



Mars, 2024

[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)



Formpipe.

EQUITY INSIGHTS

by



PINPOINT

Pinpoint Estimates utför/har utfört tjänster åt bolaget och erhåller/har erhållit ersättning från bolaget i samband med detta.

www.pinpointestimates.com

#13

Bolag: Formpipe Software

3 saker som gör Formpipe intressant

1. Stark tillväxt i återkommande intäkter
2. Förväntas förbättra lönsamheten
3. Gynnas av digitaliseringen



Om Formpipe

En pålitlig digital partner

Oavsett bransch eller sektor, ökar behovet av fritt flödande och integrerad information med tiden. Förflyttningen från pappersbaserade dokument till elektroniska versioner blir allt mer dominerande, dels på grund de kostnadsbesparingar det för med sig, men också för den ökade säkerheten det innebär.

Formpipe utvecklar mjukvara som hjälper organisationer effektivisera sina processer, minska sina kostnader och tillgodose sina kunders behov på ett bättre sätt. Med ett ben inom den offentliga sektorn och ett inom den privata har Formpipe etablerat en stark marknadsposition som en pålitlig digital partner.



Information om \$FPIP

Börsvärde	1 518 MSEK
Lista	Small Cap
Sektor	Informationsteknik
Nettoskuld/EBITDA	-0,02 (nettokassa)

Mjukvarubolaget Formpipe har i dagsläget över 70% repetitiva intäkter, vilka har ökat med i genomsnitt 13% per år under den senaste femårsperioden.



[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)



Public

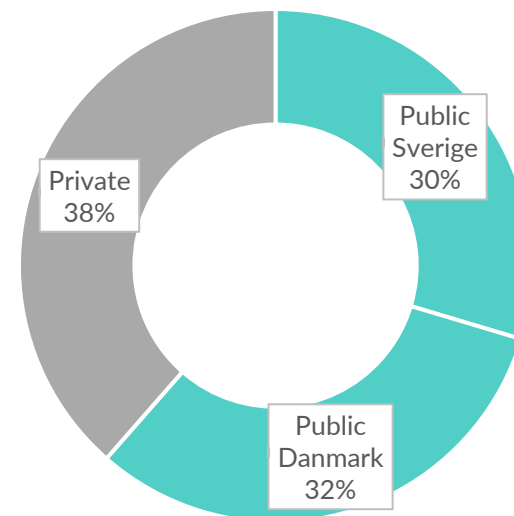
I takt med samhällets tekniska utveckling förväntar sig allt fler att ärenden med myndigheter och den offentliga sektorn ska kunna hanteras digitalt. Ärendehantering är en stor administrativ uppgift för den offentliga sektorn, vilket skapar potential för tjänster som minskar den administrativa bördan. Formpipe har en ledande position inom dokument- och ärendehantering samt automatiserade processer för den offentliga sektorn och strävar efter att vara den föredragna helhetsleverantören av digital förvaltning inom EU.

Marknader

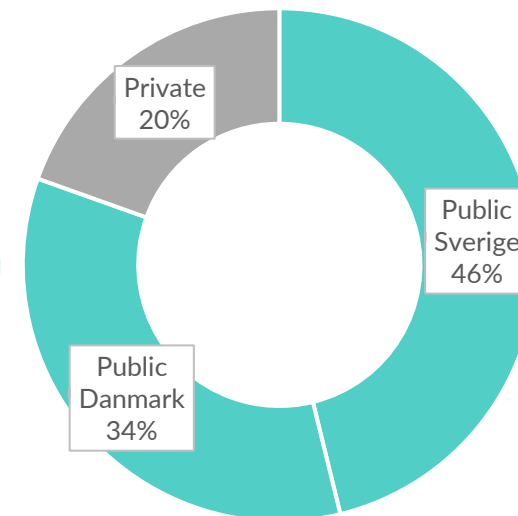
Inom offentlig sektor är försäljningen fördelad på den svenska och danska marknaden, och utgör totalt 62% av Formpipes försäljning och 80% av koncernens EBITDA. Kundbasen inkluderar kommuner, statligt och kommunalt ägda bolag och myndigheter. Exempelvis använder den danska motsvarigheten till Bolagsverket och Jordbruksverket Formpipes mjukvara för allt från diareföring och bidragshantering till digitala underskrifter och arkiveringslösningar. Med över 40% av de danska kommunerna och över 80 svenska kommuner som kunder har Formpipe en ledande position inom den offentliga sektorn.

Tidigare var Sverige och Danmark separata affärsområden, men de har nu slagits samman och utgör segmentet "Public".

Försäljning per segment



EBITDA per segment



Strategi

Med utgångspunkt i sin starka marknadsposition strävar Formpipe efter att öka sitt engagemang hos befintliga kunder genom att erbjuda fler applikationer och tjänster, vilket innebär att Formpipes affär växer organiskt främst genom merförsäljning. Nya tjänster och tillägg utvecklas i samarbete med kunderna för att möta behovet av effektivitet, innovation och datadriven verksamhet.

Förvärvsstrategin inom offentlig sektor syftar till att etablera lokala verksamheter i allt fler länder i Europa. Dessa verksamheter kan sedan använda sina kundkontrakt för Content Services Platform som en utgångspunkt för affären, där Formpipe kan erbjuda sin portfölj av tillval till en bredare kundbas.

[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)



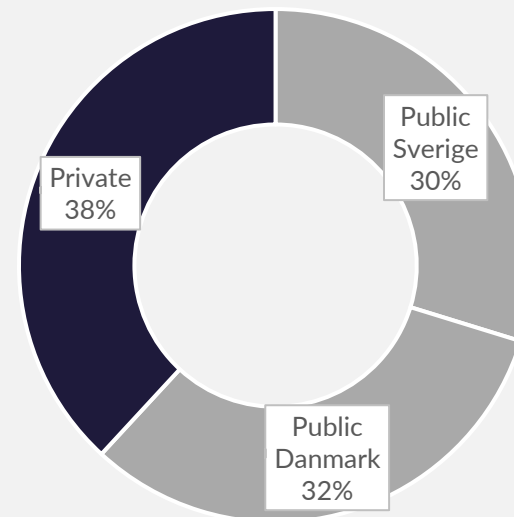
Private

Formpipes erbjudande som riktar sig mot den privata sektorn kretsar kring produkten Lasernetet, vars intäkter har ökat med i genomsnitt 20% årligen mellan 2018 och 2022.

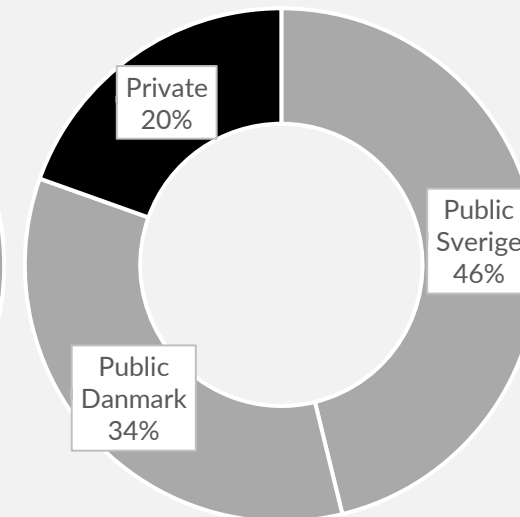
Lasernet effektiviserar kundernas processer och förbättrar deras kundtillfredsställelse som en kompletterande produkt till befintliga ERP-system (exempelvis Microsoft Dynamics 365). Med Lasernet kan kunder generera affärsdokument såsom fakturor, rapporter och orderbekräftelser automatiskt på kundens föredragna språk och distribueras i önskat format. Den stora skillnaden mot ERP-systemens egna funktionaliteter för detta är användarvänligheten och effektiviteten. Lasernets förmåga att skala gör att kunderna kan vara allt från små start-ups till stora och komplexa organisationer.

Försäljningen sker oftast vid implementering eller uppgradering till Microsoft Dynamics 365 inom branscher såsom tillverkande industri och detaljhandel, samt Temenos Transact och Infinity inom bank och finans. Centralt för att Formpipe skall nå ut med sitt erbjudande, är deras partnernätverk som står för försäljning, leverans och support av produkterna.

Försäljning per segment



EBITDA per segment



Strategi

Formpipe ser en signifikant expansionspotential för Lasernet, drivet av samarbetet med Microsoft och Temenos. Ett huvudfokus är att öka tillväxten för Lasernet i USA och Europa genom investeringar i försäljning och teknik för att stödja partners och möta efterfrågan.

Formpipe har också en tydlig **förvärvsstrategi** inom privat sektor, där de söker affärsapplikationer som har hög grad av synergi med de användarfall som Lasernet tillgodoser för kunder inom ERP- och banksystem. Allra mest intressant är det om förvärvsobjektet har ett kompletterande nätverk av partners som ytterligare kan bredda räckvidden av Formpipes produkter.

[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)

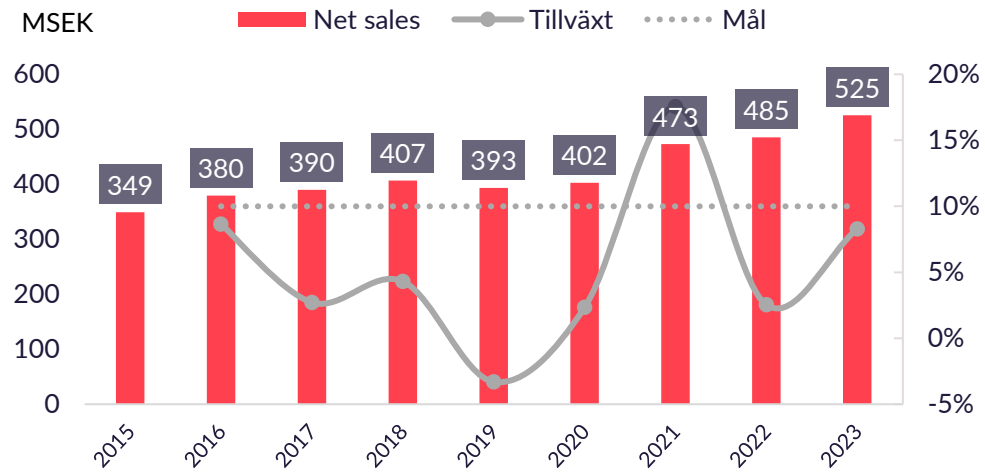


Finansiella mål

Nyckeltal	Målsättning
Omsättningstillväxt	10% årligen mellan 2021 och 2025
Lönsamhet (EBIT)	20% vid utgången av 2025
Repetitiva intäkter	70% av intäkterna 2025
Utdelning	50% av årets resultat över tid

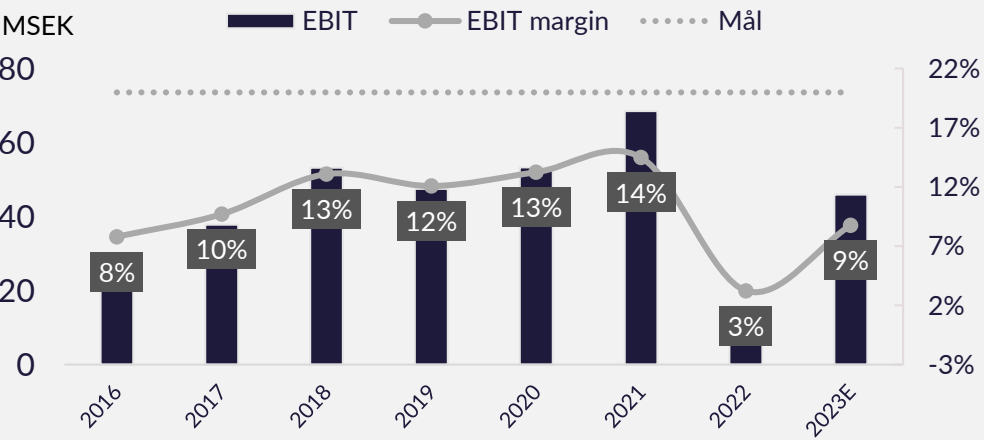
Omsättningstillväxt

Formpipe har som mål att den genomsnittliga omsättningstillväxten skall uppgå till minst 10% mellan 2021 och 2025.



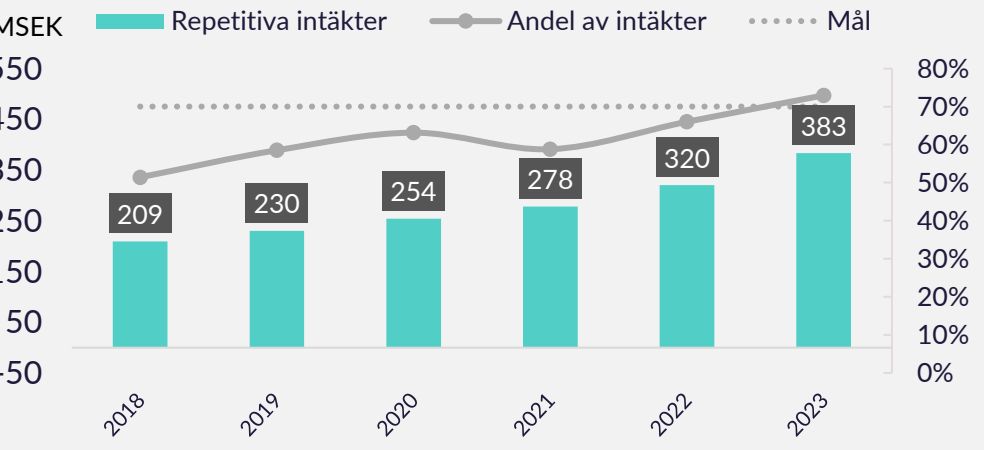
Lönsamhetsmål

Som lönsamhetsmål har Formpipe att rörelsemarginalen gradvis skall stärkas och överstiga 20% under 2025.



Repetitiva intäkter

Målet vad gäller repetitiva intäkter är att 70% av de totala intäkterna 2025 skall utgöras av repetitiva intäkter.



[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)



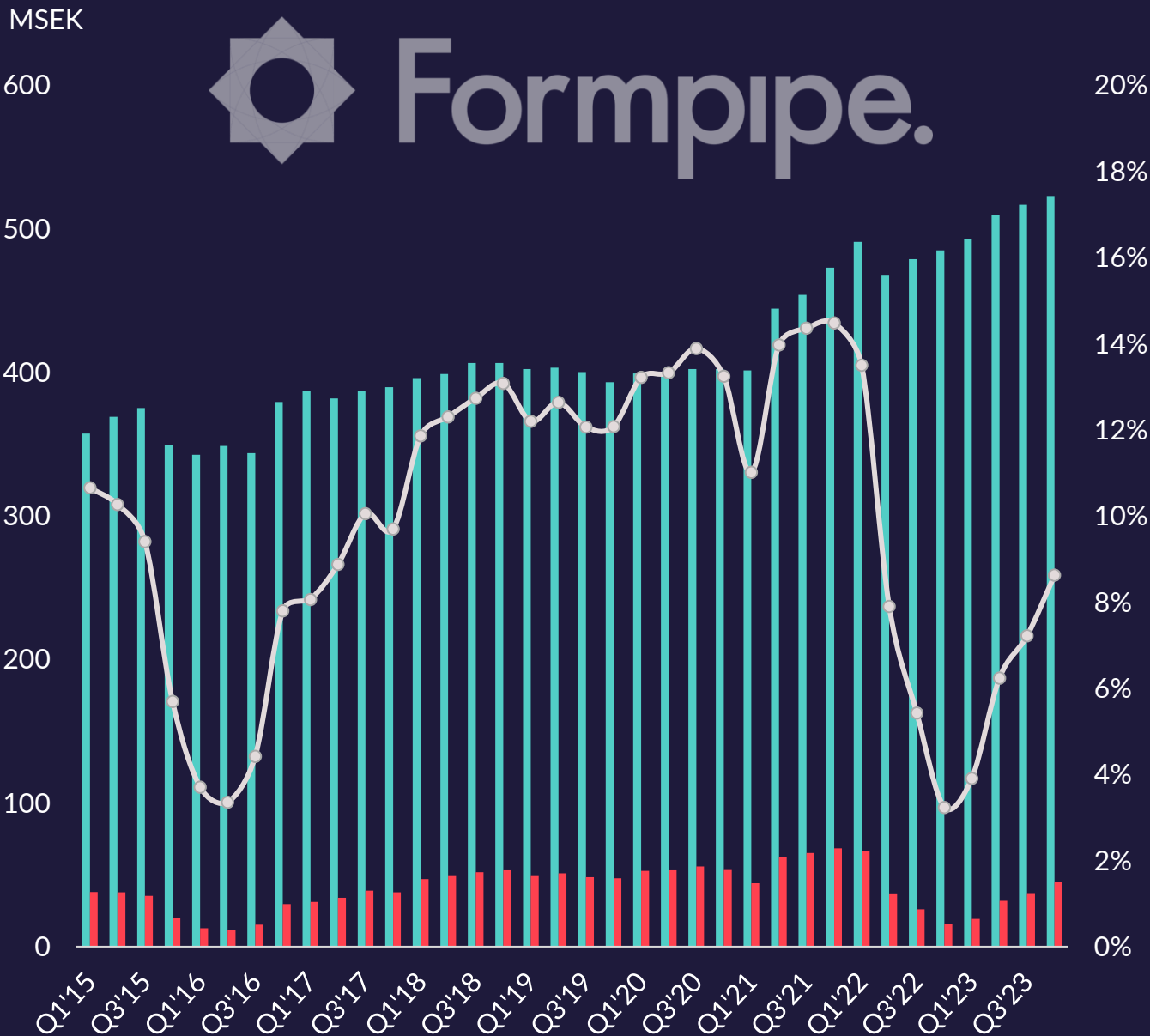
Finansiell historik

Sedan 2015 har Formpipes omsättning ökat med i genomsnitt 4.2% per år, medan rörelseresultatet har ökat med i genomsnitt 7.4% per år (per aktie). Rörelsemarginalen har uppgått till i genomsnitt 9.8%, där väsentligt högre nivåer uppnåddes mellan 2018 och 2021. Därefter initierade bolaget en plan för att accelerera tillväxttakten, vilket innebar att rekrytera flera medarbetare och utöka stödet till sina partners, vilket påverkade marginalerna negativt.

Bolaget bedömde efter 2022 att den lägsta marginalpunkten var passerad och att marginalerna successivt skulle komma att förbättras. Investeringarna i utökade resurser återspeglas i en ökad tillväxttakt för återkommande intäkter, och från 2022 till 2023 förbättrades rörelsemarginalen från 3.2% till 9.3%.

Omsättning (CAGR 2015-2023)	+4.2%
EBIT (CAGR 2015-2025)	+7.4%
Genomsnittlig EBIT-marginal	9,8%

Revenue LTM EBIT LTM EBIT Margin LTM



[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)



Repetitiva intäkter

Ett viktigt fokusområde för Formpipe är omställningen från licensförsäljning och leveranstjänster till en affärsmodell med allt mer repetitiva intäkter. Detta görs genom att i största möjliga utsträckning sälja produkter som Software as a Service (SaaS), där underhåll och support också ingår i avtalen. Detta skapar en stabil och återkommande intäktsström som kan utgöra grunden för fortsatta tillväxtsatsningar.

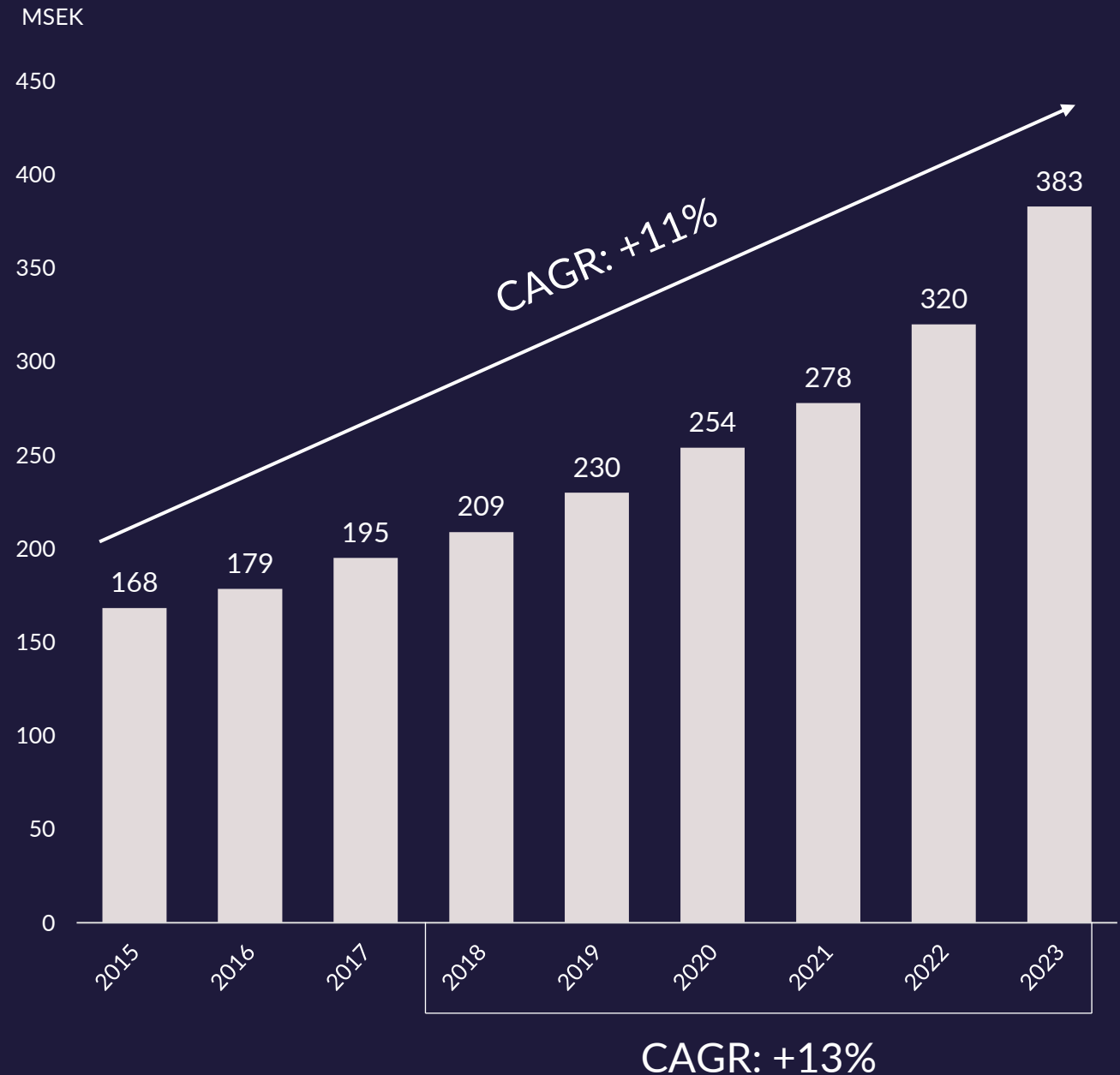
Sedan 2015 har de repetitiva intäkterna ökat med i genomsnitt **11%** per år, och under den senaste femårsperioden har de ökat med i genomsnitt **13%** per år. Vid utgången av 2023 uppgick de repetitiva intäkterna till 383 MSEK, vilket utgör ungefär 95% av de fasta operativa kostnaderna (personalkostnader & övriga kostnader).

CAGR 2015-2023	+11%
----------------	------

CAGR 2018-2023	+13%
----------------	------

Andel av fasta op. kostnader	95%
------------------------------	-----

■ Repetitiva intäkter



[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)



Pinpoint: Estimat

[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

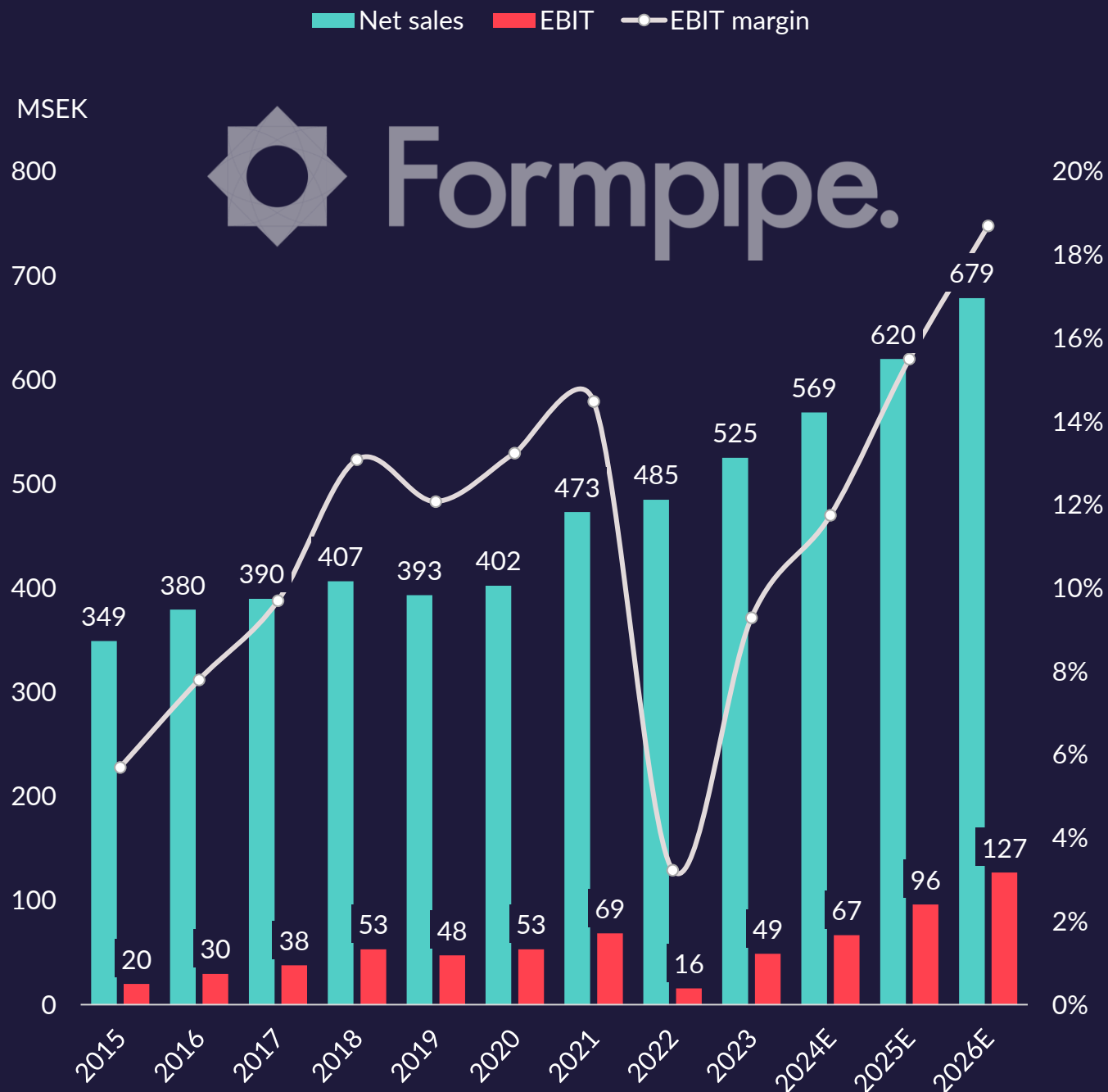
[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)

	2022	2023	2024E	2025E	2026E
Nettooms.	485	525	569	620	679
<i>Tillväxt %</i>	2,5%	8,3%	8,3%	9,0%	9,4%
EBIT	15,7	48,9	66,8	96,1	127
<i>Marginal %</i>	3,2%	9,3%	11,8%	15,5%	18,7%
EV/EBIT*	93,2	32,7	22,7	15,8	12,0

Under 2023 ökade förbättrades EBIT-marginalen till 9,3%, från 2022 års 3,2%. De kommande åren förväntar sig investerare en accelererande tillväxt, i kombination med att lönsamheten kommer förbättras och successivt närma sig det finansiella målet på 20%.

*Pinpointkonsensus för EBIT 2024, 2025 & 2026. Enterprise value 1 518 MSEK (per 2024.03.18) med räntebärande nettoskuld inklusive leasing.





[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)



RAPPORTDATUM Q1'24: **25 APRIL**
ANTAL HELÅRSESTIMAT PÅ PINPOINT: **10**

Vill du lära dig mer om Formpipe?

Klicka dig vidare via länkarna nedan:

[IR-sida](#)

[Ta del av kvartalsestimat](#)

[Ta del av helårsestimat](#)

Kontakt: hello@pinpointestimates.com
Källor: Bolagets års- och kvartalsredovisningar,
Pinpoint Estimates

Key Takeaways

3 saker som gör
Formpipe intressant



Formpipe.

1

Stark tillväxt i
återkommande
intäkter

2

Förväntas förbättra
lönsamheten

3

Gynnas av
digitaliseringen



Disclaimer

[FRAMSIDA](#)

[OM \\$FPIP](#)

[PUBLIC](#)

[PRIVATE](#)

[MÅL](#)

[HISTORIK](#)

[ESTIMAT](#)

[MER INFO](#)

Pinpointtest AB ("Pinpoint Estimates") är inte finansiella rådgivare, står inte under finansinspektionens tillsyn och ger inga råd till dig. Det du läser i detta dokument är ingen investeringsrekommendation, och bör därav inte tolkas som det. Detta innebär att investeringsbeslut baserade på information som direkt eller indirekt härrörande från Pinpoint Estimates eller personer med koppling till Pinpoint Estimates, alltid fattas självständigt av investeraren. Pinpoint Estimates fransäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande från Pinpoint Estimates.

Pinpoint Estimates utför/har utfört tjänster åt bolaget och erhåller/har erhållit ersättning från bolaget i samband med detta.