

# Hoodin

Mangold Insight - Uppdragsanalys - 2020-09-09

**MANGOLD**

## The new kid on the block

Mangold inleder bevakning av Hoodin med rekommendationen Köp och en riktkurs på 10,70 kronor per aktie på 12 månaders sikt. Hoodin har utvecklat en plattform för bevakning av digitalt innehåll som kan automatisera processer för bolag med behov av att inhämta, bearbeta och använda stora mängder av information. Hoodins lösningar ger inte bara bolagen tillgång till information på ett smidigt sätt utan de sparar även tid och resurser som istället kan dirigeras till andra viktiga frågor. Med en internationell växande marknad för sina fötter och en möjlighet att effektivisera för många bolag med sin produkt ser vi ljus på bolagets potential.

## Försäljning kan ta fart efter nya EU-krav

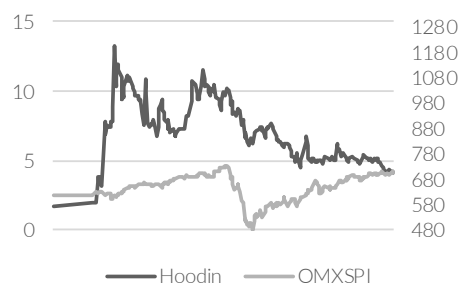
Under våren 2021 kommer nya regulatoriska EU-krav på läkemedels- och medicinteknikbolag att beakta all publicitet kring deras egna produkter. Då Hoodin har unika bransch- och funktionsanpassade lösningar ser vi att bolaget kan ha möjlighet att utmana nuvarande konkurrenter och även skapa en ny spelplan. Konkurrenterna som finns idag erbjuder lösningar lämpade främst för PR, marknad och kommunikation och kan därför inte optimalt lösa behov gällande bevakning inom andra industrier.

## Början på något stort

Mangold värderar Hoodin utifrån en DCF-modell med ett avkastningskrav om 14 procent. I vårt base case antar vi att Hoodin kan ta fem procent av marknaden inom branscherna medicinteknik och läkemedel till år 2024. Detta resulterar i en riktkurs på 10,70 kronor per aktie, och en uppsida på drygt 150 procent.

## Information

Rek/Riktkurs (kr)	Köp 10,70
Risk	Hög
Kurs (kr)	4,2
Börsvärde (Mkr)	65,18
Antal aktier (Miljoner)	13,2
Free float	73%
Ticker	HOODIN
Nästa rapport	2020-11-11
Hemsida	<a href="http://www.hoodin.com">www.hoodin.com</a>
Analytiker	Fia Andersson



## Kursutveckling

	1m	3m	12m
HOODIN	-17,3	-12,6	112,8
OMX SPI	1,8	4,8	15,0

## Nyckeltal

	2019	2020P	2021P	2022P	2023P
Försäljning (tkr)	1 802	940	3 249	11 572	26 991
EBIT (tkr)	-5 562	-11 309	-13 589	-10 009	1 333
Vinst före skatt (tkr)	-5 581	-11 332	-13 608	-10 028	1 314
EPS, justerad (kr)	-0,34	-0,67	-0,81	-0,59	0,08
EV/Försäljning	18,6	44,4	16,3	5,3	2,3
EV/EBITDA	neg	neg	neg	neg	19,8
EV/EBIT	neg	neg	neg	neg	46,9
P/E	neg	neg	neg	neg	42,3

## Ägarstruktur

	Antal aktier	Kapital
Marcus Emne	1 741 008	18,5%
Northern Capsek Ventures	1 107 545	8,4%
Jakob Jensen Prühs	842 000	6,4%
Entreprenörskapital	789 380	6,0%
Alexander Wietz	764 300	5,8%
Marcus Blomqvist	398 483	3,0%
Avanza Pension	392 464	3,0%
Lennart Bergström	310 229	2,4%
<b>Totalt</b>	<b>13 167 091</b>	<b>100,0%</b>

# Hoodin - Investment case

## The new kid on the block

Mangold inleder bevakning av Hoodin med rekommendationen Köp och en riktkurs på 10,70 kronor per aktie på 12 månaders sikt. Detta ger en uppsida på drygt 130 procent. Mangold anser att Hoodin-aktien är en bra investeringsmöjlighet då bolaget har potential att växa avsevärt på marknaden för digital informationsinhämtning samt ha fördel av de regulatoriska EU-krav inom läkemedelsbranschen som förväntas träda i kraft våren 2021.

*Rikt Kurs 10,70 kronor*

## Överväldigande mängd information

Med dagens teknikutveckling och digitalisering sprids och delas information i många fler forum än de traditionella mediekanalerna. Mängden digitalt innehåll per år har exploderat och behöver kunna hanteras. Många bolag och organisationer är dåligt förberedda när det kommer till bevakning, inhämtning och hantering av information. Således finns det ett utbredd behov av en produkt som Hoodins som automatiserar och effektiviserar processen.

*Information i mängder*

*Många företag och organisationer hänger inte med*

## Hoodin effektiviserar

De företag och organisationer som manuellt samlar in och bearbetar information tenderar att göra så på ett ineffektivt sätt. Personer på olika avdelningar kan leta efter samma information men ur olika perspektiv. Varje år beräknar ett medelstort bolag förlora 170 000 timmar på manuell, ineffektiv och reaktiv bevakning, inhämtning och hantering av information. Hoodin kan effektivisera och snabba upp processen avsevärt till en lägre kostnad.

*Ineffektiv digital mediaövervakning en affärsmöjlighet*

## Skiljer sig från konkurrenterna

Konkurrenters lösningar är ofta inriktade på bevakning och insamling av information av PR, marknad och kommunikation, branscher som har användning av sökningar som sker brett. Dessvärre har produktchefer, kvalitetschefer och forskningsansvariga andra typer av informationsbehov. Hoodin kan lösa detta problem med sina anpassade lösningar. Hoodin vill att bolagets plattform ska vara användarvänlig, driva förändring och skapa affärsvärde.

*När nya kundgrupper*

## Marknaden för mediaövervakning växer avsevärt

Marknaden för mjukvara inom mediaövervakning värderades till 2 260 miljoner dollar 2018 och förväntas växa med cirka 14 procent årligen enligt Zion Market Research. Den här marknaden förväntas nå 7 236 miljoner dollar 2027.

*Hög tillväxt i marknaden för mediaövervakning*

## Försäljning tar fart 2021

Hoodin erbjuder lösningar för flera olika typer av branscher, där medicinteknik- och läkemedelsbranschen är extra intressant. Inom EU införs regulatoriska krav 2021 på dessa branscher där bolagen behöver bevaka publiciteten kring deras produkter. Uppskattat antal potentiella kunder för Hoodin i det här segmentet uppgår till 80 000. Hoodins försäljning väntas ta fart i och med att kraven träder i kraft och bolaget bedöms kunna ta marknadsandelar.

*Försäljning som resultat av införandet av regulatoriska krav*

# Hoodin - Bolaget

## Kort om Hoodin

Hoodin har utvecklat en webbaserad mjukvara vars uppdrag är att förenkla och effektivisera företags och organisationers interaktion med digitalt innehåll. Den digitala plattformen utför automatisk bevakning och inhämtning av innehåll, som nyheter, social media och databaser. Innehållet kan enkelt hanteras och användas antingen internt eller externt. Tid, energi och kostnader kan därmed omdirigeras till andra viktiga uppgifter. Hoodins mål är att förenkla och effektivisera hur företag och organisationer bevakar och skapar värde av digitalt innehåll. Bolaget har funnits sedan 2012 men det var först 2016 som plattformen var tillräckligt mogen för att tas till marknaden. Sedan 2018 är Hoodins aktie listad på Spotlight Stock Market.

*Plattform för bevakning, inhämtning och hantering av digital innehåll*

## Bakgrund

Idén om plattformen har växt fram genom egna observationer och erfarenheter. Mängden digitalt innehåll ökar varje år vilket gör processen tidskrävande och dyr. Exempelvis kan fyra olika personer leta efter samma information men ur olika perspektiv. Många bolag och organisationer är dåligt förberedda när det kommer till bevakning, inhämtning och hantering av information trots att det ofta är ytterst viktigt. Bristande förmåga att hålla sig uppdaterad kan ge ett kontraproduktivt intryck och få stora konsekvenser för ett bolags affärsvärde då information gällande sitt eget varumärke, produkter, kunder, marknader, trender och utveckling kan vara bristfällig, information som är väsentlig för företagets verksamhet. Där kan Hoodins plattform vara ett stöd.

*Bolag är ineffektiva gällande bevakning och inhämtning av information*

## Affärsmodell skapar återkommande intäkter

Hoodin är ett SaaS-bolag vilket innebär att affärsmodellen bygger på licensförsäljning av bolagets mjukvara. Således köper kunden en licens till bolagets produkt. Intäkterna varierar från kund till kund, men en fast månadslicens är gemensamt för alla som använder Hoodins mjukvara. Bolaget kan få in ytterligare intäkter från tilläggstjänster exempelvis en utökning av antalet bevakningar och konton.

*Licensförsäljning med låg ingångsnivå*

Hoodin använder sig av partners som i första hand säljer och implementerar produkten hos slutanvändare. Hoodin är främst en leverantör av mjukvaran för bevakning av digitalt innehåll. Bolagets partners är fokuserade på att erbjuda varje kund expertis inom olika branscher samt olika typer av behov. Dessa partners kan även vara Hoodins licenstagare, i de fall där partnern ska leverera innehåll till en kund på beställning. Hoodin erbjuder numera även direktförsäljning till slutkund (se appendix för visualisering av intäktmodellen). Bolaget vill växa internationellt och anpassar därför utvecklingen av mjukvaran till en global marknad.

*Partners säljer, implementerar och agerar experter*

*Hoodin erbjuder även direktförsäljning*

# Hoodin - Ledning och styrelse

## Ledning

**Marcus Emne** är grundare, VD och styrelseledamot i Hoodin sedan 2012. Han har en bakgrund inom entreprenörskap där han bland annat varit VD för konsult- och utbildningsbolaget BTS Interactive, och enhetsansvarig för försäljning och marknadsföring på teknologibolaget CGI samt ansvarat för företagsutveckling och strategi på teknikbolaget Sony Mobile.

*Marcus Emne, VD i Hoodin, har bakgrund i entreprenörskap och företagsdrivande*

**Rickard Tuve**sson är CFO i Hoodin sedan 2018. Han har en bakgrund som bland annat CFO på mjukvarubolaget Fortnox och redovisningsansvarig inom Finja-koncernen. Sedan 2011 driver han konsultverksamhet inom ekonomi- och organisationsfrågor.

*Rickard Tuve*sson, har gedigen finansiell kunskap

Hoodin har även ett utvecklingsteam bestående av sju personer. Utöver detta arbetar det ytterligare tre personer som täcker områdena partnerhantering, försäljning och marknadsföring samt en inom support.

## Styrelse

**Peter Wendel**, är styrelseledamot i Hoodin sedan 2014 och ordförande sedan 2018. Erfarenhet finns inom entreprenörskap, framför allt mjukvarubolag men även andra delar av teknikbranschen. Han är bland annat styrelseledamot för mjukvarubolaget Appspotr, Utöver detta är han VD för investmentbolaget Northern CapSek Ventures.

*Peter Wendel, ordförande, med erfarenhet av entreprenörskap i mjukvarubolag*

**Henrik Béen**, blev invald som styrelseledamot i Hoodin 2020. Han har lång erfarenhet av mjukvaruindustrin. Han är oberoende konsult inom produktstrategi, produkthantering och produktmarknadsföring. Tidigare har han haft ledande produktroller i mjukvaruföretag, till exempel 15 år på datavisualiseringsbolaget Qlik (Business Intelligence) och mer nyligen mjukvarubolaget inRiver (Product Information Management).

*Henrik Béen, har haft flertalet ledande produktroller i mjukvaruföretag*

**Joakim Nydemark**, är styrelseledamot sedan 2019. Han har över 20 års erfarenhet inom mjukvarubolag och management. Han är styrelseledamot för mjukvarubolaget Imint Image Intelligence samt styrelsesuppleant för teknikbolaget Blippit. Han är även nuvarande VD för teknikbolaget Crunchfish, och har tidigare varit VD för mjukvarubolaget Obigo. Han har även tidigare erfarenhet inom försäljning och etablering av försäljningskontor inom Europa, Asien och USA.

*Joakim Nydemark, har lång erfarenhet av mjukvarubolag och management*

# Hoodin - Plattformen

## **Robot jobbar dygnet runt**

Hoodins plattform bygger på en robot som assisterar i innehållsinsamling, bearbetning och uppdatering dygnet runt. Den sträcker sig utöver nyhetssajter till att även inkludera video, bilder, evenemang, och databaser. Det är användaren som bestämmer relevansen på den data som samlas in. Roboten kan ge förslag på hur relevansen på innehållet kan förbättras för högsta möjliga precision.

*Automatiserad process*

## **Information skapar affärsvärde**

Användare kan enkelt komma åt allt innehåll på Hoodins molnbaserade plattform. Materialet kan bearbetas direkt i plattformen och sedan återpubliceras informationen externt eller internt. På så sätt kan plattformen underlätta informationshantering för internt bruk, så som material för intern beslutsfattning, strategiarbete och kunskapshubbar. Alternativt för externt bruk i form av att skapa en innehållsrik hemsida eller app. Processen kan brytas ned i följande tre steg: bevaka, hantera, och använda.

*Bevaka, hantera, använda*

## **Industripassade lösningar**

Hoodins plattform är användbar i flera olika områden och industrier/branscher. För att öka kundnyttan levereras därför anpassade lösningar till kunderna. Således är varje upplevelse unik utifrån kundens behov vilket skiljer sig signifikant mellan branscher. Hoodin erbjuder för tillfället lösningar inom: medicinteknik, läkemedel, finans, offentlig sektor, turism, utbildning, hälso- och sjukvård.

*Bransch- och funktionsanpassade lösningar*

## **Krav på övervakning inom vissa branscher**

Inom medicinteknik och läkemedel förväntas stora förändringar 2021 då EU inför nya regulatoriska krav (Medical Device Regulations (MDR)). Dessa krav kräver att bolag bevakar vad som omnämns kring deras produkter (post market surveillance) i syfte att bolaget själv ska kunna bevisa att den håller den kvalitet/klass som utlovats. MDR skulle träda i kraft våren 2020 men är framskjutet till våren 2021 på grund av covid-19.

*Krav på branscherna medicinteknik och läkemedel att utföra övervakning*

# Hoodin - Marknad

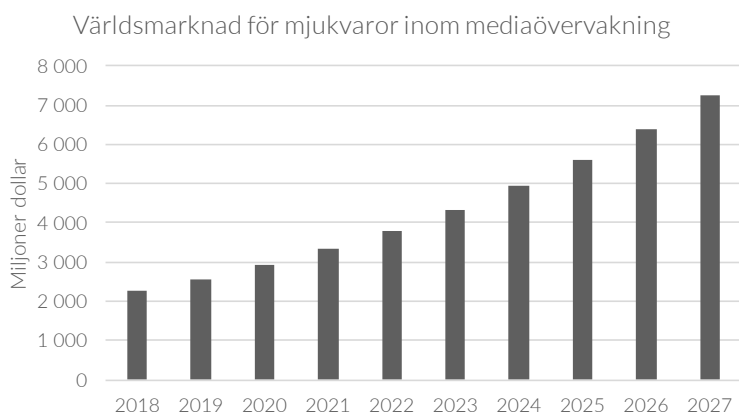
## Marknaden för mediaövervakning

Begreppet mediaövervakning innefattar processen att kontinuerligt hålla koll på redaktionellt innehåll i mediekällor. Genom att utnyttja en programvara för övervakning av media kan bolag och organisationer enkelt hålla sig uppdaterade. Den här marknaden inkluderar övervakning av sändningar och sociala medier samt online och traditionell tryckmedia.

Världsmarknaden för mjukvara inom mediaövervakning uppgick till 2 260 miljoner dollar år 2018 och förväntas att nå 7 236 miljoner dollar år 2027, vilket kan översättas till en tillväxt om cirka 14 procent årligen enligt en rapport från Zion Market Research. Den här marknaden täcker både molnbaserade och lokala lösningar. Där molnbaserade lösningar är dominerande.

*Marknad täcker vanlig media, sociala medier och sändningar*

*Marknaden för mjukvaror inom mediaövervakning förväntas växa årligen med 14 procent*



Källa: Zion Market Research

## Många regioner visar på ökat användande

Nordamerika förväntas leda marknaden på grund av dess höga internetpenetration, höga nivå av innovation inom området samt tillgången till den senaste IT-infrastrukturen. Europa förväntas bli den näst största marknaden kommande år tack vare ökad medvetenhet gällande fördelarna med mediaövervakningsmjukvaror. Inom Europa är Tyskland, England och Frankrike ledande länder. Även Asien och Sydamerika förväntas ha en hög tillväxt medan Mellanöstern och Afrika förväntas ha en låg tillväxt på grund av begränsad tillgång till internet.

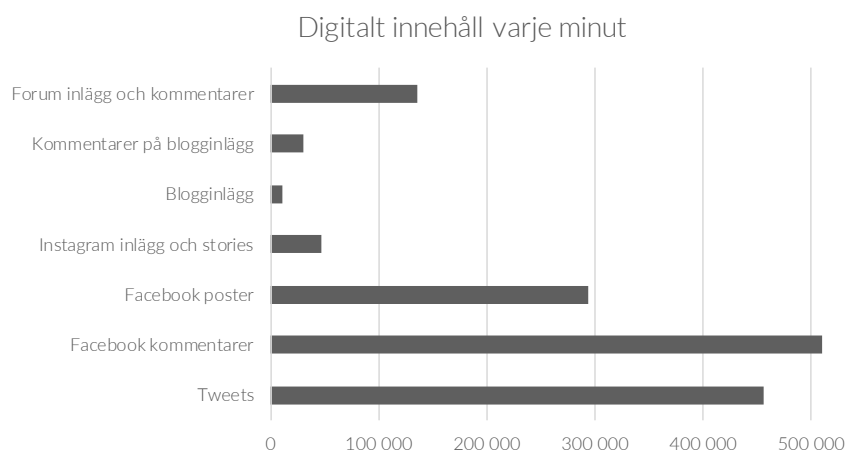
*Nordamerika väntas leda utveckling*

# Hoodin - Marknad forts

## Trender som driver upp mängden digitalt innehåll

Mängden digitalt innehåll fortsätter att växa. Tidigare vägdes innehållet noggrant innan det publicerades. Idag kan det snarare vara tvärtom. Därför kan det också finnas mycket digitalt innehåll som är helt irrelevant för ett bolags syfte men som ändå ses över. Därför kan en produkt som Hoodins plattform effektivisera för bolagen. Se grafen nedan för en uppskattning av digitalt innehåll per minut för några av våra vanligaste forum vi brukar på internet.

*Mängden digitalt innehåll per minut är extremt stor*



Källa: Data Never Sleeps 5.0

## Triggers för tillväxt i marknaden

Den höga tillväxt som spås framöver i marknaden för mediaövervaknings mjukvara grundar sig i ett flertal aspekter. Ett ökat användande av övervakningsverktyg i marknadsföring, kommunikation och trendanalyser kan ses. Fortsättningsvis bidrar den ökade mängden digitalt innehåll på sociala medier, samt antalet som utnyttjar sociala medier och tiden de spenderar på dessa. Även en breddning i internetillgång samt ökningen i summor spenderade på digital marknadsföring är bidragande faktorer. Hoodin kan gynnas av detta då deras produkt inte enbart täcker traditionella mediakanaler utan även andra forum så som sociala medier.

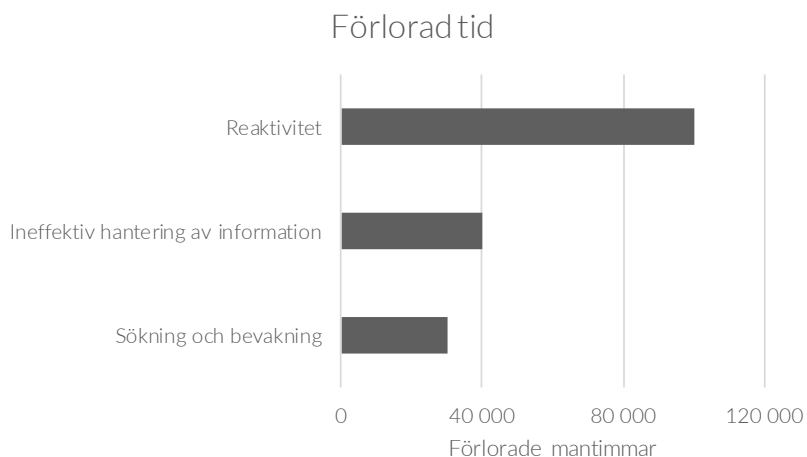
*Flera trender ligger till grund för ökat digitalt innehåll*

# Hoodin - Marknads forts

## Tid ett bolag förlorar på att göra det själv

Enligt forskningsbolaget Gartner förlorar ett medelstort bolag (1 000 anställda) oavsett bransch varje år flera mantimmar på manuell och ineffektiv inhämtning och hantering av information (se graf nedan).

*Manuell sökning ineffektivt*

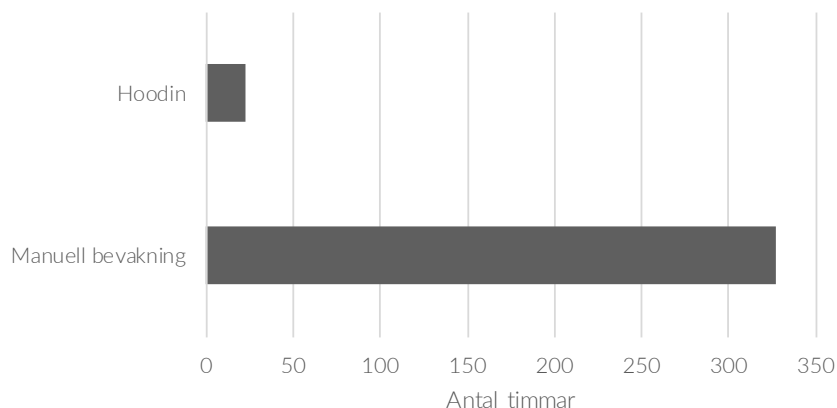


Källa: Gartner

Exempelvis om ett bolag manuellt bevakar en medicinskteknisk produkt tar det 327 timmar per år. Om Hoodin istället används tar det enbart 22 timmar. Detta innebär att processen blir 15 gånger snabbare. En omvärldsanalytiker har en medellön på cirka 46 000 per månad vilket är betydligt mycket högre än en månatlig prenumeration på Hoodin. Detta innebär att ett företag eller organisation hade kunnat köpa cirka 44 licenser av basmodellen för månadslönen av en omvärldsanalytiker.

*15 gånger snabbare att utnyttja Hoodins mjukvara*

## Hoodin versus manuell inhämtning



Källa: Hoodin



# Hoodin - Marknad forts

## Konkurrenter inriktade på PR, marknad och kommunikation

Hoodin har tre identifierade huvudkonkurrenter – Meltwater, LexisNexis och Cision (se tabell nedan). Dessutom finns ett liknande bolag, Hypefactors, i Danmark med en snarlik storlek som Hoodin med ett börsvärde om cirka 70 miljoner kronor. Samtliga konkurrenter erbjuder en produkt som söker brett över internet och ibland tryckt media. Sökningarna sker främst på nyhetsmedia och sociala medier och lämpar sig bäst för extern användning. Således är dess produkter mest applicerbara inom PR, marknad och kommunikation men kan inte lösa de behov som till exempel produktchefer, kvalitetschefer och forskningsansvariga har som är beroende av annan information. Av dessa erbjuder enbart LexisNexis branschanpassning, men ur ett juridiskt perspektiv. LexisNexis söker därför på avancerade databaser.

*Konkurrenters lösning funkar inte för alla branscher*

## HOODIN - Konkurrenter

	Meltwater	LexisNexis	Cision
Omsättning	\$300M	\$8 000M	\$730M
Antal anställda	1 600	12 000	5 100
Huvudkontor	San Fransico	New York	Chicago

Källa: Hoodin

## Fördelar med Hoodins plattform

Hoodins plattform skiljer sig huvudsakligen från konkurrenterna på två sätt. Konkurrenternas plattform förklarar vad som händer men de går inte in på anledning varför. Hoodins plattform ska driva förändring och skapa affärsvärde. Denna plattform är också anpassningsbar, till kunder som har olika behov av olika källor. Konkurrenterna på marknaden täcker endast nyheter. Hoodin å andra sidan söker igenom databaser, nyheter, sociala medier. På så sätt når Hoodin inte enbart ut till dem som söker brett, PR, marknad och kommunikation utan även andra kundgrupper. Utöver detta har Hoodin en fördel i pris. Licensmodellen börjar med en avgift på 95 euro (129 euro från och med september 2020) och kund utan extra tillägg. Bolaget har strategiskt valt en lägre ingångsnivå än konkurrenterna så att beslut om att implementera Hoodin inte behöver tas på chefsnivå. Detta kan jämföras med 227 euro per månad och kund hos Meltwater och 405 euro hos Cision.

*Fördel i pris för Hoodin*

# Hoodin - Prognoser

## Scenarion baserat på marknadsandel

Mangold använder sig av olika scenarion för att spegla hur marknadsandelen kan påverka försäljningen och således värderingen. Base case reflekterar vår ursprungliga prognos och vår huvuduppfattning. Utöver det huvudsakliga scenariot specificeras även ett bear och bull-case för och reflektera en högre respektive lägre marknadsandel.

*Förändringar i marknadsandel ger olika scenarion*

## Branscherna medicinteknik och läkemedel ett första steg

Hoodin erbjuder branschpassade lösningar inom flera områden. Av dessa spår Mangold att medicinteknik och läkemedelsbranschen kommer att driva försäljningen. Detta till följd av regulatoriska krav. Hoodin uppskattar att antalet potentiella kunder inom detta område uppgår till 80 000 (se Appendix för potentiella kunder per industri). Exempel på denna typ av kund som använder Hoodins plattform är Stille som erbjuder kirurgiska instrument och operationsbord. Mangold beräknar att Hoodin kommer kunna ta fem procent av denna marknad i ett base case, år 2024.

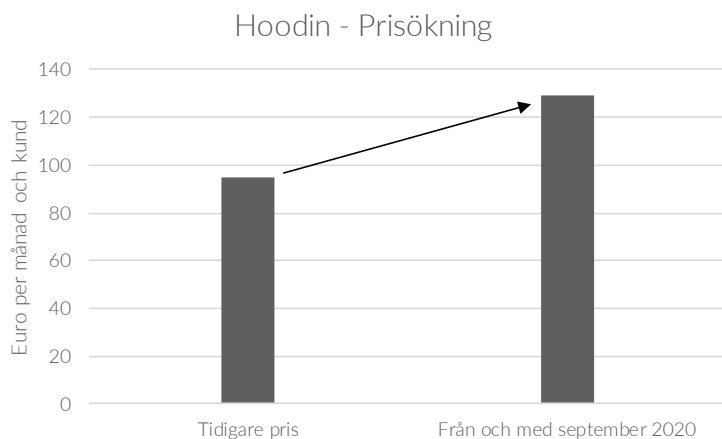
*Regulatoriska krav driver försäljning*

*Hoodin beräknas ta fem procent av marknaden*

## Potential för högre intäkter

Försäljningen är nedbruten i volym och pris. Priset för en baslicens hos Hoodin är för tillfället 95 euro per månad och kund. Priset kommer höjas till 129 euro september 2020. Det finns de kunder som betalar mer än grundpriset beroende på antalet tilläggstjänster som adderas till abonnemanget. Utan information om distributionen av intäkt per kund grundar sig denna analys således i priset för en baslicens. Detta innebär att Mangolds analys blir ett basscenario där bolaget har potential för högre intäkter. Från 2021 räknar Mangold att priset kommer att öka med två procent för och reflektera inflation.

*Tilläggstjänster kan driva upp intäkter*



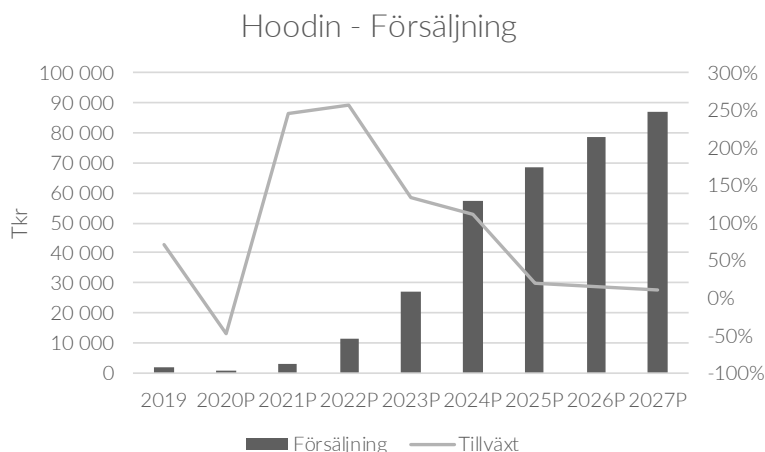
Källa: Hoodin

# Hoodin - Prognoser forts

## Försäljningstillväxt ökar 2H 2020

Mangold spår att försäljningstillväxten för 2020 minskat överlag. Försäljningen bör ta fart igen under tredje och fjärde kvartalet. Den omvända trenden är ett resultat av att potentiella kunder överlevt den värsta rekylen av covid-19 samt att bolag vill ha framförhållning till MDR. Försäljningstillväxten väntas sedan vara stark under 2021 som ett direkt resultat av de regulatoriska förändringarna. Även under 2022 förväntar vi oss en hög tillväxt för att sedan avta mot 40 procent 2023 och 10 procent 2027. Mangold spår att bolaget går break-even år 2023.

*Hög försäljningstillväxt de närmsta åren*



Källa: Mangold Insight

## Fortsatta investeringar för att hänga med

De största investeringarna för plattformen är sedan tidigare tagna. Bolaget har under åren 2016–2019 haft genomsnittliga investeringar per år på cirka 1,8 miljoner kronor. Mangold spår att fortsatta investeringar kommer att ske i en liknande storlek. Detta är nödvändigt för att klara av kapaciteten för att förse den potentiella kundgruppen med Hoodins produkt men även för att följa med i digitaliseringen och förändringarna i behovet som kunderna har.

*Fortsatta underhållsinvesteringar*

## Ytterligare medarbetare kommer anställas

Bolaget består idag av ett team på 12 personer inklusive VD och CFO. Mangold beräknar att rekryteringsbehovet 2021 kommer att uppgå till fyra personer. År 2022 väntas ytterligare fyra personer att anställas. Detta för att stötta upp både utvecklingsteamet men även partnershanteringen, support, och försäljning. Till 2027 spår vi att bolaget kommer bestå av cirka 28 personer.

*Antalet medarbetare kommer öka avsevärt*

## Kostnadsantaganden

Kostnad för sålda varor för SaaS-bolag brukar enligt branschen ligga runt 10–20 procent. Därav antar Mangold att denna post uppgår till 15 procent av försäljningen vilket resulterar i en bruttomarginal om 90 procent. Övriga kostnader är satt till 65 procent av personalkostnader.

*Kostnad för sålda varor enligt branchpraxis*

# Hoodin - Prognoser forts

## Bull case

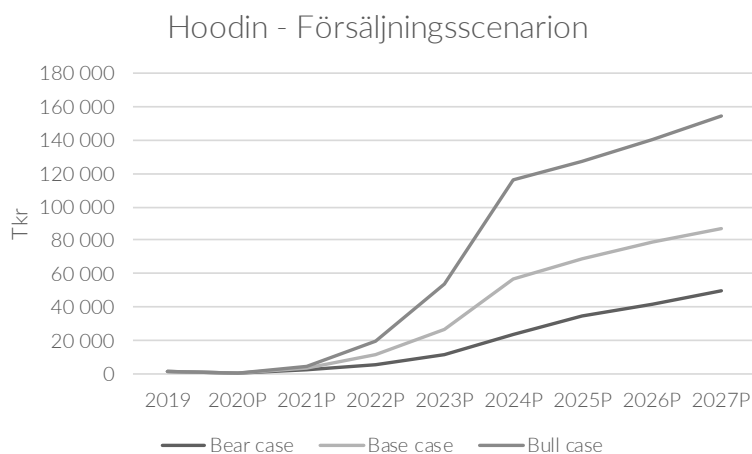
I bull caset antar Mangold att Hoodin lyckas ta 10 procent av de 80 000 potentiella kunder som finns inom medicinteknik- och läkemedelsbranschen. Antalet anställda väntas således öka avsevärt till 31 personer 2027. Bolaget förväntas i detta fall göra investeringar om 4 miljoner kronor per år och övriga kostnader uppgår till 70% av personalkostnader.

*Hoodin tar tio procent av marknaden i ett bull case*

## Bear case

I ett bear case antar Mangold att Hoodin enbart lyckas ta två procent. Antalet anställda väntas växa långsammare. Enligt Mangold kommer bolaget i detta fall bestå av 16 anställda 2027. Övriga kostnader förväntas även stå för 70 procent av personalkostnader och investeringarna justeras nedåt till cirka 1 miljon kronor. Se grad nedan för försäljning i de olika scenarierna.

*Hoodin tar två procent av marknaden i ett bear case*



Källa: Mangold Insight

# Hoodin - Värdering

## DCF-värdering visar potential

Mangold värderar Hoodin genom att använda en DCF-modell. Enligt PWCs riskpremiestudie bör ett avkastningskrav för ett mindre bolag reflektera både marknadsriskpremien och en storleksrelaterad premie. Detta resulterat i ett avkastningskrav om 11 procent. Mangold väljer att öka detta ytterligare till 14 procent för att ta hänsyn till att Hoodin ännu inte är lönsamt. I DCF-värderingen antas även en långsiktig tillväxt på tre procent. DCF-värderingen av Mangolds base case ger ett värde på 10,70 kronor per aktie. Modellen ger ett börsvärde om 140 miljoner kronor. Det ger en uppsida på drygt 130 procent. Värde per aktie och börsvärde för bear- och bull case kan ses i tabellen nedan.

*Avkastningskrav på 14 procent*

*DCF-värdering pekar på uppsida*

### HOODIN - DCF-värdering

	Bear case	Base case	Bull case
Värde per aktie (kr)	5,2	10,7	25,8
Börsvärde (Mkr)	68,0	140,4	340,2

Källa: Mangold Insight

## Känslighetsanalys

Känslighetsanalysen visar hur diskonteringsräntan påverkar riktkursen. Sänkt diskonteringsränta ökar uppsidan ytterligare.

*Sänkt avkastningskrav ger större uppsida*

### HOODIN - Känslighetsanalys

Disk.ränta	Bear case	Base case	Bull case
13%	5,8	12,0	29,1
14%	5,2	10,7	25,8
15%	4,7	9,5	23,1

Källa: Mangold Insight

# Hoodin - SWOT

## **Styrkor**

- Anpassningsbar plattform
- Låg ingångsavgift

## **Svagheter**

- Beroende av partnerskap för intäkter
- Ännu inte lönsamma

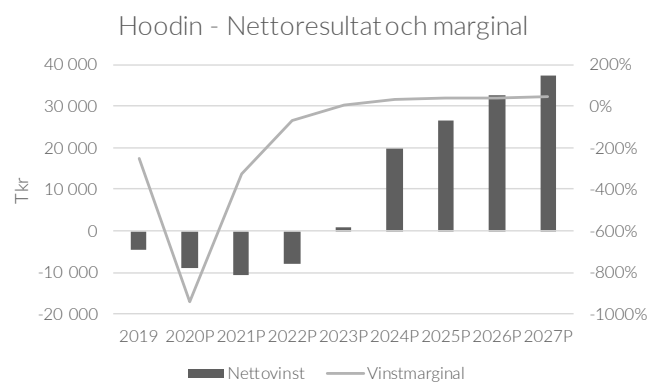
## **Möjligheter**

- Regleringar av fler branscher
- Växande behov

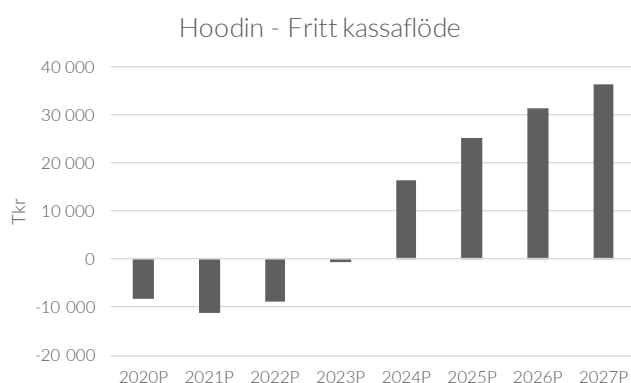
## **Hot**

- Bristande medvetenhet kan begränsa tillväxten i marknaden
- Ytterligare uppskjutning av MDR

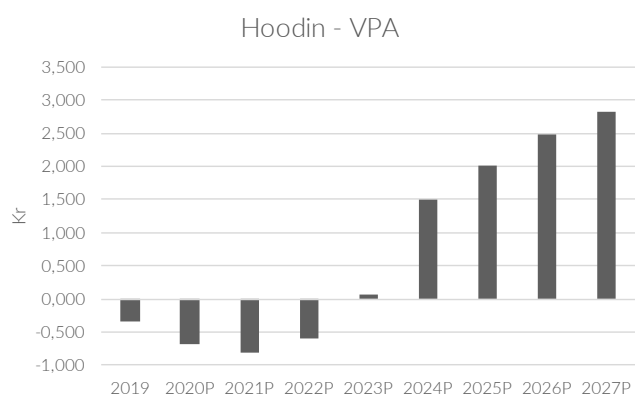
# Hoodin - Appendix



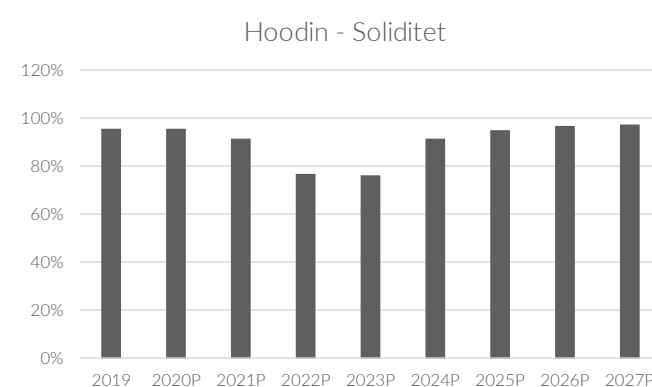
Källa: Mangold Insight



Källa: Mangold Insight



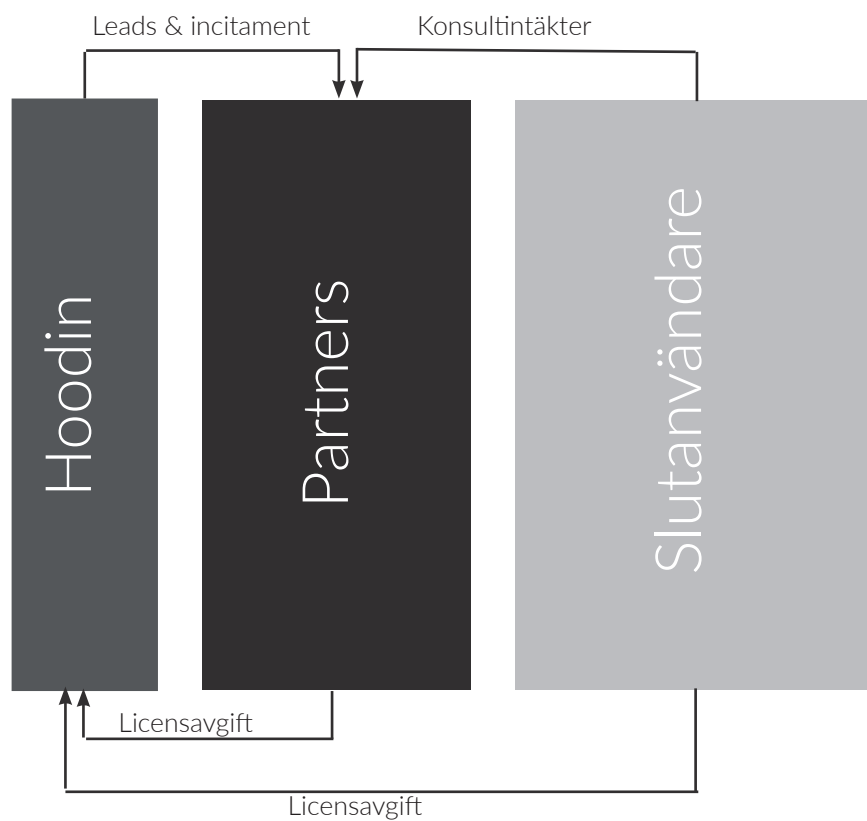
Källa: Mangold Insight



Källa: Mangold Insight

# Hoodin - Appendix

## Hoodins intäktsmodell



Källa: Hoodin



# Hoodin - Appendix

## Hoodins potentiella kunder



Källa: Hoodin

# Resultaträkning och balansräkning

Resultaträkning (TKR)	2018	2019	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P
Försäljning	1 048	1 802	940	3 249	11 572	26 991	57 096
Kostnad sålda varor	0	0	-141	-487	-1 736	-4 049	-8 564
<b>Bruttovinst</b>	<b>2 809</b>	<b>3 906</b>	<b>799</b>	<b>2 762</b>	<b>9 836</b>	<b>22 942</b>	<b>48 532</b>
Bruttomarginal	268%	217%	85%	85%	85%	85%	85%
Personalkostnader	-3 512	-4 952	-6 255	-8 862	-10 947	-11 989	-13 032
Övriga rörelsekostnader	-1 986	-2 534	-4 066	-5 760	-7 115	-7 793	-8 471
Avskrivningar	-1 585	-1 982	-1 787	-1 730	-1 784	-1 827	-1 862
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-4 274</b>	<b>-5 562</b>	<b>-11 309</b>	<b>-13 589</b>	<b>-10 009</b>	<b>1 333</b>	<b>25 168</b>
Rörelsemarginal	-408%	-309%	-1203%	-418%	-86%	5%	44%
Finansiella poster netto	-29	-19	-23	-19	-19	-19	-19
<b>Resultat efter finansnetto</b>	<b>-4 303</b>	<b>-5 581</b>	<b>-11 332</b>	<b>-13 608</b>	<b>-10 028</b>	<b>1 314</b>	<b>25 149</b>
Skatter	915	1 095	2 493	2 994	2 206	-289	-5 533
<b>Nettoresultat</b>	<b>-3 388</b>	<b>-4 486</b>	<b>-8 839</b>	<b>-10 614</b>	<b>-7 822</b>	<b>1 025</b>	<b>19 616</b>

Källa: Mangold Insight

Balansräkning (TKR)	2018	2019	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P
<b>Tillgångar</b>							
Kassa o bank	8 001	23 294	14 727	3 636	-5 299	-5 967	10 542
Kundfordringar	566	549	155	445	1 427	3 328	7 039
Anläggningstillgångar	6 929	8 935	8 648	8 919	9 135	9 308	9 446
Övriga omsättningstillgångar	15 497	32 778	23 530	13 000	5 263	6 668	27 027
<b>Tillgångar totalt</b>	<b>21 192</b>	<b>24 980</b>	<b>41 274</b>	<b>31 429</b>	<b>28 661</b>	<b>35 488</b>	<b>54 988</b>
<b>Skulder</b>							
Leverantörsskulder	170	285	116	200	285	666	1 408
Skulder	1 065	1 174	935	935	935	935	935
<b>Skulder totalt</b>	<b>1 236</b>	<b>1 459</b>	<b>1 050</b>	<b>1 135</b>	<b>1 220</b>	<b>1 600</b>	<b>2 342</b>
<b>Eget kapital</b>							
Bundet eget kapital	5 329	6 376	6 376	6 376	6 376	6 376	6 376
Fritt eget kapital	8 932	24 943	16 104	5 489	-2 332	-1 307	18 309
<b>Eget kapital totalt</b>	<b>14 261</b>	<b>31 319</b>	<b>22 479</b>	<b>11 865</b>	<b>4 043</b>	<b>5 068</b>	<b>24 685</b>
<b>Skulder och eget kapital totalt</b>	<b>15 497</b>	<b>32 778</b>	<b>23 530</b>	<b>13 000</b>	<b>5 263</b>	<b>6 668</b>	<b>27 027</b>

Källa: Mangold Insight

# Disclaimer

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

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

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

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

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

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

Mangolds analytiker äger inte aktier i Hoodin.

Mangold äger aktier i Hoodin.

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

Mangold står under Finansinspektionens tillsyn.

Rekommendationsstruktur:

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

Köp – En uppsida i aktien på minst 20 procent

Öka – En uppsida i aktien på 10-20 procent

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

Minska – En nedsida i aktien på 10-20 procent

Sälj – En nedsida i aktien på minst 20 procent