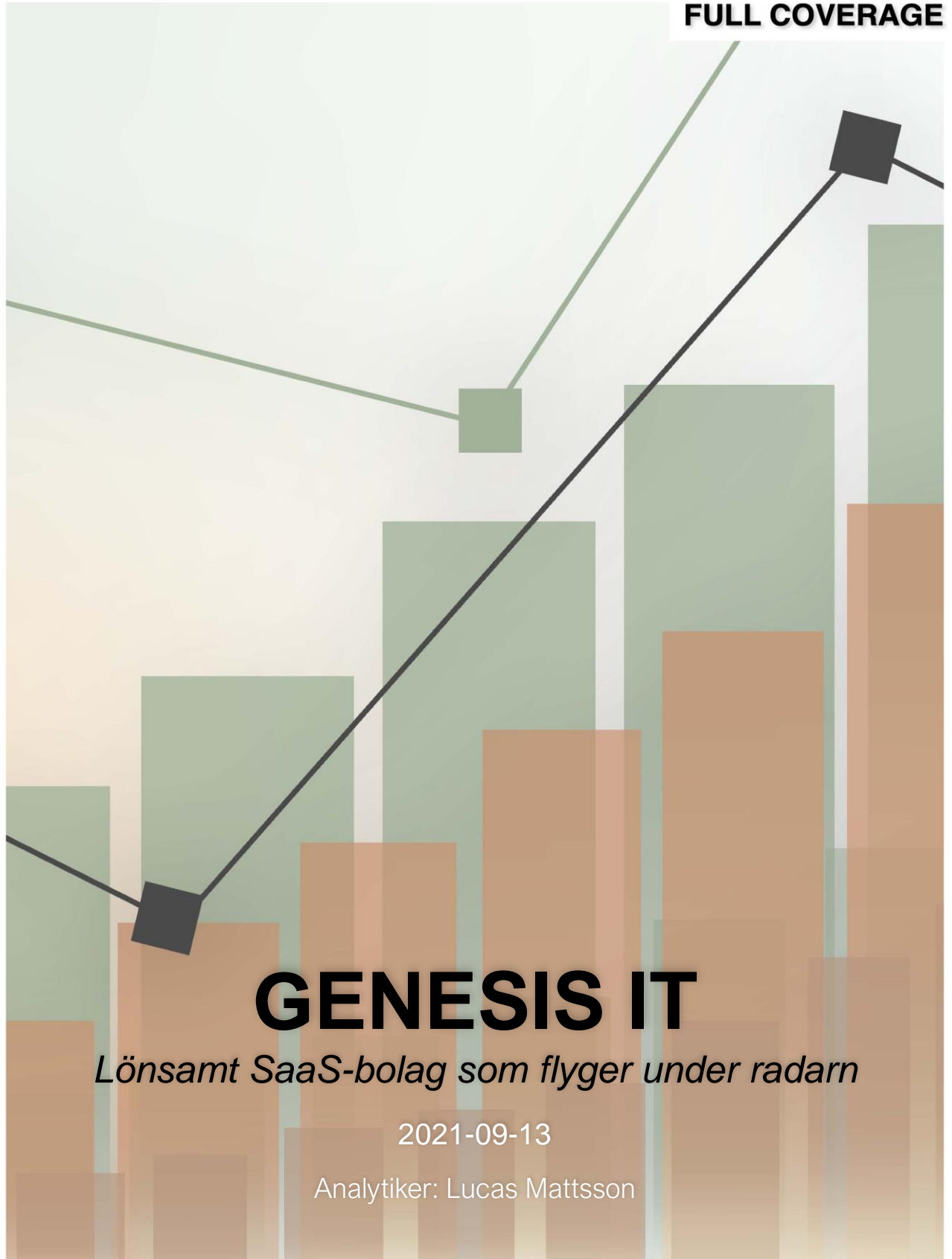


# AKTIEANALYS

FULL COVERAGE



## GENESIS IT

*Lönsamt SaaS-bolag som flyger under radarn*

2021-09-13

Analytiker: Lucas Mattsson

**Analyst Group grundades 2014**, en tid då informationen att tillgå gällande små- och medelstora bolag ansågs vara bristfällig. Därför valde Analyst Groups grundare att starta upp en analystjänst med visionen att belysa och sprida korrekt information för att ge bättre stöd i investeringsbeslut.

**Idag är Analyst Group** ett snabbväxande analyshus med huvudsäte i Stockholm och med filial i Lund. Vi arbetar utifrån värdeorden engagemang, passion och förtroende, med ambitionen att skriva korrekta och objektiva analyser. Därför erbjuder vi två typer av analys. Vi erbjuder dels bolag som vi anser intressanta, att på uppdrag, utföra analyser mot ersättning. Samtidigt tillhandahåller vi oberoende analyser på bolag som vi anser har särskilt intressant investeringsidé.

**Vår vision** är att vara den bästa informationslänken mellan de många investerarna och företagen.

Som länk mellan investerare och företag ger vi stöd i investeringsbeslut, kapitalallokering och kommunikationsvägar.

---

Vi tror på att hjälpa företag och investerare att bättre förstå varandra

# INNEHÅLL

Genesis IT AB ("Genesis" eller "Bolaget") är ett IT-bolag med lång historik och erfarenheter från att leverera molnbaserade affärs- och verksamhetssystem. Genesis huvudprodukt, iFenix, är ett egenutvecklat abonnemangsbaserat affärssystem med funktioner för ekonomi och beslutsstöd samt en komplett integrerad webb med e-handelslösning, mobilitet samt flerföretagsstöd. Plattformen möjliggör innovativ, tillförlitlig samt kostnadseffektiv IT-hantering för små- och medelstora företag och kedjestrukturer. Genesis är noterat på Spotlight Stock Market sedan år 2010.

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Introduktion	4
Investeringsidé	5
Bolagsbeskrivning	6-7
Marknadsanalys	8-9
Finansiell prognos	10-12
Värdering	13
Bull & Bear	14
Ledning & styrelse	15
Appendix	16-17
Disclaimer	18

## VÄRDEDRIVARE

3 av 10

En av de främsta värde drivarna framöver är möjligheterna som är relaterade till omförhandling avseende avtalet med Mestergruppen Sverige AB. Vilken öppnar upp en option för framtida avtal med fler återförsäljare inom koncernen. Givet att befintliga kunder väljer att skala upp sitt användande av iFenix, ökad kundtillströmning samt kostnadsförbättringar, förväntas detta leda till en ökad rörelsemarginal och utrymme för uppvärdering.

## HISTORISK LÖNSAMHET

6 av 10

Genesis har visat en genomsnittlig rörelsemarginal om ca 21 % de senaste tio åren. Den historiska tillväxten har varit stark men har påverkats negativt de senaste åren till följd av prisreduceringar och Covid-19 pandemin. I och med den senaste omförhandlingen med Mestergruppen har Genesis påverkats negativt i termer av tillväxt och lönsamhet. Betyget baseras dock endast på den historiska lönsamheten.

## LEDNING & STYRELSE

5 av 10

Ledningen och styrelsen bedöms vara erfarna, med en lång historik och kunskapsbas från olika industrier. VD:n har en gedigen bakgrund inom IT-branschen och grundade Genesis år 1998. Insiderägandet är stort, då ledning och styrelse genom bolag äger cirka 61 % av Genesis. Det som drar ner betyget är Bolagets svaga kommunikation mot marknaden. Analyst Group bedömer att Genesis borde kunna utveckla sina rapporter och dess transparens i övrigt mot marknaden.

## RISKPROFIL

3 av 10

Genesis har historiskt en låg finansiell risk med en soliditet om 91 % och en kassa om 84,3 MSEK, motsvarande ca 57 % av balansomslutningen. Vidare har Bolaget visat ett positivt kassaflöde LTM och risken för nyemission anses som låg. Likviditetsrisken i handeln av aktien ökar riskprofilen, då den dagliga handelsvolymen ofta är låg samt med hänsyn till aktiens låga *free-float*. Vidare finns det också en försäljningsrisk i form av att Bolaget är beroende av ett fåtal större kunder.

Analyst Groups betygsättning utgår från fyra huvudparametrar där varje huvudparameter består av ett flertal underparametrar med individuell betygsättning, vilka summerar till ett viktat slutbetyg för varje huvudparameter.

Värde drivare, Historisk Lönsamhet och Ledning & Styrelse sträcker sig från 1 till 10, där 10 är högsta betyg.

Riskprofil sträcker sig från 1 till 10, där 10 är att anse som högst risk.

Genom Genesis egenutvecklade affärssystem har Bolaget historiskt lyckats etablera sig hos flertalet återförsäljare och skapat en lönsam tillväxt, vilket har flugit förbi marknadens ögon. Genesis har en direktavkastning om ca 4 % och med en stark balansräkning estimerar Analyst Group att Bolaget kommer fortsätta betala utdelning till aktieägarna, vilket öppnar upp för en attraktiv *Risk-Reward* relativt nuvarande börsvärde om 159 MSEK. Till och med år 2022 estimeras omsättningen i ett Base scenario ha stigit till ca 72 MSEK, vilket utifrån tillämpad målmultipel och diskonteringsränta ligger till grund för ett nuvärde om 20 kr per aktie idag.

#### Stärkta möjligheter till en bredare kundbas

I samband med ägarförändringarna där Mestergruppen förvärvade majoriteten av aktierna i XL-bygg öppnas möjligheterna för Genesis att rikta sitt erbjudande till Mestergruppens övriga varumärken, vilka innefattar Bolist och Järnia som tillsammans har ca 230 butiker. Efter omförhandlingen har Genesis skrivit avtal med flertalet återförsäljare inom de övriga varumärkena. Framöver förväntas det finnas goda möjligheter för Genesis att leverera sitt affärssystem till ännu fler butiker inom kedjan, vilket förväntas bidra med ökad tillväxt och en bredare kundbas.

#### Befintliga kunder förväntas skala upp befintliga avtal

Under fjärde kvartalet år 2020 lanserade Genesis ny funktionalitet till iFenix, i form av en mobil kassalösning. Det mobila Point of Sales (POS)-systemet innebär att företag kan hantera transaktioner och driva kassan genom det molnbaserade affärssystemet iFenix. Analyst Group estimerar att produktutvecklingen kommer leda till att befintliga kunder väljer att skala upp sitt användande av iFenix, vilket förväntas leda till ökade månatliga intäkter för Genesis.

#### Ett heltäckande affärssystem skapar konkurrensfördelar

Flera av Genesis konkurrenter levererar affärssystem som är mer nischade mot ett specifikt område, exempelvis CRM eller redovisning. Genesis affärssystem, däremot, är heltäckande och innehåller funktioner som t.ex. hantering av masterdata, inbyggt beslutsstöd, prissättningsmodell och mobil kassa. Vilket sammantaget innebär en konkurrensfördel för Genesis, då alla funktioner är integrerade i ett system vilket möjliggör en lägre total ägandekostnad för kunden.

#### Beroende av ett fåtal kunder

Genesis har idag ett fåtal större kunder som Bolaget är beroende av, vilka är Mestergruppen (XL-Bygg, Bolist och Järnia), QC Trädgårdsexperten och Tvåhjulsmästarna. Det finns en risk i form av att någon av ovannämnda kunder skulle byta affärssystem, vilket skulle innebära en sämre ekonomisk utveckling än prognostiserat.

### AKTIEKURS | 16,0 kr

#### VÄRDERINGSINTERVALL

**BEAR**  
14,3 kr

**BASE**  
20,0 kr

**BULL**  
24,3 kr

#### GENESIS IT

Senast betalt (2021-09-10)	16,0
Antal Aktier (st.)	9 959 150
Market Cap (MSEK)	159,3
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-84,3
Enterprise Value (MSEK)	75,0
V.52 prisintervall (SEK)	13,5 – 27,7
Lista	Spotlight Stock Market

#### UTVECKLING

1 månad	-12,4 %
3 månader	-18,6 %
1 år	+4,5 %
YTD	-18,6 %

#### HUVUDÄGARE (KÄLLA: HOLDINGS PER 2021-06-30)

Stenvalls Trä Aktiebolag	61,0 %
Jörgen Persson med bolag	10,0 %
Avanza Pension	6,0 %
Jens Kristian Jepsen	5,0 %
Patrik Liljegren	2,5 %

#### VD OCH ORDFÖRANDE

Verkställande Direktör	Tommy Flink
Styrelseordförande	Anna Flink

#### FINANSIELL KALENDER

Kvartalsrapport 3 2021	2021-11-26
------------------------	------------

PROGNOS (BASE), MSEK	2019	2020	2021E	2022E
Totala intäkter	87,6	80,1	66,5	71,8
<b>Jus. Bruttoresultat</b> <sup>1</sup>	45,5	42,9	30,4	34,7
Jus. Bruttomarginal <sup>1</sup>	52%	54%	46%	48%
<b>EBIT</b>	22	21,4	8,3	11,4
EBIT-marginal	25%	27%	12%	16%
<b>Nettoresultat</b>	17,9	17,5	7,8	10,1
Nettomarginal	20 %	22 %	12%	14%
P/S	1,8	2,0	2,4	2,2
EV/S	0,9	0,9	1,1	1,0
EV/EBITDA	2,9	2,9	5,5	4,4
EV/EBIT	3,4	3,5	9,1	6,6

<sup>1</sup> Justerat för av- och nedskrivningar

# INVESTERINGSIDÉ

**KRAFTIG  
MARKNADS-  
TILLVÄXT**

## Marknaden för Software as a Service (SaaS) växer med 17,5 %

Genesis affärssystem levereras som en molntjänst, där kunden prenumererar på en licens för att använda tjänsterna. Under år 2020 bestod 86 % av intäkterna genom licens- och serviceavtal, vilket är en hög andel återkommande intäkter men något mindre än snittet under Bolagets senaste tre år (91 %), detta till följd av ökade konsult- och hårdvaruintäkter under år 2020. Den globala marknaden för Software as a Service förväntas växa från ca 371 mdUSD år 2020 till ca 832 mdUSD år 2025, motsvarande en årlig tillväxttakt (CAGR) om 17,5 %. Marknaden förväntas drivas av ökade krav på effektivisering, vilket leder till ett större behov av ERP-system för att öka den operativa effektiviteten, vilket Genesis förväntas kapitalisera på.

## Genesis är väl positionerade inför en värld efter Covid-19 pandemin

Under den rådande pandemin har det ställts höga- och snabba krav på företag att skifta från den analoga till den digitala världen, där företag under pandemin blev tvungna att implementera en temporär lösning för att digitalisera verksamheten. I en värld efter pandemin förväntas företag därför behöva gå från en temporär till en långsiktig lösning, där Genesis står redo för att möta återförsäljares digitaliseringsbehov. Fler återförsäljare än någonsin har bytt till molnbaserade ERP-system eftersom affärssystemen erbjuder fördelar som t.ex. ökad produktivitet, förbättrad skalbarhet och stora kostnadsfördelar.

## Ny funktion förväntas leda till att befintliga kunder skalar upp och att nya kan attraheras

Genesis lanserade i slutet av år 2020 en ny funktion i affärssystemet iFenix i form av mPOS (*mobile Point of Sale*). Den nya funktionen är eftertraktad hos återförsäljare och innebär att kunder kan hantera transaktioner och driva sin kassa molnbaserat. Den mobila kassalösningen förväntas leda till att befintliga kunder väljer att skala upp sitt användande av affärssystemet samt attrahera nya kunder som idag använder två olika system för att hantera den övriga affärsverksamheten och kassan.

## Bredare kundbas förväntas leda till lägre kostnader och högre marginaler framgent

Till följd av Genesis utökade produktutbud och att den uppsökande försäljningsverksamheten åter kan öppnas upp, samt de ytterligare kunder Bolaget nu kan nå efter avtalsomförhandlingarna, estimeras detta leda till ökad kundtillströmning och en bredare kundbas. I takt med att antalet kunder ökar förväntas kostnader för serverfarmar att bli lägre, då dessa antas hållas konstanta och kostnaden för infrastruktur fördelas på flera kunder, vilket således leder till högre marginaler.

## Sammanfattad prognos och värdering

I ett Base scenario prognostiseras Genesis år 2022 omsätta ca 72 MSEK med ett EBIT-resultat om ca 11,4 MSEK, samt en EBIT-marginal om 16 %. Baserat på en relativvärdering, appliceras EV/EBIT 12 som målmultipel. Givet antagen kapitalstruktur och en diskonteringsränta om 9 %, erhålls ett nuvärde om 20 kr per aktie.

## Beroende av ett fåtal kunder

Genesis har idag ett fåtal stora kunder som Bolaget är beroende av, t.ex. Mestergruppen (XL-Bygg, Bolist och Järnia), QC Trädgårdsexperten och Tvåhjulmästarna. Om någon av Genesis större kunder skulle byta affärssystem, antas det innebära en väsentligt negativ effekt på omsättningen. Däremot antas Genesis, baserat på historik, vara relativt förskonade från kundbortfall. Dessutom finns det en inlåsnings effekt, i form av viss trögrörlighet att byta affärssystem med tanke på de kostnader, och den tid, som är förknippade till en sådan förändring. Att Genesis är beroende av ett fåtal kunder, skapar dock ett förhandlingsövertag för befintliga kunder, vilket blev uppenbart när XL-Bygg förhandlade om förmånligare prisvillkor under år 2020. Detta förväntas vara en fortsatt risk framgent, men i takt med att Genesis kan öppna upp sin uppsökande försäljningsverksamhet, med ett starkare produkterbudande, anser Analyst Group att det finns goda möjligheter till att bredda Bolagets kundbas framöver.

**~16 %  
EBIT-  
MARGINAL  
I ETT BASE  
SCENARIO**

# BOLAGSBESKRIVNING

LÅG  
ANVÄNDAR-  
FRIKTION

Genesis har sitt ursprung i över tjugo års samlad erfarenhet av att leverera affärs- och verksamhetssystem, primärt till, butikskedjor i olika branscher med större butiksnät. Bolagets huvudprodukt, iFenix, utvecklades 2011 i samverkan med XL-BYGG som efterfrågade IT-stöd för sin kedjestruktur. Affärssystemet är i grunden byggt och anpassat för företag och kedjestrukturer i snabb förändring vilka ställer höga krav på ständigt ökad digitalisering, funktionalitet samt tillförlitlighet. iFenix kombinerar traditionella affärssystemsfunktioner, ekonomi och beslutsstöd med funktionalitet som stödjer andra avgörande kärnprocesser. Integrerad webb, avancerad hantering av stora mängder produktdata och sofistikerat stöd för flerföretagshantering samt kedjestrukturer är exempel på kärnprocesser som dagens digitalisering kräver. Med iFenix är en webbläsare allt kunden behöver för att i realtid komma åt all sin affärskritiska information, vilket skapar rätt förutsättningar för en låg användarfriktion.

## Genesis levererar ett egenutvecklat, totalintegrerat affärssystem

Genesis levererar ett komplett och egenutvecklat affärssystem, iFenix, vilket har sex huvudsakliga moduler, alla med olika funktionalitet.

- **Ekonomi & beslutsstöd** – modulen är byggd för att minimera administration för ekonomiavdelningen och skapa en bättre överblick av alla delar i verksamheten. I modulen återfinns funktioner för bokföring, fakturering, granskning, dynamisk data, analys samt grafisk visualisering av försäljning och logistik.
- **Elektroniska processer & standarder** – iFenix har stöd för EDI, *Electronic Data Interchange*, vilket handlar om att elektroniskt skicka t.ex. order eller faktura mellan sändare och mottagare på ett fördefinierat sätt.
- **Försäljning** – kassasystemet körs i en webbläsare och funktionerna kan användas via en vanlig kassa (POS) eller en mobil kassa (mPOS). I modulen återfinns dessutom stöd för offert och order, vilket möjliggör att återförsäljare snabbt kan söka upp kunder och produkter/artiklar med avancerade funktioner för t.ex. prissättning, lagersaldo, märkning samt referenser.
- **Grunddata & central databehandling** – för företag med flera lager- eller försäljningsställen kan funktionalitet för att definiera ett fast eller valbart sortiment användas. I modulen återfinns funktioner för artikelhantering, centralt sortiment samt central prissättning.
- **Inköp, lager & logistik** – funktioner för inköp vilket kan ske centralt för en eller flera lagerställen men också lokalt från ett specifikt lagerställe. Dynamisk beställning förenklar beställningsprocessen genom automatiserade beställningsförslag utifrån olika parametrar och förutsättningar.
- **Webb, E-handel & app** – affärssystem är i realtid kopplat till iFenix app, via appen kan användaren skapa order, inventera, skapa beställningar och tillsammans med kunden bläddra i sortimentet. Dessutom kan företagets publika webbplats hanteras med iFenix affärssystem.

Styrkan i Genesis affärssystem är att det täcker fler funktioner än många av de traditionella *Enterprise Resource planning* (ERP) systemen, vilka oftast är fokuserade inom få områden. Detta leder till att kunden inte behöver köpa in flera system för att hantera varje ovannämnda funktioner, då alla funktioner är integrerade i ett system. iFenix innebär således minskade kostnader för kunden och bättre kontroll av företagets totala ägandekostnad för systemstöd. Färre antal system för kunden innebär konkret ett mindre arbete i och med att informationen och arbetsflöden är utspridda i flera olika system.

LÅG TOTAL  
ÄGANDE-  
KOSTNAD  
FÖR KUNDEN

# BOLAGSBESKRIVNING

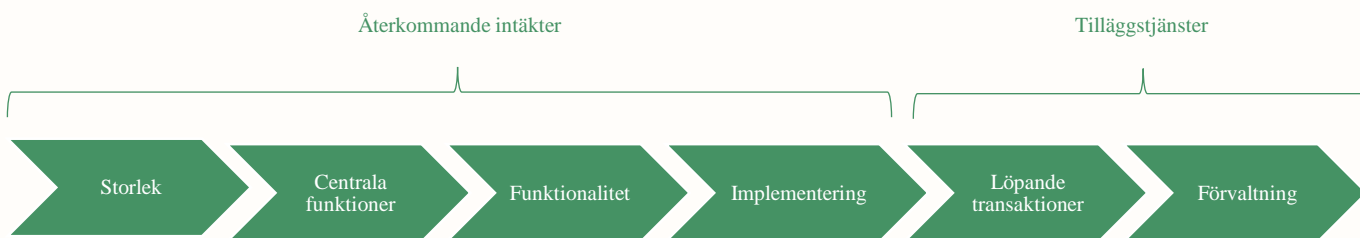
## Affärs- och intäktmodell

Genesis affärsmodell är abonnemangsbaserad sett till omfattningen av den totala leveransen, funktionalitet och användarlicens. Bolaget har i huvudsak två primära intäktstyper där försäljningen sker igenom:

- **Licens och serviceavtal** - intäktmodellen baseras till störst del på återkommande abonnemangsavgifter vars storlek beror på omfattningen av funktioner, leverans samt implementation. För helåret 2020 utgjorde licens och serviceavtal cirka 86 % av de totala intäkterna, en fortsatt hög andel återkommande intäkter skapar bra förutsättningar för stark marginal framgent.
- **Tilläggstjänster** - utöver prenumerationsintäkter erhåller Bolaget intäkter genom tilläggstjänster, vilka har en annan prissättningsmodell. Tilläggstjänster kan vara transaktionsbaserade i form av hantering av digitala dokument, kundunika utvecklingsprojekt vilka är baserade på debiterad tid samt försäljning av hårdvara genom både hyra eller en engångsdebitering. Tilläggstjänster utgjorde ca 14 % av omsättningen år 2020.

HÖG ANDEL  
ÅTER-  
KOMMANDE  
INTÄKTER

Affärsmodellen består till stor del av återkommande intäkter



Källa: Genesis IT AB och Analyst Groups egna illustration

## Kostnadsdrivare

Genesis har utvecklat sin mjukvara över en längre tid och har redan tagit stora delar av de investeringskostnader som är hänförliga till en sådan utveckling, därav förväntas framtida merförsäljning visa på starkare marginal i och med att de stora utvecklingskostnaderna är tagna. Det finns tydliga stordriftsfördelar i affärsmodellen då materialkostnader nästintill är obefintliga och kostnader för infrastruktur kan delas av flera kunder. Skalbarheten i affärsmodellen resulterar i att marginalen förväntas öka i högre takt med omsättningen än tidigare. Framgent förväntas Genesis huvudsakliga kostnader primärt bestå av overhead-kostnader, t.ex. egen personal och marknadsaktiviteter. Analyst Group estimerar en försiktig kostnadsutveckling på personalsidan under prognosperioden, men att Bolaget kommer att behöva rekrytera personal främst inom systemutveckling, utveckling och support när Bolaget återtar fokus på nyförsäljning, vilken förväntas starta under slutskedet av år 2021.

KOSTNAD  
FÖR INFRA-  
STRUKTUR  
KAN DELAS  
AV FLERA  
ANVÄNDARE

## Strategiska utsikter

Covid-19 pandemin har varit en katalysator för digitalisering. Därav har tillströmningen av nya kunder varit god, däremot har Bolaget fått skjuta på ett flertal implementationsprojekt på grund av pandemin. Utmaningarna framöver ligger i att Genesis adresserar en trögrörlig bransch, där företag som redan har etablerat ett affärssystem är mindre villiga att investera i ett nytt, dels för att det är tidskrävande men också för att det är kostsamt för företagen. Således måste Genesis visa fördelarna med iFenix, för att kunna attrahera nya kunder. T.ex. förväntas Genesis heltäckande affärssystem tillsammans med den nya funktionen i form av mPOS, vara avgörande faktorer till varför företag skulle se en långsiktig kostnadsfördel i att byta affärssystem.

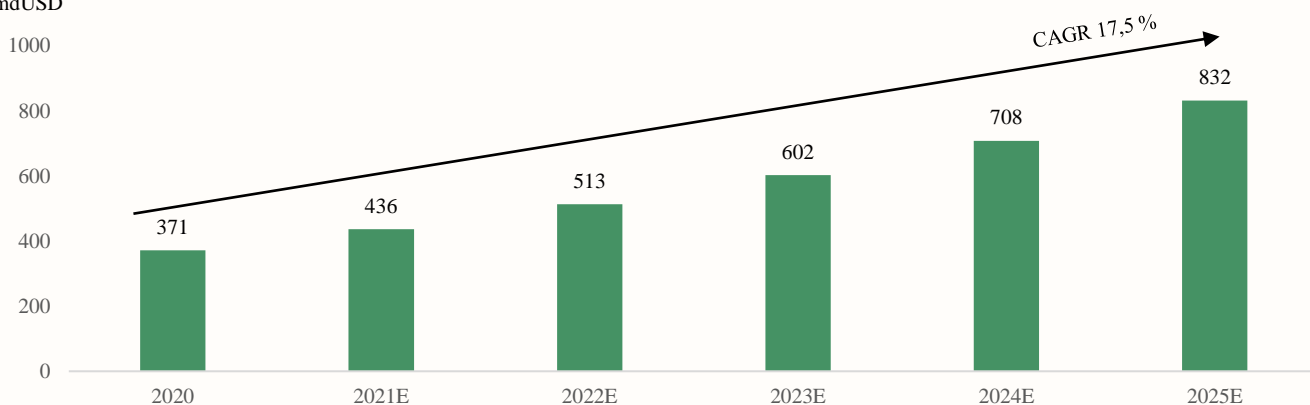
# MARKNADSANALYS

**~17,5 %  
ÅRLIG  
TILLVÄXT-  
TAKT**

Genesis affärssystem erbjuds som en molnbaserad lösning där kunden prenumererar på mjukvaran. Den globala marknaden för Software as a Service (SaaS) förväntas växa exponentiellt framöver i takt med att flera branscher såsom detaljhandeln, finans, kommunikation och vårdindustrin omvandlar äldre IT-strukturer till en SaaS-baserad struktur. Den nuvarande konkurrensen och de globala ekonomiska situationerna har påskyndat antagandet av kostnadseffektiva åtgärder och omstrukturerat affärsmodeller mot en digital struktur. SaaS-modellen möjliggör för företag att skala sin verksamhet genom pay-as-you-go-modellen, vilket innebär att det möjliggör för företag att betala enligt deras användning av molntjänster, vilket leder till minskade kostnader. Enligt Mordor Intelligence (2021) förväntas den globala marknaden för molntjänster växa från ca 371 mdUSD år 2020 till ca 832 mdUSD år 2025, motsvarande en årlig tillväxttakt (CAGR) om 17,5 %.

## SaaS-modellen möjliggör skalbarhet för företag, vilket leder till kostnadsfördelar

Globala marknaden för molntjänster, 2020-2025E  
mdUSD



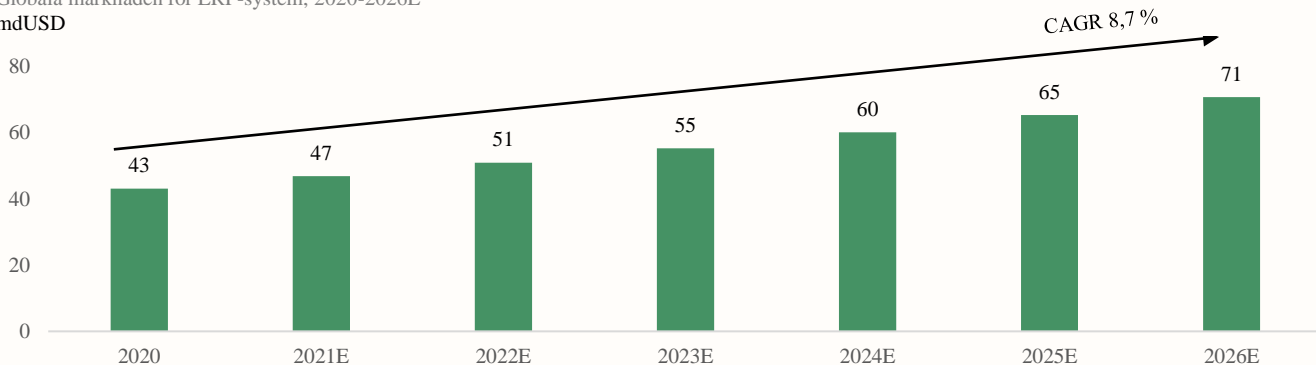
Källa: Mordor Intelligence, 2021

**FLER ÄN  
NÅGONSIN HAR  
BYTT TILL  
MOLN-  
BASERADE  
AFFÄRSSYSTEM**

Genesis verkar inom marknaden för molnbaserade affärssystem och är nischade inom ERP (*Enterprise Resource Planning*). Marknadstillväxten för ERP förväntas drivas av flera faktorer, bl.a. växande detaljhandel, ökat antal internetanvändare och en större användning av internet via mobil. Marknaden drivs därutöver av ökade krav på effektivisering inom organisationer, vilket leder till ett större behov av ERP-system bland företag för att öka den operativa effektiviteten. Fler återförsäljare än någonsin har bytt till molnbaserade ERP-system, detta eftersom molnbaserade affärssystem erbjuder just de fördelarna som återförsäljare är ute efter, t.ex. ökad produktivitet, förbättrad skalbarhet samt kostnadsfördelar. Enligt Mordor Intelligence (2021) förväntas den globala marknaden för molnbaserade ERP-system växa från ca 43 mdUSD år 2020 till ca 71 mdUSD år 2026, motsvarande en årlig tillväxttakt (CAGR) om 8,7 % över prognosperioden (2021-2026).

## Flera faktorer driver marknadstillväxten och trenden pekar på att fler återförsäljare efterfrågar ERP-system

Globala marknaden för ERP-system, 2020-2026E  
mdUSD



Källa: Mordor Intelligence, 2021



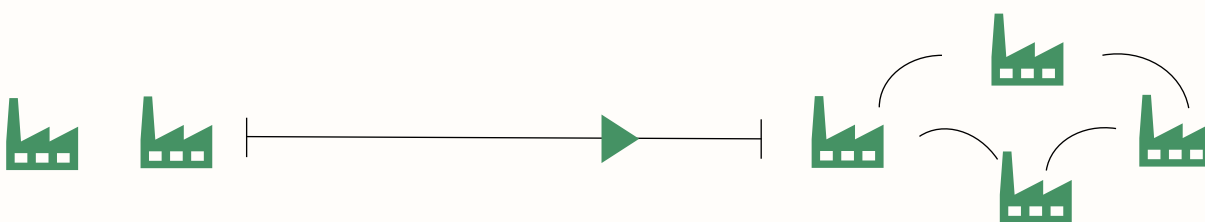
# MARKNADSANALYS

FLERA  
DRIVKRAFTER  
TALAR FÖR  
TILLVÄXT

## Marknaden för ERP-system är fragmenterad

Marknaden för ERP-system är fragmenterad, med flera aktörer som konkurrerar om marknadsandelar. Det finns större aktörer såsom Microsoft, Salesforce och SAP i framkant, men dessa system erbjuds till flera olika vertikaler och inte till en specifik bransch. På en mer lokal nivå finns det mjukvaruföretag som erbjuder mer nischade funktioner, exempelvis 24SevenOffice, Lime Technologies samt Upsales, vilka erbjuder mjukvara för CRM och redovisning till den nordiska marknaden. Genesis skiljer sig mot konkurrenterna i det avseendet eftersom de därutöver erbjuder ERP-system till butiker och butikskedjor. Det antas finnas flera fördelar för återförsäljare att applicera system vilka är tillämpade för just återförsäljare, snarare än att tillämpa de bredare systemen som de stora ledande aktörerna idag erbjuder.

En fragmenterad marknad som består av flera mindre aktörer, vilka konkurrerar om marknadsandelar



Källa: Mordor Intelligence, 2021 och Analyst Groups egna illustration

Under fjärde kvartalet år 2020 lanserade Genesis en ny funktionalitet i iFenix affärssystem i form av en mobil kassalösning (mPOS) anpassad för Iphone/Ipad. Det mobila *PoS-/ Point of Sale*-systemet innebär att företag kan, genom iFenix affärssystem, hantera transaktioner och driva kassan molnbaserat. Enligt Mordor Intelligence (2021) förväntas marknaden för molnbaserade mobila kassalösningar växa med en årlig tillväxttakt (CAGR) om 24,2 % (2021-2026).

## Exempel på faktorer som kommer att driva tillväxten på marknaden

- **Ökad konkurrens från E-handel** – Den växande trenden för E-handel och den ökade efterfrågan på snabba, effektiva samt säkra betalningslösningar, uppmuntrar återförsäljare att implementera mobila POS-terminaler.
- **Hög efterfrågan på molnbaserade mPOS-system** – Det finns en hög efterfrågan på marknaden för mPOS-system, då det hjälper återförsäljare att enklare spåra och registrera kundköp. Systemet underlättar även för återförsäljare att samla in nödvändig information för att mäta företagets tillväxt och vinst.
- **Integrerat och skalbart system leder till kostnadsfördelar** – Det molnbaserade mPOS-systemet inkluderar, försäljningsrapportering, lager, ekonomistyrning och kundanalysfunktioner, vilket hjälper företag att hantera b.l.a kundbortfall. Dessutom är det låga installationskostnader samtidigt som det möjliggör att enkelt skala systemet beroende på återförsäljarens storlek.

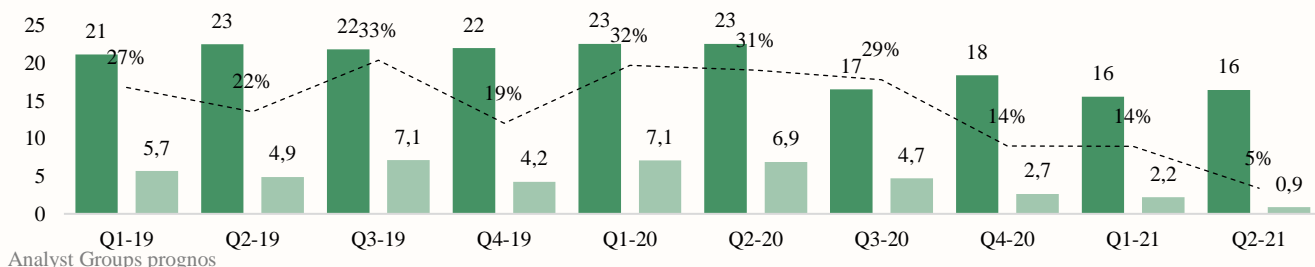
# FINANSIELL PROGNOIS

För helåret 2020 uppgick nettoomsättningen till ca 80 MSEK, motsvarande en minskning omkring -9 % mot föregående år, där omförhandlingen av avtalet med Mestergruppen Sverige AB utgör en stor del av orsaken. Likväl lyckades Genesis trots det att uppvisa en stabil EBIT-marginal om 27 %. Den historiska tillväxten, såväl som lönsamheten, härrör enbart ur organisk tillväxt.

## Lägre EBIT-marginal under de senaste kvartalen kan härledas till avtalsomförhandlingar och Covid-19.

Omsättning, EBIT och EBIT-marginal  
MSEK

Nettoomsättning EBIT EBIT-marginal



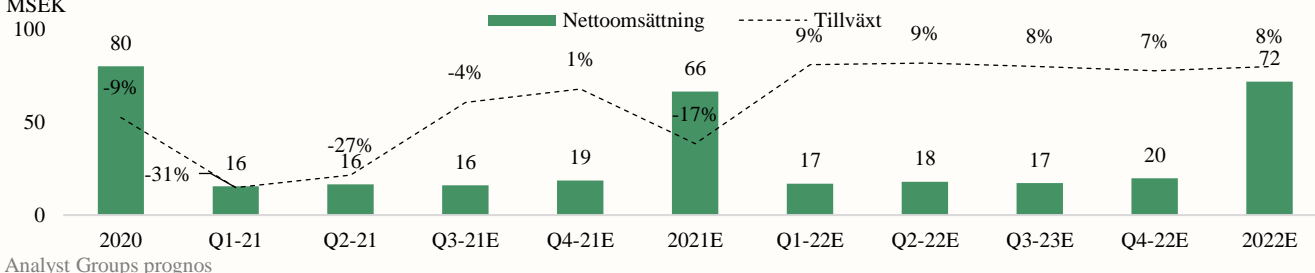
Den i särklass viktigaste händelsen under 2020 var att Mestergruppen Sverige AB (ägare av varumärkena XL-Bygg, Bolist och Järnia) valde att förlänga sitt avtal avseende iFenix affärssystem. Utfallet av avtalet gav dock en minskad omsättning per månad som en effekt av de förändrade avtalsvillkoren. Således påverkades de senaste kvartalen negativt till följd av prissänkningen av Mestergruppen, samtidigt öppnade avtalet möjligheten att leverera iFenix affärssystem till fler butiker inom Bolist och Järnia, vilket förväntas gynna Genesis på längre sikt.

## Omsättningsprognos åren 2021-2022

För år 2021 antas en omsättningsminskning om ca 17 %, vilket motiveras av en negativ effekt till följd av omförhandlingarna med Mestergruppen. Det nya avtalet som sträcker sig fram till 2024 förväntas, enligt Genesis, generera en omsättningsminskning om ca 2 MSEK per månad. Även om det nya avtalet öppnar upp möjligheten till att rikta iFenix till flera butiker räknar Analyst Group med en större positiv effekt först under år 2022 och framåt, främst till följd av Covid-19 pandemin. Genesis har hittills under året skrivit sju nya avtal för att leverera iFenix till butiker inom både befintliga kedjor men också till nya kunder, vilka förväntas att intäktsföras under H2-21 och utgöra en stabil grund för Bolaget inför år 2022. Under år 2022 estimeras en ökad kundtillströmning och att befintliga kunder väljer att skala upp sitt användande, till följd av Bolagets utökade produktutbudande. Analyst Group estimerar en ökad tillväxt under slutet av år 2021 och framgent, till följd av att Bolaget kan initiera den uppsökande försäljningsverksamheten, då lättade restriktioner väntas. För helåret 2022 estimeras en omsättningsstillväxt om ca 8 %, vilket, förutom lättade restriktioner, motiveras av Genesis satsning på produktutveckling och lansering av mobil kassalösning, marknadens generella tillväxt, uppskalning av tidigare orders samt nya tillkommande affärer.

## Ökade satsningar på produktutveckling och lättade restriktioner estimeras bidra till en positiv tillväxt under 2022

Omsättning och tillväxt  
MSEK



Analyst Groups prognos

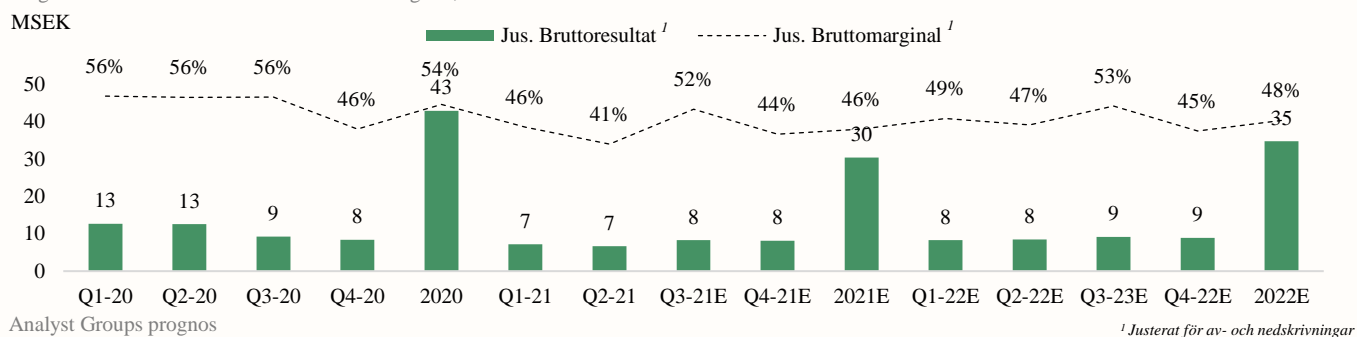
# FINANSIELL PROGNOSS

## Brutto- och rörelsekostnader åren 2021-2022

Genesis justerade bruttomarginal, justerat för avskrivningar på kostnad sålda varor och tjänster (COGS), uppgår till 51 % LTM, vilket också är i linje med genomsnittet för de senaste åtta kvartalen. Genesis antas redovisa hela- eller delar av personalkostnader som (COGS), vilket leder till att bruttomarginalen blir lägre. Analyst Group antar att den justerade bruttomarginalen, justerat för av- och nedskrivningar på kostnad sålda varor samt justerat för personalkostnader, säkerligen uppgick till omkring 80 % under år 2020. För helåret 2020 utgjorde licens- och serviceavtal cirka 86 % av de totala intäkterna, samt att Bolagets materialkostnader nästintill är obefintliga, vilket stärker att bruttomarginalen ska vara högre än vad de facto rapporteras. Eftersom det är svårt att härleda exakt hur stor del av personalkostnaderna som bokförs som en bruttokostnad, följer Analyst Groups prognoser tidigare redovisning, men justerat för av- och nedskrivningar.

### Bruttomarginalen förväntas vara relativt stabil, trots minskad tillväxt.

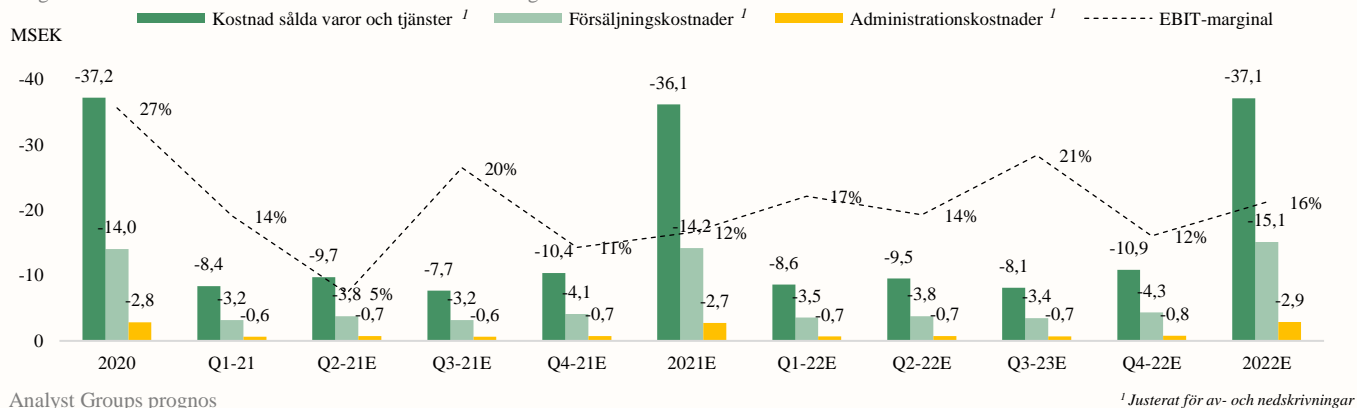
Prognostiserade bruttokostnader och bruttomarginal, Base scenario



Personalkostnader utgör störst andel av kostnadsbasen, vilka under helåret 2020 uppgick till ca 28 MSEK, motsvarande 35 % av omsättningen. I takt med att Genesis fortsätter att vidareutveckla iFenix och ökar sin försäljningsvolym estimeras Bolaget att skala upp sin personalstyrka inom b.l.a systemutveckling, utbildning och support. Relativt den förväntade försäljningstillväxten samt osäkerheter p.g.a. rådande pandemi, estimerar Analyst Group att personalkostnaderna kommer att öka i en något försiktigare takt. Utöver personalkostnader estimeras försäljningskostnader utgöra en relativt konstant andel av intäkterna (~16-17 %). Analyst Group räknar med en kostnadsförbättring under år 2021 relaterat till de stora utvecklingskostnader av affärssystemet som genomfördes under år 2020 (t.ex. utveckling av mPOS) något som inte kalkyleras för år 2021. I takt med en god kostnadskontroll inom personalkostnader och att kostnaden för infrastruktur kan fördelas på en bredare kundbas, estimeras EBIT-marginalen att återhämta sig från nuvarande nivåer, för att uppgå till 16 % under år 2022.

### EBIT-marginalen estimeras nå attraktiva nivåer under 2022, relativt nuvarande bolagsvärdering.

Prognostiserade brutto- och rörelsekostnader samt EBIT-marginal



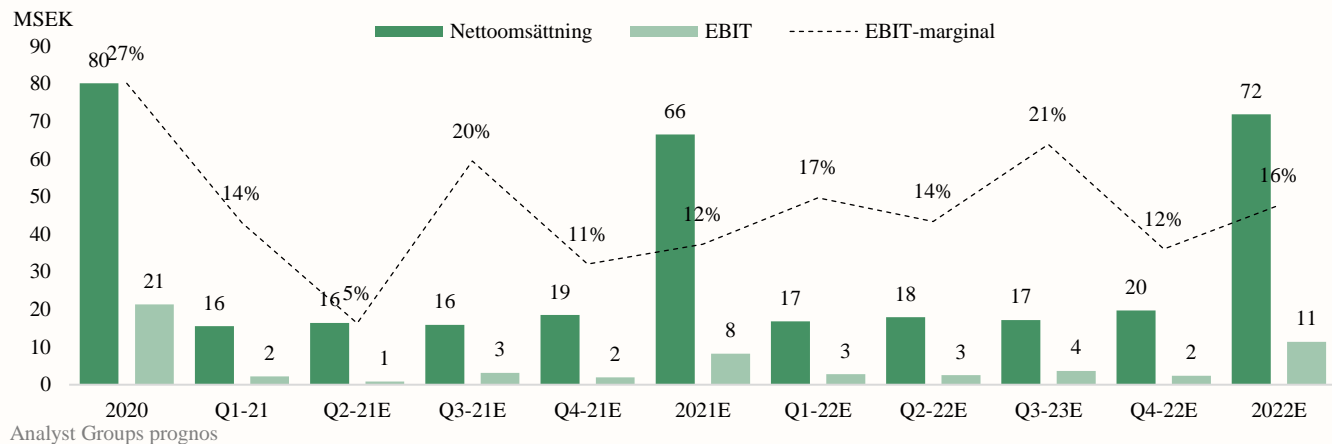
# FINANSIELL PROGNOIS

**~16 %  
EBIT-  
MARGINAL  
2022E**

Följande är en sammanfattning av Analyst Groups finansiella prognoser för Genesis. Under år 2021 estimeras en omsättningsminskning om -17 % för att uppgå till 66 MSEK, tillsammans med en rörelsemarginal (EBIT) om ca 12 %, motsvarande 8 MSEK i rörelseresultat. I takt med att restriktionerna lättas och Genesis kan initiera den uppsökande försäljningsverksamheten förväntas en tillväxt om ca 8 %, tillsammans med en EBIT-marginal om 16 % för år 2022.

## Gjorda prognoser för Genesis förväntas resultera i lönsam tillväxt under 2022.

Prognostiserad omsättning (MSEK), EBIT-resultat (MSEK) samt EBIT-marginal, Base-scenario



Base scenario (TSEK)	Q1-20	Q2-20	Q3-20	Q4-20	2020	Q1-21	Q2-21	Q3-21E	Q4-21E	2021E	Q1-22E	Q2-22E	Q3-23E	Q4-22E	2022E
Nettoomsättning	22 578	22 573	16 561	18 392	80 104	15 548	16 451	15 957	18 531	66 487	16 874	17 951	17 233	19 747	71 806
<b>Totala intäkter</b>	<b>22 578</b>	<b>22 573</b>	<b>16 561</b>	<b>18 392</b>	<b>80 104</b>	<b>15 548</b>	<b>16 451</b>	<b>15 957</b>	<b>18 531</b>	<b>66 487</b>	<b>16 874</b>	<b>17 951</b>	<b>17 233</b>	<b>19 747</b>	<b>71 806</b>
Kostnad sålda varor och tjänster	-9 880	-9 982	-7 308	-10 008	-37 178	-8 351	-9 741	-7 659	-10 377	-36 129	-8 606	-9 514	-8 100	-10 861	-37 080
<b>Jus. Bruttoresultat</b>	<b>12 698</b>	<b>12 591</b>	<b>9 253</b>	<b>8 384</b>	<b>42 926</b>	<b>7 197</b>	<b>6 710</b>	<b>8 298</b>	<b>8 154</b>	<b>30 358</b>	<b>8 268</b>	<b>8 437</b>	<b>9 134</b>	<b>8 886</b>	<b>34 725</b>
Jus. Bruttomarginal	56%	56%	56%	46%	54%	46%	41%	52%	44%	46%	49%	47%	53%	45%	48%
Försäljningskostnader	-3 745	-3 805	-2 790	-3 704	-14 044	-3 152	-3 777	-3 191	-4 077	-14 197	-3 544	-3 770	-3 447	-4 344	-15 104
Administrationskostnader	-744	-717	-587	-775	-2 823	-620	-720	-638	-741	-2 720	-675	-718	-689	-790	-2 872
Övriga rörelseintäkter	45	92	45	45	227	45	45	45	45	180	45	45	45	45	180
Övriga rörelsekostnader	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Jus. EBITDA</b>	<b>8 253</b>	<b>8 161</b>	<b>5 921</b>	<b>3 950</b>	<b>26 285</b>	<b>3 470</b>	<b>2 258</b>	<b>4 513</b>	<b>3 381</b>	<b>13 621</b>	<b>4 095</b>	<b>3 994</b>	<b>5 043</b>	<b>3 797</b>	<b>16 929</b>
Jus. EBITDA-marginal	37%	36%	36%	21%	33%	22%	14%	28%	18%	20%	24%	22%	29%	19%	24%
Av- och nedskrivningar	-1 130	-1 270	-1 200	-1 300	-4 900	-1 240	-1 360	-1 350	-1 400	-5 350	-1 300	-1 400	-1 375	-1 425	-5 500
<b>EBIT</b>	<b>7 123</b>	<b>6 891</b>	<b>4 721</b>	<b>2 650</b>	<b>21 385</b>	<b>2 230</b>	<b>898</b>	<b>3 163</b>	<b>1 981</b>	<b>8 271</b>	<b>2 795</b>	<b>2 594</b>	<b>3 668</b>	<b>2 372</b>	<b>11 429</b>
EBIT-marginal	32%	31%	29%	14%	27%	14%	5%	20%	11%	12%	17%	14%	21%	12%	16%
Finansiella intäkter	296	344	346	346	1 332	345	345	345	345	1 380	345	345	345	345	1 380
Finansiella kostnader	0	0	-1	0	-1	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	0
<b>EBT</b>	<b>7 419</b>	<b>7 235</b>	<b>5 066</b>	<b>2 996</b>	<b>22 716</b>	<b>2 574</b>	<b>1 243</b>	<b>3 508</b>	<b>2 326</b>	<b>9 650</b>	<b>3 140</b>	<b>2 939</b>	<b>4 013</b>	<b>2 717</b>	<b>12 809</b>
Skatt	-1 504	-1 512	-1 195	-998	-5 209	-395	-221	-737	-488	-1 841	-659	-617	-843	-571	-2 690
<b>Nettoresultat</b>	<b>5 915</b>	<b>5 723</b>	<b>3 871</b>	<b>1 998</b>	<b>17 507</b>	<b>2 179</b>	<b>1 022</b>	<b>2 771</b>	<b>1 837</b>	<b>7 809</b>	<b>2 480</b>	<b>2 322</b>	<b>3 170</b>	<b>2 146</b>	<b>10 119</b>
Nettomarginal	26%	25%	23%	11%	22%	14%	6%	17%	10%	12%	15%	13%	18%	11%	14%

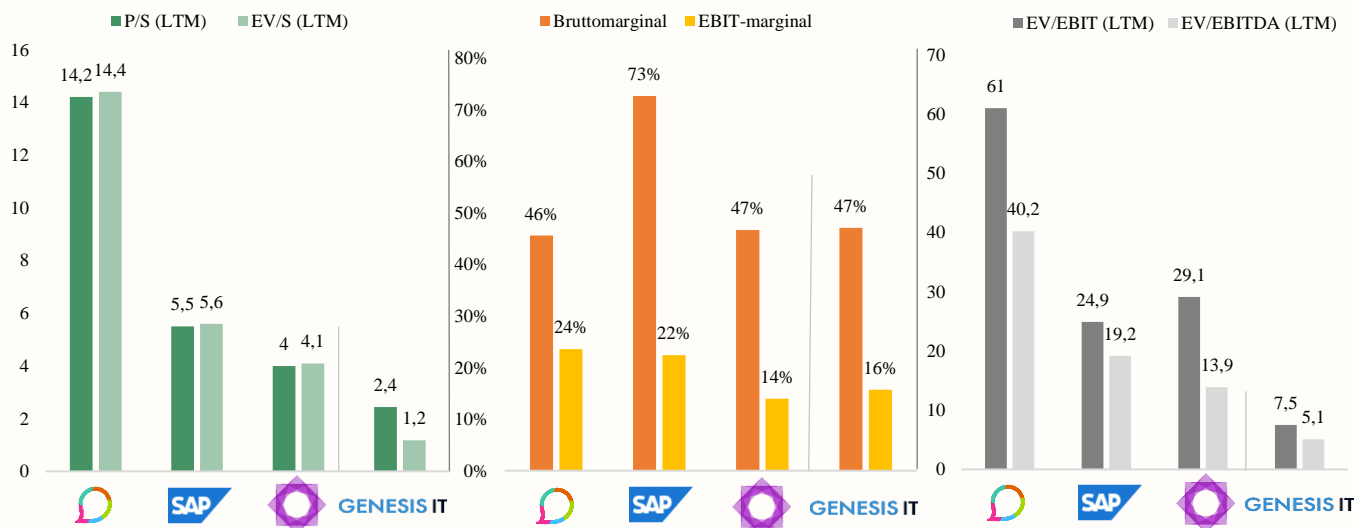
<sup>1</sup> Justerat för av- och nedskrivningar

# VÄRDERING

För att ge värderingen perspektiv undersöks aktörerna *Lime Technologies*, *SAP* och *Formpipe Software*. Även om det råder vissa skillnader, finns det likheter mellan företagen och Genesis avseende affärsmodell att leverera molnbaserade affärssystem, fast inom olika nischer.

**I termer av rörelseresultat värderas Genesis betydligt lägre än övriga bolag, trots att Genesis har en historik av stark lönsamhet**

Värderingsmultiplar och marginaler



**Lime Technologies** är ett IT-bolag som utvecklar och implementerar användarvänliga och flexibla CRM-system. Affärssystemet erbjuds som en SaaS-tjänst (Software as a Service). Utöver huvudprodukten erbjuds diverse tilläggsmoduler i form av konsulttjänster och support.

**SAP** är ett tyskt IT-bolag som utvecklar och levererar affärssystem, där störst kompetens återfinns inom ERP-system för större företagskunder på en global nivå, med störst närvaro inom Europa och Nordamerika. Affärssystemet erbjuds som en SaaS-tjänst (Software as a Service).

**Formpipe Software** är ett IT-bolag som erbjuder ECM-system för dokument- och ärendehantering. Affärssystemet erbjuds som en SaaS-tjänst (Software as a Service). Utöver huvudprodukten erbjuds diverse tilläggsmoduler i form av konsulttjänster och support.

Analyst Groups prognos

Medelvärde för ovan nämnda företags EV/EBIT-multiplar är omkring 38x, men justerat för Lime Technologies som har den högsta värderingsmultiplerna, värderas bolagen i genomsnitt till omkring 21x. Bland mjukvarubolagen föreligger det höga EV/EBIT-multiplar eftersom flera bolag prioriterar tillväxt, vilket leder till att lönsamheten på rörelsenivå blir låg. I Genesis fall har Bolaget en lång historik av stabil lönsamhet och hög rörelsemarginal, vilket kan bli svårt att jämföra med snabbväxande mjukvarubolag med låg eller obefintlig lönsamhet på rörelsenivå. Däremot är Formpipe ett bra jämförelsebolag eftersom bolaget har, likt Genesis, en lång historik av lönsamhet på rörelsenivå samtidigt som Formpipe har visat en stark tillväxt historiskt, men har avmattats lite under de senare åren. Formpipe är ett större bolag och har något högre tillväxt, vilket motiverar att Genesis ska handlas till en värderingsrabatt. Däremot har Genesis högre marginaler samt en stark balansräkning med nettokassa och i övrigt en låg skuldsättning, vilket reducerar riskprofilen något och som medför att rabatten inte ska vara avsevärt stor.

Givet en värderingsrabatt och en konservativ värderingsmultipl, tillämpas EV/EBIT 12 på 2022 års prognostiserade EBIT-resultat som målmultipl. Med ett EBIT-resultat om ~11 MSEK och en tillämpad diskonteringsränta om 9 % motiveras en värdering (Enterprise Value) omkring 123 MSEK i ett Base scenario idag. Med hänsyn till estimerad skuldsättning och tillgänglig kassa, ger det ett börsvärde (Market Cap) om ca 199 MSEK, eller 20 kr per aktie i ett Base scenario. Med ett börsvärde om ca 199 MSEK som utgångspunkt, samt att Genesis rullande 12 månader har en omsättning om ca 67 MSEK, skulle Genesis idag värderas till P/S 3x, vilket således också motiverar en uppsida i aktien. P/S-multiplerna är något lägre än Formpipe (4x), vilket motiveras av en värderingsrabatt till följd av att Genesis har haft något lägre tillväxt historisk och är ett mindre bolag.

**20,0 KR  
PER AKTIE I  
ETT BASE  
SCENARIO**

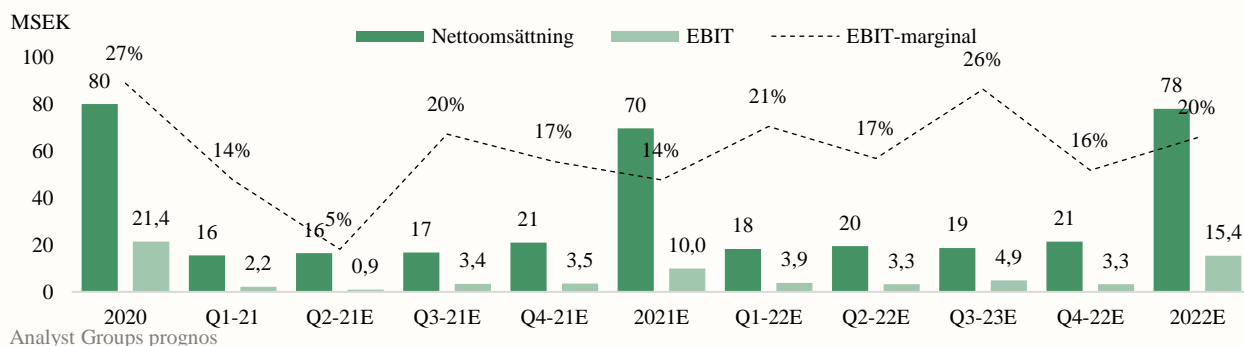
# BULL & BEAR

## Bull scenario

I ett Bull scenario förväntas Genesis fokus mot bearbetning av nya kunder återtas tidigare än väntat, och samtidigt vara lyckosamt. Drivarna till en ökad tillväxt är en högre efterfrågan på marknaden som kan härledas till Covid-19 pandemin, där fler företag gör ett skifte från analoga till digitala system för att hantera affärsverksamheten. Senaste produktutvecklingen med att integrera mPOS i iFenix affärssystem resulterar i ett bredare produktutbudande och att befintliga kunder väljer att skala upp sitt affärssystem. I takt med att befintliga kunder skalar upp dess användande av affärssystemet kan även nuvarande referenskunder underlätta införsäljning till nya kunder. I ett Bull scenario förväntas marginalerna stiga ytterligare, då en ökad tillväxt leder till att kostnaderna för infrastruktur fördelas på fler kunder.

**Befintliga kunder väljer att skala upp samtidigt som Genesis attraherar nya sällanköpskedjor, vilket bidrar till ökad lönsamhet**

Prognostiserad omsättning (MSEK), EBIT-resultat (MSEK) samt EBIT-marginal, Bull scenario



Analyst Groups prognos

**24,3 KR**  
**PER AKTIE I**  
**ETT BULL**  
**SCENARIO**

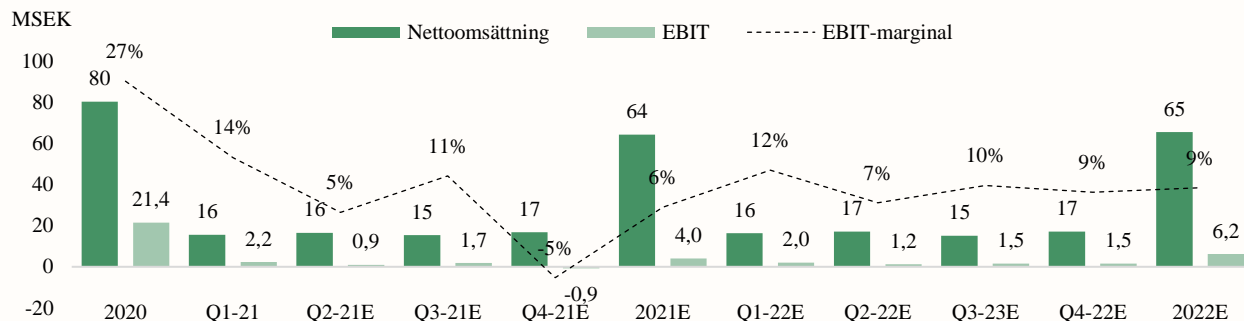
Med en tillämplad målmultipel om EV/EBIT 12 på 2022 års prognos samt med given diskonteringsränta, erhålls en värdering om ca 24,3 kr per aktie i ett Bull scenario. Likt tidigare Base scenario, har hänsyn tagits till estimerad kapitalstruktur gällande skuldsättning, tillgänglig kassa och utestående aktier.

## Bear Scenario

Svag införsäljning till nya kunder, till följd av att Bolagets uppsökande försäljningsverksamhet går på sparlåga, färre kundspecifika projekt till följd av en längre implementationsprocess, påverkar omsättningen negativt i ett Bear scenario. Givet fortsatt utmanande marknadsklimat estimeras en minskad efterfrågan att skala upp sitt användande av affärssystemet resultera i en lägre försäljning än förväntat, därtill ett ökat kundbortfall vilket förväntas leda till att kostnaden för infrastruktur delas av färre användare, vilket påverkar marginalerna negativt.

**Svag införsäljning och ökat kundbortfall påverkar omsättning och EBIT-marginal negativt**

Prognostiserad omsättning (MSEK), EBIT-resultat (MSEK) samt EBIT-marginal, Bear scenario



Analyst Groups prognos

**14,3 KR**  
**PER AKTIE I**  
**ETT BEAR**  
**SCENARIO**

Utifrån Genesis estimerade omsättning och EBIT-resultat i ett Bear scenario, samt med hänsyn till aktiens *free float*, motiveras ett värde per aktie om 14,3 kr på 2022 års prognos i ett Bear scenario. Likt tidigare Base scenario, har hänsyn tagits till estimerad kapitalstruktur gällande skuldsättning, tillgänglig kassa och utestående aktier.

# LEDNING & STYRELSE

---



## Tommy Flink, VD och grundare

Tommy Flink är VD och grundare av Genesis IT AB. Tommy har en lång erfarenhet som både VD och styrelsemedlem inom IT-branschen. Utöver att ha varit med och grundat Genesis IT har han även varit ägare och utvecklare av FDT-Konsult AB åren 1990-1998 samt ägare och programmerare i Flinks Datateknik 1979-1990. *Tommys närstående äger 6 073 966 aktier (Anna Flink via bolag).*



## Anna Flink, styrelseordförande

Anna Flink är utbildad civilekonom och har lång erfarenhet som både företagsledare och styrelsemedlem inom sågverksindustrin, skog- och industrifastighetsbranschen, byggvaruhandel, flygtransporter, IT, hotell och restaurang samt friskoleverksamhet. Anna är även ordförande i b.la. Stenvalls Trä AB, XL- BYGG, Stenvalls AB och S Fastigheter i Luleå. *Anna äger 6 073 966 aktier, via bolag.*



## Bert Larsson, styrelseledamot

Bert Larsson är kemiingenjör med examen från Berzeliuskolan i Linköping. Bert Larsson har stor erfarenhet från hemförbättrings- och byggmaterielmarknaderna till kunder online och off-line via olika styrelse- och VD-uppdrag under de senaste 25 åren. Bert är även ordförande i b.la. Warmup Scandinavia AB och Max Garden AB. *Bert äger inga aktier i Genesis IT.*



## Pär-Ola Gustavsson, styrelseledamot

Pär-Ola jobbar idag som CFO på Monitor ERP System AB, vars verksamhet är utveckling av affärssystem med inriktning mot tillverkande industri. Monitor är sedan något år tillbaka en av Genesis IT's större aktieägare. Pär-Ola är utbildad civilekonom vid Handelshögskolan i Umeå och har mångårig erfarenhet från strategisk rådgivning och konsultationer till små- och medelstora företag genom sin tidigare roll som auktoriserad revisor på PwC. *Per äger 10 800 aktier, samt 921 000 aktier via bolag.*



## Rick Abrahamsson, styrelseledamot

Rick är utbildad energiingenjör och har en lång erfarenhet av internationell försäljning och marknadsföring. Rick är även styrelseledamot i Investeringar i Norrbotten AB, Bastubackens Incentive & Spa Sweden AB, Fjällämmeln AB och S Fastigheter i Luleå AB. *Rick äger inga aktier i Genesis IT.*

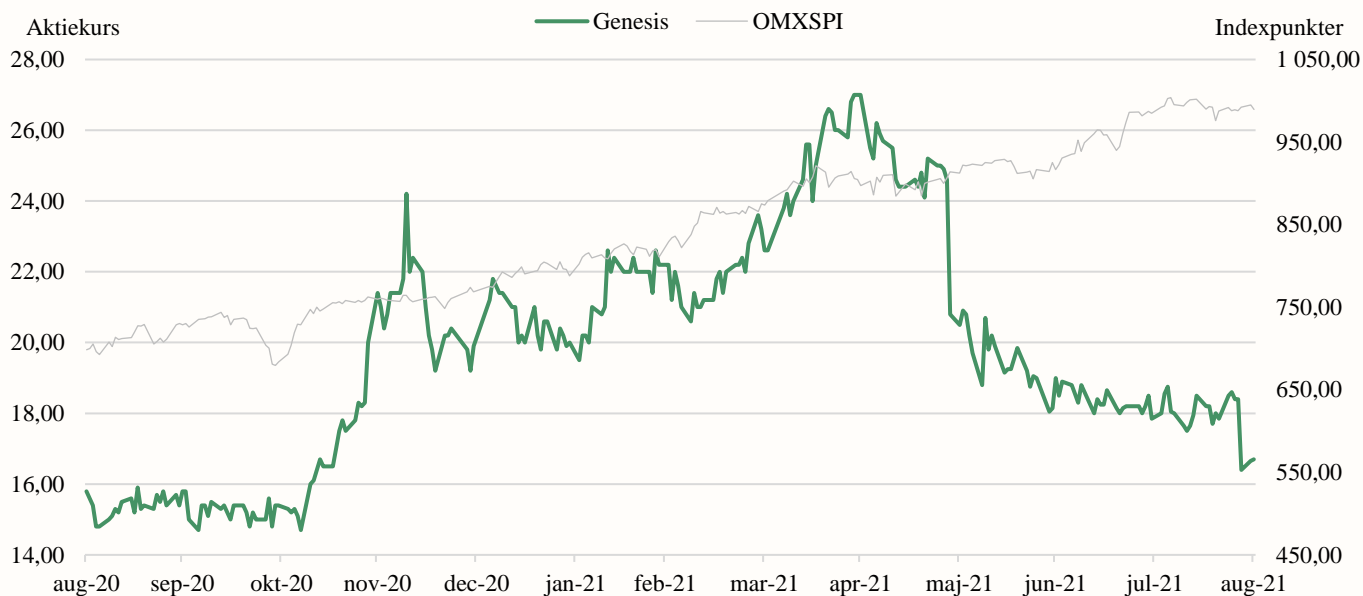


## Patrik Liljegen, styrelsesuppleant

Patrik Liljegen arbetar med försäljning i Genesis IT AB. Patrik är utbildad inom informationssystem på KTH i Stockholm och tidigare egenföretagare. *Patrik äger 250 000 aktier via bolag.*

# APPENDIX

## Aktiekursens utveckling



Base scenario (TSEK)	Q1-20	Q2-20	Q3-20	Q4-20	2020	Q1-21	Q2-21	Q3-21E	Q4-21E	2021E	Q1-22E	Q2-22E	Q3-23E	Q4-22E	2022E
Nettoomsättning	22 578	22 573	16 561	18 392	80 104	15 548	16 451	15 957	18 531	66 487	16 874	17 951	17 233	19 747	71 806
<b>Totala intäkter</b>	<b>22 578</b>	<b>22 573</b>	<b>16 561</b>	<b>18 392</b>	<b>80 104</b>	<b>15 548</b>	<b>16 451</b>	<b>15 957</b>	<b>18 531</b>	<b>66 487</b>	<b>16 874</b>	<b>17 951</b>	<b>17 233</b>	<b>19 747</b>	<b>71 806</b>
Kostnad sålda varor och tjänster	-9 880	-9 982	-7 308	-10 008	-37 178	-8 351	-9 741	-7 659	-10 377	-36 129	-8 606	-9 514	-8 100	-10 861	-37 080
<b>Jus. Bruttoresultat <sup>1</sup></b>	<b>12 698</b>	<b>12 591</b>	<b>9 253</b>	<b>8 384</b>	<b>42 926</b>	<b>7 197</b>	<b>6 710</b>	<b>8 298</b>	<b>8 154</b>	<b>30 358</b>	<b>8 268</b>	<b>8 437</b>	<b>9 134</b>	<b>8 886</b>	<b>34 725</b>
Jus. Bruttomarginal <sup>1</sup>	56%	56%	56%	46%	54%	46%	41%	52%	44%	46%	49%	47%	53%	45%	48%
Försäljningskostnader	-3 745	-3 805	-2 790	-3 704	-14 044	-3 152	-3 777	-3 191	-4 077	-14 197	-3 544	-3 770	-3 447	-4 344	-15 104
Administrationskostnader	-744	-717	-587	-775	-2 823	-620	-720	-638	-741	-2 720	-675	-718	-689	-790	-2 872
Övriga rörelseintäkter	45	92	45	45	227	45	45	45	45	180	45	45	45	45	180
Övriga rörelsekostnader	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Jus. EBITDA <sup>1</sup></b>	<b>8 253</b>	<b>8 161</b>	<b>5 921</b>	<b>3 950</b>	<b>26 285</b>	<b>3 470</b>	<b>2 258</b>	<b>4 513</b>	<b>3 381</b>	<b>13 621</b>	<b>4 095</b>	<b>3 994</b>	<b>5 043</b>	<b>3 797</b>	<b>16 929</b>
Jus. EBITDA-marginal <sup>1</sup>	37%	36%	36%	21%	33%	22%	14%	28%	18%	20%	24%	22%	29%	19%	24%
Av- och nedskrivningar	-1 130	-1 270	-1 200	-1 300	-4 900	-1 240	-1 360	-1 350	-1 400	-5 350	-1 300	-1 400	-1 375	-1 425	-5 500
<b>EBIT</b>	<b>7 123</b>	<b>6 891</b>	<b>4 721</b>	<b>2 650</b>	<b>21 385</b>	<b>2 230</b>	<b>898</b>	<b>3 163</b>	<b>1 981</b>	<b>8 271</b>	<b>2 795</b>	<b>2 594</b>	<b>3 668</b>	<b>2 372</b>	<b>11 429</b>
EBIT-marginal	32%	31%	29%	14%	27%	14%	5%	20%	11%	12%	17%	14%	21%	12%	16%
Finansiella intäkter	296	344	346	346	1 332	345	345	345	345	1 380	345	345	345	345	1 380
Finansiella kostnader	0	0	-1	0	-1	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	0
<b>EBT</b>	<b>7 419</b>	<b>7 235</b>	<b>5 066</b>	<b>2 996</b>	<b>22 716</b>	<b>2 574</b>	<b>1 243</b>	<b>3 508</b>	<b>2 326</b>	<b>9 650</b>	<b>3 140</b>	<b>2 939</b>	<b>4 013</b>	<b>2 717</b>	<b>12 809</b>
Skatt	-1 504	-1 512	-1 195	-998	-5 209	-395	-221	-737	-488	-1 841	-659	-617	-843	-571	-2 690
<b>Nettoresultat</b>	<b>5 915</b>	<b>5 723</b>	<b>3 871</b>	<b>1 998</b>	<b>17 507</b>	<b>2 179</b>	<b>1 022</b>	<b>2 771</b>	<b>1 837</b>	<b>7 809</b>	<b>2 480</b>	<b>2 322</b>	<b>3 170</b>	<b>2 146</b>	<b>10 119</b>
Nettomarginal	26%	25%	23%	11%	22%	14%	6%	17%	10%	12%	15%	13%	18%	11%	14%

<sup>1</sup> Justerat för av- och nedskrivningar



# APPENDIX

Bull scenario (TSEK)	Q1-20	Q2-20	Q3-20	Q4-20	2020	Q1-21	Q2-21	Q3-21E	Q4-21E	2021E	Q1-22E	Q2-22E	Q3-23E	Q4-22E	2022E
Nettoomsättning	22 578	22 573	16 561	18 392	80 104	15 548	16 451	16 726	20 966	69 691	18 343	19 513	18 733	21 465	78 054
<b>Totala intäkter</b>	<b>22 578</b>	<b>22 573</b>	<b>16 561</b>	<b>18 392</b>	<b>80 104</b>	<b>15 548</b>	<b>16 451</b>	<b>16 726</b>	<b>20 966</b>	<b>69 691</b>	<b>18 343</b>	<b>19 513</b>	<b>18 733</b>	<b>21 465</b>	<b>78 054</b>
Kostnad sålda varor och tjänster	-9 880	-9 982	-7 308	-10 008	-37 178	-8 351	-9 741	-7 861	-10 693	-36 646	-8 804	-9 952	-8 242	-10 947	-37 946
<b>Jus. Bruttoresultat <sup>1</sup></b>	<b>12 698</b>	<b>12 591</b>	<b>9 253</b>	<b>8 384</b>	<b>42 926</b>	<b>7 197</b>	<b>6 710</b>	<b>8 865</b>	<b>10 273</b>	<b>33 045</b>	<b>9 538</b>	<b>9 562</b>	<b>10 490</b>	<b>10 518</b>	<b>40 108</b>
Jus. Bruttomarginal <sup>1</sup>	56%	56%	56%	46%	54%	46%	41%	53%	49%	47%	52%	49%	56%	49%	51%
Försäljningskostnader	-3 745	-3 805	-2 790	-3 704	-14 044	-3 152	-3 777	-3 512	-4 613	-15 054	-3 669	-4 098	-3 559	-4 937	-16 263
Administrationskostnader	-744	-717	-587	-775	-2 823	-620	-720	-669	-839	-2 848	-734	-781	-749	-859	-3 122
Övriga rörelseintäkter	45	92	45	45	227	45	45	45	45	180	45	45	45	45	180
Övriga rörelsekostnader	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Jus. EBITDA <sup>1</sup></b>	<b>8 253</b>	<b>8 161</b>	<b>5 921</b>	<b>3 950</b>	<b>26 285</b>	<b>3 470</b>	<b>2 258</b>	<b>4 728</b>	<b>4 867</b>	<b>15 323</b>	<b>5 181</b>	<b>4 728</b>	<b>6 227</b>	<b>4 767</b>	<b>20 903</b>
Jus. EBITDA-marginal <sup>1</sup>	37%	36%	36%	21%	33%	22%	14%	28%	23%	22%	28%	24%	33%	22%	27%
Av- och nedskrivningar	-1 130	-1 270	-1 200	-1 300	-4 900	-1 240	-1 360	-1 350	-1 375	-5 325	-1 300	-1 400	-1 375	-1 425	-5 500
<b>EBIT</b>	<b>7 123</b>	<b>6 891</b>	<b>4 721</b>	<b>2 650</b>	<b>21 385</b>	<b>2 230</b>	<b>898</b>	<b>3 378</b>	<b>3 492</b>	<b>9 998</b>	<b>3 881</b>	<b>3 328</b>	<b>4 852</b>	<b>3 342</b>	<b>15 403</b>
EBIT-marginal	32%	31%	29%	14%	27%	14%	5%	20%	17%	14%	21%	17%	26%	16%	20%
Finansiella intäkter	296	344	346	346	1 332	345	345	345	345	1 380	345	345	345	345	1 380
Finansiella kostnader	0	0	-1	0	-1	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	0
<b>EBT</b>	<b>7 419</b>	<b>7 235</b>	<b>5 066</b>	<b>2 996</b>	<b>22 716</b>	<b>2 574</b>	<b>1 243</b>	<b>3 723</b>	<b>3 837</b>	<b>11 377</b>	<b>4 226</b>	<b>3 673</b>	<b>5 197</b>	<b>3 687</b>	<b>16 783</b>
Skatt	-1 504	-1 512	-1 195	-998	-5 209	-395	-221	-782	-806	-2 204	-887	-771	-1 091	-774	-3 524
<b>Nettoresultat</b>	<b>5 915</b>	<b>5 723</b>	<b>3 871</b>	<b>1 998</b>	<b>17 507</b>	<b>2 179</b>	<b>1 022</b>	<b>2 941</b>	<b>3 031</b>	<b>9 174</b>	<b>3 338</b>	<b>2 902</b>	<b>4 106</b>	<b>2 913</b>	<b>13 259</b>
Nettomarginal	26%	25%	23%	11%	22%	14%	6%	18%	14%	13%	18%	15%	22%	14%	17%

<sup>1</sup> Justerat för av- och nedskrivningar

Bear scenario (TSEK)	Q1-20	Q2-20	Q3-20	Q4-20	2020	Q1-21	Q2-21	Q3-21E	Q4-21E	2021E	Q1-22E	Q2-22E	Q3-23E	Q4-22E	2022E
Nettoomsättning	22 578	22 573	16 561	18 392	80 104	15 548	16 451	15 380	16 705	64 084	16 341	16 995	15 034	16 995	65 365
<b>Totala intäkter</b>	<b>22 578</b>	<b>22 573</b>	<b>16 561</b>	<b>18 392</b>	<b>80 104</b>	<b>15 548</b>	<b>16 451</b>	<b>15 380</b>	<b>16 705</b>	<b>64 084</b>	<b>16 341</b>	<b>16 995</b>	<b>15 034</b>	<b>16 995</b>	<b>65 365</b>
Kostnad sålda varor och tjänster	-9 880	-9 982	-7 308	-10 008	-37 178	-8 351	-9 741	-7 998	-10 691	-36 781	-8 824	-9 857	-8 269	-10 707	-37 657
<b>Jus. Bruttoresultat <sup>1</sup></b>	<b>12 698</b>	<b>12 591</b>	<b>9 253</b>	<b>8 384</b>	<b>42 926</b>	<b>7 197</b>	<b>6 710</b>	<b>7 382</b>	<b>6 014</b>	<b>27 303</b>	<b>7 517</b>	<b>7 138</b>	<b>6 765</b>	<b>6 288</b>	<b>27 708</b>
Jus. Bruttomarginal <sup>1</sup>	56%	56%	56%	46%	54%	46%	41%	48%	36%	43%	46%	42%	45%	37%	42%
Försäljningskostnader	-3 745	-3 805	-2 790	-3 704	-14 044	-3 152	-3 777	-3 537	-4 677	-15 144	-3 595	-3 909	-3 307	-4 079	-14 890
Administrationskostnader	-744	-717	-587	-775	-2 823	-620	-720	-769	-835	-2 944	-654	-680	-601	680	-1 255
Övriga rörelseintäkter	45	92	45	45	227	45	45	45	45	180	45	45	45	45	180
Övriga rörelsekostnader	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Jus. EBITDA <sup>1</sup></b>	<b>8 253</b>	<b>8 161</b>	<b>5 921</b>	<b>3 950</b>	<b>26 285</b>	<b>3 470</b>	<b>2 258</b>	<b>3 121</b>	<b>546</b>	<b>9 395</b>	<b>3 313</b>	<b>2 594</b>	<b>2 901</b>	<b>2 934</b>	<b>11 743</b>
Jus. EBITDA-marginal <sup>1</sup>	37%	36%	36%	21%	33%	22%	14%	20%	3%	15%	20%	15%	19%	17%	18%
Av- och nedskrivningar	-1 130	-1 270	-1 200	-1 300	-4 900	-1 240	-1 360	-1 375	-1 400	-5 375	-1 300	-1 400	-1 425	-1 450	-5 575
<b>EBIT</b>	<b>7 123</b>	<b>6 891</b>	<b>4 721</b>	<b>2 650</b>	<b>21 385</b>	<b>2 230</b>	<b>898</b>	<b>1 746</b>	<b>-854</b>	<b>4 020</b>	<b>2 013</b>	<b>1 194</b>	<b>1 476</b>	<b>1 484</b>	<b>6 168</b>
EBIT-marginal	32%	31%	29%	14%	27%	14%	5%	11%	-5%	6%	12%	7%	10%	9%	9%
Finansiella intäkter	296	344	346	346	1 332	345	345	345	345	1 380	345	345	345	345	1 380
Finansiella kostnader	-1	0	0	0	-1	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	0
<b>EBT</b>	<b>7 418</b>	<b>7 235</b>	<b>5 067</b>	<b>2 996</b>	<b>22 716</b>	<b>2 574</b>	<b>1 243</b>	<b>2 091</b>	<b>-509</b>	<b>5 399</b>	<b>2 358</b>	<b>1 539</b>	<b>1 821</b>	<b>1 829</b>	<b>7 548</b>
Skatt	-1 504	-1 512	-1 195	-998	-5 209	-395	-221	-439	107	-948	-495	-323	-383	-384	-1 585
<b>Nettoresultat</b>	<b>5 914</b>	<b>5 723</b>	<b>3 872</b>	<b>1 998</b>	<b>17 507</b>	<b>2 179</b>	<b>1 022</b>	<b>1 652</b>	<b>-402</b>	<b>4 451</b>	<b>1 863</b>	<b>1 216</b>	<b>1 439</b>	<b>1 445</b>	<b>5 963</b>
Nettomarginal	26%	25%	23%	11%	22%	14%	6%	11%	-2%	7%	11%	7%	10%	9%	9%

<sup>1</sup> Justerat för av- och nedskrivningar

# DISCLAIMER

---

## Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informationssyfte, 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 frånsäger 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 överbägning 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.

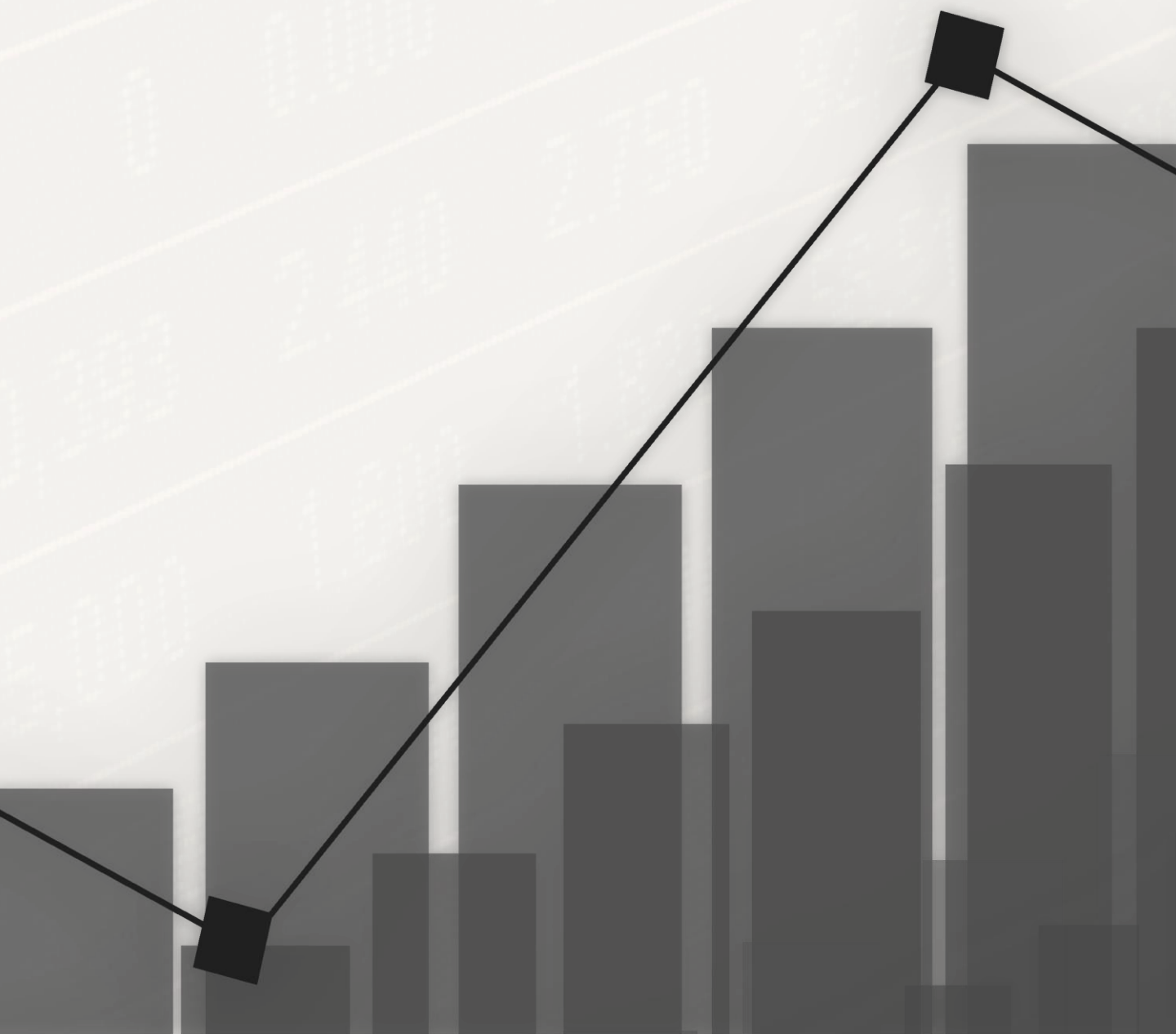
## Övrigt

**Genesis IT 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.

Analytikern äger inte aktier i bolaget.

## Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2021). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.



**AG EQUITY RESEARCH AB**

Org.nr: 556999-0939 | Mail: [info@analystgroup.se](mailto:info@analystgroup.se)  
Sturegatan 56 114 36, Stockholm | Bankgatan 1A 223 52, Lund