

Har lagt grunden för tillväxt

Under Q1-24 har Syncro Group ("Koncernen") fortsatt att exekvera på tillväxtstrategin som lanserades under Q4-23 genom ett ökat antal ingångna partneravtal på global basis. Under kommande kvartal förväntar Analyst Group att Syncro Group kan kapitalisera på dessa avtal och således vända den negativa omsättningstrenden. Givet detta i kombination med minskade kostnader ser vi att det finns utrymme för en uppvärdering av Syncro Group. Utifrån vår senast aktuella helårsprognoser för 2024-2025 och en applicerad P/S-multipel om 0,8x, härleder vi ett värde per aktie om 0,07 kr (0,26) i ett Base scenario, vilket primärt är hänförlig till ett ökat antal aktier från teckningsoptioner av serie TO 6 och den riktade emissionen i juni år 2024, men också något lägre estimerad omsättningstillväxt och värderingsmultipel.

Förutsättningar för tillväxt framgent

Nettoomsättningen under Q1-24 uppgick till 38,6 MSEK (46,0), motsvarande en negativ tillväxt om 16 % Y/Y. Vad gäller omsättningen var detta något under vår prognos, där vi hade estimerat 51 MSEK i omsättning. Det lägre utfallet jämfört med vårt estimat antas vara hänförligt till att Syncro Group ännu inte har hunnit kapitalisera fullt ut på de nyligen ingångna partneravtalen. Samtidigt anser Analyst Group att det finns goda möjligheter för ökad omsättning framgent genom att Koncernen har exekverat på den tillväxtstrategi som lanserades under Q4-23 genom ett ökat antal partnerskap med byråer över hela Europa, vilket förväntas positionera Collabs för tillväxt.

Minskade kostnader medförde förbättrat resultat

Avseende lönsamheten så är det tydligt att Syncro Groups lönsamhetsfokus har burit frukt genom minskade rörelsekostnader. De externa kostnaderna minskade med 51 % och personalkostnaderna, exklusive kostnader hänförliga till Giggers utbetalning av kundernas faktura som bokförs under personalkostnader, minskade med 25 %, något som medförde att EBITDA-resultatet förbättrades med 19 % och uppgick till -5,9 MSEK (-7,4). De minskade kostnaderna förväntas kunna skapa en operativ hävstång vid en försäljningsökning, vilket mynnar ut i en förväntad förbättrad lönsamhet framgent. Analyst Group estimerar att Syncro Group kan stärka lönsamheten under år 2024 och leverera ett positivt EBITDA-resultat om 1,5 MSEK.

Uppdaterat värderingsintervall

Utifrån de redovisade siffrorna för Q1-24 har justeringar genomförts avseende våra prognoser för Syncro Group, vilket medfört en något lägre estimerad omsättningstillväxt framgent samt en något lägre värderingsmultipel med hänsyn till detta. Därtill har vi utgått från antalet aktier efter nyttjande av TO 6 samt den riktade emissionen i juni år 2024, vilket sammantaget medför ett justerat värde per aktie i samtliga scenarion i denna analysuppdatering.

VÄRDERINGSINTERVALL

Bear

0,01 kr

Base

0,07 kr

Bull

0,09 kr

NYCKELDATA

Senast betalt (2024-06-17)	0,018
Antal Aktier (st.)	2 380 377 783 ¹
Market Cap (MSEK)	42,8 ¹
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-24,3 ¹
Enterprise Value (MSEK)	18,5 ¹
Lista	Spotlight Stock Market
Kvartalsrapport 2 2024	2024-08-28

KURSUMVECKLING



HUVUDÄGARE (KÄLLA: BOLAGET OCH HOLDINGS)

Olle Stenfors	11,5 %
Leoett Holding AB	5,9 %
Avanza Pension	5,6 %
Ålandsbanken	4,1 %
Aksonium OY / Markku Mäkinen	3,6 %

Prognoser (MSEK)	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E
Totala intäkter	44,7	100,0	208,1	211,6	226,4	294,6
COGS	0,0	-12,1	-47,0	-45,3	-55,0	-72,0
Externa kostnader	-11,5	-30,1	-34,7	-29,5	-16,9	-19,9
Personalkostnader	-36,9	-82,6	-161,5	-158,8	-152,6	-193,5
Övriga rörelsekostnader	-6,2	-0,9	-0,1	-0,5	-0,5	-0,5
EBITDA	-9,9	-25,7	-35,2	-22,6	1,5	8,7
EBITDA-marginal	neg.	neg.	neg.	neg.	1%	3%
P/S	1,1	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2
EV/S	0,5	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
EV/EBITDA	neg.	neg.	neg.	neg.	12,7	2,1

¹Baserat på antalet utestående aktier efter den riktade emissionen i juni 2024, koncernens balansräkning per 2024-03-31, estimerad burn rate, tillkommande likvid från företrädesemissionen, minskad skuld från kvittningsemmissionen samt tillkommande likvid från TO 6 och den riktade emissionen i juni 2024.

Innehållsförteckning

Kommentar Q1-rapport	3
Investeringsidé	4-5
Finansiell prognos	6
Värdering	7-9
Appendix	10-12
Disclaimer	13

OM BOLAGET

Syncro Group AB (publ) ("Syncro Group" eller "Koncernen") är noterade på Spotlight Stock Market under SYNC B. Syncro Group investerar i verksamheter som är en del av att forma den nya digitala ekonomin och möjliggör samarbete mellan människor och varumärken – via tech. Idag består koncernen av dotterbolagen CUBE, Collabs, Gigger och Happyr.

VD OCH ORDFÖRANDE

Verkställande Direktör Ebbe Damm

Styrelseordförande Joachim Hjerpe

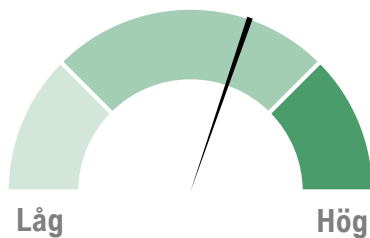
ANALYTIKER

Namn Axel Ljunghammer

Telefon +46 706 554 551

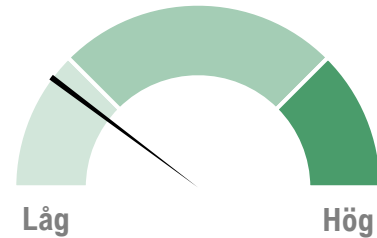
E-mail axel.ljunghammer@analystgroup.se

Värde drivare



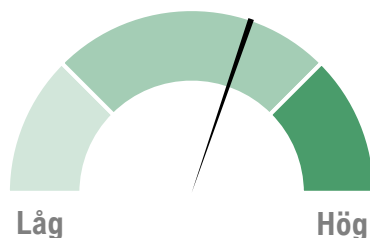
Syncro Group har under de senaste kvartalen genomfört ett omfattande arbete att de facto *synkronisera* gruppen, vilket har givet resultat i termer av förbättrad lönsamhet där dotterbolagen under avslutningen av 2022 samt 2023 visade operativ lönsamhet (EBITDA). Under 2024 ser vi fortsatt att ökad försäljning, i kombination med ett starkare rörelseresultat för Koncernen som helhet, kommer vara de primära värde drivarna i aktien.

Lönsamhet



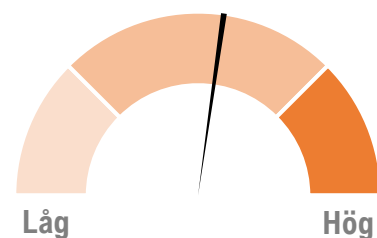
Syncro Group som koncern är fortsatt förlustbringande och har varit så under de senaste åren. Externa kapitalanskaffningar och lån har således krävts för att kunna fortsätta arbetet mot organisk lönsamhet. Vi ser tecken på att detta arbete börjar bära frukt, men då historiken av röda siffror är fortsatt dominerande förblir betyget lågt.

Ledning & Styrelse



Under oktober 2022 axlade Ebbe Damm, tidigare ordförande för Koncernen, ansvaret som VD för Syncro Group. Senaste kvartalen har en hel del förändringar skett inom ledningsgruppen och hittills har vi kunnat se positiva effekter från de nya strategier som har implementerats.

Risk



Syncro Group är som nämnt inte lönsamma på koncernnivå, vilket i sig innebär att det fortsatt finns en risk kring hur verksamheten ska finansieras fram tills en uthållig lönsamhet kan uppnås. Koncernen har under H1-24 stärkt den finansiella ställningen genom en företrädesemission, kvittningsemmission, teckningsoptioner av serie TO 6 samt en riktad emission. Framgent blir fokus att öka omsättningen för att således leverera positiva kassaflöden och kunna finansiera framtida expansion organiskt.

Minskad omsättning under kvartalet

Under det första kvartalet år 2024 redovisade Syncro Group en omsättning om 38,6 MSEK (46,0), motsvarande en minskning om 16 % Y-Y, vilket var lägre än vårt estimat om 51 MSEK. Utfallet antas delvis vara hänförligt till att Syncro Group ännu inte har hunnit kapitalisera fullt ut på de nyligen ingångna partneravtalen i syfte att öka antalet användare av Collabs-plattformen samt att det förekommer volatilitet i intäkterna p.g.a. periodiseringseffekter. Samtidigt har Syncro Groups tillväxtstrategi, vilken lanserades under Q4-23 för att tillvarata de förväntade tillväxtmöjligheterna och skalbarheten i Collabs-plattformen, burit frukt i termer av ett ökat antal partnerskap med byråer över hela Europa, vilket förväntas skapa förutsättningar samt positionera Collabs för tillväxt under de kommande kvartalen.

Förbättrad lönsamhet genom sänkta kostnader

Sett till lönsamheten så är det tydligt att Syncro Groups lönsamhetsfokus har burit frukt genom minskade rörelsekostnader samt därmed, trots omsättningsminskningen, ett förbättrat resultat. De externa kostnaderna minskade med 51 % och personalkostnaderna, exklusive kostnader hänförliga till Giggers utbetalning av kundernas faktura som bokförs under personalkostnader, minskade med 25 %, något som medförde att EBITDA-resultatet förbättrades med 19 % och uppgick till -5,9 MSEK (-7,4). Rörelsekostnaderna var även lägre än våra estimat men givet den lägre omsättningen och en bruttomarginal som var lägre än väntat så nådde EBITDA-resultatet inte riktigt upp till vårt estimat om -3,3 MSEK. De minskade kostnaderna har dock skapat förutsättningar för en fortsatt förbättrad lönsamhet framgent vid en uppskalning av försäljningen. Nedan följer en sammanfattning av våra estimat i jämförelse med utfallet.

Utfall vs Estimat (MSEK)	Q1-24A	Q1-24E	Diff.
Nettoomsättning	38,6	51,0	-12,4
Aktiverat arbete för egen räkning	2,4	3,0	-0,6
Övriga rörelseintäkter	0,5	0,2	0,4
Totala intäkter	41,5	54,2	-12,6
Direkta kostnader	-11,4	-11,2	-0,2
Bruttoresultat	30,1	43,0	-12,9
Bruttomarginal	72,5%	79,3%	
Övriga externa kostnader	-3,2	-7,0	3,8
Personalkostnader	-32,7	-39,0	6,3
Övriga rörelsekostnader	-0,2	-0,2	0,0
EBITDA	-5,9	-3,3	-2,7
EBITDA-marginal	-15%	-6%	
Avskrivningar	-6,5	-6,0	-0,5
EBIT	-12,4	-9,3	-3,2
EBIT-marginal	-30%	-18%	
Finansiella intäkter	0,1	0,0	0,1
Finansiella kostnader	-2,6	-1,0	-1,6
EBT	-14,9	-10,3	-4,6
Skatt	-0,1	0,0	-0,1
Nettoresultat	-15,0	-10,3	-4,7
Nettomarginal	-36%	-19%	

Sammanfattningsvis gav Syncro Groups rapport tudelade besked med en sjunkande omsättning som var lägre än estimerat samtidigt som Koncernens lönsamhetsfokus bevisas i siffrorna genom lägre kostnader och ett förbättrat resultat. Samtidigt har Syncro Group tecknat flertalet partnerskap avseende Collabs-plattformen under år 2024 vilket förväntas skapa goda möjligheter för organisk tillväxt framgent.

STARK
MARKNADS-
TILLVÄXT ÄR ATT
VÄNTA

Hög strukturell tillväxt i marknaden

Syncro Group, via Gigger, har historiskt varit verksamma primärt på den svenska marknaden för egenföretagares egenanställning. Marknaden benämns ofta som gig-ekonomin och beskriver en arbetsmarknad där arbetsgivare hyr in konsulter för specifika projekt eller anlitar frilansare för att tillgodose sitt kompetensbehov under en begränsad tidsperiod. Den globala marknaden förväntas växa med ca 18 % årligen (CAGR), för att då nå ett värde av ca 455 mdUSD under år 2023. Genom förvärvet av Collabs och CUBE under år 2021 har Syncro Group även klivit in på den växande marknaden för marknadsföring inom sociala medier och *influencermarketing*. Sett till marknaden för influencer marketing-plattformar så värderades den till 17,4 mdUSD år 2023 och förväntas växa med en CAGR om 16,8 % fram till år 2030, för att då värderas till 51,7 mdUSD. Med influencer marketing-plattformar menas en plattform som agerar som en mellanhand mellan ett varumärke och en influencer, likt Syncro Groups plattform Collabs. Koncernen förväntas således kapitalisera på den förväntade marknadstillväxten genom ett ökat antal användare av Collabs.

Tydliga synergier mellan Collabs och WeAreCube (CUBE)

CUBE
+
Collabs
=
SYNERGIER

CUBE var en Influencer Marketing-byrå utan eget verktyg, vilket förenklat beskrivet innebär att bolaget tidigare gjort sina kampanjer manuellt för hand. Collabs däremot, som är en del av Syncro Group, är en byrå med en egen marknadsledande SaaS-plattform för influencer-kampanjer som hjälper varumärken att skapa och genomföra kostnadseffektiva kampanjer och som har bevisat sig fungera. Genom att förvärva CUBE och därefter utbilda företagens personal i Collabs SaaS-plattform, bör detta rimligen innebära att CUBE blir ett antal gånger mer effektiva i sin process framgent. Likt att göra sin bokföring för hand, vs. att ha ett system som sköter det mesta, räknar vi med att CUBE + Collabs kommer att kunna resultera i en snabbare försäljningstillväxt under kommande period. Detta visade sig bl.a. under Q4-22, då CUBE vann några av sina största affärer någonsin, och under år 2024 har flera nya partneravtal tecknats.

Ny tillväxtstrategi för att tillvarata skalbarheten i Collabs

Under Q4-23 antog Syncro Group en ny tillväxtstrategi för att tillvarata tillväxtpotentialer och förväntade skalbarhet som Koncernens influencer marketing-plattform Collabs antas inneha. Tillväxtstrategin utgår primärt från tre nyckelsegment i Sverige och internationellt:

- Direkta kunder:** Företag i alla storlekar från start up-bolag till globala bolag med bred internationell närvaro. Dessa bolag använder Collabs för att hitta rätt influencer för den aktuella kampanjen, kommunicera med denna och spåra utfallet av kampanjen. Vid behov kan Syncro Group också erbjuda konsulthjälp från Koncernens team av specialister inom influencer marketing.
- Strategiska partners:** En försäljningskanal som innebär att Syncro Group tecknar strategiska partneravtal med reklam- och mediebyråer, vilka sedan använder plattformen för sina kunder, något som skapar ett ytterligare tillväxtben. Gällande partneravtal så har Syncro Group inlett år 2024 starkt med flertalet ingångna partnerskap, vilket antas ha ökat antalet användare i plattformen hittills under året.
- Plattformslieferantörer:** Syncro Group avser även att etablera teknikpartnerskap med stora globala plattformslieferantörer som integrerar Collabs i sina erbjudanden för att komplettera exempelvis e-handelsplattformar med Collabs funktionalitet för influencer marketing.

Collabs Payout skapar ett friktionsfritt samarbete mellan varumärken och kreatörer

Collabs mjukvara är helt gratis att använda för företag, samtidigt som det är Collabs ansvar att se till att de influencers som samarbetar med företagen i fråga också får betalt för sitt arbete. För att säkerställa detta hanterar Collabs alla finansiella transaktioner som sker mellan företag, d.v.s. varumärkena, och kreatörerna. För företagen innebär detta att Collabs samlar alla individuella influencer-fakturor till en enda kampanjspecifik faktura, som sedan skickas till företaget i fråga. För denna tjänst adderar Collabs en avgift om 4,95 % utöver den sammanlagda influenceravgiften. Dessa automatiserade fakturaflöden innebär dels att tid sparas, dels att användare kan fokusera mer på att skapa effektiva influencer marketing-kampanjer med så hög ROI som möjligt.

60 KUNDER
TVÅ VECKOR
EFTER
LANSERING



Freemium-modellen kan bli en potentiell Game Changer

Syncro Group har under början av 2023 lanserat Collabs nya plattform *Collabs Freemium*. Plattformen har konstruerats utifrån en infrastruktur som möjliggör en helt ny nivå av global skalbarhet inom Influencer Marketing. Att arbeta med en Freemium-modell bör resultera i att Collabs, på kort tid, kommer att kunna ta stora marknadsandelar på flera marknader. Denna tro stärks bl.a. av att Collabs lyckades knyta till sig 60 kunder redan under de två första veckorna efter lansering.

Strategin kan t.ex. liknas vid den Zoom har arbetat utifrån; Zoom har sedan en tid tillbaka erbjudits som en "Basic-version", där exempelvis möten på högst 40 minuter kan hållas med som flest 100 deltagare. Denna modell resulterade i ett snabbt stigande antal gratisanvändare i samband med att pandemin under år 2020 var ett faktum, varpå en stor andel sedan dess konverterat till betalande kunder genom Zooms olika paket (*Pro, Business, Enterprise* osv.). Enligt Zooms årsredovisning ökade antalet anslutna företagskunder med fler än 10 anställda från 81 900 under år 2020, till 509 800 under år 2022, motsvarande en tillväxt om 523 %. Syncro Group vill med Collabs Freemium göra en liknande resa, där en efterfrågad plattformslösning i kombination med låga införsäljningströsklar och en gynnsamma marknadstrend borde kunna möjliggöra en hög tillväxt.

Under kommande kvartal kommer företag och olika aktörer arbeta med strama marknadsföringsbudgetar med ett stort fokus på att kunna uppvisa en hög ROI. Dessa är således troligen inte särskilt benägna att upphandla stora licenskostnader. Därmed blir Collabs Freemium betydligt mer attraktiv och gör att Collabs kan skaffa nya kunder snabbare än många andra konkurrenter på marknaden med liknande plattformar, men som då arbetar utifrån en mer traditionell licensmodell. Att Freemium-modellen bör generera ett högre inflöde av kunder till Collabs, borde även resultera i att flera av dessa kan "gå vidare" till både CUBE och Gigger.

Har minskat kostnaderna

Under 2021 hade Syncro Group ett stort fokus på att, utöver en god organisk utveckling inom befintliga dotterbolag, växa genom ytterligare förvärv. Framgent är vi dock av uppfattningen att Koncernen kommer vilta något på hanen vad gäller nya förvärv, och istället fokusera på att optimera de synergier som finns mellan dotterbolagen inom den nuvarande koncernen. I samband med Q3-rapporten 2022 meddelade Syncro Group att de effektiviseringar som har genomförts förväntas resultera i omfattande kostnadsbesparingar. Detta berör främst organisationen, men även att Koncernens eget marknadsföringsarbete har effektiviserats. Detta arbetet är viktigt för att kunna börja närma sig svarta siffror, ett neutralt kassaflöde och med tiden högre samt uthållig lönsamhet. Utifrån rådande marknadssentiment, där olönsamma tillväxtbolag har "straffats" hårt av marknaden i termer av sjunkande värderingar, ser vi det som avgörande för Syncro Group att öka lönsamheten för att således öka sin marknadsvärdering. Under de senaste kvartalen har åtgärderna visat resultat genom minskade kostnader och förbättrad lönsamhet. Under Q1-24 minskade Syncro Group exempelvis de externa kostnaderna med 51 % och det operativa EBITDA-resultatet, exklusive moderbolaget och inaktiva bolag, förbättrades till -2,1 MSEK från -4,1 MSEK under samma period föregående år.

Stärkt kassa

Under Q1-24 genomförde Syncro Group en företrädesemission som tillförde Koncernen ca 32,8 MSEK i bruttolikvid. Vid utgången av Q1-24 uppgick kassan till 1,4 MSEK, exklusive likviden från företrädesemissionen. Syncro Group hade vid utgången av Q1-24 kortfristiga räntebärande lån om ca 13,7 MSEK, vilka dock reducerades genom en kvittningsemission till långgivaren efter det första kvartalets utgång. Efter kvittningsemissionen antas de räntebärande skulderna uppgå till ca 8 MSEK. Därtill har Syncro Groups kassa stärkts ytterligare genom teckningsoptioner av serie TO 6 samt en riktad emission under juni år 2024, där Koncernen tillförts ytterligare ca 10,9 MSEK i bruttolikvid. Givet de tillkommande likviderna från företrädesemissionen, teckningsoptioner av serie TO 6 samt den riktade emissionen och att skulden har reducerats genom en kvittningsemission, anses Syncro Group nu ha stärkt balansräkningen och ha en god finansiell ställning. Däremot ser Analyst Group det som viktigt att Syncro Group nu kan stärka lönsamheten genom att vända den negativa omsättningstrenden i kombination med genomförda kostnadsbesparingar för att framgent generera positiva organiska kassaflöden som därmed finansierar den löpande verksamheten.

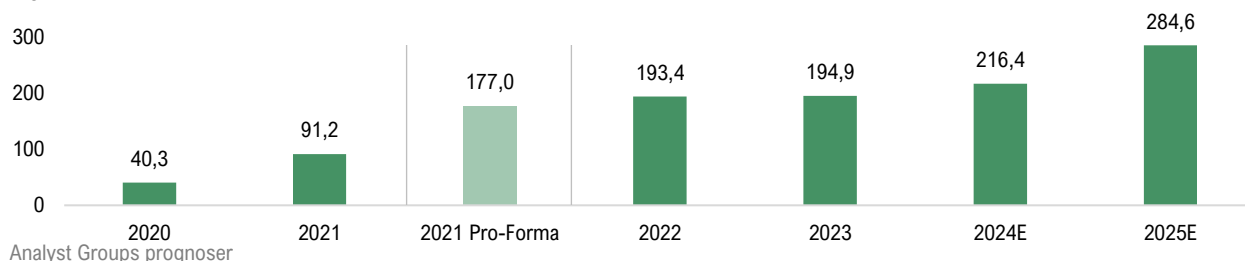
Omsättningsprognos åren 2024-2025

Syncro Group har uppvisat en stigande försäljning, där den totala tillväxten under år 2021 uppgick till 126 % och under 2022 till 112 %. Under år 2021 uppgick den rapporterade nettoomsättningen till 91,2 MSEK, samtidigt som Koncernen *Pro-forma* uppvisade en nettoomsättning om 177 MSEK, varpå den organiska tillväxten uppgick till 9 % år 2022. Under 2023 uppgick tillväxten dock endast till 1 %. Närmast förväntas intäktsökningen vara hänförlig till organisk tillväxt, där tidigare förvärv av Collabs och CUBE förväntas bidra. Syncro Group antog under Q4-23 en ny tillväxtstrategi för att tillvarata på den förväntade skalbarheten i Collabs. Den nya strategin har redan medfört flertalet nya strategiska partneravtal på global basis, vilket estimeras ha ökat antalet användare i Collabs-plattformen. Plattformen är gratis att använda men Syncro Group förväntas kapitalisera på det ökade antalet användare genom Collabs Payout, som hanterar alla finansiella transaktioner som sker mellan företag, d.v.s. varumärkena, och kreatörerna, vilket Syncro Group tar en rörlig avgift för. Gigger har en prissättning motsvarande en avgift om 3,5 % av fakturabeloppet, att jämföra med många konkurrenter som idag tar ut en avgift omkring 5 % eller mer, varför plattformen således anses ha en attraktiv prissättningsmodell. Utöver den svenska marknaden förväntas även Syncro Group att över tid expandera sina olika dotterbolags plattformar globalt, vilket redan har inletts genom nya globala partneravtal inom Collabs. Sammantaget förväntas försäljningen öka från 195 MSEK år 2023 till 285 MSEK år 2025, motsvarande en CAGR om ca 21 %, vilket utgår från en växande marknadsandel inom Norden såväl som internationellt.

~20 %
CAGR
2023-2025E

Syncro Group förväntas kunna växa kraftigt under de kommande åren.

Nettoomsättning, Base scenario
MSEK

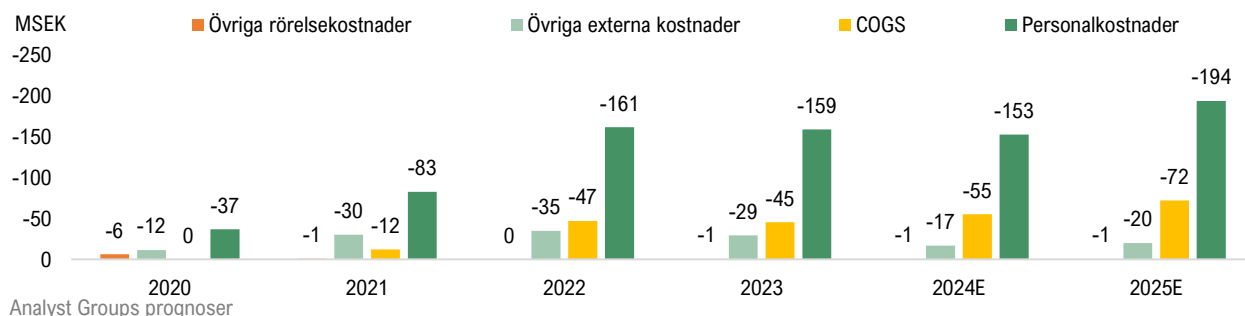


Rörelsekostnader åren 2024-2025

Framgent förväntas Koncernens bruttokostnader att öka som en naturligt följd av Collabs, där bl.a. arvoden till influencers antas bokföras som COGS. Sett till Syncro Groups egen personalbas uppgår antalet till ca 35 personer och Analyst Group bedömer att Syncro Group inte behöver en nämnvärt större personalstyrka för att understödja den förväntade tillväxten framöver. Investeringar bör däremot vara uppmärksamma på att Gigger bokför utbetalningen av kundens faktura under posten personalkostnader, vilket är en del av affärsidén med Gigger. Till följd av att Collabs och CUBE har integrerats, förväntas dock Syncro Groups personalkostnader i förhållande till den totala omsättningen att minska rent procentuellt, då dessa bolag har en annan form av affärsmodell, vilken antas vara mer skalbar. Sammantaget estimeras de totala kostnaderna att öka i en lägre takt än den förväntade omsättningstillväxten, vilket resulterar i en stigande marginal där vi i ett Base scenario estimerar ett positivt EBITDA-resultat under år 2024.

Syncro Groups rörelsekostnader estimeras öka, men i en lägre takt än försäljningen, vilket möjliggör en stigande marginal.

COGS, personalkostnader, övriga externa kostnader och övriga rörelsekostnader, Base scenario



Som koncern består Syncro Group av flera dotterbolag och ur ett tillväxt- och skalbarhetsperspektiv ser vi störst potential inom CUBE och Collabs, där dessutom marknadstrenderna inom Influencer Marketing är fortsatt starka. För att ge perspektiv till vad en sådan verksamhet kan värderas till kan en jämförelse göras med *Tourn* och *Bambuser*, båda noterade på Nasdaq First North Growth Market.



Tourn grundades år 2010 och har sedan år 2014 utvecklat Tech-produkter inom företrädesvis influencer marketing men även inom *Social Tech* och *FinTech*. Tourn har tidigare hamnat på listan *Deloitte Tech Fast 500 (EMEA)* som ett av Europas snabbast växande techbolag. Tourn utvecklar Tech-plattformar organiskt direkt inom Tourn, genom dotterbolag eller Joint Ventures, såväl som att bolaget förvärvar teknologier och bolag. Per 2024-06-17 värderas Tourn till ett Market Cap om ca 95 MSEK, har en nettokassa om 15 MSEK och på tolv månader rullande basis uppgår omsättningen till 93 MSEK, med ett negativt rörelseresultat om -17 MSEK.

bambuser

Bambuser är ett SaaS-bolag som är specialiserat på lösningar inom *video commerce* samt erbjuder tilläggstjänster i form av konsultationer och influencer marketing. Bolagets primära produkter är molnbaserade mjukvarulösningar som används av över 350 varumärken och e-handlare i över 40 länder för att erbjuda direktsända shoppingupplevelser på webbplatser, mobilappar och sociala medier. Bambuser grundades 2007 och har sitt huvudkontor i Stockholm med lokala kontor i New York, Paris, Tokyo, London och Åbo. Per 2024-06-17 värderas Bambuser till ett Market Cap om 173 MSEK, har en nettokassa om 247 MSEK och på tolv månader rullande basis uppgår omsättningen till ca 164 MSEK, med ett negativt rörelseresultat om ca -115 MSEK.

Baserat senast aktuell data värderas således Tourn till P/S 1x och EV/S 0,9x på rullande basis och Bambuser till P/S 1,1x och EV/S -0,5x.¹ För att ge ytterligare perspektiv till Syncro Groups Influencer Marketing-ben kan ytterligare två relevanta transaktioner inom industrin belysas.



Brittiska **Brandwatch** är ett mjukvaruföretag som tillhandahåller en plattform för att analysera sociala medier för företag och organisationer. Plattformen tillåter användare att övervaka och analysera onlinekonversationer om deras varumärke, konkurrenter och bransch, och ger insikter och data som hjälper till att besluta om marknadsförings- och affärsstrategier. I juni 2021 förvärvades Brandwatch av Cision till en värdering motsvarande 450 miljoner dollar. USA-baserade **GRIN** erbjuder en s.k. *Creator Management*-plattform designad för nästa generations varumärken, vilken gör det möjligt för varumärken att arbeta nära influencers och nå ut direkt till rätt typ av konsumenter. Under 2021 reste GRIN 110 miljoner dollar i en Serie B-runda till en värdering (Post Money) om 910 miljoner dollar. Både dessa transaktioner visar ett intresse för att investera i bolag verksamma inom influencer marketing.



Gällande Gigger finns det framförallt ett relevant noterat bolag i Sverige i form av Invoicery Group, vilka kom till börsen via SPACTvå AB under våren 2023.

Invoicery Group erbjuder tjänster inom egenanställning (B2C) och Workforce Management (B2B), där bolaget är verksamma inom egenanställning under varumärkena Frilans Finans i Sverige och Norge och Invoicery i Finland, Danmark och Frankrike. Workforce Management bedrivs under varumärket Invoicery Business. Egenanställning är det dominerande av de två affärsområdena och utgör ca 87 % av koncernens verksamhet under år 2023. Per 2024-06-17 värderas Invoicery Group till ett Market Cap om 96 MSEK, har en nettokassa om 67 MSEK och på tolv månader rullande basis uppgår omsättningen till 1,7 miljarder SEK med ett EBITDA-resultat ca 3 MSEK.

Bolag	Lista	Land	Värdering	Omsättning LTM	EBITDA LTM	P/S	EV/S
Brandwatch ²	Onoterad		450 MUSD	n.a	n.a	n.a	n.a
Grin	Onoterad		910 MUSD	n.a	n.a	n.a	n.a
Bambuser	First North Growth Market		173 MSEK	164 MSEK	-115 MSEK	1,1x	-0,5x ¹
Invoicery Group	Spotlight Stock Market		96 MSEK	1,7 mdSEK	3 MSEK	0,1x	0,02x
Tourn	First North Growth Market		95 MSEK	93 MSEK	-17 MSEK	1,0x	0,9x
Syncro Group	Spotlight Stock Market		43 MSEK	187 MSEK	-21 MSEK	0,2x	0,1x

¹Bambuser har en nettokassa om 247 MSEK, därav negativ EV-multipel då nettokassan överstiger bolagets Market Cap per 2024-06-17.

²Förvärvades av Cision år 2021.



Ytterligare ett bolag som tydligt pekar på det stora intresset för att investera i influencer marketing är det danska företaget **Woomio**. Woomio hjälper marknadsförare och mediebyråer att utmärka sig inom influencer marketing genom att tillhandahålla de verktyg som krävs för att hitta rätt typ av influencers, planera kampanjer och tydligt mäta ROI. Under februari 2023 reste Woomio 4,6 MEUR i en serie A-runda från finska Vendep Capital, såväl som från den befintliga ägaren Vækstfonden, vilket vi menar tydligt visar på det intresse som finns för denna typ av bolag och marknaden för influencer marketing.

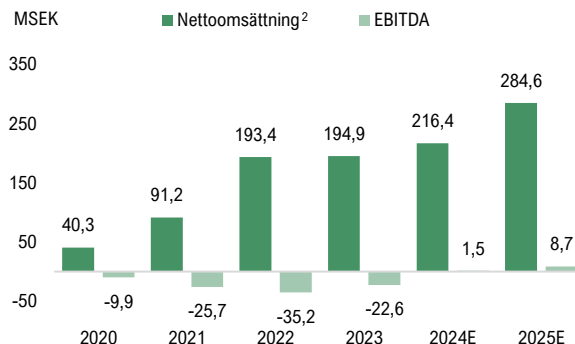
Utöver Woomio kan Syncro Groups plattform Collabs även jämföras med aktörer som **Scope**, **Klear** och **Beatly**, där Collabs har flertalet fördelar jämfört med dessa.

Funktion:	Collabs	scope	W	klear A Meltwater Offering	Beatly
AI-driven plattform	✓	✗	✗	✗	✗
Flexibel att kunna addera och skala funktioner	✓	✗	✓	✓	✓
Discovery-läge	✓	✓	✓	✓	✓
Verktyg för att hantera kampanjer	✓	✗	✓	✓	✓
Integrerad inbox-funktion	✓	✗	✗	✗	✗
Integrerad betalningslösning	✓	✗	✗	✗	✗
Realtidsdata	✓	✗	✗	✓	✓
Kampanjstöd	✓	✗	✓	✓	✓

Följande är en sammanställning av Analyst Groups estimat för Syncro Group.

Finansiell prognos, Base scenario

Base scenario, MSEK	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E
Totala intäkter ¹	44,7	100,0	208,1	211,6	226,4	294,6
COGS	0,0	-12,1	-47,0	-45,3	-55,0	-72,0
Bruttoresultat	44,7	87,8	161,1	166,3	171,4	222,6
Bruttomarginal (adj.) ²	n.a.	88%	77%	79%	76%	76%
Övriga externa kostnader	-11,5	-30,1	-34,7	-29,5	-16,9	-19,9
Personalkostnader	-36,9	-82,6	-161,5	-158,8	-152,6	-193,5
Övriga rörelsekostnader	-6,2	-0,9	-0,1	-0,5	-0,5	-0,5
EBITDA	-9,9	-25,7	-35,2	-22,6	1,5	8,7
EBITDA-marginal (adj.) ²	neg.	neg.	neg.	neg.	1%	3%

Analyst Groups prognoser ¹Inkl. aktiverat arbete ²Exkl. aktiverat arbete

Värdering: Base scenario

Syncro Groups affärsmodell, att investera i verksamheter som är en del av att forma den nya digitala ekonomin och möjliggöra samarbete mellan människor och varumärken, via *tech*, resulterar i ett ekosystem av bolag inom samma industri, men med olika områden och nischer, under ett och samma koncerntak. I takt med att Syncro Group växer som koncern byggs en solid grund som innebär att marginalerna kan stärkas. Om detta "bygget" optimeras, ser vi att möjligheterna är goda för att Koncernen ska kunna skapa ett stigande aktieägarvärde under de kommande åren. Utifrån den estimerade nettoomsättningen år 2024, samt en tillämplig P/S-multipel om 0,8x, motsvarar det ett bolagsvärde om ca 173 MSEK. Utifrån antalet utestående aktier efter nyttjande av teckningsoptioner av serie TO 6 samt den riktade emissionen i juni år 2024, ger det ett värde per aktie om 0,07 kr i ett Base scenario.

0,07 KR
PER AKTIE I ETT
BASE SCENARIO

Bull scenario

I ett Bull scenario förväntas Syncro Group leverera en kraftig utväxling på Collabs Freemium-modell, vilket inte bara resulterar i stigande intäkter för Collabs genom Collabs Payout, utan även ett högre inflöde av kunder till CUBE och Gigger. Med en framgångsrik resa i Norden skapar det en strategisk såväl som finansiellt stark grund för att kunna skala upp verksamheten på fler internationella marknader, vilket således genererar en högre tillväxt och lönsamhet.

Sammantaget estimeras en nettoomsättning om 260 MSEK år 2024, vilket utifrån en tillämplig P/S-multipel om 0,8x, motiverar ett värde per aktie om 0,09 kr i ett Bull scenario på 2024 års prognos.^{3,4}

0,09 KR
PER AKTIE I ETT
BULL SCENARIO

0,01 KR
PER AKTIE I ETT
BEAR SCENARIO

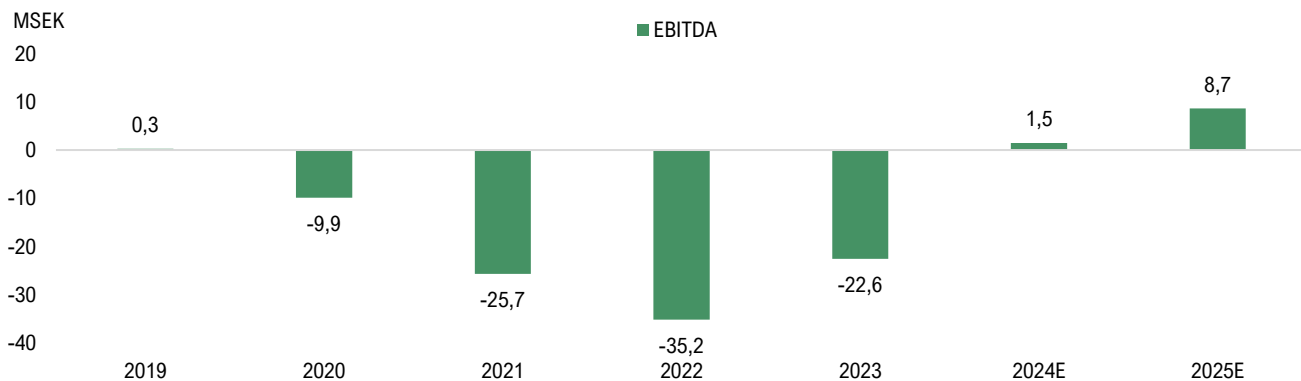
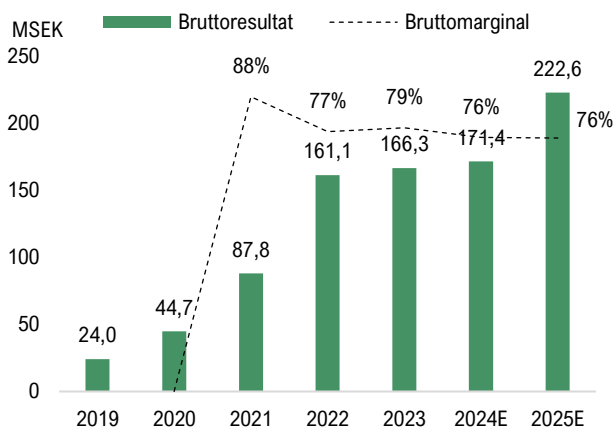
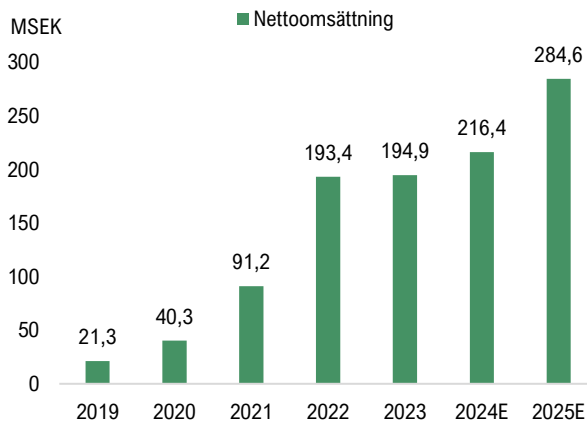
Bear scenario

I ett Bear scenario förväntas en negativ omsättningsutveckling under år 2024 till följd av problem med att konvertera det ökade antalet användare av Collabs-plattformen till omsättning men där tillväxt återigen förväntas år 2025. Den lägre tillväxten, i kombination med en högre kostnadsbas, leder till lägre lönsamhet, något som medför estimerade negativa kassaflöden samt att ytterligare extern kapitalanskaffning inte kan uteslutas.

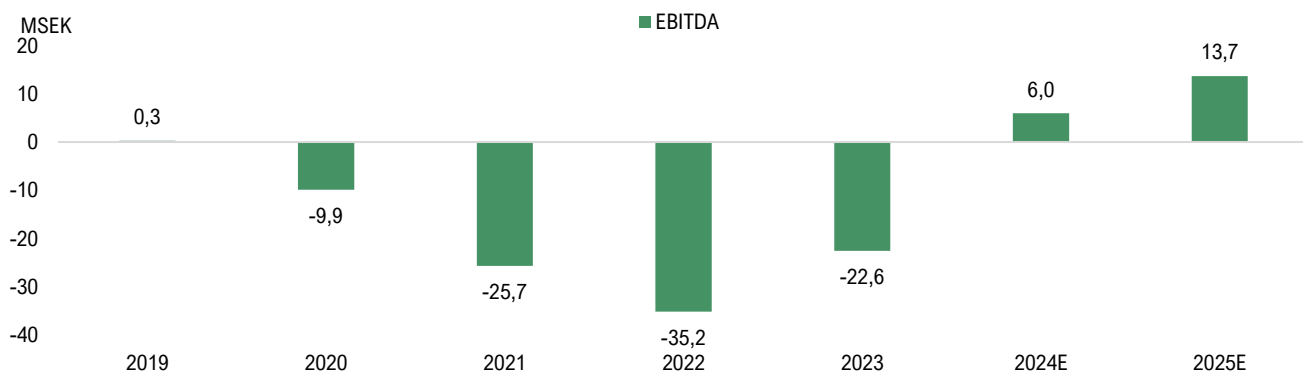
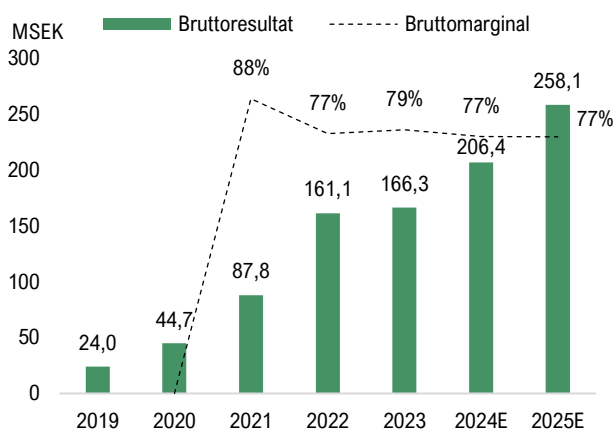
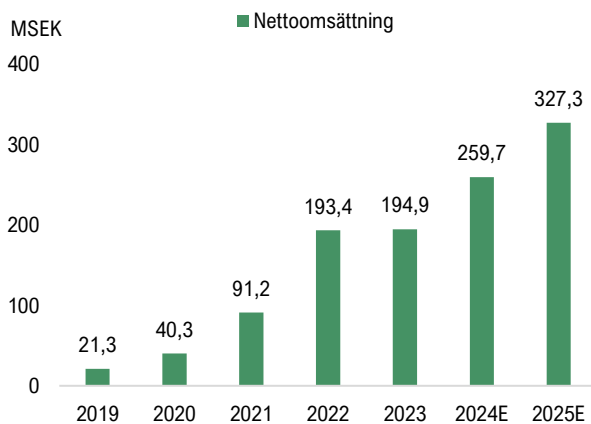
Sammantaget estimeras en nettoomsättning om 162 MSEK år 2024 och utifrån en konservativt tillämplig P/S-multipel om 0,2x, motiveras ett värde per aktie om 0,01 kr på 2024 års prognos.^{3,4}

³Utifrån antalet utestående aktier efter nyttjande av teckningsoptioner av serie TO 6 samt den riktade emissionen i juni år 2024.⁴Se Appendix sida 11-12 för gjorda prognoser i ett Bull- respektive Bear scenario.

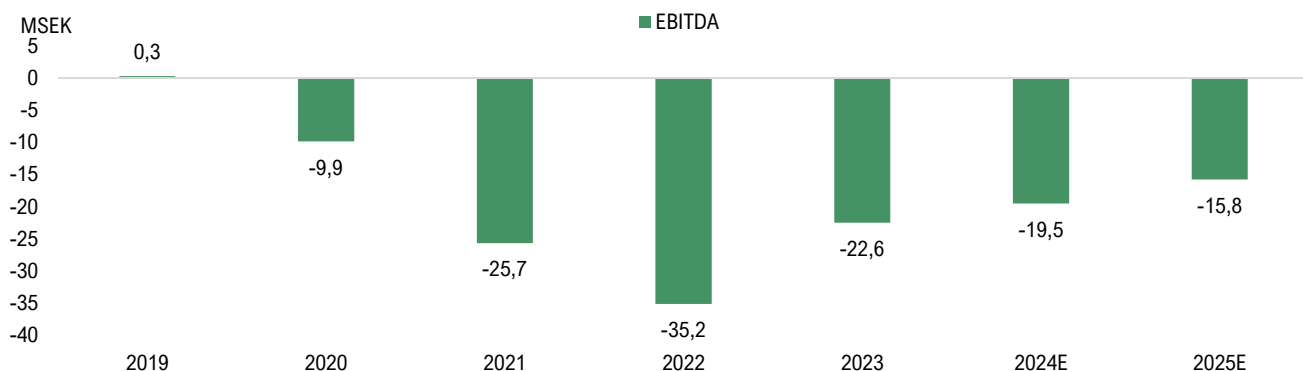
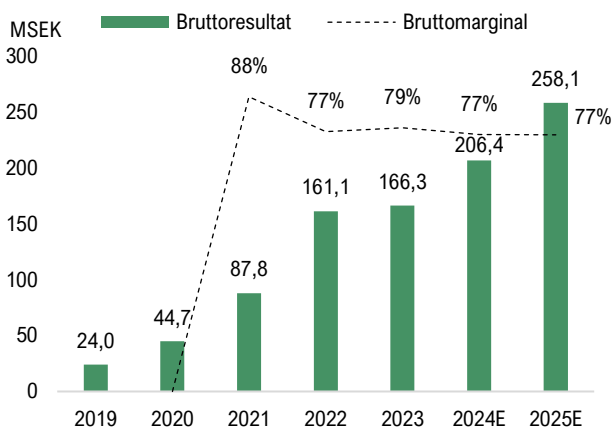
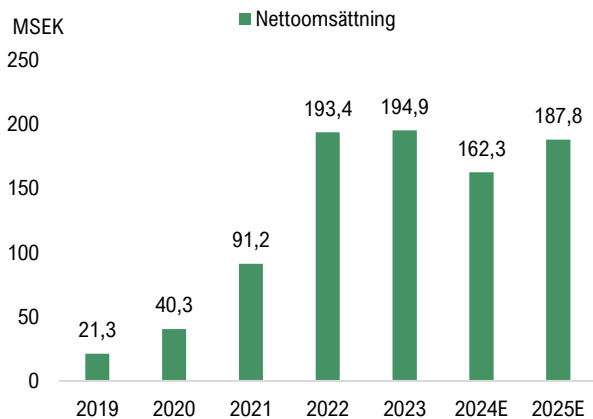
Base scenario (MSEK)	2019	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E
Nettoomsättning	21,3	40,3	91,2	193,4	194,9	216,4	284,6
Aktiverat arbete för egen räkning	0,5	1,0	8,8	14,5	16,2	10,0	10,0
Övriga intäkter	2,2	3,4	0,1	0,2	0,5	0,0	0,0
Totala intäkter	24,0	44,7	100,0	208,1	211,6	226,4	294,6
Råvaror och förnödenheter (COGS)	0,0	0,0	-12,1	-47,0	-45,3	-55,0	-72,0
Bruttoresultat	24,0	44,7	87,8	161,1	166,3	171,4	222,6
Bruttomarginal	n.a.	n.a.	88%	77%	79%	76%	76%
Övriga externa kostnader	-3,8	-11,5	-30,1	-34,7	-29,5	-16,9	-19,9
Personalkostnader	-19,9	-36,9	-82,6	-161,5	-158,8	-152,6	-193,5
Övriga rörelsekostnader	0,0	-6,2	-0,9	-0,1	-0,5	-0,5	-0,5
EBITDA	0,3	-9,9	-25,7	-35,2	-22,6	1,5	8,7
EBITDA-marginal	1%	neg.	neg.	neg.	neg.	1%	3%
Av- och nedskrivningar	-1,4	-2,6	-9,0	-23,6	-54,7	-24,1	-21,1
EBIT	-1,1	-12,5	-34,6	-58,7	-77,2	-22,6	-12,5
EBIT-marginal	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Finansnetto	1,2	-0,1	-6,7	-3,2	-3,4	-3,5	-2,0
EBT	0,1	-12,6	-41,4	-62,0	-80,6	-26,1	-14,5
EBT-marginal	0%	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Skatt	0,0	0,0	-0,4	-2,0	-0,4	0,0	0,0
Periodens resultat	0,1	-12,6	-41,8	-64,0	-81,0	-26,1	-14,5
Nettomarginal	0%	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Nyckeltal	2019	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E
P/S	2,0	1,1	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2
EV/S	0,9	0,5	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
EV/EBITDA	N/M	neg.	neg.	neg.	neg.	12,7	2,1



Bull scenario (MSEK)	2019	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E
Nettoomsättning	21,3	40,3	91,2	193,4	194,9	259,7	327,3
Aktiverat arbete för egen räkning	0,5	1,0	8,8	14,5	16,2	10,0	10,0
Övriga intäkter	2,2	3,4	0,1	0,2	0,5	0,0	0,0
Totala intäkter	24,0	44,7	100,0	208,1	211,6	269,7	337,3
Råvaror och förnödenheter (COGS)	0,0	0,0	-12,1	-47,0	-45,3	-63,3	-79,2
Bruttoresultat	24,0	44,7	87,8	161,1	166,3	206,4	258,1
<i>Bruttomarginal</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>88%</i>	<i>77%</i>	<i>79%</i>	<i>77%</i>	<i>77%</i>
Övriga externa kostnader	-3,8	-11,5	-30,1	-34,7	-29,5	-17,7	-20,6
Personalkostnader	-19,9	-36,9	-82,6	-161,5	-158,8	-181,8	-222,6
Övriga rörelsekostnader	0,0	-6,2	-0,9	-0,1	-0,5	-1,0	-1,2
EBITDA	0,3	-9,9	-25,7	-35,2	-22,6	6,0	13,7
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>1%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>2%</i>	<i>4%</i>
Av- och nedskrivningar	-1,4	-2,6	-9,0	-23,6	-54,7	-24,1	-21,1
EBIT	-1,1	-12,5	-34,6	-58,7	-77,2	-18,1	-7,4
<i>EBIT-marginal</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>
Finansnetto	1,2	-0,1	-6,7	-3,2	-3,4	-3,5	-2,0
EBT	0,1	-12,6	-41,4	-62,0	-80,6	-21,6	-9,4
<i>EBT-marginal</i>	<i>0%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>
Skatt	0,0	0,0	-0,4	-2,0	-0,4	0,0	0,0
Periodens resultat	0,1	-12,6	-41,8	-64,0	-81,0	-21,6	-9,4
<i>Nettomarginal</i>	<i>0%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>
Nyckeltal	2019	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E
P/S	2,0	1,1	0,5	0,2	0,2	0,2	0,1
EV/S	0,9	0,5	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
EV/EBITDA	N/M	neg.	neg.	neg.	neg.	3,1	1,4



Bear scenario (MSEK)	2019	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E
Nettoomsättning	21,3	40,3	91,2	193,4	194,9	162,3	187,8
Aktiverat arbete för egen räkning	0,5	1,0	8,8	14,5	16,2	10,0	10,0
Övriga intäkter	2,2	3,4	0,1	0,2	0,5	0,0	0,0
Totala intäkter	24,0	44,7	100,0	208,1	211,6	172,3	197,8
Råvaror och förnödenheter (COGS)	0,0	0,0	-12,1	-47,0	-45,3	-49,0	-55,0
Bruttoresultat	24,0	44,7	87,8	161,1	166,3	123,3	142,8
Bruttomarginal	n.a.	n.a.	88%	77%	79%	72%	72%
Övriga externa kostnader	-3,8	-11,5	-30,1	-34,7	-29,5	-12,5	-13,5
Personalkostnader	-19,9	-36,9	-82,6	-161,5	-158,8	-129,8	-144,6
Övriga rörelsekostnader	0,0	-6,2	-0,9	-0,1	-0,5	-0,5	-0,5
EBITDA	0,3	-9,9	-25,7	-35,2	-22,6	-19,5	-15,8
EBITDA-marginal	1%	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Av- och nedskrivningar	-1,4	-2,6	-9,0	-23,6	-54,7	-24,1	-21,1
EBIT	-1,1	-12,5	-34,6	-58,7	-77,2	-43,6	-36,9
EBIT-marginal	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Finansnetto	1,2	-0,1	-6,7	-3,2	-3,4	-3,5	-2,0
EBT	0,1	-12,6	-41,4	-62,0	-80,6	-47,1	-38,9
EBT-marginal	0%	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Skatt	0,0	0,0	-0,4	-2,0	-0,4	0,0	0,0
Periodens resultat	0,1	-12,6	-41,8	-64,0	-81,0	-47,1	-38,9
Nettomarginal	0%	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Nyckeltal	2019	2020	2021	2022	2023	2024E	2025E
P/S	2,0	1,1	0,5	0,2	0,2	0,3	0,2
EV/S	0,9	0,5	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
EV/EBITDA	N/M	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.



Disclaimer

Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informations syfte, 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 fransäger 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 **Syncro Group 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 2014-2024). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.