

Hoodin

Mangold Insight - Uppdragsanalys - Uppdatering 2020-11-18

MANGOLD

Vinden vänder

Hoodin, som utvecklat en plattform för bevakning av digitalt innehåll, har upplevt en ökad efterfrågan i slutet av det tredje kvartalet. Allt fler medicinteknik- och läkemedelsbolag ser sig just nu om efter verktyg som stöd för att bevaka publicitet kring sina egna produkter då det nya europeiska regelverket MDR, som kommer att kräva det, träder i kraft nästa år. Till följd av det märker Hoodin ett högt intresse från kunder och partners som vill teckna en licens eller ingå samarbeten. Hoodin anställer därför just nu för att stärka upp inom sälj- och affärsutveckling. Hoodin har för avsikt att göra det ännu lättare för kunder och partners genom att erbjuda möjligheten att teckna en licens direkt via hemsidan.

Hoodin rör sig till Storbritannien och Irland

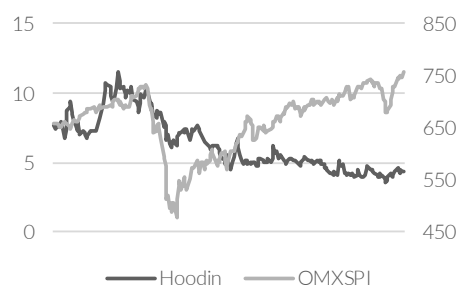
Övergången till enbart licensförsäljning skapar stabila och återkommande intäkter och gör affärsmodellen mer skalbar till skillnad från en projektbaserad affärsmodell. Bolaget investerar och arbetar även aktivt med förbättringsarbeten i sin plattform exempelvis för att korta ned ledtiden. Bolaget etablerar även en enhet för försäljning i Storbritannien och Irland via konsulten Nicholas Wells då det är länder med stora lokala marknader och potentiella bolag att adressera. Wells har lång erfarenhet från branscherna och ett stort nätverk, vilket vi ser som positivt.

Upprepad rikt Kurs

Mangold står fast vid att det är först 2021 som Hoodin kommer att få en avsevärd försäljningstillväxt. Vi upprepar våra prognoser och spår fortsatt att Hoodin kan ta fem procent av de 80 000 potentiella kunder som finns inom medicinteknik- och läkemedelsbranschen. Vi upprepar även vår rikt Kurs om 10,70 kronor per aktie.

Information

Rek/Rikt Kurs (kr)	Köp 10,70
Risk	Hög
Kurs (kr)	4,2
Börsvärde (Mkr)	55
Antal aktier (Miljoner)	13,2
Free float	78%
Ticker	HOODIN
Nästa rapport	2021-02-05
Hemsida	www.hoodin.com
Analytiker	Fia Andersson



Kursutveckling %

	1m	3m	12m
HOODIN	-1,9	-14,4	-45,0
OMX SPI	2,8	8,9	14,5

Nyckeltal

	2019	2020P	2021P	2022P	2023P
Försäljning (tkr)	1 802	928	3 170	11 292	26 337
EBIT (tkr)	-5 562	-11 007	-13 213	-9 700	1 376
Vinst före skatt (tkr)	-5 581	-11 030	-13 232	-9 719	1 358
EPS, justerad (kr)	-0,34	-0,65	-0,78	-0,58	0,08
EV/Försäljning	18,4	35,8	10,5	2,9	1,3
EV/EBITDA	neg	neg	neg	neg	10,4
EV/EBIT	neg	neg	neg	neg	24,1
P/E	neg	neg	neg	neg	52,2

Ägarstruktur

	Antal aktier	Kapital
Marcus Emne	1 747 417	13,27%
Northern Capsek Ventures	1 107 545	8,41%
Jakob Jensen Prühs	842 000	6,39%
Entreprenörskapital	789 380	6,00%
Alexander Wietz	764 300	5,80%
Jan Halling	342 192	4,70%
Avanza Pension	403 942	3,07%
Lennart Bergström	310 229	2,36%
Totalt	13 167 091	100,0%

Hoodin - Investment case

The new kid on the block

Mangold upprepar rekommendationen Köp och en riktkurs på 10,70 kronor per aktie på 12 månaders sikt för Hoodin. Detta ger en uppsida på cirka 150 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.

Riktkurs 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 utbrett behov av en produkt som Hoodin vilken automatiserar och effektiviserar processen.

Information i mängder...

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. Som en liten uppstickare med en konkurrenskraftig plattform kan Hoodin vara en potentiell uppköpskandidat för någon av de större spelarna på marknaden.

När nya kundgrupper

Möjlig uppköpskandidat

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 drygt 7 miljarder 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 sina 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 - Uppdatering

Strategi byte bakom lägre resultat

Hoodins omsättning har under tredje kvartalet minskat till nästan 200 000 kronor från drygt 550 000 kronor samma period föregående år. Även rörelseresultatet försämrades, till en förlust på 1,7 miljoner kronor från föregående års förlust om 0,97 miljoner. Flera faktorer ligger till grund för den här utvecklingen. Hoodin har under 2020 avvecklat projekt som en intäktskälla, vilket generar ett intäktstapp i förhållande till samma period föregående år. Övergången till enbart licensförsäljning skapar inte enbart återkommande intäkter men bidrar även med en skalbarhet.

Bolaget har avvecklat projekt som intäktskälla

Det grundar sig även i Hoodins intäktsmodell (Software-as-a-Service (SaaS)) där licenser betalas löpande. Dessutom erbjuder bolaget en testperiod om 14 dagar med möjligheten att påbörja användandet av plattformen vid ett senare tillfälle än direkt efter testperiodens slut. Intäkter registreras i detta fall i samband med att kunden går över till en betald licens. Även kostnaderna har ökat något, främst som en följd av investeringar i plattformen, ökade marknadsaktiviteter och utveckling av en kostnadseffektivare leverans av bolagets mjukvara.

Många testar först

HOODIN - PROGNOSE KVRTAL

	2 019				2020P				2 019	2020P
(Tkr)	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4P		
Intäkter	350	581	540	331	247	192	196	293	1 802	928
Tillväxt	58,6%	116,8%	145,0%	3,3%	-29,5%	-67,0%	-63,7%	-11,3%	72,0%	-48%

Källa: Mangold Insight

Regeländringen MDR kommer att ske 2021

Hoodin ser det som ytterst osannolikt att det kommer ske något ytterligare framflyttande eller någon avsevärd ändring gällande regeländringen MDR, vilken kräver att läkemedels- och medicinteknikbolag måste bevaka vad som omnämns kring deras produkter (post market surveillance). I våras höjdes många röster i branschen för en framflyttning av regelinförandet. Under hösten har många istället påbörjat arbetet för de anpassningar som behövs göras.

MDR sker våren 2021

Efterfrågan groor

Hoodin har under den senare delen av tredje kvartalet sett en positiv trend i efterfrågan. Bolaget har fått ett bättre gensvar från kunder och avsevärt ökade inbound leads; kunder och potentiella partners som kontaktar bolaget med avsikt att teckna licens eller testa plattformen för eventuellt samarbete. Efterfrågan drivs främst av bolag inom medicinteknik och läkemedel då dessa kommer påverkas av det nya regelverket. Detta har sänkt kostnaden per vunnen kund och såld licens. Hoodin söker nu personal inom sälj och affärsutveckling för att fortsätta sin tillväxtresa.

Efterfrågan tar fart

Bolag inom medicinteknik och läkemedel söker efter vetyg som Hoodins

Hoodin - Uppdatering forts

Hoodin funkar för olika behov och branscher

Under hösten har medicinteknikbolaget Syntach valt Hoodin för att effektivisera och automatisera. Syntach har inte någon produkt på marknaden och ligger således inte under regelverket för post market surveillance. De har valt Hoodin utifrån effektiviseringen.

Medicinteknikbolaget Syntach implementerar Hoodin

Läkemedelsbolaget Moberg Pharma tillämpar Hoodin för att bevaka förändringar kring regelverk och lagar gällande läkemedelssäkerhet. Genom att tillämpa Hoodins lösning kan Moberg Pharma lägga mer tid på egen analys och proaktiv affärsutveckling.

Hoodin tar affär i läkemedelsbranschen

Etablerar sig i Storbritannien och Irland

Hoodin har även etablerat en enhet för försäljning inom läkemedel och medicinteknik i Storbritannien och Irland via konsulten Nicholas Wells som har lång erfarenhet från dessa branscher och ett stort nätverk. Länderna har stora lokala marknader och är internationella hubbar för bolag inom dessa områden. Hoodin estimerar att det finns cirka 600 bolag att adressera.

Enhet för försäljning i Irland och Storbritannien

Strävar efter att bli bättre

Bolaget har under kvartalet genomfört diverse förbättringsarbeten. Bland annat för att korta ned ledtiden från ett första möte till att kunden börjar betala för lösningen. Hoodin har även lagt vikt vid att effektivisera sin säljprocess och utvecklingsarbete av nästa version av plattformen. Bolaget vill utveckla Hoodin till en online sign-up plattform så att kunder och partners kan starta licenser direkt på hemsidan. På så sätt ska det bli lättare och snabbare att komma igång med ett projekt. Hoodin har under tredje kvartalet lanserat en ny funktion för team och samarbete kring resultatet från omvärldsbevakningen. Här kan projektmedlemmar dela insikter och kunskap.

Effektivisering av säljprocess och utveckling av plattform

Hoodin - Prognoser och värdering

Prognoser

Försäljningstillväxten för tredje kvartalet var en procent sämre än vår prognos. Vi står fast vid att det är under fjärde kvartalet som ökad försäljningstillväxt materialiseras. MDR kommer högst sannolikt gå igenom nästa år vilket ökar efterfrågan på Hoodins lösning. Således spås försäljningstillväxten vara extra stark under 2021 som ett direkt resultat av de regulatoriska förändringarna. I ett base case tar Hoodin fem procent av de 80 000 potentiella kunder som finns inom medicinteknik- och läkemedelsbranschen till år 2024. Försäljningstillväxten spås således vara fortsatt hög kommande år. Branscherna medicinteknik och läkemedel är ett första led i Hoodins tillväxtresa (se Appendix för potentiella kunder per industri). Mangold spår att bolaget går break-even 2023.

Försäljningstillväxt tar fart 2021

HOODIN- PROGNOSE

(Tkr)	2018	2019	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P	2027P
Intäkter	1 048	1 802	928	3 170	11 292	26 337	55 712	66 854	76 883	84 571
Tillväxt		72%	-48%	242%	256%	133%	112%	20%	15%	10%
EBIT	-4 274	-5 562	-11 007	-13 213	-9 700	1 376	24 643	33 252	40 920	46 603
Rm			-1186%	-417%	-86%	5%	44%	50%	53%	55%
EPS	-0,26	-0,34	-0,65	-0,78	-0,58	0,08	1,46	1,97	2,42	2,76
Tillväxt		32%	92%	20%	-27%	-114%	1714%	35%	23%	14%

Källa: Mangold Insight

Upprepar riktkurs

Mangold använder sig av en DCF-modell och ett avkastningskrav om 14 procent. Base case ger ett motiverat värde per aktie om 10,50 kronor och en uppsida om cirka 150 procent. Mangold väljer att upprepa en riktkurs om 10,70 kronor per aktie vilket är i linje med initialanalysen.

Riktkurs 10,70

HOODIN - DCF-VÄRDERING

(Tkr)	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
EBIT	-11 007	-13 213	-9 700	1 376	24 643	33 252	40 920	46 603
Fritt kassaflöde	-8 067	-10 773	-8 653	-579	16 190	24 731	30 844	35 525
Terminalvärde								224 828
Antaganden	Avkrav	Tillväxt	Skatt					
	14%	3%	22%					
Motiverat värde								
Enterprise value	115 935							
Equity value	138 054							
Motiverat värde (kr)	10,5							

Källa: Mangold Insight

Hoodin - SWOT

Styrkor

- Anpassningsbar plattform
- Låg ingångsavgift

Svagheter

- Beroende av partnerskap för intäkter
- Ännu inte lönsamma

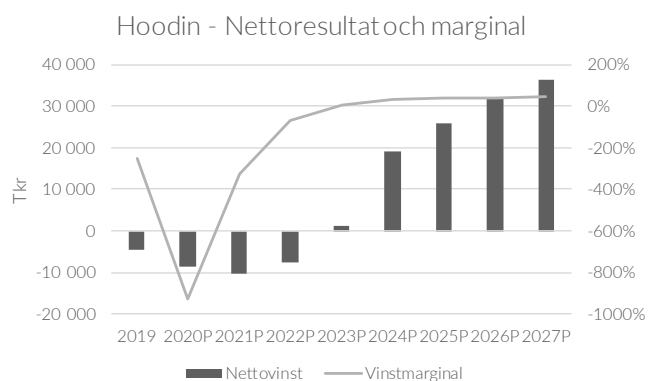
Möjligheter

- Regleringar av fler branscher
- Växande behov
- Uppköpskandidat

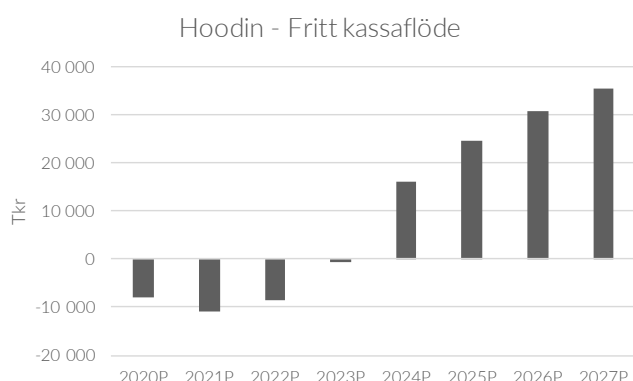
Hot

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

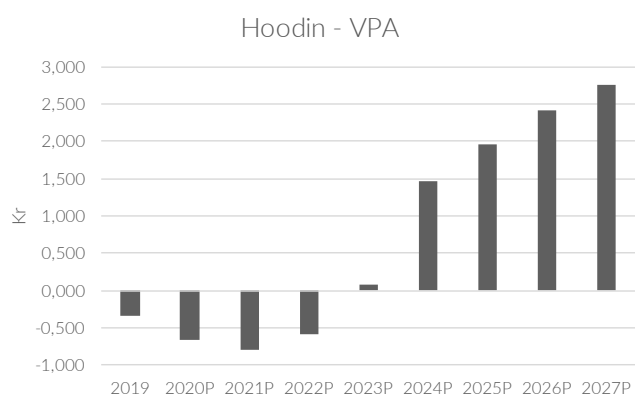
Hoodin - Appendix



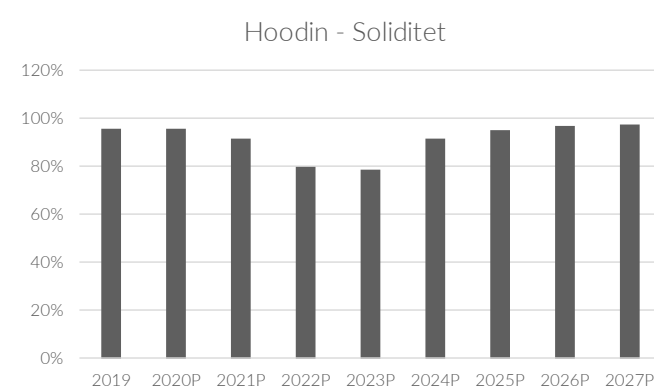
Källa: Mangold Insight



Källa: Mangold Insight



Källa: Mangold Insight



Källa: Mangold Insight

Hoodin - Appendix

Hoodins potentiella kunder



Källa: Hoodin

Resultaträkning och balansräkning

Resultaträkning (TKR)	2018	2019	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P
Försäljning	1 048	1 802	928	3 170	11 292	26 337	55 712
Kostnad sålda varor	0	0	-139	-476	-1 694	-3 950	-8 357
Bruttovinst	2 809	3 906	789	2 695	9 598	22 386	47 355
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	-3 753	-5 317	-6 568	-7 194	-7 819
Avskrivningar	-1 585	-1 982	-1 787	-1 730	-1 784	-1 827	-1 862
Rörelseresultat	-4 274	-5 562	-11 007	-13 213	-9 700	1 376	24 643
Rörelsemarginal	-408%	-309%	-1186%	-417%	-86%	5%	44%
Finansiella poster netto	-29	-19	-23	-19	-19	-19	-19
Resultat efter finansnetto	-4 303	-5 581	-11 030	-13 232	-9 719	1 358	24 624
Skatter	915	1 095	2 427	2 911	2 138	-299	-5 417
Nettoresultat	-3 388	-4 486	-8 603	-10 321	-7 581	1 059	19 207

Källa: Mangold Insight

Balansräkning (TKR)	2018	2019	2020P	2021P	2022P	2023P	2024P
Tillgångar							
Kassa o bank	8 001	23 294	14 963	4 171	-4 501	-5 099	11 073
Kundfordringar	566	549	153	434	1 392	3 247	6 869
Anläggningstillgångar	6 929	8 935	8 648	8 919	9 135	9 308	9 446
Övriga omsättningstillgångar	15 497	32 778	23 764	13 524	6 026	7 456	27 387
Tillgångar totalt	21 192	24 980	41 274	31 429	28 661	35 488	54 988
Skulder							
Leverantörsskulder	170	285	114	195	278	649	1 374
Skulder	1 065	1 174	935	935	935	935	935
Skulder totalt	1 236	1 459	1 049	1 130	1 213	1 584	2 308
Eget kapital							
Bundet eget kapital	5 329	6 376	6 376	6 376	6 376	6 376	6 376
Fritt eget kapital	8 932	24 943	16 340	6 019	-1 562	-503	18 704
Eget kapital totalt	14 261	31 319	22 715	12 394	4 813	5 872	25 079
Skulder och eget kapital totalt	15 497	32 778	23 764	13 524	6 026	7 456	27 387

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 frånsäger 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 frånsäger 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.

Mangold analyserade Hoodin senast 2020-09-09.

Mangolds analytiker äger inte aktier i Hoodin.

Mangold äger inte 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