.

Med upptrappning av produktionsvolym i korten, väntas Zoomability kunna förhandla till sig bättre leverantörsvillkor samt få ned transportkostnaderna och tillika produktionskostnaderna relaterad till varje producerad Zoom, vilket medför marginalexpansion under prognosperioden.

Estimerad EBITDA, EBITDA-marginal, övriga externa kostnader och personalkostnader, 2019-2024E



Källa: Analyst Groups prognoser

VÄRDERING

För att ge värderingen perspektiv görs en jämförelse med ELLWEE och det onoterade bolaget Addmovement AB. Även om produkt och marknad skiljer sig något, finns likheter mellan företagen och Zoomability avseende produkt erbjudande, adresserbar marknad, tillväxtutsikter, intäktsmodell, marginaler och till viss del kapitalstruktur.



Pris: 46 000 – 55 000 kr
Räckvidd: 65-90 km
Tophastighet: 26 km/h

ELLWEE – Är ett svenskt företag som utvecklar, tillverkar och säljer eldrivna fyrhjulingar för varierande syften och verksamheter. Fram till dags dato är bolagets primära fokusområde inom golfsegmentet och grundsamhällen, s.k. Gated Communities. Elfordonsförsäljningen hanteras via lokala distributörer i de länder bolaget verkar inom, men erbjuder därtill direktförsäljning till kund. Bolaget bedömer att lönsamhet kan nås under år 2022. ELLWEE har sedan försäljningsverksamheten startade i slutet på Q2-20 sålt över 40 elfordon och har över 168 kontrakterade ordrar för leverans till primärt golfanläggningar i USA.

I juni 2020 ingick ELLWEE ett inkrämsöverlåtelseavtal med Svensk Elbilsutveckling genom vilket bolaget förvärvade b.l.a. immateriella tillgångar i form av utveckling, mönsterskydd och varumärke. Då ELLWEE i dess befintliga form inte har existerat längre än 2020, utgår siffrorna fram till 2019 utifrån Svensk Elbilsutveckling.

Peers i siffror	
1 952,1 %¹	203,9 %
Nettoomsättnings-tillväxt LTM	CAGR År 2018-LTM
-253,4 %	20,8 %
EBITDA-marginal LTM	Bruttomarginal LTM
P/S	EV/S
4,9	6,4
Market Cap MSEK	Omsättning LTM MSEK
53,8	10,9



Pris: ca 160 000 kr
Räckvidd: 25 km
Tophastighet: 20 km/h

Addmovement AB – Har utvecklat en Segway-liknande el-rullstol, med en drivmotor som baseras på gyroteknologi. Bolaget vänder sig till personer som genomgått amputering, har MS eller annan nedsatt rörelseförmåga. Rullstolen kan transporteras i tuffare klimat, som snö, blöt terräng och sand. Försäljningen sker genom lokala distributörer, men avser även att ha egen försäljning via egen logistikpartner. Bolaget arbetar därtill med att få sin elrullstol, Addseat, godkänd av amerikanska tillsynsmyndigheten FDA, som skulle innebära att amerikaner kan få elrullstolen via sitt försäkringsskydd. Addmovement hävdar att cirka hundra Addseats har sålts på marknader som Tyskland, UK, USA, Nederländerna och Skandinavien.

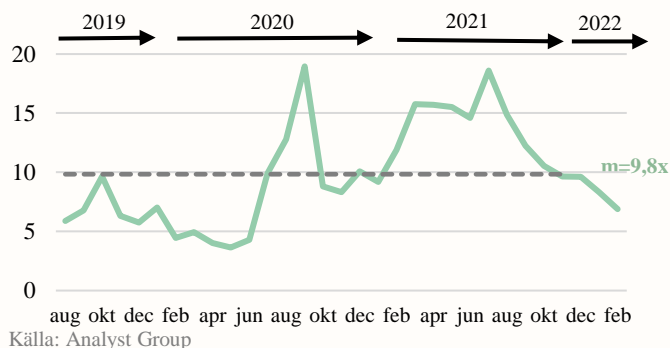
0,2 %	-11,3 %
Nettoomsättnings-tillväxt 2020	CAGR År 2018-2020
-33,7 %	47,3 %
EBITDA-marginal 2020	Bruttomarginal 2020
P/S	EV/S
37,6	37,9
Market Cap MSEK	Omsättning LTM MSEK
48,5	1,3

Analyst Group estimerar en stark tillväxt för Zoomability kommande år, varför värderingen utgår från försäljningen. Zoomability handlas omkring en P/S-multipel om ca 6-7x idag, vilket Analyst Group bedömer är ett resultat av förväntningar om stark framtida omsättningstillväxt i kombination med lönsamhet på EBITDA-nivå inom överskådlig tid, vilket således är i linje med Analyst Groups egna estimat.

Zoomability värderas idag till en P/S-multipel som är lägre än genomsnittet sedan Bolagets notering hösten 2019. Kombinationen av ett rådande börs klimat med ökad riskaversion för i synnerhet förlustbringande småbolag, samt att Zoomability har mött svårigheter att öka försäljningen under 2021, gör att Analyst Group anser att en värdering som understiger genomsnittet är befogad.

P/S multipel Zoomability.

P/S, rullande tolv månader (LTM)



VÄRDERING

ELLWEE värderas till en P/S-multipel om ca 4,9x vilket anses spegla, förutom förväntningar om hög framtida tillväxt, att lönsamhet ligger i korten, där ELLWEE bedömer att lönsamhet kan nås redan år 2022. Under 2020 hade ELLWEE en total omsättning om 2,4 MSEK och bolaget har som målsättning att leverera 500 fordon under 2021, motsvarande en försäljning om 21–25 MSEK, en tillväxt om ca 900 %. Rullande tolv månader uppvisar ELLWEE en nettoomsättning om 10,9 MSEK, vilket motsvarar en uppskattad tillväxt Y-Y om 1 952 %¹, vilket således kan härleda den höga värderingen även om bolaget kommer från låga nivåer. Om vi ponerar att ELLWEE lyckas med sin målsättning, handlas bolaget till en P/S multipel för 2021 års försäljning om 2,2-2,6x vilket är en signifikant skillnad. Dock anser Analyst Group att infriandet av målsättningen kan liknas med ett väldigt optimistiskt scenario, och i bolagets Q3-21 rapport rådde det även osäkerhet kring huruvida bolaget kommer nå det uppsatta målet, på grund av förseningar i leverantörskedjan. Efter kapitaltillskottet under Q3-21 väntas Zoomability kunna accelerera tillväxten avsevärt under 2022 och för perioden 2022-2024 estimerar Analyst Group en CAGR om 56 %, men att Bolaget fortsatt är olönsamma. Zoomability har däremot en lägre *burn rate*, en bruttomarginal i linje med ELLWEE, patent på Bolagets konstruktion av Zoomen och vad Analyst Group anser en högre teknikhöjd i sin produkt än ELLWEE, varför vi anser att Zoomability bör värderas i linje med ELLWEE.

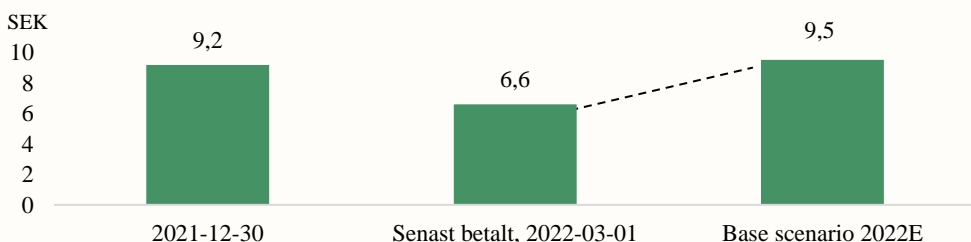
Addmovement adresserar samma målgrupp som Zoomability med sin segwayliknande el-rullstol AddSeat och Analyst Group bedömer att bolagens teknikhöjd är liknande, då de löser samma typ av problem. Vidare har bolagen affärsmodeller som påminner om varandra, där respektive använder sig av lokala distributörer som sköter försäljningen. Sett till marknadsvärde är Zoomability mindre², däremot uppvisade Bolaget en högre omsättningstillväxt under 2020 än Addmovement, men där Addmovement hade en högre bruttomarginal. Givet ovanstående bedömer Analyst Group att rådande värderingsgap (P/S 37,6 vs 6,9) är för hög. Å ena sidan har Addmovement triggats såsom att starta upp en egen försäljning via egen logistikpartner samt FDA-godkännande, men å andra sidan har Zoomability en starkt finansiell profil efter kapitaltillskottet samt ett Joint Venture-bolag i korten som tillsammans möjliggör en avsevärd uppskalning av produktionen och tillika försäljningen framöver. Att Addmovement verkar inom en onoterad miljö kan således bidra till en mer ”upptrissad” värdering menar Analyst Group. Sammantaget bör, enligt Analyst Group, rådande värderingsgap mellan bolagen minskas, där vi anser att Addmovement snarare borde värderas ned än att Zoomability ska värderas på höga tvåsiffriga P/S-multiplar, vilket vi inte heller anser är rättvisande i dagsläget.

I ett rådande börs klimat med en ökad riskaversion, tillika riskpremie, för i synnerhet snabbväxande bolag som ännu inte är lönsamma, i kombination med fortsatt låg likviditet i aktien, och ovan resonemang, appliceras en målmultipel om P/S 5x för 2022 års estimerad omsättning om 7,6 MSEK. Detta ger ett bolagsvärde om 38 MSEK och efter tillägg av värdet av kassan idag, motiveras ett värde per aktie om 9,5 kr, i ett Base scenario.

9,5 KR
VÄRDE PER
AKTIE
(BASE
SCENARIO)

Analyst Group ser ett motiverat värde om 13,9 kr i ett Base scenario för Zoomability.

Aktiekurs, Base scenario



Källa: Analyst Groups prognoser

¹ ELLWEE:s nettoomsättning för perioden Q4-19 till Q3-20 har uppskattats till ca 0,5 MSEK.

² Givet nuvarande värdering i förhållande till vad Addmovement värderades år 2020

BULL & BEAR

Bull scenario

I ett Bull scenario väntas den starka efterfrågan, som primärt finns i USA, att accelerera avsevärt i takt med att nationella restriktioner börjar avta. Den ökade marknadsaktiviteten som ligger i korten, i termer av att Bolagets distributör McCabe Outdoor Mobility kan medverka under diverse mässor och event, men även ökad digital marknadsföring från Living Spinal, väntas ge en större effekt på efterfrågan och resultera i en högre försäljning än vad som estimeras i ett Base scenario. Zoomability antas även kunna bredda Bolagets distributionsnätverk i Europa i en snabbare takt än vad som antagits i ett Base scenario, vilket förväntas stärka omsättningen ytterligare under prognosperioden. Vidare väntas det planerade Joint Venture-upplägget i Kina att falla ut väl och leda till att Zoomability redan under år 2022 kan börja producera samt marknadsföra Zoomen för den kinesiska marknaden, vilket förväntas resultera i ökad försäljning givet den omfattande marknaden som Kina utgör, där över 24 miljoner personer bedöms ha en fysisk nedsättning. Lanseringen av Zoom Stick väntas medföra att Zoomability kan penetrera en större andel av marknaden och även nå ut till de funktionshindrade som har nedsatt förmåga i de övre extremiteterna, vilket möjliggörs av att Zoomen då kan styras med hjälp av en joystick.

Zoomability adresserar fram till dags dato primärt funktionshinder med Zoomen, vilket är en nischmarknad för eldrivna fordon, men som i själva verket lämpar sig för de utan funktionshinder som vill använda ett miljövänligt fordon för att uppleva naturen på en annan nivå. I ett Bull scenario tar vi höjd för att Zoomability, i takt med ökad produktion som, på sikt, väntas resultera i ett lägre pris för Zoomen, även i en högre grad kan kapitalisera på den snabbväxande marknaden av eldrivna fyrhjulingar som väntas växa med en CAGR om 23,4 % fram till 2030. Sammanlagt resulterar ovan gjorda antaganden, givet en målmultipel om P/S 6x, i ett värde per aktie om ca 18,3 SEK i ett Bull scenario på 2022 års omsättningsprognos om 9,5 MSEK.

Bear scenario

Kapitaltillskottet utgör en viktig "krockkudde" i ett Bear scenario och trots lägre estimerad omsättning än i Base estimeras kassan vara tillräcklig för att täcka rörelsekapitalbehovet och kommande expensionsplaner även i ett Bear scenario under kommande 12 månader. Nationella restriktioner börjar successivt avta men rådande flaskhalsar i form av lägre tillgänglighet av viktiga komponenter och högre fraktpriser estimeras vara hämmande även in i 2022 i ett Bear scenario, vilka begränsar Bolagets möjligheter att exekvera på expensionsplanen fullt ut.

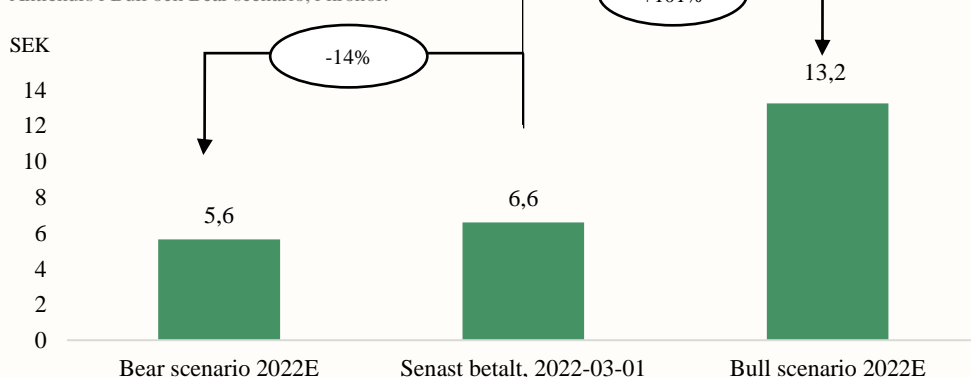
I ett Bear scenario går det inte heller att utesluta att andra större aktörer som i dagsläget arbetar inom närliggande produktsegment väljer att etablera sig inom Bolagets verksamhetsområden, som exempelvis Permobil, vilket är en av världens ledande företag inom eldrivna rullstolar. Även ökad konkurrens från aktörer som är inom samma nisch som Zoomability verkar inom kan komma att få negativ effekt på framtida försäljning, vilket leder till att Zoomability dels tappar marknadsandelar, dels möter svårigheter att expandera verksamheten. Givet en målmultipel om P/S 3x motiveras ett värde per aktie om ca 5,6 SEK i ett Bear scenario på 2022 års prognos.

13,2 KR
VÄRDE PER
AKTIE
(BULL
SCENARIO)

5,6 KR
VÄRDE PER
AKTIE
(BEAR
SCENARIO)

Illustration av potentiell värdering i respektive scenario.

Aktiekurs i Bull och Bear scenario, i kronor.



Källa: Analyst Groups prognoser

INTERVJU MED VD PEHR-JOHAN FAGER



Böckerna är nu stängda för 2021 och året har präglats av flertal coronavågor med tillkommande restriktioner som har påverkat er verksamhet. Hur skulle du vilja summera det gångna året? Vad är du mest respektive minst nöjd med?

2021 kan marknadsmissigt sammanfattas som en bergochdalbana. Efter en trög start beroende på pandemin såg vi positivt på utvecklingen under våren. Därefter kom delta i augusti, dock inte i Sverige där den kom redan i april, men från november och framåt var det omikron som dominerade överallt. Det stora problemet var att de stora marknaderna i Europa såsom Tyskland, Italien och Nederländerna, samt USA, inte hade möjlighet att delta i mässor eller arrangera egna event där Zoomen kunde marknadsföras.

Vidare påverkade coronan supply chain med mer än fördubblade transportkostnader och förseningar av leveranser av komponenter. Det senare har gjort att vi inte kunnat producera i den takt vi hade räknat med.

Trots allt finns det mycket positivt, och det är främst att vi kunnat bygga upp och stärka vårt strukturkapital i bolaget. Den kapitalinjektion vi fick i september, via inlösen av TO1, har också gjort att vi för första gången under mina dryga fyra år kan börja satsa på stark tillväxt och inte bara på att överleva. Vi står därför starkt rustade inför 2022.

Restriktionerna börjar nu mattas av och er amerikanska distributör kan nu återuppta personlig bearbetning på mässor och utställningar, samtidigt som den svenska marknaden också går mot ett normalläge. Vilka marknadsåtgärder förväntas Zoomability genomföra under 2022 och vad har du för förväntningar på dessa?

Vi räknar med stor skillnad jämfört med förra året då den gäller marknadsbearbetningen. I USA exempelvis har McCabe redan i början februari deltagit i evenemang där Zoomen visats upp. Och det kommer att fortgå hela våren. Vi har också lite andra planer som jag inte kan gå in på just nu att öka trycket på den amerikanska marknaden.

När det gäller Sverige har vi också redan startat våra ”personliga” aktiviteter och har en rad mindre evenemang redan inbokade till maj. Sedan i början av augusti planerar vi att delta i ”Den långa vandringen”, dvs att ta sig från Sälen till Mora via cykelwasaleden.

Du har meddelat att du ska lämna över stafettpipen i och med att Zoomability har påbörjat rekryteringen av en ny VD, vad har hänt med Zoomability sen du tillträdde som VD, och vad söker ni efter hos din efterträdare?

Faktum var att Zoomability var på gränsen till konkurs när jag tog över i januari 2018. Det var dock ett kapitaltillskott på dryga 3 MSEK som gjorde att jag tog jobbet. Min uppgift var då att hålla hjulen igång, dvs se till så att de ordrar på Zoomar som kom in tillverkades, levererades och fakturerades, samt städa upp i balansräkningen och ta bolaget till börsen. Det skulle vara klart på 6 månader, men tog 19. Sen när vi skulle börja ”gasa”, och hade mycket på gång, kom coronan och lade sig som en våt filt över verksamheten. Men tack vare vår närvaro på Spotlight fick vi möjlighet att ta in mer pengar för att hålla verksamheten igång. Det innebar också att vi också vederlagsfritt kunde ge ut teckningsobligationer, som när de löstes in i slutet av september 2021 gav oss kapital för att satsa på en expansion av verksamheten. Det är något vi nu har jobbat hårt med de senaste 5-6 månaderna. Det har inneburit att vi byggt upp vårt strukturkapital och sett till så att vi 2022 kan producera 3-4 gånger fler Zoomar än tidigare år, och ännu fler 2023. Sen har det under resan hänt flera andra viktiga saker som exempelvis vår registrering av Zoomen enligt MDR/2017 klass 1, dvs det medicintekniska direktivet, samt initierat diskussioner kring ett JV i Kina och utvecklingen av en ny modell med joystick-styrning.

Det kanske låter som om manegen är krattad för den nya VD:n, men så är inte fallet. Det finns mycket som återstår innan vi kan säga att vi är där vi bör vara. Vi har en mycket konkurrenskraftig och produkt som adresserar en miljardmarknad. Den som tar över efter mig måste ha ett starkt driv och förmåga att på ett kostnadseffektivt sätt se till så att vi blir en stor och betydande spelare i världen för eldrivna fyrhjulingar. Zoomability har en potential att med sina produkter kunna adressera en betydligt större marknad än den för personer med funktionsvariationer.

Slutligen, det fjärde kvartalet är nu rapporterat och vi blickar nu framåt mot 2022, vad är, enligt dig, extra intressant för en investerare att hålla utkik efter under 2022?

Det kommer att hända en hel del nu under 2022 på många fronter. Marknader som USA, Italien och Norge, men även här hemma i Sverige och en del andra ute i Europa räknar vi med betydande högre försäljning.

Andra saker som vi nu jobbar med är att testa och ackreditera Zoom Uphill enligt rullstolsdirektivet EN 12184. Det kommer göra att flera marknader i Europa öppnas ytterligare. En sådan är Norge där NAV har ett sådant krav för att man ska kunna vara med i den landsomfattande upphandlingen. Vidare lär vi kunna presentera en prototyp av vår ”Zoom-Stick”, och så kommer vi säkert kunna presentera nyheter kring våra planer i Kina.

Den 25 februari 2022

LEDNING & STYRELSE

Källa innehav: Holdings



Pehr-Johan Fager, CEO & Styrelseledamot

Pehr-Johan Fager, född 1953, är verkställande direktör i Zoomability sedan januari 2018 och styrelseledamot sedan mars 2018. Pehr-Johan Fager innehar en fil. kand. i kemi och biologi från Uppsala universitet. Han har över 25 års erfarenhet från ledande befattningar inom medicinteknikindustrin, både från multinationella företag och mindre bolag. Stationerad i Sverige har han under den tiden haft hela världen som arbetsfält med störst erfarenhet från EU-länder, USA, Kina och Japan. Förutom företagsledning, sälj och marknad har han varit mycket engagerad i R&D, och IT samt regulatoriska frågor och kvalitetsfrågor. Pehr-Johan har de senaste 12 åren arbetat som managementkonsult med fokus på att hjälpa företag att utvecklas och bli lönsamma.

Aktieinnehav (andel av Bolaget): 30 000 st (0,6 %)



Karl Axel Sundkvist, Styrelseordförande

Karl Axel Sundkvist, född 1962, är styrelseordförande i Zoomability sedan mars 2018 och oberoende styrelseledamot i förhållande till Bolaget. Karl Axel är en ekonom som arbetar med ledar- och organisations- samt prestationsutveckling inom näringsliv, offentlig verksamhet samt inom idrotten. 1996 coachade han kanotdamer till OS-guld i Atlanta och blev utsedd till Sveriges främsta idrottsledare. Att skapa framgångsrika mentala bilder och sedan överföra dem till verklighet är ett område där idrotten och affärsutveckling möts. Utöver uppdraget inom Zoomability innehar Karl styrelseuppdrag inom investment bolaget Falvir AB och listade bolaget Tikspac AB.

Aktieinnehav (andel av Bolaget): 16 477 st (0,3 %)



Luca Di Stefano, Styrelseledamot

Luca är styrelseledamot i Bolaget sedan 2020. Luca är en investerare men har även grundat flera bolag inom media och IT. Han har många års erfarenhet av styrelseuppdrag och har ibland haft en aktiv roll som VD eller operativt ansvarig. Senast var han delägare och VD för den digitala marknadsföringsbyrå Brandson som senare köptes upp av sökmotoroptimeringsbolaget Defiso media.

Aktieinnehav (andel av Bolaget): 0 st (0,0 %)



Ted Tigerschiöld - Styrelseledamot

Ted Tigerschiöld, född 1993, är styrelseledamot i Zoomability sedan februari 2019. Ted är civilingenjör i Industriell ekonomi från Kungliga Tekniska Högskolan. Teds intresse för Zoomen väcktes då han såg vilket enormt värde och glädje den gav till närstående som använde den. Han har erfarenhet av arbete inom bland annat försäkring, elektroniktillverkning, försvar och utbildning.

Aktieinnehav (andel av Bolaget): 833 653 st (16,4 %)



Robert Olrog - Styrelseledamot

Robert är styrelseledamot i Zoomability sedan 2020. Robert är utbildad ingenjör med en examen från Kungliga Tekniska Högskolan samt University of Cambridge. Under sina studier har han inriktat sig på frågor gällande industriella system och produktion. Han har även erfarenhet av hållbarhet, IT, tillverkning samt rådgivning för infrastrukturprojekt.

Aktieinnehav (andel av Bolaget): 4 200 st (0,1 %)

APPENDIX

Base scenario (MSEK)	2017	2018	2019	2020	2021	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	3 736	6 118	4 247	5 094	4 849	7 613	12 801	17 909
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga rörelseintäkter	2 996	196	27	106	97	0	0	0
Totala intäkter	6 732	6 314	4 274	5 200	4 945	7 613	12 801	17 909
Handelsvaror	-2 587	-3 803	-3 293	-3 246	-4 644	-5 311	-8 163	-10 884
Bruttoresultat	4 145	2 512	981	1 954	302	2 301	4 638	7 026
Bruttomarginal	30,7%	37,8%	22,5%	36,3%	4,2%	30,2%	36,2%	39,2%
Övriga externa kostnader	-2 884	-2 454	-2 763	-2 520	-4 347	-5 836	-6 358	-6 746
Personalkostnader	-3 536	-1 967	-2 673	-3 123	-3 227	-3 697	-4 169	-4 578
Övriga rörelsekostnader	-8	-38	-38	-60	-283	0	0	0
EBITDA	-2 283	-1 947	-4 494	-3 750	-7 273	-7 232	-5 888	-4 298
EBITDA-marginal	-33,9%	-30,8%	-105,1%	-72,1%	-147,1%	-95,0%	-46,0%	-24,0%
Av- och nedskrivningar	-178	-426	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
EBIT	-2 460	-2 373	-6 494	-5 750	-9 273	-9 232	-7 888	-6 298
EBIT-marginal	-36,5%	-37,6%	-151,9%	-248,7%	-187,5%	-121,3%	-61,6%	-35,2%
Bull scenario (MSEK)	2017	2018	2019	2020	2021	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	3 736	6 118	4 247	5 094	4 849	9 516	16 627	26 644
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga rörelseintäkter	2 996	196	27	106	97	0	0	0
Totala intäkter	6 732	6 314	4 274	5 200	4 945	9 516	16 627	26 644
Handelsvaror	-2 587	-3 803	-3 293	-3 246	-4 644	-6 259	-9 938	-15 259
Bruttoresultat	4 145	2 512	981	1 954	302	3 257	6 689	11 385
Bruttomarginal	30,7%	37,8%	22,5%	36,3%	4,2%	34,2%	40,2%	42,7%
Övriga externa kostnader	-2 884	-2 454	-2 763	-2 520	-4 347	-6 153	-6 263	-6 838
Personalkostnader	-3 536	-1 967	-2 673	-3 123	-3 227	-4 050	-4 334	-4 813
Övriga rörelsekostnader	-8	-38	-38	-60	-283	0	0	0
EBITDA	-2 283	-1 947	-4 494	-3 750	-7 556	-6 946	-3 907	-266
EBITDA-marginal	-33,9%	-30,8%	-105,1%	-72,1%	-152,8%	-73,0%	-23,5%	-1,0%
Av- och nedskrivningar	-178	-426	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
EBIT	-2 460	-2 373	-6 494	-5 750	-9 556	-8 946	-5 907	-2 266
EBIT-marginal	-36,5%	-37,6%	-151,9%	-248,7%	-193,2%	-94,0%	-35,5%	-8,5%
Bear scenario (MSEK)	2017	2018	2019	2020	2021	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	3 736	6 118	4 247	5 094	4 849	6 411	7 592	8 093
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0	0	0	0	0
Övriga rörelseintäkter	2 996	196	27	106	97	0	0	0
Totala intäkter	6 732	6 314	4 274	5 200	4 945	6 411	7 592	8 093
Handelsvaror	-2 587	-3 803	-3 293	-3 246	-4 644	-4 761	-5 335	-5 647
Bruttoresultat	4 145	2 512	981	1 954	302	1 649	2 257	2 447
Bruttomarginal	30,7%	37,8%	22,5%	36,3%	4,2%	25,7%	29,7%	30,2%
Övriga externa kostnader	-2 884	-2 454	-2 763	-2 520	-4 347	-5 620	-5 517	-5 679
Personalkostnader	-3 536	-1 967	-2 673	-3 123	-3 227	-3 690	-3 763	-3 769
Övriga rörelsekostnader	-8	-38	-38	-60	-283	0	0	0
EBITDA	-2 283	-1 947	-4 494	-3 750	-7 556	-7 661	-7 023	-7 001
EBITDA-marginal	-33,9%	-30,8%	-105,1%	-72,1%	-152,8%	-119,5%	-92,5%	-86,5%
Av- och nedskrivningar	-178	-426	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
EBIT	-2 460	-2 373	-6 494	-5 750	-9 556	-9 661	-9 023	-9 001
EBIT-marginal	-36,5%	-37,6%	-151,9%	-248,7%	-193,2%	-150,7%	-118,8%	-111,2%

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 **Zoomability Int 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.

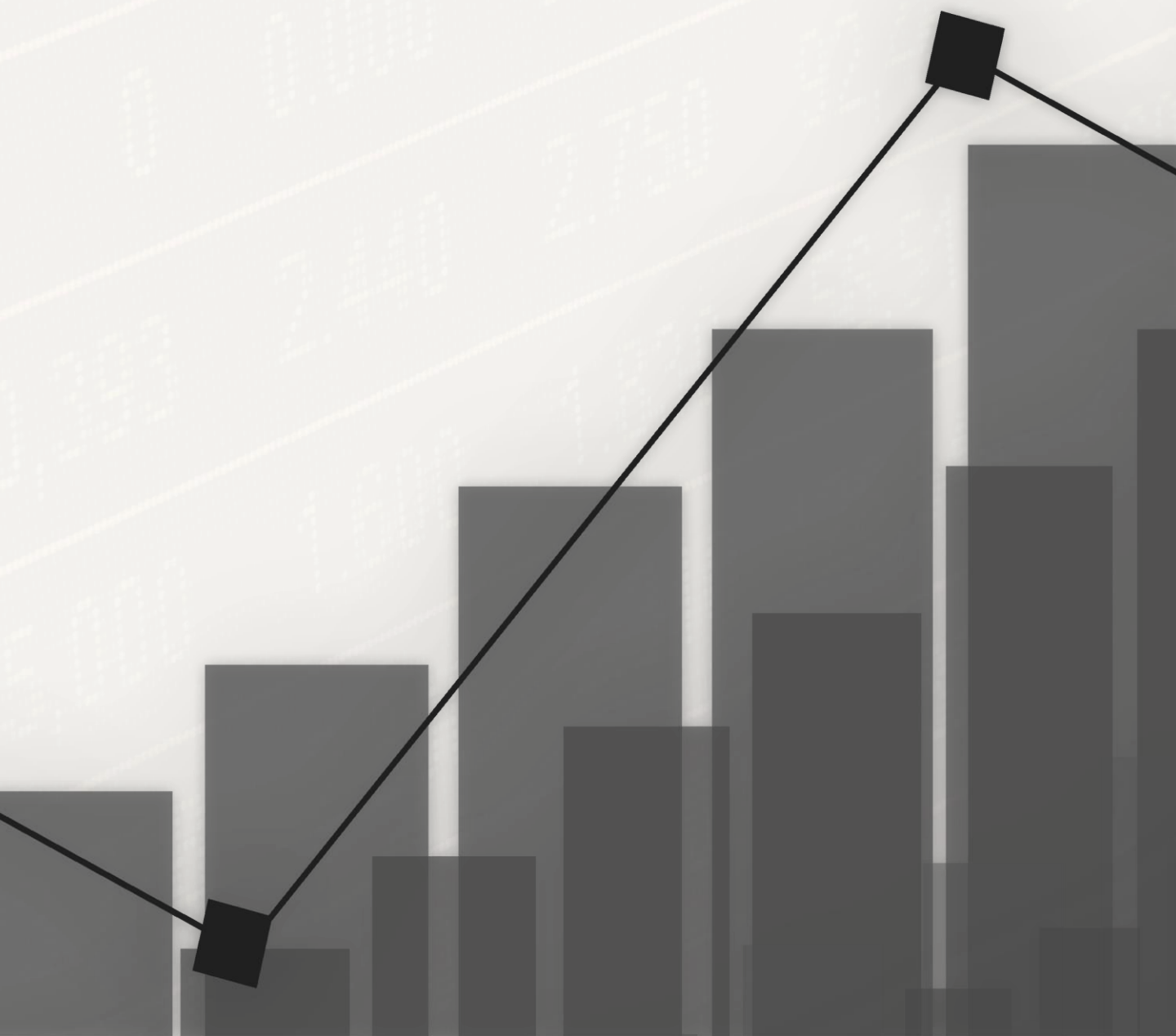
Analytiker äger inte aktier i bolaget.

Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2022). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.



Analyst Group



AG EQUITY RESEARCH AB

Org.nr: 556999-0939 | Mail: info@analystgroup.se
Riddargatan 12B, 114 35, Stockholm