



Aktiemarknaden

A n a l y s

Plexian

ANALYS



Plexian är ett bolag som förändrats enormt mycket under det senaste halvåret sedan den nya ledningen tillsattes.

Kostnadskontroll, förändrat fokus internt och gällande kunder, bearbetningen av dem och lösningarna som de erbjuds. Bolaget ser stora möjligheter inom nya områden, köpcentra är ett sådant och nyligen tecknades det första avtalet med en kund. Vi ser att marknaden verkar ha missat det och uppfattningen kring bolaget står still.

Samtidigt vill vi belysa att det fortsatt finns stora risker med caset då det gäller en obeprövad produkt mot en ny marknad. Plexian har inte levererat enligt förväntan och samtidigt har det varit en del oklarheter i form av bland annat en tvist med storägare och tidigare VD som fick gå på dagen. Det har givetvis sargat förtroendet för bolaget och dess ledning såväl som tron på framtiden.

Det har tagit tid och resan som skulle tagit fart efter börsintroduktionen 2021 kan tyckas långt borta. Vi ser nu ett nytt bolag med spännande produkter som inte fått chansen. Den underliggande marknaden förväntas växa kraftigt över tid och Plexian bör ha goda möjligheter, men det förutsätter att man nu lyckas nå marknaden.

Bolaget

Med den modulära plattformen Edge ska Plexian tillsammans med sina kunder utveckla framtidens lojalitetsprogram. Plexian arbetar med datadriven kundlojalitet, det handlar om att få förståelse och insikt i kundens beteende, genom en ny typ av kundkännedom där rekommendationer och kampanjer kan anpassas till varje kund för att skapa en god relation till kunden.

I grunden är systemet och dess teknologi centralt för Plexians värdeskapande gentemot kunden. Plattformen byggs åt kunden för dess användare, alltså medlemmar. Genom Plexians datadrivna teknologin skapas ett ekosystem inom vilket fördelar för partners såväl som kunderna och dess medlemmar genereras.

Plexians affärsmodell är tänkt att gynna alla parter och då generera intäkter på flera håll, något som gör det hela väldigt intressant. Det vi kallar "ekosystem" syftar till att beskriva en helhet och de syner-gier som skapas, där Plexian står i mitten och kan skapa en mängd olika intäktsströmmar från olika delar av sin plattform. Dessutom bör upplägget över tid innebära god skalbarhet, ekosystemet växer och skapar fler möjligheter samtidigt som plattformen bör bli mer attraktiv för bolagets kunder såväl som partners och användare.

Produkt

Plexians erbjudande bygger på att det idag finns ett stort antal verksamheter med medlemmar och därigenom möjligheter som det inte tas till vara på. Återkommande kunder är för de flesta mycket viktigt och den data som genereras är värdefull om den kan tas till vara på och användas på rätt sätt.

Plattformen Edge som Plexian utvecklat kopplar samman tre olika parter, kunden, medlemmen och partners. Kunden som genom Plexian kan erbjuda lojalitets plattformen till medlemmen, som det finns en mängd andra andra aktörer anslutna till som är partners. Bolaget har även utvecklat sin egna digitala valuta, PlexChain, en "stable coin" som kan erbjudas till användare som ett betalmedel.

Plattformen bygger på machine learning och är utvecklad för att kunna hantera stora mängder data. Plexian kombinerar data som är intern hos kunden som ansluts med data från andra partners som också är anslutna. Vilket innebär att oerhört mycket information kring kundens beteende kan samlas in. Genom att analysera och förstå kundens data kan unika och anpassade erbjudanden tas fram till varje användare. Genom skräddarsydda lösningar där kunden kan välja bland en mängd olika alternativ skapas fördelar samtidigt som det bidrar till att plattformen över tid kan utvecklas.

Året hittills

Antalet medarbetare har dragits ned på ordentligt, även kostnader för bland annat konsulter relaterat till den tekniska utvecklingen. Arbetet med att utveckla plattformen har varit kostsamt och medfört ett stort behov av resurser. Nu anser bolaget den vara färdig för att kunna nå marknaden vilket innebär kostnader kunnat dras ner på ordentligt.

VD Johan Möllerström talade om det vid en presentation under våren där han beskrev att utvecklingsarbete eller nya lösningar inte är aktuellt förens det kan finansieras av den egna verksamheten. Det är tydligt att försäljning och att nå marknaden nu helt och hållet står i fokus.

Den tekniska utvecklingen och de stora kostnaderna relaterat till att ta fram en produkt är alltså inte längre en risk som vi ser det. Däremot är organisationen nu väldigt avskalad och det lär inte vara tillräckligt över tid. Inte heller då nya kunder nu ska tas in och plattformen integreras, det kommer att kräva externa resurser.

Det finns även som vi ser det en risk i att man inte tidigare genomfört det hela i praktiken och problem kan alltid uppstå vilket kan tänkas ställa till det och medföra kostnader för bolaget. När avtal väl kommer gäller det att kunna leverera och skala upp snabbt.

Redan nu ser bolaget ett ökat intresse och det finns i dagsläget pågående dialoger med ett flertal potentiella kunder. Plexian sedan tidigare ingått ett partneravtal med Baresso för utvecklandet av deras lojalitetsprogram och även automatisering av vissa processer. Avtalet har under våren utvidgats och inkluderar nu fler lösningar.

Nyligen implementerades även plattformen Edge vilket var Plexians första lanserade version hos en kund. Lösningen innebär att det genom en AI-motor skapas riktade annonser från andra aktörer till kunden i samband med att den ska slutföra sitt köp och checka ut. Utökningen med plattformen Edge är ett spännande nästa steg för bolaget och bör ge en bild av implementeringsprocessen.

Som tidigare nämnts ser vi ett tydligt skiftat fokus mot att nå en bredare kundbas, något som även på senare tid uttalats av bolaget själva. Då man tidigare hade valt att rikta in sig på en större kund, Coop men insett att det medför stora risker. Det finns som vi ser det goda möjligheter att bearbeta en bredare bas av kunder för att skapa en större fördelning av kunder såväl som lösningar de väljer att använda.

Satsningen verkar redan nu ha gett effekt, ett första avtal inom det nya kundsegmentet köpcentrum där bolaget sett goda möjligheter att ta plats har ingåtts med ett fastighetsbolag under juli månad.

Nuläge

Är det nu det tar fart?

I stort handlar allt nu om att plattformen och de olika lösningar som utvecklats under de senaste åren ska visa på ett värde och uppskattas av bolagets kunder, Vi anser att man kan säga att caset bygger kring en relativt kort tidshorisont, det bör redan nu under Q2 och Q3 bli tydligt huruvida man lyckas nå ut till marknaden.

Plexians hårda satsning på försäljning bör förhoppningsvis resultera i att ytterligare avtal framgent börjar ramla in. Enligt vad bolaget själva kommunicerat pågår det ett flertal dialoger med olika kunder, just nu bearbetas närmare 20 stycken där man har noterat ett starkt intresse för bolagets lösningar.

Det bör dock belysas att saker tar tid och många gånger längre tid än vad man tror. Den förändrade inriktningen på att nå många mindre kunder kan innebära en större tidsåtgång än tidigare för att nå en stor användarbas. Varje lösning kommer i regel anpassas till kunden och att landa ett flertal avtal med mindre kunder kräver tid och arbete. Lösningarna är något nytt för kunderna och de måste inse ett faktiskt värde, fördelarna som Plexians lösningar medför behöver synliggöras, även det kan ta tid.

Vi ser just nu vissa oklarheter kring vilka lösningar som kommer att vara centrala och hur kunderna tillsammans med Plexian kan tänkas utforma det hela. Avtalet under Juli månad med fastighetsbolaget var ett genombrott och vi ser med stor spänning fram emot att få mer insikt i hur det hela kommer att se ut. Det bör ge en bild av framtida potentiella intäkter och dess fördelning mellan olika delar.

Viktiga händelser



Förlikningen med Nordberg & Partners, bolaget tillfördes 10 MSEK.



Avtal med Baresso och en första lansering av Edge samt Edge publish modulen.



Ny ledning med ett nytt fokus på försäljning mot flera kunder.



Avtal med välrenommerat fastighetsbolag i Skåne för ett shoppingcenter.

Insynsköp

Insynsköpen nu i förhållande till föregående år bör noteras, under 2022 var det bortsett från ett fåtal köp i början av januari månad, inga alls. Sedan mars 2023 har det däremot köpts flitigt från ett flertal nyckelpersoner, däribland av ordförande, nytilträdde VD och tillika vice VD.

Utöver det har Norberg & Partner blivit största ägare i samband med emissionen. Grundaren Sami Sulieman sitter åter i styrelsen sedan 2022, äger många aktier och har ökat sitt innehav sedan noteringen.

Totalt har det under 2023 av nyckelpersoner köpts cirka 6 miljoner aktier för ett värde av 1,5 mkr, varav en stor del har köpts av VD. Det hela bör sättas i relation till aktiens låga omsättning och börsvärdet omkring 30 mkr.

Det tyder på att man faktiskt tror på sitt arbete och ser en framtid för det som har byggts. Tidsmässigt kan det klart tänkas vara kopplat till de förändringar som skett nu under våren och det "nya" Plexian som vuxit fram senaste tiden.

Ägare	Andel
Norberg & Partner	15,95%
Nordnet	7,26%
Sami Sulieman	6,92%
Avanza Pension	5,2%
Henric Blomberg	3,6%

Viktiga faktorer

Intäkter

Intäkts fördelningen mellan bolaget, kunder och partners kan tänkas vara varierande. Först när en eller flera kunder har tagits in blir det tydligt. Partnerförsäljningen förväntas vara en majoritet av bolagets framtida intäkter.

Intäkterna bör vara skalbara då antalet anslutna användare ökar och plattformen blir mer attraktiv, vilket även kan tänkas bredda möjligheterna.

Värdering

Värderingen för bolaget är något komplex då det är svårt att uppskatta intäkter och tillväxt. Främst då ett avtal med en kund kan ha olika stor påverkan då valet av lösningar och antalet medlemmar som ansluts kan variera enormt.

Vi ser däremot ett stort värde i produkten som utvecklats och det har investerats stora summor i förhållande till det nuvarande börsvärdet.

Kassa

Som alltid i mindre bolag utan intäkter är kassan av stor vikt, även om bolaget har skalat ner sin verksamhet och verkar fått kontroll på kostnaderna så ser vi fortsatt en relativt hög burn-rate i förhållande till det nuvarande börsvärdet.

Kassan bör räcka år 2023 ut vilket förhoppningsvis kan vara tid nog för att bevisa sin potential. Bolaget har i övrigt låg skuldsättning.

Två scenarion

Vi vill understryka att vi ser ett behov av kapital vid samtliga scenarion då det troligen lär krävas tid innan bolaget vuxit till sig och kan finansiera verksamheten på egna ben.

1 Bullish

Avtal med en större kund eller ett antal mindre annonseras inom loppet av några månader. Plattformen kan integreras på ett smidigt vis och användandet kan då öka väldigt fort. Vilket samtidigt skulle innebära intäkter som kan tänkas tillta och öka kraftigt under 2024. Särskilt avseende partnerförsäljning som bör kunna ta fart relativt snabbt då det som vi tidigare nämnt redan nu finns en mängd anslutna partners.

Kundernas och framförallt användarnas upplevda nytta och tillfredsställelse med den nya lösningen tror vi kan tänkas vara direkt avgörande för framtida nya avtal. Produkten är utvecklad under lång tid och stora resurser har lagts ner här vilket talar för att själva uppstarten bör kunna ske utan större problem och helheten vara väl genomtänkt.

Går allt enligt plan och responsen är god från start ser vi att tillväxten kan ta fart. En eftertraktad produkt bör innebära att bolaget kan ta bra betalt och skala upp intäkterna ordentligt.

2 Bearish

Utebliven försäljning eller intresserade kunder som tar lång tid att bearbeta likt faller med Coop skulle givetvis innebära ett mycket negativt scenario. Det skulle tyda på ett svagt intresse för produkten och frågan hur man då agerar.

Något mindre negativt men fortfarande skadligt vore det om problem uppstod vid implementering. För att bolaget ska kunna skala upp verksamheten måste det kunna ske enkelt och inom en rimlig tidsram. Det finns en risk i att det hela blir kostsamt och tar lång tid utan att några direkta resultat eller intäkter skapas. Vi ser att upplevelsen hos kunden, användaren och vilka värden som skapas ändå är vad som blir främst avgörande då mycket kan gå att förbättra.

Som helhet är tidsaspekten väldigt viktig då kassan troligen behöver fyllas på ganska omgående vilket vi tror skulle kunna bli problematiskt och resultera i att nuvarande ägare åter kan spädas ut ordentligt.