

Neovici (NEO)



Strategiskt förvärv banar väg för accelererad tillväxt

Neovici AB ("Neovici" eller "Bolaget") är ett snabbväxande SaaS-bolag inom fintech som har utvecklat Cosmoz, en AI-driven plattform vilken automatiserar finansiella transaktioner, såsom fakturering, inköp och betalningar samt optimerar kunders datahantering vilket möjliggör utökade affärer. Plattformen används idag av starka referenskunder såsom ICA och Reitan Convenience (Pressbyrå & 7-Eleven). Cosmoz intäktsmodell bygger på återkommande intäkter, vilket möjliggör en effektiv uppskalning av intäkterna genom både utökade affärer med befintliga kunder och genom nykundsanskaffning. Med ett unikt erbjudande, en skalbar affärsmodell, starka referenskunder och ett Proof of Concept står Bolaget väl rustat för att växa de kommande åren. Genom en sum-of-the-parts-värdering av Neovicis "Core Business" samt det nya förvärvet Wraptech, härleds ett sammantaget potentiellt nuvärde per aktie om 11,7 kr i ett Base scenario.

Unikt erbjudande och tillväxtpotential genom förvärv

Bolagets AI-plattform, Cosmoz, automatiserar alla typer av finansiella transaktioner. Cosmoz integreras med befintliga affärssystem och optimerar kunders datahantering vilket möjliggör skräddarsydda lösningar för kundens ändamål. AI-plattformen tränas konstant och lär sig en kunds processer, vilket löpande utökar erbjudandet, illustrerat av ökande Net Retention Revenue ("NRR"). Tillträdet till Wraptech, som förvärvades vid slutet av år 2024 och vars kundportfölj uppgår till 1 000 unika kunder, möjliggör för Neovici att kapitalisera på det befintliga kundförtroende som Wraptech redan erhållit, varför betydande uppsälj förväntas under de kommande åren. Med ett unikt erbjudande som omedelbart ökar effektiviteten estimerar Analyst Group en omsättning om 274 MSEK år 2027.

Inlåsningseffekt genom breddat erbjudande

Cosmoz har en inlåsningseffekt, illustrerat av en obefintlig churn. Neovici har dessutom ökat NRR varje år via Bolagets största kunder. Denna utveckling har uppnåtts genom att bredda erbjudandet med Bolagets senaste lansering, Retail Brain, vilken bland annat optimerar kundens varuprissättning och lagersaldo. Wraptech-förvärvet möjliggör tydliga synergier, genom att exempelvis addera elektroniska prisetiketter till erbjudandet, vilka automatiserar prisuppdateringar och synkroniserar priset mellan hyllkanten och kassan i butiken. Cosmoz AI beräknar exempelvis optimal varuprissättning, medan Wraptech överför uträkningen till automatiserade prisuppdateringar.

Skalbar affärsmodell med nätverkseffekt

Stora företag med höga transaktionsvolymerna utgör Cosmoz primärkunder, samtidigt erbjuds en förenklad Cosmoz-variant, Cosmoz Basic, för primärkunders leverantörer, vilken optimerar betalflöden och betaltider mellan samtliga parter och skapar därmed en win-win. Bolagets primärkunder har därför ett incitament att uppmana den egna värdekedjan att ansluta till Cosmoz, vilket minskar Neovicis kundanskaffningskostnad och bidrar till en nätverkseffekt som förstärks för varje ny aktör i värdekedjan som ansluts.

VÄRDERINGSINTERVALL

Bear
7,3 kr

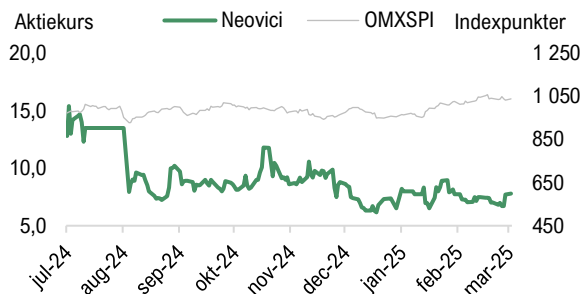
Base
11,7 kr

Bull
18,0 kr

NYCKELDATA

Senast betalt (2025-03-05)	7,8
Antal Aktier (st.)	42 100 000
Market Cap (MSEK)	328,4
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	6,1
Enterprise Value (MSEK)	334,5
Lista	Nasdaq First North Growth Market
Kvartalsrapport 1 2025	2025-05-30

KURSUUTVECKLING



HUVUDÄGARE (KÄLLA: HOLDINGS)

INSYNSPERSON

iWork ES SA	61,5 %
Carlbergsjön	10,8 %
Owe Krook	2,0 %
Alarik Förvaltning	2,0 %
Swedbank Försäkring	1,4 %

PROGNOSER (MSEK)

	2024A	2025E	2026E	2027E
Nettoomsättning	65	139	197	274
Bruttokostnader ¹	-0,4	-13	-15	-16
Bruttoresultat	64,6	126	182	258
Bruttomarginal	100 %	90 %	92 %	92 %
Rörelsekostnader	-104	-117	-150	-196
EBITDA (adj.)²	-39	8	31	60
EBITDA-marginal (adj.)	-60 %	5,5 %	15,8 %	21,8 %
P/S	5,0	2,4	1,7	1,2
EV/S	5,1	2,4	1,7	1,2
EV/EBITDA	n.a	42	11	5,6

¹ bruttokostnader redovisas i övriga externa kostnader för Neovici vilket förklarar varför bruttokostnader var 0,4 år 2024 innan Wraptech konsoliderades.

² utvecklingskostnader ingår i beräkningen.

Innehållsförteckning

Investeringsidé	3
Kommentar av Q4-rapport	4-5
Kommentar förvärv av Wrapttech	6-7
Bolagsbeskrivning	8-10
Marknadsanalys	11-13
Finansiell prognos	14-20
Värdering	21-22
Bull & Bear	23
Ledning och Styrelse	24
Appendix	25-28
Disclaimer	

OM BOLAGET

Neovici AB är ett snabbväxande SaaS-bolag inom fintech som har utvecklat Cosmoz, en AI-driven plattform som automatiserar finansiella transaktioner, såsom fakturering, inköp och betalningar. Cosmoz intäktsmodell bygger på återkommande intäkter genom plattforms- och transaktionsavgifter samt konsulttjänster för implementering. Bolaget har nyligen vidareutvecklat affären genom den senaste lanseringen, Retail Brain, vilken bland annat möjliggör optimerad varuprissättning och lagersaldo för fysiska butiker. Neovici har även tillträtt förvärvet av Wrapttech, vilka erbjuder hård- och mjukvara riktat mot fysiska retailbutiker. Bolaget har varit noterat på First North Stockholm sedan år 2024.

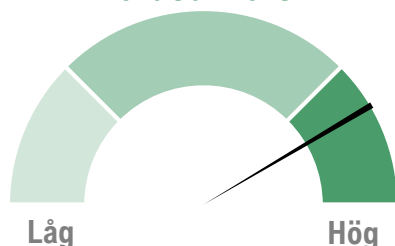
VD OCH ORDFÖRANDE

Verkställande Direktör	Jan Berggren
Styrelseordförande	Erik Nerpin

ANALYTIKER

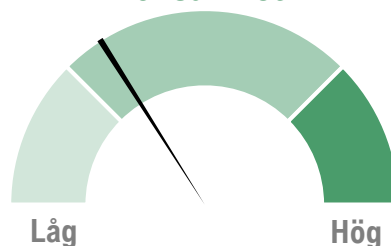
Namn	Henrik Guditz
E-mail	henrik.guditz@analystgroup.se

Värde drivare



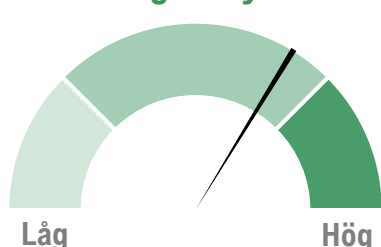
Neovici har en befintlig affär med primärkunder, vilken förväntas skalas upp likt hur den skalats upp med Bolagets största kund, ICA. Vidare utgör Cosmoz Basic en tydlig värde drivare, där Bolagets primärkunder utgör indirekta säljare av Cosmoz Basic och därmed uppstår en nätverkseffekt med sjunkande kundanskaffningskostnader över tid. Det finns även potential för tydliga synergier med det nya förvärvet av Wrapttech och dess 1 000 kunder.

Lönsamhet



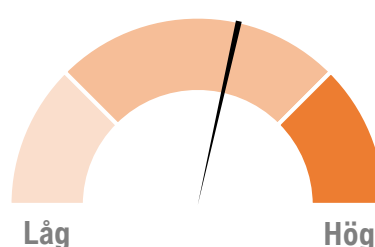
Neovici har en historik av negativa kassaflöden då Bolaget har satsat på tillväxt, vilket är kostsamt. Vidare har resurser allokerats till utveckling av flaggskeppsprodukten, Cosmoz. Framgent förväntas ett större fokus på lönsamhet, samtidigt som Wrapttech redan idag är lönsamma och förväntas stärka marginalerna ytterligare. Betyget baseras på historisk lönsamhet och är ej framåtblickande.

Ledning & Styrelse



VD Jan Berggren var med och grundade Bolaget och har därmed varit avgörande för Neovicis tillväxtresa. Som VD och grundare har han bidragit till att Bolaget utvecklats till vara i teknologisk framkant, samtidigt som kunder attraherats och behållits. Med ett indirekt ägande om 61,5 % genom iWork ES SA ingjuter Jan förtroende för att skapa aktieägarvärde framgent.

Risk



Kassan uppgår till 11,1 MSEK, samtidigt som Bolaget har en räntebärande skuld om 17,2 MSEK. Majoriteten av lånen är hänförliga till Neovicis VDs egna företag, varför Analyst Group bedömer lånen som mindre riskfyllda. Bolaget förväntas leverera positivt kassaflöde på helårsbasis under år 2025, samtidigt som det upptagna konvertibla lånet om 11 MSEK, varav 6 MSEK återstår, förväntas täcka likviditetsbehovet fram till dess.

Digitalisering av fakturor väntas öka med en CAGR om **32 % till 2026**

Neovici har idag en obefintlig Churn

Skalbar affärsmodell och stärkt inträdesbarriär genom förvärv

Bolaget estimeras omsätta **274 MSEK** år 2027

Marknadstrender som talar för Neovicis Cosmoz

Neovici adresserar flera globala trender parallellt, där fakturahantering är ett tydligt exempel. Idag uppskattas 500 miljarder fakturor hanteras årligen, varav 20 miljarder är digitala. I takt med att fakturor digitaliseras uppstår behov av nästa automatiseringsfas, där granskning och utbetalning av fakturor behöver effektiviseras. JP Morgan rapporterade redan år 2021 i en studie att 71 % av organisationerna som deltog hade fallit offer för fakturabedrägeri, och 30 % rapporterade att de sett en ökning. Konsekvenserna blir felaktiga utbetalningar, vilka kan uppgå till flera procent av ett företags omsättning. Neovici adresserar detta problem genom Bolagets plattform, Cosmoz, vilken automatiserar såväl granskning som utbetalning och därmed frigör betydande resurser för kunden.

Starka referenskunder öppnar för nästa expansionsfas

Bolagets primärkunder utgörs av starka referenskunder såsom ICA, Reitan Convenience, OKQ8 och Mexikos största telekomföretag Telcel. Kunder av denna storlek har gedigna bedömningsprocesser, vilket leder till längre ledtider innan ett nytt affärssystem väljs ut och integreras med befintliga system, vilket i sin tur skapar inläsningseffekter. Gemensamt för samtliga adresserbara aktörer är att de har betydande transaktionsvolym och därmed kan kostnadsbespara genom såväl ökad automatisering av in- och utbetalningar som optimerad datahantering. Neovici har ett konkurrenskraftigt erbjudande genom automationsgraden som erbjuds, något som valideras av starka referenskunder och Bolagets obefintliga *churn-rate*. Bolaget förväntas dra nytta av detta genom att hänvisa till sådana datapunkter vid nykundsbearbetning på global basis, vilket förväntas förenkla expansionen framgent.

Skalbar affärsmodell med inträdesbarriärer vilka förstärks genom förvärv

- Neovici har inte bara bevisat att Bolaget förmår attrahera storföretag och behålla kunder över tid, Bolaget har även påvisat AI-modellens kapacitet genom att vidareutveckla affärer hos befintliga kunder via ett breddat erbjudande. Detta syns i ICA-affären, vilken vuxit varje år sedan 2018 och där Neovici, utöver att hantera kundens in- och utbetalningar, nu möjliggör AI-genererad prediktering för optimerad varuprissättning och lagersaldo genom lanseringen av Retail Brain. Ett annat exempel är hur Cosmoz hanterar roamingdata för mobiloperatörer, vilket förenklar telekom-kunders transaktioner. En utökad affär medför att Cosmoz algoritmer berikas med ytterligare datamängd, vilket möjliggör en snabbare anpassningsförmåga till befintliga och nya kunder, där fler kundspecifika erbjudanden såsom Augmented Reality ("AR") i butik adderas, vilket utgör inträdesbarriärer och skalbarhet i affärsmodellen.
- Förvärvet av Wrapttech medför tydliga synergier genom tillkommande IoT-lösningar illustrerat bland annat av Bolagets elektroniska hyllkantsetiketter, vilka synkroniseras med kassasystemet och e-handeln samt befintliga AR-lösningar. Retail Brain kommer nu, utöver att prediktera optimal prissättning, också kunna uppdatera varupriset automatiskt, samtidigt som Cosmoz skräddarsyr interaktiva erbjudanden genom bland annat AR, vilka kombineras med IoT. Därigenom möjliggörs datadrivna butiker, samtidigt som uppsälj mellan Neovicis och Wraptechs kunder underlättas. Framtida kundanskaffningskostnad förväntas sjunka i relation till omsättning eftersom ett befintligt kundförtroende redan har erhållits av Wrapttech. Fler förvärv för att bredda erbjudandet kan inte uteslutas vilket utgör en option för framtiden.
- Neovicis primärkunder har incitament att addera leverantörer och egna kunder till Cosmoz-nätverket för att minska friktion i samarbetet samt optimera betalprocessen. Affärsmodellen medför därför att den genomsnittliga kundanskaffningskostnaden förväntas sjunka över tid i takt med att användarnätverket växer, samtidigt som inträdesbarriären för konkurrenter ökar. Förutsättningar för uppsälj tillkommer nu också genom Wraptechs befintliga kunder, uppgående till 1 000, som Neovici kan adressera.

Sammanfattning av prognos och värdering

I ljuset av den diversifierade intäktsmodellen, som innebär tillväxtpotential hos befintliga primärkunder, nya primärkunder samt addering av deras leverantörer och egna kunder till nätverket, prognostiserar Analyst Group i ett Base scenario en omsättning om 274 MSEK år 2027. Givet en applicerad målmultipel om EV/S 3x, på Neovicis Core Business och 0,7x på Wrapttech, härleds ett aktiepris om 11,7 kr.

Viktigt att Bolaget fortsätter minimera kundbortfall

ICA har utgjort 50 % av Bolagets intäkter år 2024, men ett kundbortfall är osannolikt då ett utbyte av Retail Brain vore förknippat med betydande kostnader. Samtidigt diversifieras nu kundbasen genom Wrapttech.

ARR ökar med
24,2 %

Bolagets nettoomsättning uppgick till 13,8 MSEK under det fjärde kvartalet, främst drivet av återkommande intäkter, medan ARR vid kvartalets utgång steg till 68,7 MSEK, motsvarande en ökning om hela 24,2 %. Bruttoresultatet ökade till 10,4 MSEK med en fortsatt stark bruttomarginal om 75,3 %, samtidigt som tillträdet till förvärvet av det ledande IoT-bolaget Wrapttech i början av år 2025 omedelbart utökade kundbasen med 1 000 nya kunder. Finansieringen har säkrats genom en omförhandlad kreditfacilitet med längre löptid samt ett lån om 11 MSEK i samband med förvärvet, vilket stärker Bolagets finansiella position. Lanseringen av Retail Brain, en intelligent plattform för butiker, möjliggör en väsentligt högre grad av automation i hela butiksfloret och markerar ytterligare ett steg i utvecklingen av Bolagets erbjudande.

De redovisade siffrorna fångar ännu inte effekterna av Wrapttechs konsolidering eller den betydande potential som Neovicis affärsmodell rymmer, en potential som väntas bli än mer synlig de kommande åren. Den samlade omsättningen mellan Neovici och Wrapttech överstiger redan idag 100 MSEK på årsbasis, och Wrapttechs lönsamhet bidrar i ökande takt till Koncernens resultat i takt med att synergierna realiserar. Utöver den organiska tillväxt som förväntas under år 2025 utgör även framtida förvärv en potentiell värde drivare, vilket understryker Bolagets långsiktiga strategi.

Nettoomsättningen för helåret uppgick till 65,3 MSEK, vilket var 1,7 MSEK under Analyst Groups prognos, en differens som förklaras av en periodiseringseffekt av återkommande intäkter och därmed intäktsbokförs under år 2025. Med en intäktsbas som nu överstiger 100 MSEK, inklusive Wrapttech, förväntas väsentligt högre intäkter vid årets slut än vad som redovisas för närvarande.

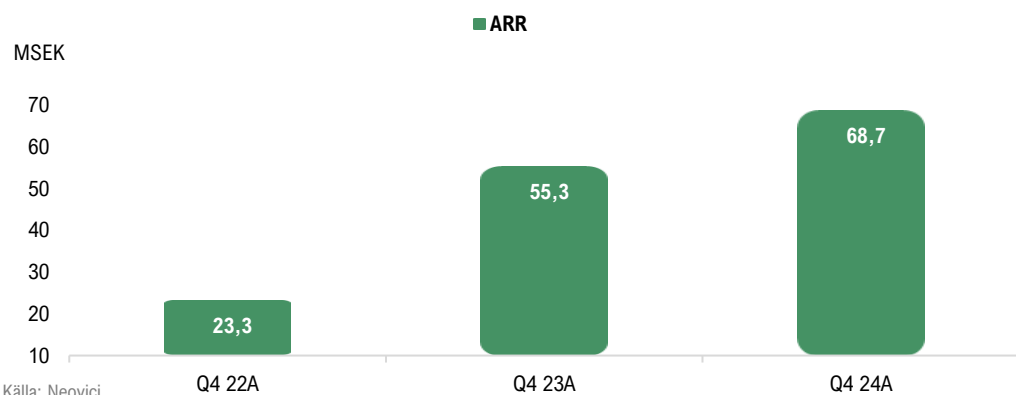
Krattar manegen för stark tillväxt under år 2025

Neovici avslutar år 2024 i ett högt tempo avseende framgångsrik exekvering på den utstakade strategin om att nå lönsam tillväxt under år 2025. Bolaget demonstrerar en fortsatt stark intäktsbas, främst drivet av återkommande intäkter genom den egenutvecklade AI-plattformen Cosmoz. Denna intäktsbas består av abonnemang och transaktionsbaserade avgifter, vilka kontinuerligt vuxit över tid genom ett utökat användande hos Bolagets största kunder såsom ICA och Mexikos största telekombolag, Telcel. En stabil grund av primärkunder utgör Neovicis grundstomme, vilken Bolaget nyttjar för att såväl diversifiera antalet intäktsben som att öka den totala intäktsbasen ytterligare. Detta sker dels genom utrullning av nya innovativa och skräddarsydda lösningar till befintlig kundbas, demonstrerat av den senaste ICA-anpassade Retail Brain-lanseringen, vilken sammanflätar och automatiskt korrigerar data från olika källor.

Retail Brain möjliggör att stora delar av den finansiella kedjan i en butik integreras till ett automatiserat flöde, hela vägen från inköp av varor via leverantörer till optimerad prissättning och slutligen försäljning av dessa varor i butik eller via e-handel. Vidare utgör de starka primärkunderna en potential för fortsatt penetration av respektive primärkunds egna leverantörer och kunder, vilka integreras i AI-plattformen Cosmoz och tillsammans ingår i ett växande ekosystem för automatiserad hantering av finansiella transaktioner med ett win-win-scenario för samtliga parter som följd. Neovicis starka utgångsläge genom kombinationen av stora primärkundanvändare av Cosmoz samt lanseringen av Retail Brain lade grunden för logiken i det nya strategiska förvärvet av Wrapttech.

Stark tillväxt i återkommande intäkter

Utveckling av ARR Q4 22A-Q4 24A



Källa: Neovici

Lönsamhet
förväntas under
H2 2025

1 000 nya kunder genom Wraptech

Strategiskt förvärv med förväntade synergieffekter

Wraptech är ett ledande IoT-bolag, specialiserat på hårdvaror såsom elektroniska hyllkantsetiketter, vilka automatiserar prisuppdateringar. Givet Neovicis redan väletablerade bas innebär förvärvet av Wraptech betydande synergieffekter. Synergierna kan sammanfattas i att Wraptechs hårdvarulösningar integreras med Neovicis mjukvarulösningar, vilket resulterar i en svåröverträffad helhetslösning för butiker - en helhetslösning som bland annat automatiserar följande beslutskedjor:

- Inköp av varor med säkerställd realtidsuppdatering gällande inköpspriser, där exempelvis en på förhand överenskommen mängdrabatt och liknande aspekter i samarbetsavtalet upprätthålls utan avvikelser genom att leverantörer också är anslutna till Cosmoz.
- Optimerad prissättning av varor, där priser kan justeras på veckobasis, ända ned till timbasis eller ännu lägre, beroende på rådande utbuds- och efterfrågesituation. Detta möjliggörs av Bolagets AI-motor, vilken automatiskt beräknar prissättningen genom att ta hänsyn till samtliga relevanta datapunkter i realtid.
- Optimerad AI-beräknad prissättning synliggörs för kunden, dels genom Wraptechs elektroniska hyllkantsetiketter, vilka integreras med Neovicis AI-motor, dels genom interaktiv AR (Augmented Reality), som skräddarsyr kunderbjudanden och förbättrar butiksbesökarens upplevelse och därmed stärker besökarens butikslojalitet över tid.

Förvärvet av Wraptech innebär ett starkt helhetsgrepp om butiken och att Bolaget därmed ökar nyttjandet av Cosmoz hos befintlig kundbas samt kan adressera liknande aktörer på såväl den svenska som den internationella spelplanen. Detta bekräftas av VD Jan Berggren, som nämner ett riktat fokus på Europa, Sydamerika och Sydostasien framgent.

Därutöver medför förvärvet av Wraptech ett omedelbart övertagande av värdefulla kunder till Neovici-koncernen, bekräftat av Neovicis tillkännagivande i Q4-rapporten om en utökad kundbas uppgående till hela 1 000 nya kunder. Den nya kundbasen öppnar dessutom för ytterligare tillväxt genom den underliggande nätverkseffekt som Cosmoz innehar, där ett övertagande av ett antal nya kunder medför en potential att addera dessa kunders leverantörer till Cosmoz, varför kundbasen förväntas öka ytterligare.

Sammantaget medför förvärvet betydande möjligheter till upp- och merförsäljning, vilket förväntas sätta ett tydligt positivt avtryck i Koncernens redovisade siffror framgent. Det tillfredsställande utgångsläge som rådde inför Q4-perioden, tillsammans med ovan nämnda strategiska initiativ som vidtagits under Q4-perioden, har krattat manegen för en stark intäkstillväxt framgent.

God kostnadskontroll och förväntningar om lönsam tillväxt runt hörnet

Under det fjärde kvartalet demonstrerar Neovici en god kostnadskontroll, givet de accelererade tillväxtingsatsningar som genomförts. Bruttomarginalen ligger fortsatt kvar på en hög nivå, uppgående till 75,3 % (77,6 %). Bolagets operativa kostnader (OPEX) uppgick till 24,6 MSEK, en minskning om 11 % jämfört med Q4 år 2023, detta trots att Neovici ökat ARR med hela 24 % till 68,7 MSEK under samma period. Detta samband visar tydligt hur Neovicis intäkter växer snabbare än kostnadsmassan och lägger grunden för skalbar lönsam tillväxt framgent. Vidare är Wraptech, vilket inbringar drygt 40 MSEK i intäkter på helårsbasis, redan lönsamt på helårsbasis, varför Analyst Group antar lönsamhet på EBITDA-nivå för Koncernen när år 2025 summeras.

Stark finansiell position med potential för ytterligare förvärv

I samband med förvärvet av Wraptech ingicks ett låneavtal om 11 MSEK, av vilka 5 MSEK nyttjades omedelbart i syfte att finansiera förvärvet. Vidare kommunicerades en förlängning till och med år 2027 av den kreditfacilitet som Bolaget sedan tidigare besitter om 28 MSEK, av vilka 18 MSEK nyttjats. Sammantaget säkerställer detta en solid finansiell bas tills dess att Neovici når lönsamhet och är självfinansierat. Vidare öppnar lånen för flexibilitet gällande nya framtida förvärv. VD Jan Berggren kommenterade under Q4-rapporten att Neovici löpande undersöker möjligheten att genomföra nya attraktiva förvärv med en liknande profil som Wraptechs.

Betydande synergier mellan Neovici och Wraptech

OPEX minskade med 11 %



Neovici meddelade den 20 december att Bolaget har ingått avtal avseende förvärv av samtliga aktier i Wraptech Svenska AB ("Wraptech"). Köpeskillingen uppgår till 5 MSEK, samt en potentiell tilläggsköpeskillning om ytterligare högst 32 MSEK, förutsatt att förutbestämda finansiella mål och villkor uppfylls, varför den totala köpeskillingen kan uppgå till maximalt 37 MSEK. Tillträde ägde rum i början av år 2025 och förvärvet finansieras via ett upptaget lån om 11 MSEK. Lånet är utställt av Exelity AB i syfte att finansiera förvärvet samt genomföra operativa investeringar efter förvärvet. Lånet har en uppläggningsavgift om 6 % och löper med en ränta om 1,25 % per varje påbörjad 30-dagarsperiod på det totala utestående lånet, inklusive upplupen ränta och uppläggningsavgift.

Analyst Groups syn på förvärvet av Wraptech och det upptagna lånet

Neovici markerar startskottet som börsbolag med såväl organisk som förvärvsdriven tillväxt. Bolaget har genomfört ett förvärv av en ledande aktör inom Internet of Things (IoT)-produkter för detaljhandeln till ett förmånligt pris. Förvärvet genomfördes med en låg direktbetalning och stärker nu positionen inom Retail genom att addera en etablerad aktör med ett produkterbjudande som väl överensstämmer med och kompletterar Neovicis nuvarande erbjudande inom Retail. Neovici och Wraptech har under flera år samarbetat som affärspartners, vilket förenklar integrationsprocessen väsentligt.

Analyst Group ser tydliga synergier mellan de två bolagen då båda är specialister inom optimering av butiksprocesser och där goda förutsättningar för uppsälj till varandras kunder finns. Neovici har sedan tidigare en stark position inom Retail genom bland annat ICA som kund, vilka använder Bolagets senaste lansering, Retail Brain. Retail Brain sammanflätar olika datakällor och möjliggör för kunden att automatisera fler processer i butiken, såsom inköp och lagerhantering. Retail Brain skapar kännedom kring bland annat återstående hållbarhetstid för varor och när det är dags att sänka priset. Lösningen möjliggör också skräddarsydda och interaktiva erbjudanden baserade på kunders beteenden, med hjälp av AR-teknik som förstärker verkligheten genom digitala element. Ett exempel där Wraptech kommer in i denna process och ytterligare stärker erbjudandet blir genom Bolagets elektroniska prisetiketter vilka synkroniseras med kassasystemet och e-handeln. Retail Brain kommer nu, utöver att prediktera optimal prissättning, också kunna uppdatera priset automatiskt vilket ytterligare automatiserar och optimerar butikens processer. Tillsammans kommer de två bolagens lösningar erbjuda betydande besparingar genom digitalisering av butiker, vilket är av stor vikt inom Retailbranschen, som ofta präglas av låga marginaler. Slutligen förser Bolaget kunder med relevanta produkter såsom packningsmaskiner och delikatessvägar, vilka kompletterar produktutbudet och knyter en dialog med kunden för vidareförsäljning av IoT-lösningar.

Wraptechs produkter säljs i hela Sverige och öppnar därmed för ett vidgat nätverk av potentiella kunder att adressera för Neovici. Affärsmodellen har redan påvisat värdet av varje enskild kund genom stigande försäljning till befintliga kunder över tid. Därutöver öppnar nykundsförsäljning för ytterligare försäljning till kundens egna nätverk av leverantörer och kunder genom Cosmoz Basic. Sammantaget innebär därför förvärvet att erbjudandet stärks, samtidigt som förutsättningarna ökar väsentligt för att addera flertalet nya kunder under år 2025.

Wraptech har uppvisat en stabil lönsamhet under de senaste tre åren, där Bolaget bland annat har levererat en genomsnittlig EBITDA-marginal om 5,7 % (år 2021–2023). Vidare har Neovici kommunicerat att lönsamheten för Wraptech ökat ytterligare under 2024. Med en tydlig exponering mot retailsegmentet, där över 50 % av intäkterna under helåret 2023 kom från Retail, förväntas Neovicis starka marknadsposition och etablerade kontaktnätverk inom Retailsegmentet bidra till en tydlig tillväxtpotential framgent.

Neovici är redan idag specialist på automatisering av butiker genom Bolagets senaste lansering, Retail Brain. Ovan nämnda exempel på lösningar från Wraptech illustrerar hur Neovicis erbjudande gentemot butiker kompletteras ytterligare och möjliggör för Bolaget att bli en helhetsleverantör av uppkopplade affärssystem för detaljhandeln. Tillträde av Wraptech skedde vid inledningen av år 2025. Förvärvet förväntas leda till betydande synergier inom försäljning och kostnadseffektivitet, vilket därmed möjliggör förstärkt tillväxt och lönsamhet framgent.

Neovici upptog även ett lån från Exelity om 11 MSEK samt omförhandlade löptiden för befintlig kreditfacilitet till 31 december år 2027, samtidigt som löptiden för Bolagets lån från Mikael Berggren också omförhandlades till 31 december år 2027. Lånet från Exelity kan efter ackumulerad ränta högst uppgå till 13,5 MSEK, givet att långgivaren inte väljer att konvertera lånet till aktier i Neovici. En eventuell konvertering kan som högst leda till en utspädningseffekt om 3,04 % för befintliga aktieägare.

Tydliga synergier mellan Wraptech och Neovici

Genomsnittlig EBITDA-marginal om 5,7 %

Förmånlig finansiering

Tillfredställande likviditet

Förvärv sker till en EV/EBITDA multipel om 4,9x

Neovici har sedan utgången av det fjärde kvartalet 10 MSEK i outnyttjat belopp från kreditfaciliteten, samtidigt som 6 MSEK återstår av lånet från Exelity, efter direktbetalningen för Wraptech. Dessa finansieringsåtgärder säkerställer därför en finansiering för förvärvet som överstiger direktbetalningen, samtidigt som finansiering av operativa investeringar samt rörelsekapitalbehovet tillfredsställs. Neovici besitter därmed en stark position genom en solid kapitalstruktur för att fortsätta exekvera på en expansionsstrategi för tillväxt, inklusive potentiella förvärv.

Förvärvet av Wraptech

Förvärvet avser samtliga aktier i Wraptech och den initiala köpeskillingen uppgår till 5 MSEK, varav tilläggsköpeskillingen uppgår till maximalt 32 MSEK, baserat på förutbestämda mål om att väsentligt ökad vinst uppnås, med årlig avstämning fram till och med år 2026. Baserat på helåret 2023 förvärvas Wraptech på en skuldfri basis som motsvarar en EV/S-multipel om 0,2x och en EV/EBITDA-multipel om 2,5x. Om hela tilläggsköpeskillingen inkluderas, förvärvas Wraptech på en skuldfri basis som motsvarar en EV/S om 1,0x och en EV/EBITDA om 16x. Det ska dock tilläggas att tilläggsköpeskillingen har högt ställda krav för att bli verklighet, samtidigt som EBITDA för år 2024 förväntas vara högre än år 2023. Neovici har därför, enligt Analyst Group, lyckats genomföra förvärvet till ett förmånligt pris.

Om Wraptech

Wraptech är en ledande aktör inom Internet of Things (IoT)-produkter för detaljhandeln. Bolaget grundades år 2006 och är ett familjeägt företag baserat i Grums, Värmland. Wraptech erbjuder innovativ mjuk- och hårdvara inom butikrelaterad utrustning. Wraptechs grundidé är att förbättra funktioner och effektivitet, vilket därigenom ökar lönsamheten i kundens butik.

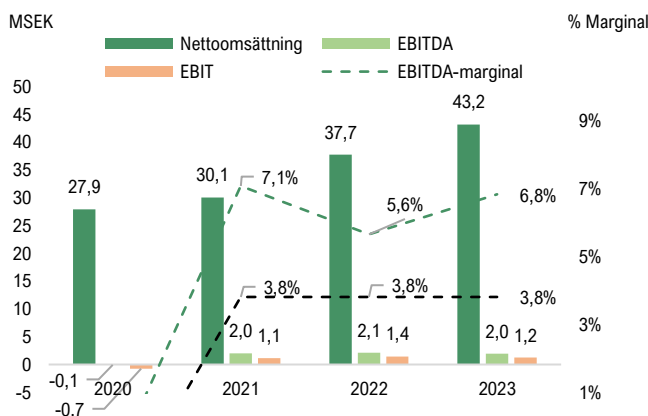
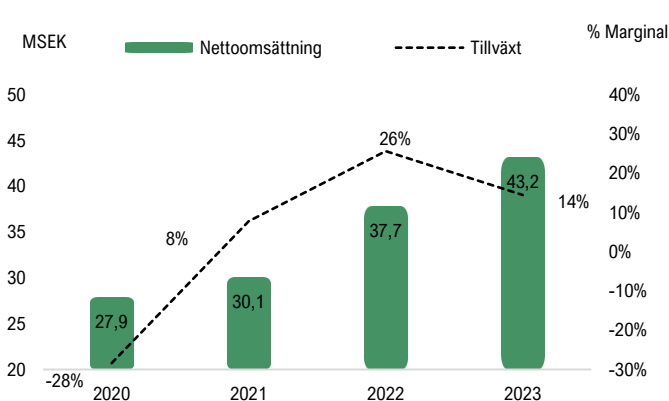
Bolaget erbjuder bland annat elektroniska hyllkantsetiketter, vilka säkerställer att priset på hyllkanten alltid är detsamma för såväl priset i kassan som priset i web-shoppen samtidigt som nya prisuppdateringar automatiseras. Produkterna möjliggör därmed automatiserad flervägssynkronisering av priser, vilket leder till betydande besparingar för kunden, då manuella uppgifter i samband med prisuppdateringar och kontroller elimineras. Ett annat exempel på produkter som ökar kundens effektivitet och lönsamhet är Wraptechs prismärkare. Prismärkaren använder en intuitiv applikation för att scanna befintliga streckkoder och skriva ut nya etiketter med justerade priser och uppdaterade streckkoder, utan att förstöra originaletiketten. Detta leder bland annat till att kundens svinn reduceras kraftigt, då exempelvis varor med kort datum såsom kött, chark och mejeriprodukter kan säljas till lägre pris istället för att slängas.

CAGR om 15,5 % sedan år 2020

Under helåret 2023 uppgick Wraptechs omsättning till cirka 43 MSEK och en vinst före skatt på 0,9 MSEK. Omsättningen för innevarande år förväntas vara i nivå med föregående år, men med en betydligt högre vinst. Bolagets nettoomsättning har ökat från 27,9 MSEK år 2020 till 43,2 MSEK år 2023, vilket motsvarar en CAGR om 15,5 %. Wraptech har varit lönsamt sedan 2021 med en EBITDA-marginal som har fluktuerat mellan 6,7 % och 4,5 %.

Wraptech har uppvisat tydlig tillväxt och lönsamhet de senaste åren

Omsättning och tillväxt sedan 2020



Källa: Wraptech

Cosmoz integreras med befintligt affärssystem

Cosmoz möjliggör en automationsgrad som överstiger **90 %** inom finansiella transaktioner

Hantera **1 Miljon +** fakturor/dag

Urval av primärkund

Neovici grundades år 2009 och har utvecklats från att vara ett R&D-bolag, med en vision om att skapa snabbare affärssystem för att lösa både gamla och nya utmaningar kring fakturahantering, till att idag vara ett ledande SaaS-bolag inom Neovicis nisch som erbjuder en färdig molnbaserad AI-plattform. Plattformen, Cosmoz, möjliggör optimerad datahantering och automatiserar finansiella transaktioner genom hela flödet från inköp till betalning. Plattformens automatiserade granskningsprocess, vilken är bevisat konkurrenskraftig, eliminerar manuella processer genom att säkerställa korrektheten i inkommande fakturor, samtidigt som felaktiga belopp inte betalas ut. Vidare möjliggör en optimerad datahantering fler transaktioner och ytterligare kostnadsbesparingar åt kunden. Bolagets primärkunder utgörs av företag med stora transaktionsvolym. Cosmoz hanterar idag över en miljon transaktioner per dag. Därutöver finns en förenklad Cosmoz-variant som avser primärkunders egen värdekedja i form av leverantörer och kunder, vilket möjliggör större visibilitet i betalprocessen och snabbare betaltider. Bolaget har idag 8 primärkunder vilka tillsammans har en adresserbar värdekedja som uppgår till över 10 000 egna leverantörer eller kunder.

Cosmoz finns i olika varianter för att adressera ett brett behov.

Illustration över Neovicis lösningar hos olika kundvertikaler

Neovici

Neovicis plattform är byggd på en händelsebaserad arkitektur, kallad "system of engagement". Till skillnad från traditionella affärssystem, som främst är utformade för att samla data, är denna arkitektur optimerad för att automatisera och hantera transaktioner direkt i processen. När en kund ansluter till AI-plattformen Cosmoz inleds samarbetet oftast inom Bolagets *sweet spot*, "automatiserad fakturahantering", vilket utgör det första steget i optimeringsprocessen. En kundresa kan se ut enligt följande: Cosmoz integreras sömlöst med kundens befintliga affärssystem och kompletterar eller ersätter dess funktion för hantering av kundfordringar och leverantörsfakturor. I takt med att Cosmoz optimerar fler datapunkter möjliggörs en utökad affär genom skräddarsydda lösningar för kundens ändamål. Plattformen upptäcker snabbt både större och mindre fel i fakturor och returnerar dessa till sändaren för korrigerig.

Cosmoz

Cosmoz är en AI-baserad plattform som automatiserar över 90 % av en kunds finansiella transaktioner genom optimering av dess data, vilket möjliggör datadrivna beslut och därmed sparar betydande belopp för kunden.

Cosmoz Basic

Cosmoz Basic är en enklare variant för primärkunders egna leverantörer och kunder. Varianten möjliggör för användare att reducera tiden mellan skickad faktura till betalning och förbättrar därmed kassaflödet & likviditeten.

Retail Brain

Retail Brain är en kundspecifik vidareutveckling av Cosmoz till ICA, som organiserar data från olika källor och möjliggör fler automationssteg, såsom AR, lagerhantering och prissättning av varor

Källa: Analyst Group

Affärmodell med stabila intäkter

Intäktmodell för Primärkunder

1. Abonnemang

2. Transaktionsavgift

3. Konsulttjänster

Neovici erbjuder Cosmoz direkt till kunder via en SaaS-modell genom ett abonnemang där kundavtal sträcker sig från 36-60 månaders bindningstid. Därutöver bygger intäktmodellen på transaktionsbaserade avtal som faktureras för varje hanterad transaktion. Vidare ingår implementering och konfiguration av Cosmoz i form av konsulttjänster. Abonnemangsavgiften beror på kundens transaktionsvolym samt processernas komplexitet, och avgiften faktureras på årsbasis. Abonnemangs- och transaktionsavgifter ingår båda i återkommande intäkter medan konsulttjänsterna faktureras ad hoc. Intäktfördelningen har historiskt varit cirka 50 % från abonnemang, 30 % från transaktioner och 20 % från konsulttjänster, vilket innebär att 80 % av intäktbasen utgörs av årliga återkommande intäkter ("ARR"). Därutöver erbjuder, som ovan nämnt, Neovici en Cosmoz Basic-variant för primärkunders leverantörer och egna kunder. Intäktmodellen för denna variant bygger också på en prenumerationsmodell men faktureras istället på månadsbasis utan någon bindningstid. Cosmoz Basic har två varianter vilka skiljer sig i pris och beror av mängden processteg som inkluderas. Den enklare varianten är främst avsedd för leverantörer och möjliggör ökad transparens samt kortare betaltider. Den senare varianten avser i större utsträckning primärkunders egna kunder och optimerar bland annat inköpsprocesser.

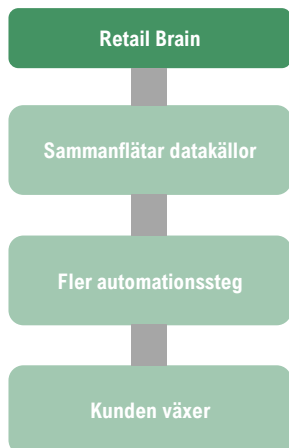
Kostnadsdrivare

Neovicis största kostnader är personal- och övriga externa kostnader. Den sistnämnda kostnadsposten innehåller konsultkostnader och kostnader för IT-infrastruktur såsom hosting. Bolagets bruttokostnader utgörs av direkta inköps- och driftkostnader vilka historiskt utgjort cirka 20-30 % av omsättningen.

Bolagsbeskrivning - Neovici

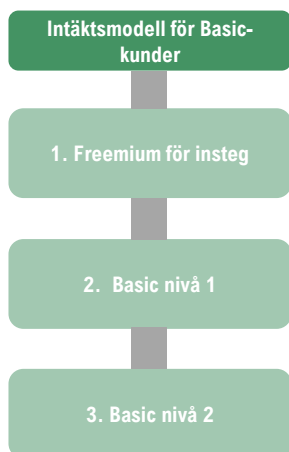


Automatiserad fakturahantering som inkörsport till fler steg



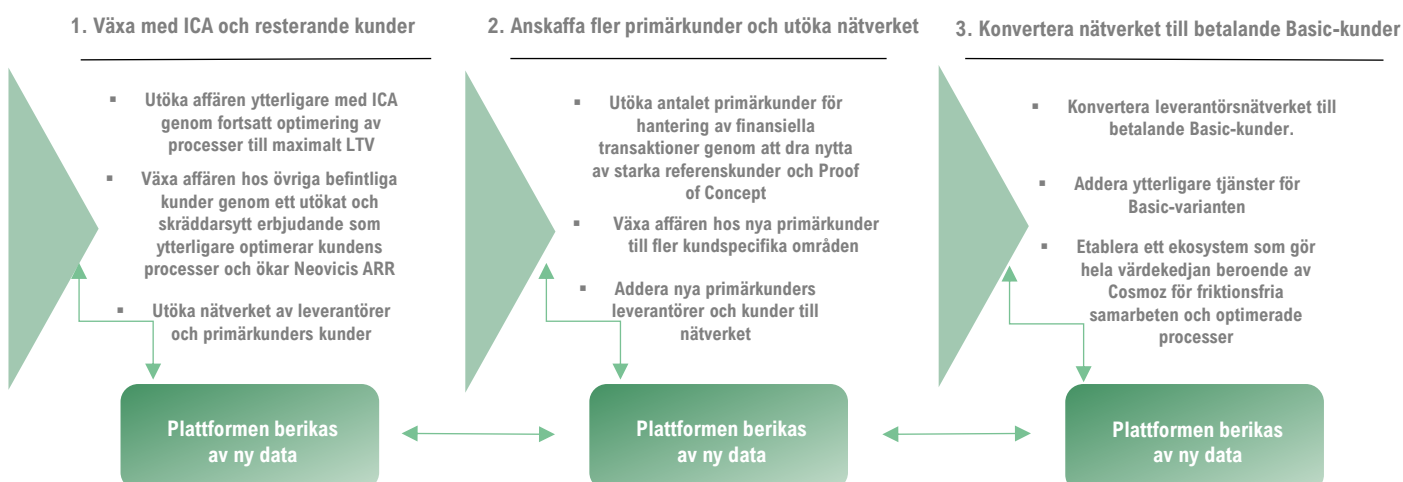
I takt med att Neovici har påvisat kundnytta genom att leverera en automationsgrad inom fakturahantering som överträffar befintliga system, har Bolaget erhållit ett nödvändigt förtroende för att automatisera och optimera fler processer hos kunden. Neovici är inte begränsat till enbart fakturahantering, vilket bevisas av Bolagets senaste lansering, Retail Brain. Retail Brain är en AI-plattform som utvecklats tillsammans med Bolagets största kund, ICA, vilken möjliggör automatisering av fler processteg, såsom inköp, lagersaldon och beställningar för dess butiksnätverk, vilket bidrar till att ytterligare minska den administrativa bördan. Retail Brain sammanflätar olika datakällor som för en människa utgör en oöverstiglig komplexitet. För AI fungerar dock dessa datakällor som mönster, från vilka förbättringspotential i affärsprocesser härleds. Sammantaget leder detta till en mer intelligent och datadriven beslutskedja. Produktens IP ägs av ICA och kan därför inte säljas vidare till andra kunder. Bolagets vidareutveckling av befintliga affärer bygger dock inte på en specifik produkt utan på AI-modellen och dess algoritmer, som tränas i anpassningsförmåga med varje ny kundprocess. Denna anpassningsförmåga möjliggör för Neovici att erbjuda skräddarsydda lösningar för varje kunds specifika processer och behov. Retail Brain fungerar som en "butikshjärna" för ICA:s processer, för en annan kund kan exempelvis "Telekom Brain" utvecklas genom att Neovici produktifierar den skräddarsydda hanteringen av roamingdata från mobiloperatörer, vilken förenklar kundens transaktioner.

Instegsvarianter av Cosmoz för en bredare kundbas



Cosmoz primära användarbas är företag som har betydande transaktionsvolymmer med ett brett leverantörs- och kundnätverk. Dessa företag utgör Cosmoz primärkunder men plattformen finns även i en enklare variant för att knyta upp primärkunders leverantörer och egna kunder. När primärkundens leverantör- och kundnätverk ansluts till en gratisversion reduceras manuellt arbete kring fakturautskick. Genom Cosmoz Basic får de dessutom bättre visibilitet och snabbare information gällande inkommen betalning. Genom denna instegsvariant tillväxer ett användande av Cosmoz, i nästa fas erbjuds en betalvariant där AI-plattformen löser den ofrånkomliga- och växande konflikt som finns mellan kunder och leverantörer avseende betaltider. Kunder vill ofta ha så långa betaltider som möjligt, medan leverantörer vill det motsatta. Detta syns i synnerhet hos stora företags förhållningssätt gentemot leverantörer. Långa betaltider är en standard, vilket i praktiken innebär att en leverantör agerar avgiftsfri bank åt storkunden. I förlängningen leder ovan nämnt till en optimerad rörelsekapitalcykel för storföretaget medan leverantörens rörelsekapital urholkas och ett likviditetsunderskott uppstår, varför en finansieringspartner ofta blir nödvändig för att överbrygga situationen. Cosmoz algoritmer kringgår denna problematik genom att möjliggöra för leverantören att erbjuda en rabatt som underskrider alternativ finansieringskostnad. Samtidigt överskrider beloppet vad kunden tjänar på förlängd betaltid, i form av kortsiktiga ränteplaceringar. Tjänsten medför därmed en win-win där Bolagets primärkunder har ett incitament att koppla på leverantörer och kunder till Cosmoz för ett mer friktionsfritt och stärkt samarbete.

Strategiska utsikter genom tre parallella tillväxtpotentialer för accelererad tillväxt via Cosmoz





Wraptech AB är en ledande aktör inom Internet of Things (IoT)-produkter för detaljhandeln. Företaget grundades år 2006 och är ett familjeägt företag baserat i Grums med 17 heltidsanställda. Wraptech erbjuder innovativ mjuk- och hårdvara inom butiksrelaterad utrustning, där grundidén är att förbättra funktioner och effektivitet för att därigenom öka lönsamheten i kundens butik. Bolaget har 1 000 kunder, varav Coop och 7-Eleven utgör exempel på storkunder. Samtidigt har Wraptech nyligen inlett en geografisk expansion inom Europa där ett antal marknader har identifierats som intressanta.

Bred produktportfölj för att täcka behovet hos Retail-kunder

Wraptech agerar säljagent åt ledande tillverkare inom vardera nisch av produkter som Wraptech erbjuder åt livsmedelsbutiker. I produktportföljen ingår såväl mjukvara som hårdvara, och genom dessa binder Wraptech samman en butiks flöden och effektiviserar processer i flera led. Bolaget erbjuder bland annat elektroniska hyllkantsetiketter från en av de ledande marknadsaktörerna, Zkong, vilka säkerställer att priset på hyllkanten alltid är detsamma för såväl priset i kassan som priset i webbutiken samtidigt som nya prisuppdateringar automatiseras. Produkterna möjliggör därmed för automatiserad flervägssynkronisering av priser, vilket leder till betydande besparingar för kunden, då manuella uppgifter i samband med prisuppdateringar och kontroller elimineras. Produkten installeras enkelt genom "plug and play" och blir en trådlös tvåvägskommunikation som integreras med BackOffice och befintligt ERP-system.

Ett annat exempel på produkter som ökar kundens effektivitet och lönsamhet är Wraptechs prismärkare från den globala marknadsledaren Bixolon. Prismärkaren är användarvänlig och läser av butiksvarors befintliga streckkoder, vilket möjliggör utskrivning av en ny etikett med exempelvis nedsatt pris och en uppdaterad streckkod för kassan, utan att förstöra originaletiketten. Detta leder bland annat till att kundens matsvinn reduceras kraftigt, då varor med kort datum, såsom kött, chark och mejeriprodukter säljs till lägre pris istället för att slängas.

Vidare tillhandahåller Wraptech kortskrivare från Ediko, vilka skräddarsyr utformningen av prisskyltar utefter kundens behov och ersätter därmed det manuella arbetet som annars krävs. Därutöver är Bolaget generalagent åt Ishida, ett av världens ledande företag inom packmaskiner och delikatessvågar.

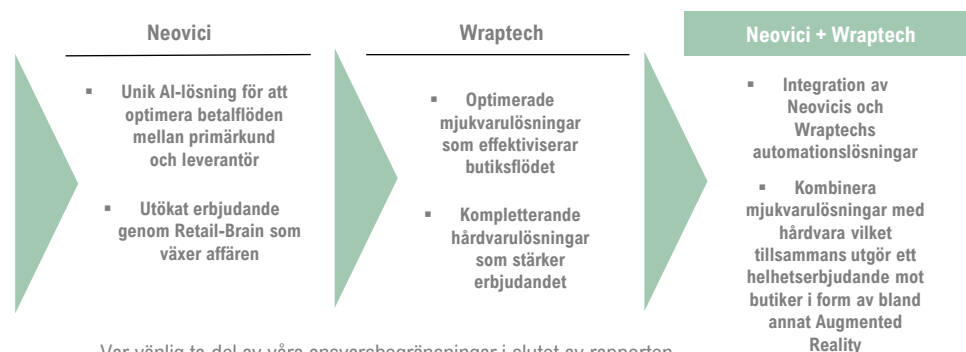
Egenutvecklad mjukvarulösning för att reducera svinn

Wraptech har under flera års tid arbetat med ett projekt under namnet Rabbit, vilket är en serie programvaruutvecklingar som nu är en färdigställd mjukvarulösning för att minska matsvinn i butiksledet och i hemmamiljö. Detta möjliggörs genom att skapa rekommendationer för matvarors beständighet inom datumkontroll och prismärkning. Lösningen integreras med såväl Wraptechs elektroniska prisetiketter som prismärkaren, vilket därmed automatiserar flera steg i kundprocessen, samtidigt som betydande belopp kan sparas in genom minskat svinn.

Intäkts och kostnadsdrivare

Bolagets intäkter uppstår genom försäljning av mjuk- och hårdvara. Kundbasen präglas av stora stabila företag, vilka tenderar att växa som kunder över tid, i takt med att fler produkter adderas. Bolaget uppvisade en bruttomarginal om 69 % år 2023, där bruttokostnader utgörs av handelsvaror vilket är inköp av de produkter Wraptech säljer vidare. Därutöver stod personalkostnader och övriga externa kostnader tillsammans för 48 % av nettoomsättningen år 2023.

Breddat erbjudande genom att kombinera Wraptech i Neovicis affär



Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

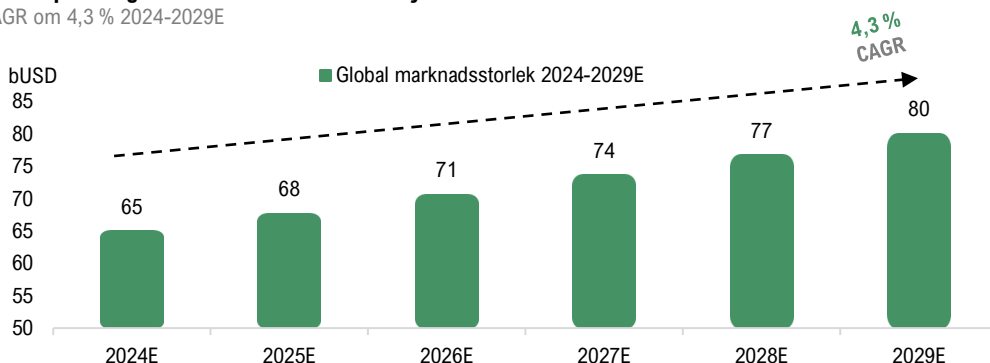
ERP-marknaden uppgår till **65 bUSD** med en estimerad CAGR om **4,3 %** till 2029

Marknaden för affärssystem

Inom affärssystem används det engelska begreppet ERP (Enterprise Resource Planning), vilket är ett samlingsnamn för de IT-system som hanterar ett bolags grundläggande affärskritiska processer. Marknadsstorleken estimeras idag uppgå till 65 bUSD med en CAGR om 4,3 % fram till år 2029. De drivande faktorerna bakom tillväxten är ett behov av digital transformation för att öka effektiviteten i verksamheten. Marknaden domineras av ett fåtal globala jättar som i teorin är positionerade för att hantera alla affärsprocesser, inom alla branscher hos samtliga företag. En del processer är dock för små att hantera eller kräver teknologisk integration med ett annat affärssystem. Den globala marknaden tjänas till största del av SAP, Oracle och Microsoft Dynamics, medan VISMA, Oracle och Unit4 är störst i Sverige. En studie från år 2020 visar att kostnaden för affärssystem, inklusive implementation och drift, uppgår till 2-5 % av företags omsättning.¹

Storlek på den globala marknaden för ERP-system

CAGR om 4,3 % 2024-2029E



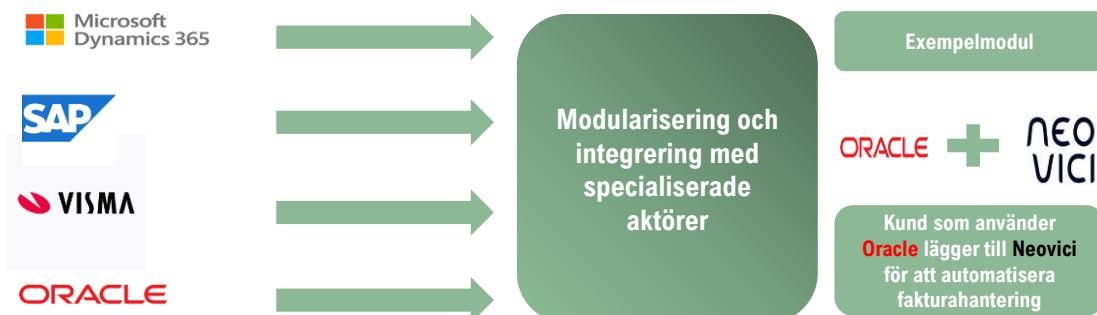
Källa: Statista

Modularisering från extern part för att förbättra användarupplevelsen

Traditionellt sett har leverantörer av större affärssystem erbjudit helintegrerade och ofta slutna lösningar, där kunderna förväntas använda systemets egna moduler för att hantera olika affärsprocesser. I många fall har detta även inneburit att leverantörens egna konsulter behövs för att genomföra implementeringar och anpassningar. Med framväxten av modularisering, där affärssystem bryts ner i separata men fullt integrerade komponenter, har detta arbetssätt genomgått stora förändringar.

Ett exempel på denna utveckling är möjligheten att lägga till automatiseringslösningar som fungerar parallellt med affärssystemet. Modularisering och integrering mellan olika IT-system har därigenom skapat betydligt större flexibilitet och öppnat upp för företag att maximera värdet av sina IT-investeringar.

Samtidigt har detta lett till framväxten av specialiserade leverantörer som fokuserar på att leverera skräddarsydda lösningar för specifika delar av affärssystemet. Neovici är ett exempel på en sådan aktör, som erbjuder en högkvalitativ och specialiserad lösning för bland annat fakturahantering. Denna utveckling har transformerat affärssystemet till en flexibel plattform där företag, genom en "best-of-breed"-strategi, väljer de bästa lösningarna och leverantörerna för varje enskild affärsprocess.



¹) THE 2020 ERP and HCM Report", Third Stage Consulting Group, December 2021

Störst inom RPA

WorkFusion

blueprism

UiPath

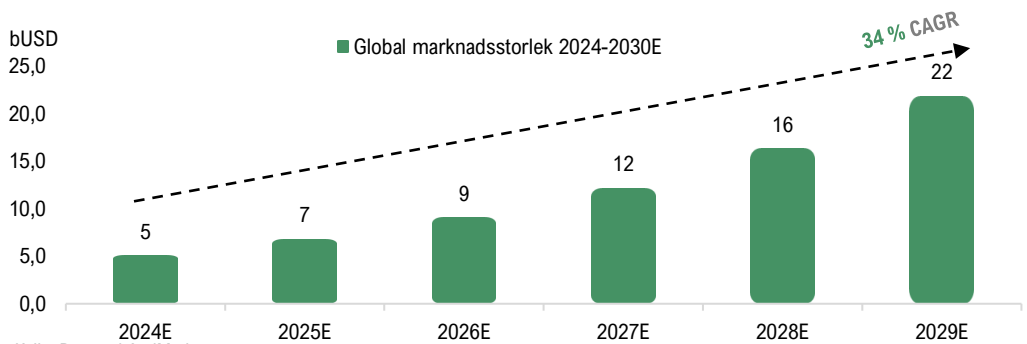
Marknaden för RPA estimeras idag uppgå till **5,1 bUSD** med en estimerad CAGR om **34 % till 2029**.¹

Robotic Process Automation

Robotic Process Automation ("RPA") är ett samlingsbegrepp för mjukvara som, till en relativt låg investering kan automatisera enklare arbetsuppgifter och frigöra arbetstid för mer kvalificerade och värdeskapande aktiviteter. Trots att affärssystem som hanterar de stora, övergripande, affärssystemen finns på plats existerar det fortfarande en stor andel mindre processer och funktioner vilka kräver manuell hantering. Processerna är för små eller uppstår så pass sällan att det inte lönar sig att hanteras i affärssystemet. Intresset för att automatisera även dessa processer har ökat med introduktionen av RPA, som gör det enkelt att bygga små automationslösningar som tar över och hanterar en mängd manuella processer. Marknaden för automation i allmänhet och RPA i synnerhet domineras av mer lätttröliga, aktörer såsom UiPath, Blue Prism och Workfusion.

Storlek på den globala marknaden för Robotic Process Automation (RPA)

CAGR om 34 % 2024-2029E



Källa: ResearchAndMarkets

Intelligent Process Automation

Neovici kapitaliserar på trenden för RPA men är också en del av en ännu mer komplex form av automatisering. Bolaget arbetar inte bara med vanliga mjukvarurobotar, utan är även en del av Intelligent Process Automation ("IPA"). IPA integrerar robotiserad automatisering med maskininläring och artificiell intelligens och kan därmed automatisera mer komplexa processteg, såsom granskning och avväjning av bedrägeriförsök i fakturor.

IPA möjliggör i teorin total automatisering genom hela processen. I Cosmoz använder Neovici detta genom att tillämpa systemets och kundens affärslogik utifrån de största problemområdena. Därefter används dataanalys och maskininläring för att identifiera nya problemställningar och symptom. På det sättet åstadkommer Neovici automation i ett obegränsat antal nivåer, vilket har uppvisats genom Retail Brain.



Storlek på den globala marknaden för Intelligent Process Automation (IPA)

Illustration över storleken på IPA marknaden

Marknaden för IPA estimeras idag uppgå till **14,6 bUSD** med en CAGR om **22,6 % till år 2030**

Marknaden för IPA estimeras vara nästan tre gånger så stor som marknaden för RPA och uppgå till 14,6 bUSD med en CAGR om 22,6 % till 2030 och då uppgå till 50 bUSD.²



Källa: ResearchAndMarkets

Neovici kapitaliserar på flera parallella tillväxttrender

Sammantaget adresserar och kapitaliserar Neovici på flera tillväxttrender parallellt. Behov av ökad effektivisering möts av stora affärssystem, vars system integreras med moduler från externa leverantörer av nischade affärssystem som möjliggör robotiserad processautomatisering. Neovici integrerar robotiserad processautomatisering med maskininläring och artificiell intelligens och blir därmed en del av den växande marknaden för intelligent processautomatisering. Genom detta kan Bolaget exempelvis avvärja komplexa bedrägeriförsök såväl som automatisera hela beslutskedjor för butiksnätverk.

¹ ResearchAndMarkets Robotic Process Automation Market by Process, Offering, End-User - Global Forecast 2025-2030

² Grand View Research Intelligent Process Automation Market Size, Share & Trends Analysis 2025 - 2030

Urval av ESL-aktörer

ZKONG

VusionGroup

SOLUM

Solution provider.

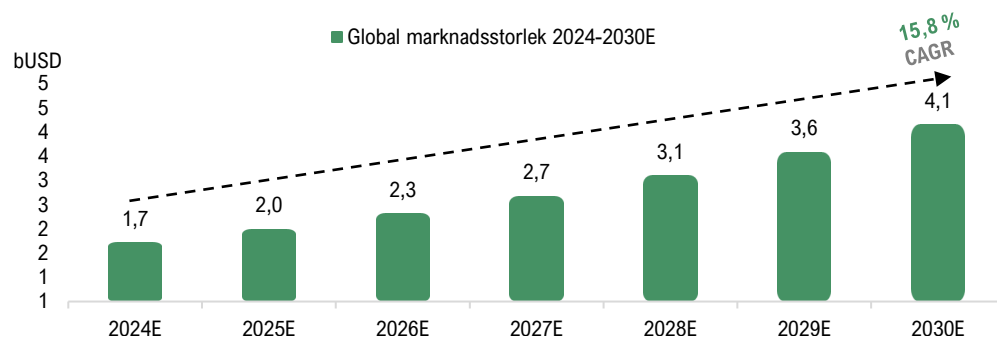
PRICER

Marknaden för elektroniska prisetiketter

Den globala marknadsstorleken för ESL-lösningar (Electronic Shelf Label) bedöms av Grand View Research vara 1,7 bUSD år 2024 och förväntas växa med en CAGR om 15,8 % till år 2030. Europa bedöms vara den största marknaden vilken bedöms stå för 37 % av den totala försäljningen. Elektroniska hyllkantsetiketter är digitala displaysystem som hjälper återförsäljare att hantera och uppdatera produktpriser, information och kampanjer i realtid. Den ökande användningen av digital teknik inom detaljhandeln för att ersätta traditionella pappersetiketter på butikshyllor förväntas bidra till marknadstillväxten. Automatisering är en växande trend inom den globala detaljhandelssektorn. Återförsäljare fokuserar på att förbättra den övergripande kundupplevelsen, öka operativ effektivitet och effektivisera lagerhantering. Några av de största tillverkarna av ESL-lösningar är bland annat Zkong Networks, som är anknutna till Wraptech, VusionGroup, Solum och svenska Pricer.

Storlek på den globala marknaden för Electronic Shelf Label (ESL)

CAGR om 15,8 % åren 2024-2030E



Källa: Grand View Research

Matsvinnet är idag ett stort problem

Wraptech adresserar marknaden för matsvinn både genom ESL-lösningarna, prismärkarna och den egenutvecklade mjukvarulösningen. Dessa lösningar möjliggör snabb förändring av prisbilden för en vara, vars utgångsdatum närmar sig för att därmed få den såld istället för att svinn uppstår. Den samlade årliga kostnaden för matsvinn i butikslädet inom EU, exklusive Sverige, bedöms av Wraptech uppgå till 30 bEUR under år 2023. EU-kommissionen estimerar matsvinnet i Europa till 59 miljoner ton, varav butiker och annan distribution bedöms stå för 8 % vilket motsvarar 4,7 miljoner ton. Detta har en negativ påverkan på klimatet och är en stor kostnad för butikerna. EU-kommissionen bedömer att matsvinnet står för 16 % av växthusgasutsläppen på kontinenten och är därför angelägen om att korrigera situationen, varför det finns ett mål om att nivåerna av matsvinn ska ha halverats under perioden 2020-2030. Målen är dessutom mest offensiva mot Retail och konsumenter, vilka förväntas minska matsvinnet med 30 %, att jämföra med producenterna, vilka ska minska med 10 %. Vidare ska en utvärdering av hur väl aktörer förhåller sig till målen äga rum redan under år 2027. Sammantaget är Neovici, tillsammans med Wraptech, väl positionerade för att kapitalisera på trenden genom att möjliggöra AI-driven prediktering av varors hållbarhetstid. Samtidigt skapas en snabb och flexibel prissättning för att få varor sålda.

Svinnet i butiker
och distribution
4,7 miljoner ton

Walmart

Hög inflation ställer krav på effektiviserade processer inom Retail

65 % av butikerna ska vara
helt automatiserade år
2026

500 butiker ska använda
ESL-lösningar

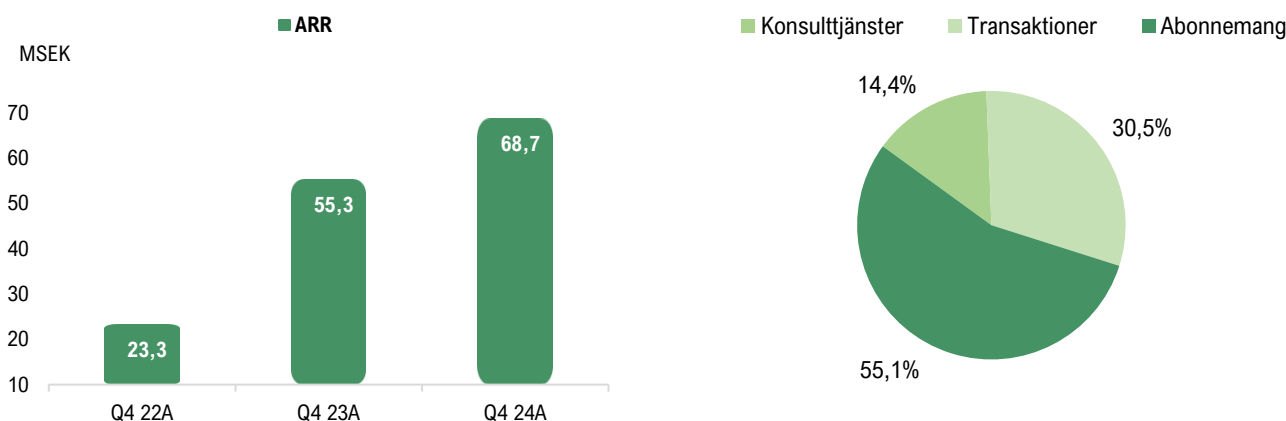
De senaste åren har präglats av hög inflation och stigande lönekostnader både på den europeiska kontinenten och i Nordamerika. För att hantera denna utveckling investerar Retail-kedjor på båda kontinenterna kraftigt i ökad automation och effektivisering av processer. Detta illustreras bland annat av världens största Retail-bolag med fysiska butiker, Walmart, vilka år 2023 kommunicerade ett mål om att 65 % av alla butiker ska vara helt automatiserade år 2026. I linje med detta kommunicerades även att 500 butiker ska implementera ESL-lösningar. Sammantaget finns stora drivkrafter för att effektivisera flera led i butiksprocesser samt reducera svinn. Negligeras dessa aspekter av verksamheten får det både ekonomiska och miljömässiga konsekvenser för aktörer, något som Neovici kan förhindra.

ARR har ökat med
24,2 %

Neovicis nettoomsättning för helåret 2024 uppgick till 65,3 MSEK, vilket innebär en tillväxt om 6 % jämfört med helåret 2023. En mer framåtblickande datapunkt utgörs av Bolagets ARR, vilken vid utgången av det tredje kvartalet uppgår till 68,7 MSEK, i jämförelse med 52,1 MSEK under Q4 2023, vilket innebär en tillväxt om 24,2 %. De återkommande abonnemangsavgifterna representerade under år 2024 mer än hälften av intäkterna och uppgick till 55,1 %. Transaktionsbaserade avtal, vilka faktureras för varje hanterad transaktion, representerade 30,5 % av intäkterna under år 2024, medan konsulttjänster, vilka primärt är hänförliga till implementeringsfasen av Cosmoz, utgjorde 14,4 % av intäktsbasen för helåret.

Utveckling av ARR och Intäktsfördelning

Utveckling av ARR sedan Q3 2022 och intäktsfördelning under helåret 2024



Källa: Neovici

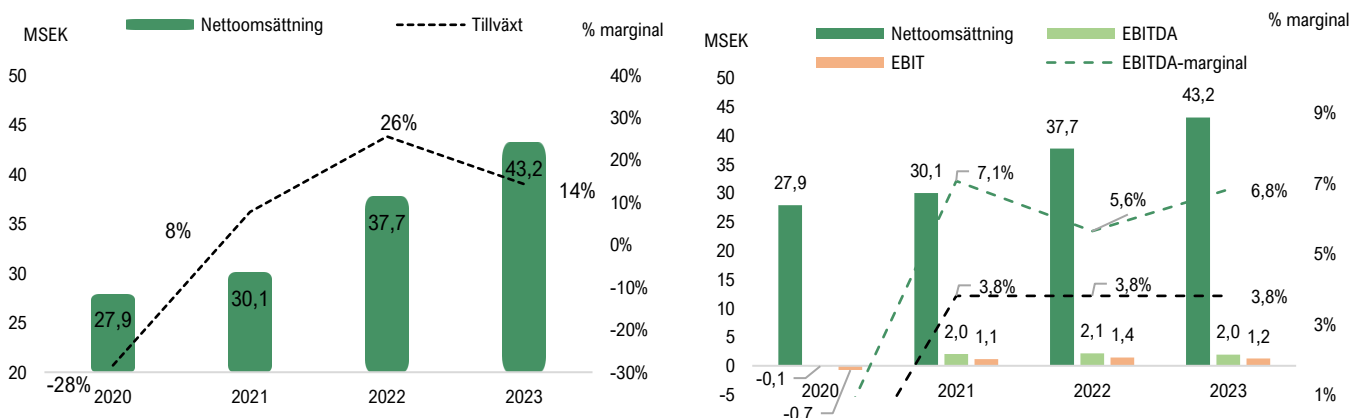
Förvärv av Wraptech

CAGR om **15,5 %**
år 2020-2023

Neovici meddelade den 20 december år 2024 att Bolaget har ingått avtal avseende förvärv av samtliga aktier i Wraptech. Köpeskillingen uppgår till 5 MSEK, samt en potentiell tilläggsköpeskilling om ytterligare högst 32 MSEK, förutsatt att förutbestämda finansiella mål och villkor uppfylls, varför den totala köpeskillingen kan uppgå till maximalt 37 MSEK. Under helåret 2023 uppgick Wraptechs omsättning till cirka 43 MSEK med en EBITDA om 2 MSEK. Omsättningen för år 2024 förväntas vara i nivå med föregående år, men med en betydligt högre vinst till följd av att marginaler prioriterats framför tillväxt. Bolagets nettoomsättning har ökat från 27,9 MSEK år 2020 till 43,2 MSEK år 2023, vilket motsvarar en CAGR om 15,5 %. Wraptech har varit lönsamt sedan år 2021 med en EBITDA-marginal som har fluktuerat mellan 6,8 % och 7,1 % . I ljuset av Bolagets exponering mot Retail-segmentet påverkades Wraptech negativt av Covid-19, men redan år 2021 bevisade Wraptech styrkan i affärsmodellen genom en EBITDA-marginal om 7,1 % trots det rådande klimatet av osäkerhet.

Wraptech har uppvisat tydlig tillväxt de senaste åren

Omsättning och tillväxt sedan år 2020



Källa: Neovici



> 70 % av
intäkterna utgörs
av ARR

Intäktsdrivare för Neovici exklusive Wraptech åren 2025-2027

Genom Neovicis flaggskeppsprodukt, Cosmoz, finns potential för tillväxt i flera led, där Bolaget förväntas skala upp den befintliga affären hos innevarande kunder. Dessutom antas nya primärkunder tillkomma, med kontraktpotential per kund om 50 MSEK per år, vilket motsvarar potentialen i majoriteten av Bolagets befintliga kundkontrakt. Slutligen förväntas Neovici addera primärkunders egna kunder och leverantörer till nätverket, varigenom de ansluts till Cosmoz Basic, en mindre kostsam variant men där volymen av potentiella användare är väsentligt större. Nuvarande intäktsfördelning, med cirka 85 % återkommande intäkter och cirka 15 % konsultintäkter, beror på tidpunkt för vilka delar av intäktsdrivarna som dominerar under de kommande åren. Nya primärkunder och kraftig uppskalning av befintliga affärer innebär initiala konsulttjänster, varför flertalet nya adderade primärkunder under prognosperioden innebär att konsultintäkter stiger som andel av totala intäkter, medan intäkter av återkommande karaktär dominerar efterföljande år. Analyst Group bedömer att Neovici har goda utsikter att både attrahera fler primärkunder och skala upp affärer hos befintliga kunder, varför konsultintäkter förväntas utgöra 20 % av intäkterna under prognosperioden fram till år 2027 och sammantaget estimeras Neovici omsätta 217 MSEK år 2027.

Neovici har flera intäktsströmmar som förväntas bidra till framtida tillväxt

Illustration över Neovicis framtida tillväxtdrivare



Källa: Analyst Groups estimat

Omsättningsprognos för Neovici exklusive Wraptech år 2025-2027

Neovici, exklusive Wraptech, har 8 befintliga primärkunder, varav ICA utgör 50 %, Analyst Group estimerar att Telcel, Reitan Convenience och OKQ8 tillsammans utgör 40 % medan resterande 4 primärkunder antas representera 10 % av intäktsbasen. Vidare estimerar Analyst Group en potential om 100 MSEK i ARR för ICA, förklarar av Retail Brain, vilken är en vidareutveckling av Cosmoz, skräddarsydd för ICAs ändamål. För Telcel, Reitan Convenience och OKQ8 estimerar Analyst Group en potential om ARR som uppgår till totalt 50 MSEK. Det föreligger en potential som överstiger detta belopp, men bedöms då tillfalla efter den prognostiserade perioden där ett motsvarande Retail Brain, såsom exempelvis "Telekom Brain" ska ha utvecklats för Telcels ändamål. För resterande 4 primärkunder estimerar Analyst Group en potential om 25 MSEK i ARR, det lägre estimerade värdet motiveras av att tidigare nämnda bolag förväntas prioriteras av Neovici.

Idag estimeras ICA-affären generera 27,5 MSEK i ARR men förväntas öka starkast framgent, förklarar av det rådande momentum som finns i samarbetet genom Retail Brain, varför Analyst Group estimerat en tidsåtgång om 5 år tills avtalet nått full potential om 100 MSEK i ARR. Givet en estimerad återstående potential om 72,5 MSEK estimerar Analyst Group att Neovici ökar ARR via ICA med 14,5 MSEK per år under prognosperioden, vilket innebär en ARR om 80 MSEK år 2027. För resterande befintlig kundbas estimerar Analyst Group en tidsåtgång om 10 år för att nå full potential, givet att en motsvarighet till Retail Brain inte utvecklas. En sådan tidsfrist, givet samma logik som estimerats för samarbetet med ICA, förväntas leda till att Telcel, Reitan Convenience och OKQ8 genererar drygt 60 MSEK i årliga återkommande intäkter år 2027 medan resterande 4 primärkunder tillsammans förväntas generera 17 MSEK i ARR år 2027, givet en potential om 25 MSEK i ARR och en tidsfrist om 10 år för att nå full potential.

Viktiga befintliga primärkunder

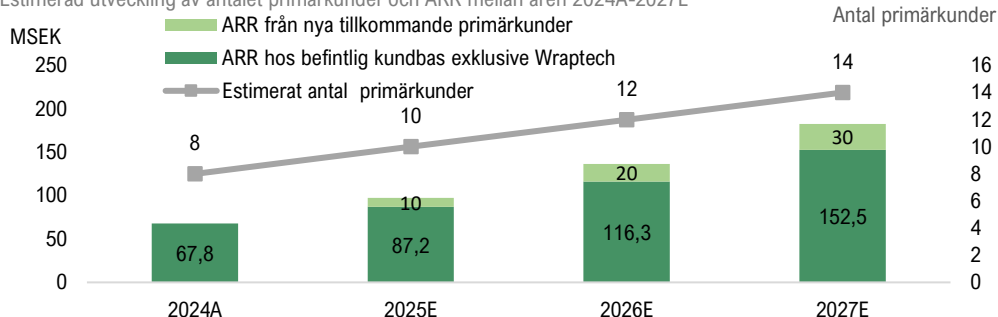


Estimerad ARR
om **182,5 MSEK**
från primärkunder
år 2027

Neovici för flertalet dialoger med nya potentiella primärkunder, men Analyst Group bedömer att Neovici förväntas vara mer selektiv med vilka kunder avtal sluts med framgent. Strategin är möjlig för Bolaget givet dagens hälsosamma situation där AI-plattformen Cosmoz har erhållit en viktig validering genom stora primärkunder. Framtida kunder förväntas utgöras av stora globala företag med betydande transaktionsvolym. Givet en tidigare antagen pipeline av kunddialoger, men beaktat en selektivitet, bedömer Analyst Group att Bolaget kan knyta avtal med 2 nya primärkunder per år under perioden 2025-2027. Vidare estimeras vardera potentiella slutvärde i ARR uppgå till 50 MSEK med en antagen genomsnittlig tidsfrist om 10 år för att uppnå full potential. Följaktligen förväntas det totala antalet primärkunder, exklusive Wraptech, uppgå till 14, vilka tillsammans förväntas generera 182,5 MSEK i ARR år 2027.

Antalet primärkunder och ARR hos primärkunder förväntas öka snabbt de kommande åren

Estimerad utveckling av antalet primärkunder och ARR mellan åren 2024A-2027E



Källa: Analyst Groups estimat

Därutöver förväntas Neovici kapitalisera på affärsmodellens diversifierade struktur genom att primärkunders egna samarbetspartners ansluts till Cosmoz Basic. Som exempel kan nämnas att ICA i årsredovisningen från år 2023 anger att antalet leverantörer uppgår till 2 800 företag. Givet storleken på Neovicis övriga primärkunder, antas antalet samarbetspartners att adressera överstiga 10 000 företag, och beaktat Wraptechs 1 000 befintliga kunder stiger antalet potentiella samarbetspartners att adressera för anslutning till Cosmoz Basic. Cosmoz Basic har två nivåer, den enklare varianten, nivå 1, avser små samarbetspartners estimeras vara prissatt till 12 TSEK per år, medan nivå 2 avser större samarbetspartners och estimeras vara prissatt till 120 TSEK per år. Analyst Group estimerar att 80 % av Neovicis framtida Cosmoz Basic-användare väljer att använda nivå 1 vilket innebär en ARR om 12 TSEK per kund. Resterande 20 % förväntas använda nivå 2, varigenom ARR uppgår till 120 TSEK per kund.

> 10 000
potentiella
samarbetspartners
att adressera

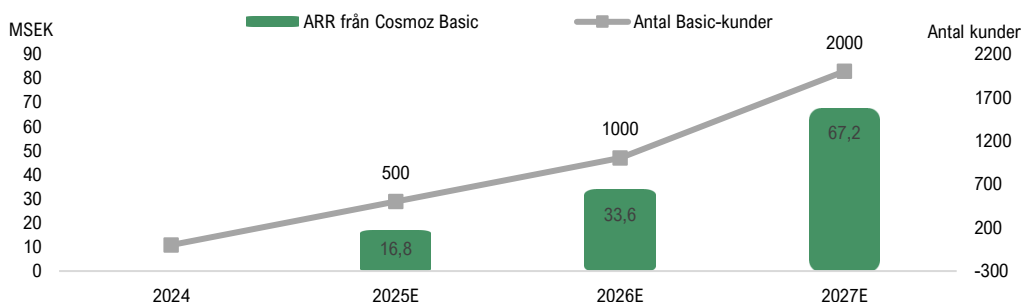
Basic nivå 1 = 80 %

Basic nivå 2 = 20 %

Givet volymen av antalet potentiella Basic-kunder att adressera samt primärkunders incitament att ansluta samarbetspartners till Cosmoz Basic, estimerar Analyst Group att antalet Basic-kunder år 2025 uppgår till 500, varav 80 % använder nivå 1 och 20 % använder nivå 2. Vidare förväntas en årlig tillväxt av Cosmoz-Basic-kunder om 100 % mellan åren 2025-2027, varför 2 000 samarbetspartners estimeras vara anslutna till Cosmoz Basic vid slutet av år 2027. Den snabba tillväxaktaken förklaras dels av ovan nämnda faktorer, men också att uppkoppling till tjänsten sker friktionsfritt utan behov av konsulter vid implementeringsfasen. Sammantaget estimeras Basic-kunder generera 67,2 MSEK i ARR år 2027.

Antalet Basic-kunder och ARR förväntas öka snabbt de kommande åren

Estimerad utveckling av antalet Basic-kunder och ARR mellan åren 2024-2027E



Källa: Analyst Groups estimat



Omsättningsprognos Wraptech exklusive Neovici åren 2024-2027

Majoriteten av Wraptechs försäljning sker i Sverige, men Bolaget vill nu expandera geografiskt till fler europeiska länder - en expansion som försköts ett antal år till följd av covid-19-pandemin, vilket förväntas vara en tillväxt drivare framgent.

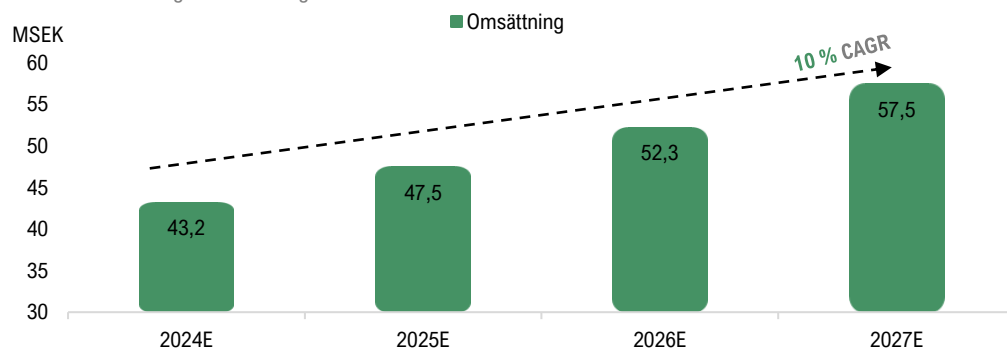
Wraptech agerar agent åt ledande tillverkare inom vardera produktkategori, förutom den egenutvecklade mjukvarulösningen "Rabbit", som predikterar hållbarhetstid och därmed möjliggör reduktion av matsvinn. Bolagets omsättning har ökat från 27,9 MSEK år 2020 till 43,2 MSEK år 2023, vilket motsvarar en CAGR om 15,5 %, och ligger därmed i linje med den generella marknadstillväxten för ESL-lösningar och automation inom Retail. Analyst Group bedömer att Bolaget, genom en produktportfölj som ligger i framkant och kapitaliserar på starka marknadstrender, har goda förutsättningar att fortsätta växa på den svenska marknaden genom starka kunder såsom Coop och 7-Eleven. Därutöver demonstrerar den nya innovativa IoT-lösningen "Rabbit", som tagits fram i egen regi att Bolaget kontinuerligt vidareutvecklar affären för att hantera fler områden i butiksleden. Vidare bedömer Analyst Group att Wraptech, i ljuset av en stark kundportfölj, vilken utgör ett proof of concept, har goda förutsättningar att fortsätta expansionen på den europeiska kontinenten med ett lyckat utfall i form av närvaro i ytterligare tre länder utöver Sverige.

Neovici har kommunicerat att omsättningen för Wraptech år 2024 är i linje med föregående år, förklarar av att ökad lönsamhet prioriterats över tillväxt. Analyst Group estimerar därför konservativt 43,2 MSEK i omsättning för år 2024. Givet tidigare nämnda faktorer samt att korsförsäljning förväntas adderas till Neovicis kunder, estimerar Analyst Group en årlig försäljningstillväxt om 10 % till år 2027, då omsättningen förväntas uppgå till 57,5 MSEK.

Estimerad CAGR
om 10 %

Omsättning estimeras öka varje år under prognosperioden för Wraptech

Estimerad utveckling av omsättningen mellan åren 2024-2027E



Källa: Analyst Groups estimat

1 000 kunder totalt

Viktiga kunder för Wraptech



Omsättningsprognos för koncernen åren 2025-2027

För det fjärde kvartalet år 2024 rapporterade Neovici att kundavtal uppgår till 67,8 MSEK i ARR. För år 2025 utgår Analyst Group från dagens rapporterade ARR-siffra om 68,7 MSEK och att intäkter realiserar. Därutöver estimeras 500 nya Basic-kunder generera 8,4 MSEK under år 2025, vilket utgör hälften av de årliga återkommande intäkter Analyst Group estimerar att 500 Basic-kunder är värda, motiverat av att ett genomsnitt om 250 kunder estimeras bli fakturerade år 2025. Vidare estimeras 17 MSEK i konsultintäkter. Analyst Group bedömer att Neovicis intäktsfördelning kommer att utgöras av 80 % återkommande intäkter och 20 % konsultintäkter under prognosperioden, de sistnämnda förväntas drivas genom vidareutveckling av affärer med befintliga kunder samt implementering för nykunder. Då ARR är beräknat för slutet av vardera år syns intäkterna först året därefter. För slutet av år 2023 hade Neovici kundavtal med återkommande intäkter som uppgick till 55,3 MSEK. För helåret 2024 har Bolaget redovisat en nettoomsättning om 65,3 MSEK, varav 85 % eller 55 MSEK har varit av återkommande karaktär.

Analyst Group estimerar att en primärkund, av ICAs karaktär adderas genom Wraptechs kundbas år 2025. Ett exempel på en sådan kund är Coop, vilka Wrapttech jobbar med idag. Denna kund förväntas tillfalla Neovici utöver tidigare nämnda estimerade nykunder, vilka Neovici antas ha fört en dialog med innan förvärvet av Wrapttech. Analyst Group estimerar att en kund som erhålls genom Wrapttech över tid kan vara värd 50 MSEK i ARR. En tidsfrist om 10 år estimeras för att realisera det fulla årliga kundvärdet för en ny kund som erhållits via Wrapttech, de återkommande intäkterna realiserar först år 2026. Ett lägre estimerat värde än ICA-affären motiveras av att en motsvarighet till Retail Brain inte förväntas vara färdigställd till kunden under prognosperioden. Sammantaget estimeras Neovici, exklusive Wrapttech, omsätta 91,2 MSEK år 2025, vilket innebär en tillväxt om 37,7 %, jämfört med estimatet för helåret 2024. Tillväxten under år 2025 förväntas drivas av en fortsatt uppskalning av affärer hos befintliga kunder och då i synnerhet av ett fortsatt ökat användande av ICA.

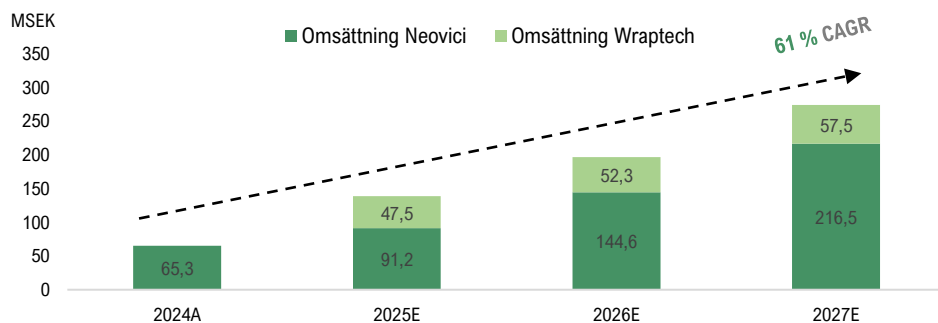
Wrapttech konsoliderades vid inledningen av år 2025, varför Bolagets siffror inkluderas för helåret 2025. Bolaget estimeras generera 47,5 MSEK i omsättning år 2025, drivet av en stark produktportfölj på en växande marknad samt försäljningssynergier genom samgåendet med Neovici. Koncernens totala intäkter förväntas följaktligen uppgå till 138,7 MSEK år 2025.

För år 2026 estimeras Neovici nå en omsättning om 144,6 MSEK. Den markanta tillväxten om 58,5 % som estimeras jämfört med föregående år motiveras av att 500 Basic-kunder förväntas faktureras för helåret. Därutöver estimeras återkommande intäkter från befintliga primärkunder växa, samtidigt som 3 st nya primärkunder, inklusive en genom Wrapttech, faktureras för ett helår. Slutligen inkluderas konsultintäkter för implementering uppgående till 24 MSEK. Vidare estimeras Wrapttech generera 52,3 MSEK för år 2026, motsvarande en tillväxt om 10 % jämfört med år 2025.

Under år 2027 estimeras Neovicis intäkter uppgå till 216,5 MSEK då antalet fakturerade primärkunder förväntas uppgå till 13 och generera 182,5 MSEK i intäkter samtidigt som nätverkseffekten genom Cosmoz Basic fortskrider, vilket estimeras generera intäkter om 33,6 MSEK. Wrapttech estimeras omsätta 57,5 MSEK, sammantaget estimeras koncernen leverera 274 MSEK i omsättning under år 2027. Mellan åren 2024-2027 estimeras Neovici, exklusive Wrapttech, generera en CAGR om 48 % och koncernen förväntas generera en CAGR om 61 %.

Omsättningen estimeras öka snabbt drivet av uppskalade affärer och en nätverkseffekt

Estimerad utveckling av omsättningen för Neovici och Wrapttech mellan åren 2024-2027E



Källa: Analyst Groups estimat

Estimerad
omsättning om
274 MSEK år
2027

Brutto- och rörelsekostnader för Neovici

Bruttokostnader ingår i övriga externa kostnader

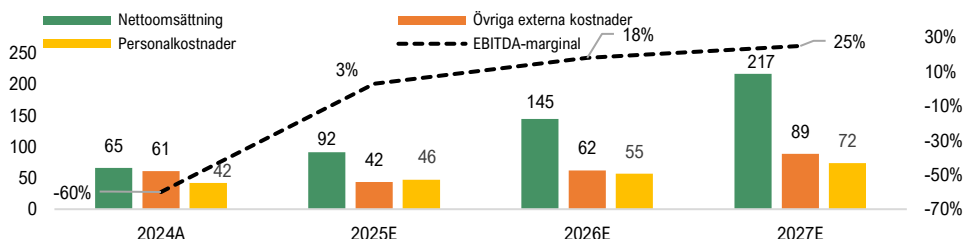
Neovici har de senaste åren prioriterat utveckling av Cosmoz och Retail Brain samt nykundansaffning, vilket har bidragit till att kostnadsmassan överstigit intäkterna. De största kostnadsposterna har utgjorts av övriga externa kostnader och personalkostnader, vilka år 2023 tillsammans utgjorde 160 % av omsättningen. Datapunkten kan dock sättas i relation till år 2022, då kostnadsposterna utgjorde 253 % av omsättningen vilket visar på förbättrad kostnadskontroll. Bolagets bruttokostnader är inkluderade i övriga externa kostnader och utgörs av inköps- och driftkostnader. Bruttokostnaderna har under år 2024 uppgått till 19,6 MSEK, att jämföra med 21,7 MSEK år 2023. Omsättningstillväxten parallellt med lägre bruttokostnader förklarar den högre bruttomarginalen, vilken har ökat från 64,8 % till 70 %, Analyst Group estimerar en långsiktig bruttomarginal om 80 % men understryker att bruttokostnaderna är inkluderade i övriga externa kostnader.

Rörelsekostnader estimeras minska som andel av nettoomsättningen

Utöver inköps- och driftkostnader utgörs övriga externa kostnader bland annat av lokalkostnader, inhyrda konsulter för icke-kritisk mjukvaruutveckling, såsom gränssnittet i Cosmoz, och marknadsföringsinsatser för kundansaffning. Kostnader för inhyrda konsulter förväntas minska i relation till omsättningen då exempelvis konsultkostnader hänförliga till utveckling av Cosmoz gränssnitt och användarvänlighet nu är klara, vilken inte kräver löpande vidareutveckling i samma skala. Vidare förväntas lokalkostnader hållas konstant. Marknadsföringskostnader förväntas minska i relation till intäkterna, eftersom Neovici dels förväntas erhålla kunder genom uppsälj men också genom att den antagna nätverkseffekten från Cosmoz Basic tar vid, där lägre marknadsinsatser i relation till intäkterna förväntas för kundansaffning. För år 2025 förväntas övriga externa kostnader i relation till omsättningen sjunka och uppgå till 42 MSEK, vilket utgör 46 % av nettoomsättningen, år 2026 estimeras kostnadsposten sjunka i relation till nettoomsättningen och uppgå till 43 % och år 2027 uppgå till 41 %.

Rörelsekostnader förväntas minska i relation till nettoomsättningen

Estimerad utveckling av nettoomsättning, övriga externa kostnader och personalkostnader mellan åren 2024-2027E



Källa: Analyst Groups Estimat

Antalet heltidsanställda hos Neovici uppgår idag till 60. Framgent estimeras personalkostnader i relation till nettoomsättningen minska, eftersom Bolaget kan nyttja synergier från Wraptech för bland annat försäljning. Neovici förväntas fortsätta bearbeta primärkunder genom en central instans, inom exempelvis ICA, medan Wraptechs säljstyrka förväntas bearbeta enskilda butiker. I takt med att Wraptechs säljstyrka nyttjas förväntas personalkostnader minska i relation till omsättning. Givet ovan nämnd utveckling estimeras personalkostnaderna sjunka som andel av nettoomsättningen från 65 % år 2024 till 41 % år 2027.

Neovicis förväntas öka den justerade EBITDA-marginalen varje år under prognosperioden

Neovici kapitaliserar delar av Bolagets utvecklingskostnader, där aktiverat arbete för egen räkning utgjorde 75 % av nettoomsättningen år 2022. Under år 2023 utgjorde kapitaliserade utvecklingskostnader 28 %, och för helåret 2024 utgjorde aktiverat arbete för egen räkning också 28 %. Analyst Group estimerar att posten sjunker till 7 MSEK per år under prognosperioden, motiverat av att Neovici antas ha genomfört lejonparten av utvecklingen för Cosmoz under tidigare år.

Sammantaget förväntas Neovicis justerade EBITDA-marginal, med hänsyn tagen till aktiverat arbete för egen räkning, vilket bättre återspeglar kassaflödet, uppgå till 3 % år 2025, 18 % år 2026 och 25 % år 2027. Den kraftiga marginalförbättring som estimeras motiveras av lägre förväntade utvecklingskostnader i relation till omsättningen samt skalbarheten i affärsmodellen med lägre uppskalningskostnader för exempelvis Retail Brain samt väsentligt lägre förväntade anskaffningskostnader för Cosmoz Basic-kunder, delvis förklarad av Wraptechs befintliga kunder, som uppgår till 1 000 och där ett stort antal av dessa är potentiella Basic-kunder.

Wraptech har visat en kraftigt ökad bruttomarginal sedan år 2020

Brutto och rörelsekostnader för Wraptech

Wraptechs bruttomarginal har ökat från 46 % år 2020 till 69 % år 2023. Bruttokostnaderna består av handelsvaror, och förklaringen till att de minskat i relation till nettoomsättningen antas vara på grund av bättre förhandlade villkor gentemot tillverkarna, samt att en större andel av försäljningen utgörs av egenutvecklad mjukvara. Utöver bruttokostnader består Wraptechs största kostnadsposter av övriga externa kostnader och personalkostnader. Övriga externa kostnader har ökat som andel av omsättningen, från 6 MSEK år 2020 till 14,6 MSEK år 2023. Personalkostnader har endast ökat, från 7,2 MSEK till 12 MSEK under samma tidsintervall.

Analyst Group estimerar att en förbättrad marginal uppnås genom lägre övriga externa kostnader, förklarat av lägre utvecklingskostnader hänförliga till mjukvaruutveckling av "Rabbit", och estimerar därför att övriga externa kostnader sjunker från 33,8 % år 2023 till 30 % år 2024. Personalkostnader i relation till omsättningen förväntas stanna kring nuvarande nivåer och uppgå till 28 % av omsättningen för varje år av prognosperioden. Givet ovan nämnda estimat förväntas EBITDA-marginalen uppgå till 10,5 % år 2024, vilket innebär en ökning från år 2023 då EBITDA-marginalen uppgick till 6,8 %. Analyst Group bedömer att en EBITDA-marginal om 10,5 % behålls under prognosperioden, baserat på lägre övriga externa kostnader när Bolagets mjukvara integreras med Cosmoz och utvecklingskostnader för "Rabbit" därmed minskar, varför Wraptech förväntas nå 6,1 MSEK i EBITDA år 2027.

Konsoliderade siffror för Neovici och Wraptech

Wraptech förväntas sätta ett tydligt avtryck i Neovicis siffror under år 2025 och omsätta 47,5 MSEK, i jämförelse med Neovicis estimerade omsättning om 91,2 MSEK. Den konsoliderade nettoomsättningen estimeras uppgå till 138,7 MSEK. Den konsoliderade nettoomsättningen förväntas uppgå till 197 MSEK år 2026 och 274 MSEK år 2027. Wraptechs Andel av nettoomsättningen förväntas minska stegvis, år 2027 estimeras Wraptech omsätta 57,5 MSEK medan Neovici estimeras omsätta 216,5 MSEK, vilket förklaras av en väsentligt starkare tillväxt genom Cosmoz. Wraptech bidrar framförallt till den estimerade EBITDA-marginalen under år 2025 då den konsoliderade EBITDA-marginalen estimeras uppgå till 3 % år 2025, vilket motsvarar 4 MSEK.

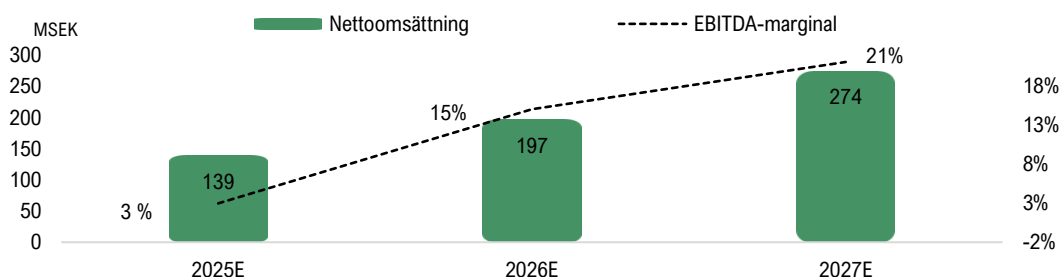
Bolaget förväntas ha tillräckligt likviditet dels genom det återstående lån från Exelity, som uppgår till 6 MSEK samt återstående kreditfacilitet uppgående till 10 MSEK vid utgången av det tredje kvartalet, vars löptid nyligen förlängdes till år 2027. Återbetalning av lånet från Exelity, vilket givet maximal ackumulerad ränta, uppgår till 13,5 MSEK, förväntas till största del betalas av år 2025, medan en låg andel konverteras till aktier, givet att en ny kreditfacilitet inte upprättas. Konverteringen uppgår till maximalt 3 % men förväntas understiga denna nivå, varför utspädningen är försumbar.

Justerad EBITDA estimeras uppgå till 21 % år 2027

För år 2026 förväntas den konsoliderade EBITDA-marginalen, justerat för aktiverat arbete, nå 15 % vilket motsvarar ett justerat EBITDA-resultat om 30 MSEK, marginalen förklaras av uppskalade affärer hos befintliga kunder utan att personalstyrkan växer i samma utsträckning, samtidigt som Basic-kunder, vilka estimeras ha lägre kundanskaffningskostnader, faktureras för ett helår. För år 2027 förväntas marginalen uppgå till 21 %, motsvarande ett justerat EBITDA-resultat om 58 MSEK, marginalexpansionen i jämförelse med år 2026 förklaras av att ytterligare Basic-kunder sätter ett större avtryck i de totala siffrorna.

Kraftig ökning i estimerad nettoomsättning med stigande marginaler

Estimerad utveckling av nettoomsättning och EBITDA-marginal mellan åren 2025-2027E



För att värdera Neovicis huvudsakliga intäktskällor, från Cosmoz, exklusive Wraptech, har en peer-grupp inom ERP, RPA och IPA studerats. Även om mognadsgrad, kundspridning, plattform och geografisk marknad skiljer sig finns det likheter mellan företagen och Neovici avseende affärsmodell, adressbar marknad och tillväxtutsikter. Marknaden för ERP domineras av ett fåtal aktörer vilka tillåter integrerade RPA- och IPA-moduler i affärssystemen. Marknaden för RPA är mer fragmenterad, där flertalet jämförbara företag automatiserar olika delar av en kundkedja. Marknaden för IPA är i sin linda där flertalet större aktörer såsom IBM, Accenture, Wipro och Capgemini har inlett en exponering mot detta område men IPA utgör ännu en låg andel av ovan nämnda bolags intäkter, varför de inte är representativa peers. Begreppen ERP, RPA och IPA är flytande och överlappar följaktligen. Analyst Group har därför valt ut peers vars främsta intäktsgenerering härleds från åtminstone ett av områdena.

Nyckeltal Automationsbolag	Enterprise Value MSEK	Omsättningstillväxt CAGR (2020-2023)	Omsättningstillväxt CAGR (2023-2025E)	Bruttomarginal LTM	EBITDA-marginal LTM	EV/S LTM	EV/S 2025E
Uipath	70 792	47%	16%	83%	-11%	4,8	4,7
Pegasystems	70 697	12%	5%	74%	12%	4,5	4,3
Appian Corporation	25 244	21%	12%	75%	-9%	4,0	3,5
IAR Systems	1 905	7%	6%	43%	36%	4,0	3,7
Fortnox	41 475	33%	23%	94%	51%	21,2	16,6
Oracle	4 883 363	8%	8%	71%	41%	8,5	8,1
C3 AI	31 688	19%	21%	60%	-87%	8,7	7,8
Neovici	334	41%	38%	73%	N/A	5,9	3,2
Genomsnitt	732 166	21%	13%	72%	5%	8,0	7,0
Median	41 475	19%	12%	74%	12%	4,8	4,7

Illustrerat genom tabellen ovan skiljer sig valda peers väsentligt jämfört med Neovici i termer av mognadsgrad vilket avspeglas i ett avsevärt högre Enterprise Value. Majoriteten av de jämförande bolagen uppvisar dessutom höga marginaler och har en bred kundspridning. Analyst Group bedömer därför att en multipel inte bör härledas från denna grupp men anser ändå att tabellen illustrerar potentialen i hur bolag som befinner sig i en teknologisk framkant, med skalbara affärsmodeller, kan värderas när lönsamhet och kundspridning bevisats över flera år.

Neovicis Core Business värderas till EV/S om 3x

Neovici är i en expansionsfas där Analyst Group estimerar en accelererande tillväxt de kommande åren, lönsamhet på helårsbasis förväntas för helåret 2025. Analyst Group bedömer att år 2027 är det mest relevanta värderingsåret. Bolaget förväntas vid den tidpunkten ha genomfört uppskalningen av affären med befintliga kunder, erhållit nya primärkunder samt anslutit ett betydande antal leverantörer till Cosmoz Basic, därmed med en bevisad nätverkseffekt och skalbarhet i affärsmodellen.

Ytterligare ett perspektiv som bör belysas i värderingen enligt Analyst Group är Neovicis affärsmodell, vilken till stor del kan argumenteras för att innehålla återkommande intäkter, vilket beräknas utgöra ca 80 % av Bolagets totala försäljning och utgöra den mest stabila intäktsbasen. För att påvisa värderingspotentialen givet de återkommande intäkterna återges i appendix på s. 26 en peer-tabell med nordiska SaaS-bolag som har en hög grad av återkommande intäkter, för vilka medianen avseende EV/S-multipeln år 2027 uppgår till 2,9x.

Neovicis huvudsakliga intäktskällor, från Cosmoz, förväntas representera 71 % av estimerad nettoomsättning under år 2027, vilket är Analyst Groups valda värderingsår, varför denna andel av nettoomsättningen värderas med hänsyn taget till resonemangen ovan. Analyst Group har valt att applicera en EV/S-multipel om 3x på estimerad nettoomsättning år 2027 om 216 MSEK, med en applicerad diskonteringsränta om 15 %. Multipeln är lägre än dagens EV/S om 5,9 vilket förklarar av att bolag som befinner sig i en tidig fas, likt Neovici, ofta har högre multiplar vilka sedermera normaliseras i takt med ökad försäljning, samtidigt är den valda multipeln högre än hur Bolagets SaaS-peers värderas. Neovici har stora starka kunder och är ett av få svenska noterade bolag som möjliggör exponering mot den globala automations- och AI-trenden, vilket motiverar en premie gentemot nordiska SaaS-peers.

En ytterligare faktor att belysa är att Bolaget har möjligheten till framtida förvärv. Förvärvet av Wraptech visar på bolagsledningens förmåga att genomföra attraktiva förvärv och erhålla finansiering i ett utmanande marknadsklimat. Med hänvisning till de svårigheter som tillkommer vid prognostisering av framtida förvärv, i termer av storlek, tidsaspekt och struktur på finansiering etc., väljer Analyst Group att exkludera potentiella framtida förvärv i nuvarande prognoser, men anser att förvärv ska ses som en extra option i investeringsidén.

Wraptech förväntas utgöra 29 % av nettoomsättningen år 2027 och även om Wraptechs siffror inte förväntas särredovisas väljer Analyst Group att värdera Wraptechs estimerade andel av nettoomsättningen år 2027. Analyst Group anser att Wraptech ska värderas annorlunda än Neovicis "Core Business" av flera skäl. Wraptech förväntas visa stabila marginaler under prognosperioden men affärsmodellen saknar den skalbarhet som Neovicis "Core Business", i form av Cosmoz, innehar. Även om delar av Wraptechs produkter, såsom elektroniska hyllkantsetiketter och IOT-lösning för matsvinsreduktion förväntas integreras i Cosmoz, erbjuder Wraptech också hårdvara, som har lägre marginaler. Därutöver är Bolaget inte en tillverkare av produkterna som erbjuds, utan agerar distributör, med undantag för den egenutvecklade IoT-lösningen "Rabbit". Beaktat ovan har Analyst Group identifierat en peer-grupp som bättre återspeglar Wraptechs affärsmodell. Gruppen består av bolag med inriktning på optimering av fysiska butiker, där vissa har större tyngdpunkt mot mjukvara och andra mot hårdvara. Strongpoint är mest likt Wraptech, i bemärkelsen att de köper in produkter från tillverkare och agerar integratör av olika optimeringsprodukter avsedda för en fysisk butik.

Nyckeltal	Enterprise Value	Omsättningstillväxt	Omsättningstillväxt	Bruttomarginal	EBITDA-marginal	EV/S	EV/S
Butikoptimeringsbolag	MSEK	CAGR (2020-2023)	CAGR (2023-2025E)	LTM	LTM	LTM	2025E
Vusion Group	34 062	40%	40%	28%	6%	3,7	N/A
ITAB	5 216	5%	5%	29%	12%	1,2	0,7
Pricer	1 708	15%	15%	20%	8%	1,6	0,5
Strongpoint	474	13%	13%	41%	-2%	0,4	0,3
Diebold Nixdorf Inc	56 712	-3%	-3%	24%	0%	0,7	N/A
Wraptech	32	16%	5%	69%	7%	0,7	0,7
Genomsnitt	19 635	14%	14%	28%	5%	1,5	0,5
Median	5 216	13%	13%	28%	6%	1,2	0,5

Wraptech värderas till EV/S om 0,7x

Analyst Group anser att lönsamhet idag är ett viktigare mått att beakta hos ovan valda aktörer, där utsikterna för kraftig framtida tillväxt och skalbarhet är mer begränsade. Det föreligger en osäkerhet om vad den definitiva köpeskillingen för Wraptech slutligen uppgår till men Analyst Group har valt att illustrera värderingen med ett antagande om maximal köpeskillning om 32 MSEK. Likt den valda peer-gruppen för Neovicis "Core Business", återfinns även här skillnader mellan denna grupp och Wraptech. Den huvudsakliga skillnaden utgörs av mognadsgrad vilket följaktligen återspeglas i ett väsentligt högre Enterprise Value hos samtliga företag i peer-gruppen i jämförelse med Wraptech. Tabellen illustrerar ett värderingsgap mellan de som uppvisat positiv EBITDA-marginal på rullande 12 månader, gentemot de som varit olönsamma. Vidare syns en lägre värdering av Strongpoint, vilka likt Wraptech, agerar distributör.

Beaktat ovan anser Analyst Group att Bolaget ska värderas till en rabatt gentemot Vusion Group, ITAB och Pricer, motiverat av en väsentligt mindre verksamhet med de ofrånkomliga risker som följer av detta. Analyst Group anser dock att Wraptech ska värderas till en premie gentemot Strongpoint av två skäl: dels uppvisar Wraptech idag starkare EBITDA-marginal, vilken estimeras öka under prognosperioden, samtidigt förväntas Bolagets lösningar integreras väl med Neovicis lösningar. Tillsammans antas detta utgöra en konkurrensfördel då ett större helhetsgrepp i butiken kan tas, varigenom ytterligare optimering av kundens verksamhet uppnås.

Analyst Group har valt att applicera en EV/S-multipel om 0,7x på estimerad nettoomsättning år 2027 om 57,5 MSEK med en applicerad diskonteringsränta om 15 %. Analyst Group anser att värderingen återspeglar ett väl genomfört förvärv, givet den låga initiala köpeskillingen om 5 MSEK, och innebär en betydande uppvärdering från denna nivå. Analyst understryker även tidigare fört resonemang om att en upprätthållen lönsamhet är en förutsättning för att motivera den valda EV/S-multipeln om 0,7x.

11,7 KR
per aktie i ett
Base Scenario

Givet en applicerad multipel om 3x på år 2027 års estimerade nettoomsättning för Neovicis "Core Business" och en applicerad multipel om 0,7x för Wraptechs estimerade nettoomsättning år 2027, med en diskonteringsränta om 15 %, samt justerat för nettoskuld, härleds ett bolagsvärde om 481 MSEK, vilket motsvarar ett potentiellt värde per aktie om 11,7 kr i ett Base scenario.

Bull scenario

nuvärde per aktie

18,0 kr

Bull scenario

I ett Bull scenario uppgår det estimerade antalet fakturerade Basic-kunder till 8 000 år 2027, att jämföra med 2 000 i ett Base scenario. Det höga antalet förklaras av en kraftigt accelererad nätverkseffekt genom Cosmoz, där primärkunder agerat indirekta säljare av Cosmoz-Basic, vilket därigenom ökat adresserbar pipeline av Basic-kunder. Vidare har en betydande andel av Wraptechs 1 000 kunder adderats till Basic-versionen. Sammantaget bidrar detta till en högre omsättningstillväxt än i ett Base scenario. Vidare adderas Basic-kunderna till en väsentligt lägre anskaffningskostnad än för övriga kunder till följd av att mindre säljresurser behöver allokeras för Cosmoz-Basic. Detta möjliggörs eftersom de ansluts på uppmaning av Neovicis primärkunder. Sammantaget förväntas detta bidra till en omsättning uppgående till 308 MSEK för Koncernen samtidigt som en justerad EBITDA-marginal, uppgående till 25,8 % förväntas år 2027.

Sammantaget bedöms ovan faktorer bidra till en fortsatt stark omsättningstillväxt under kommande år, vilket bidrar till att Neovicis Core Business estimeras växa med en CAGR om 56 % mellan åren 2024-2027, för att år uppvisa en omsättning om 250 MSEK. En hög omsättningstillväxt i kombination med en stigande rörelsemarginal, förväntas bidra till ett justerat EBITDA-marginal för Neovicis Core Business om 29 %.

I ett Bull scenario förväntas Neovici värderas upp av marknaden, givet en högre omsättningstillväxt samt accelererad nätverkseffekt inom Cosmoz-Basic, vilken antas visa högst skalbarhet och därmed uppvisas högre marginaler till följd av detta. Givet ovan nämnt appliceras en EV/S-multipel om 4x på Neovicis estimerade nettoomsättning om ca 250 MSEK, samt en applicerad multipel om 0,7x på Wraptechs estimerade omsättning, om 57,5 MSEK, vilket ger ett Enterprise Value om ca 780 MSEK. Med en tillämplad diskonteringsränta om 15 %, medför det, efter justering för nettoskuld, ett potentiellt nuvärde per aktie om 18 kr för Neovici i ett Bull scenario.

Bear scenario

Bear scenario

nuvärde per aktie

7,3 kr

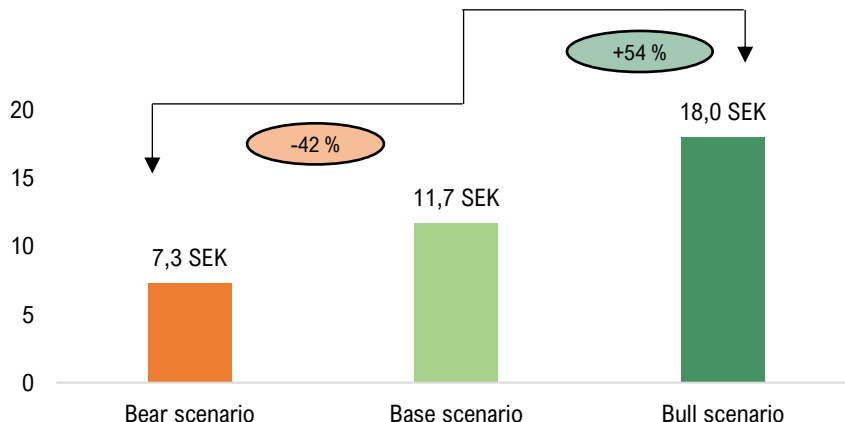
I ett Bear scenario hämmas tillväxten av att det potentiella slutvärdet av årliga återkommande intäkter från ICA-affären når endast 50 MSEK vid fullt värde, i jämförelse med det antagna beloppet om 100 MSEK i ett Base scenario. Vidare lyckas inte Neovici attrahera en ny primärkund genom Wraptech, såsom Coop. Slutligen attraheras färre kunder till Cosmoz-Basic där kundantalet uppgår till 1 000 år 2027, att jämföra med 4 000 i ett Base scenario. Bakslagen får till följd att omsättningen år 2027 estimeras uppgå till 162 MSEK, vilket innebär en CAGR om 35 % mellan åren 2024-2027 och vidare estimeras detta medföra en justerad EBITDA-marginal om 12 % för Neovicis Core Business år 2027.

Den lägre omsättningstillväxten, i kombination med en lägre estimerad rörelsemarginal, medför att Neovici inte antas leverera tillräckligt kassaflöde under år 2025 för att återbetala lån, varför ytterligare extern kapitalanskaffning inte kan uteslutas.

I ett Bear scenario appliceras en EV/S-multipel om 2,5x på 2027 års estimerade nettoomsättning för Neovicis Core Business och en applicerad EV/S-multipel om 0,7x för Wraptechs estimerade nettoomsättning. Med en applicerad diskonteringsränta om 15 %, härleds ett Enterprise Value om 245 MSEK, justerat för nettoskuld, motsvarande ett potentiellt nuvärde per aktie om 7,3 kr i ett Bear scenario.

Illustration av potentiell värdering i ett Bull respektive Bear scenario.

Potentiellt värde per aktie, Bull och Bear scenario



Källa: Analyst Groups värdering

**Jan Berggren, VD**

Jan var med och grundade Neovici år 2009 och ingår dessutom i styrelsen. Han har tidigare suttit i styrelsen för Business Nauta AB. Jan har en master i teknisk fysik på KTH.

Aktieinnehav: Jan äger indirekt 25 891 500 aktier (61,5 %) genom iWork EP SA, vilket är samägt med Jonatan Berggren.

**Simon Thunborg, CFO**

Simon har jobbat på Neovici sedan starten 2009 och har tidigare ingått i styrelsen. Simon har en civilekonomexamen från Stockholm Universitet.

Aktieinnehav: Simon äger 100 000 aktier (0,2 %) i Neovici.

**Erik Nerpin, Styrelseordförande**

Erik är styrelseordförande i Neovici sedan år 2022, där andra pågående uppdrag inkluderar styrelseledamot ibland annat Kancera AB, Balsieholmen Investment Group Equity AB och Hilbert Group AB. Han grundade även Advokatfirman Nerpin AB. Erik har en Juristexamen från Uppsala Universitet och en Masterexamen i juridik från Boston University.

Aktieinnehav: Erik äger 275 000 (0,6 %) aktier i Neovici.

**Behzad Ardakani, Styrelseledamot**

Behzad är styrelseledamot sedan år 2022 och har ett annat pågående styrelseuppdrag för Skillmatic AB. Han har tidigare ingått i styrelsen för Divio Technologies AB.

Aktieinnehav: Anders äger inga aktier i Neovici.

Base Scenario (MSEK)	2023	2024A	2025E	2026E	2027E
Omsättning	62	65	139	197	274
Aktiverat arbete för egen räkning	17	18	7	7	7
Övriga rörelseintäkter	0	1	1	1	0
Totala intäkter	79	84	147	205	281
Handelsvaror (COGS)	0	0	-13	-15	-16
Bruttoresultat	62	65	126	182	258
Övriga externa kostnader	-58	-61	-57	-78	-106
Personalkostnader	-40	-42	-59	-70	-88
Övriga rörelsekostnader	-1	0	-1	-2	-2
EBITDA (adj.)	-20	-39	8	31	60
EBITDA-marginal (adj.)	-61%	-60%	5,5%	15,8%	21,8%
Avskrivningar	-5	-7	-7	-7	-7
EBIT (adj.)	-25	-46	1	24	53
EBIT-marginal (adj.)	-70%	-71%	0%	12%	19%
Räntekostnader	-1	-2	-8	-3	-3
EBT	-26	-26	-7	21	50
Skatt	0	0	0	-4,4	-10,3
Nettoresultat (adj.)	-26	-49	-7	17	40
Nettomarginal (adj.)	-70%	-67%	-11%	5%	15%

Bull Scenario (MSEK)	2023A	2024A	2025E	2026E	2027E
Omsättning	62	65	148	214	308
Aktiverat arbete för egen räkning	17	18	7	7	7
Övriga rörelseintäkter	0	1	1	1	1
Totala intäkter	79	84	156	221	315
Handelsvaror (COGS)	0	0	-13	-15	-16
Bruttoresultat	62	65	134	199	291
Övriga externa kostnader	-58	-61	-60	-85	-120
Personalkostnader	-40	-42	-59	-70	-88
Övriga rörelsekostnader	-1	0	-1	-2	-3
EBITDA (adj.)	-20	-39	12	41	79
EBITDA-marginal (adj.)	-61%	-60%	8,2%	19,0%	25,8%
Avskrivningar	-5	-7	-7	-7	-7
EBIT (adj.)	-25	-46	5	34	72
EBIT-marginal (adj.)	-70%	-71%	3%	16%	24%
Räntekostnader	-1	-2	-8	-3	-3
EBT	-26	-26	-3	31	69
Skatt	0	0	0	-6,3	-14,3
Nettoresultat (adj.)	-26	-49	-3	24	55
Nettomarginal (adj.)	-70%	-67%	-7%	8%	15%

Bear Scenario (MSEK)	2023A	2024A	2025E	2026E	2027E
Omsättning	62	65	134	170	220
Aktiverat arbete för egen räkning	17	18	7	7	7
Övriga rörelseintäkter	0	1	0	0	0
Totala Intäkter	79	84	142	177	227
Handelsvaror (COGS)	0	0	-13	-15	-16
Bruttoresultat	62	65	121	155	204
Övriga externa kostnader	-58	-61	-56	-66	-84
Personalkostnader	-40	-42	-61	-71	-90
Övriga rörelsekostnader	-1	0	-1	-1	-2
EBITDA (adj.)	-20	-39	2	14	26
EBITDA-marginal (adj.)	-61%	-60%	1,5%	8,5%	12,0%
Avskrivningar	-5	-7	-7	-7	-7
EBIT (adj.)	-25	-46	-5	7	19
EBIT-marginal (adj.)	-70%	-71%	-9,2%	0,1%	5,5%
Räntekostnader	-1	-2	-8	-3	-3
EBT	-26	-26	-13	4	16
Skatt	0	0	0	0	0
Nettoresultat (adj.)	-26	-49	-13	4	16
Nettomarginal (adj.)	-70%	-67%	-15%	-2%	4%

Nyckeltal	Enterprise Value	Omsättningstillväxt	ANDEL ARR	EBITDA-marginal	Omsättningstillväxt 207E	EV/S	EV/S
Automationsbolag	MSEK	LTMN	LTM	LTM	LTM	LTM	2027E
Carasent	1288	13%	99%	23%	15%	5,2	2,9
Admicom	2780	3%	97%	36%	9%	7,3	5,3
Lime	5157	18%	71%	31%	18%	7,9	4,9
Upsales	563	0%	95%	25%	10%	3,9	2,6
Formpipe Software	1405	2%	82%	20%	9%	2,7	2,0
Opter	668	16%	95%	25%	N/A	7,7	N/A
Impero	195	30%	100%	-24%	N/A	4,0	N/A
Neovici	334	5%	84%	-39%	63%	5,2	1,1
Genomsnitt	1722	12%	91%	19%	12%	5,5	3,5
Median	1288	13%	95%	25%	10%	5,2	2,9

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 **Neovici 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 2014-2025). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.