

Gigger Group

Mangold Insight - Uppdragsanalys 2021-05-25

MANGOLD

Växer och tar marknadsandelar

Gigger Groups omsättning för det första kvartalet 2021 uppgick till drygt 10,6 miljoner kronor vilket är en 26 procentig ökning jämfört med samma period i fjol. Kvartalet tyngs av säsongspåverkningar då efterfrågan på gig-arbete är lägre under första halvan på året. Tillväxttakten är däremot högre än svenska konkurrenters och bolaget bedöms ha vunnit marknadsandelar. Dotterbolaget Collabs har genomfört kampanjer åt större varumärken och lär uppnå en omsättning för helåret som är i linje med tidigare prognos.

Värdeskapande samarbeten

Gigger har haft en händelserik period sedan vår förra analys publicerades. Bearbetningen av den svenska marknaden har fortsatt genom ingångna samarbetsavtal med stöd- och matchningsbolagen Kunskapscompaniet och A till Ö Jobb som ska resultera i nya giggers. Vidare har bolaget utvecklat ett samarbete med schemaläggningstjänsten iPool vilket ökar plattformens redan konkurrenskraftiga tjänsteutbud till arbetstagaren. Nästa steg i bolagets utveckling är den uttalade brittiska expansionen som börjar med lanseringen av en stängd betaversion av Gigger-plattformen i Storbritannien.

Brittisk expansion blir trigger

Vinstprognoser har justerats ner för året då förlusten för det första kvartalet var högre än väntat. Kvartalet tyngs även av säsongspåverkningar och en försenad brittisk expansion till följd av pandemin. Mangold behåller riktkursen på 4,50 kr vilket resulterar i en uppsida om 115 procent. Bolagets brittiska expansion spås bidra starkt till tillväxten och utgör en stark trigger för aktiekursen.

Information

Rek/Riktkurs (kr)	Köp 4,50
Risk	Hög
Kurs (kr)	2,1
Börsvärde (Mkr)	302
Antal aktier (Miljoner)	143*
Free float	80%
Ticker	GIG B
Nästa rapport	2021-08-27
Hemsida	gigger.group
Analytiker	Caspar Hedman

*inklusive nyemission vid Collabs-förvärv



Kursutveckling %

	1m	3m	12m
GIG B	-16,7	81,2	-
OMXSPI	-0,8	11,1	48,9

Nyckeltal

	2020	2021P	2022P	2023P	2024P
Försäljning (Mkr)	44,7	87,7	160,2	362,5	549,5
EBIT (Mkr)	-12,5	-13,2	-23,6	17,5	33,7
Vinst före skatt (Mkr)	-12,6	-13,5	-23,8	17,3	33,5
EPS (kr)	-0,09	-0,09	-0,2	0,1	0,2
EV/Försäljning	14,2	5,6	3,3	2,0	1,2
EV/EBITDA	neg	neg	neg	31,6	16,7
EV/EBIT	neg	neg	neg	32,6	17,0
P/E	neg	neg	neg	22,7	11,7

Ägarstruktur

	Antal Aktier	Kapital
Osix Sverige	15 079 472	13,98%
Avanza Pension	5 219 434	4,84%
Aksonium Oy	5 184 483	4,81%
Hallingström Group	3 167 747	2,94%
Dynacap Partners	2 900 000	2,69%
Olle Stenfors	2 377 504	2,20%
Tord Cederlund	2 197 300	2,04%
Properio Ventures	2 079 000	1,93%
Totalt	107 896 808	

Investment Case

Mindre jobbigt med jobb

Mangold uppdaterar bevakning av Gigger med rekommendationen Köp och en riktkurs på 4,50 kr per aktie på 12 månaders sikt. Detta ger en uppsida om knappt 115 procent. Mangold bedömer att Gigger kommer att visa lönsamhet under 2023.

Riktkurs 4,50

Internationell trend i tidigt skede

Arbetsmarknaden upplever ett paradigmskifte i hur anställningsprocessen går till. Förändringen drivs av en yngre generation som hellre vill bli anlitade än anställda. Samtidigt inser fler företag att det är betydligt mer tid- och kostnadseffektivt att tillgodose sina kompetensbehov med korttidsanställningar istället för att anställa på traditionellt vis. HR-experter beskriver gig-trenden som långsiktig och bedömer att flertalet svenskar kommer erhålla sin främsta försörjning utifrån den, på några års sikt. Trenden är internationell och globala marknaden bedöms växa med i snitt 15 procent per år. Gigger är ledande inom svenska marknaden och har som mål att expandera internationellt. Lyckas bolaget med sin lansering i Storbritannien så lär expansionen ta fart.

Expansion utanför Sveriges gränser

Skalbar affärsmodell resulterar i vinst 2023

Problem kring personalhantering finns kvar även på den nya arbetsmarknaden. Manuell administration och lönehantering går långsamt och är kostsamt samtidigt som egenanställning för individer medför diverse komplikationer. Gigger har utvecklat en automatiserad plattform som erbjuder en helhetstjänst inom denna hantering. Plattformen medför fördelar för både arbetsgivaren och tagaren. Gigger tar ut en avgift på fakturerat belopp för utfört arbete. Avgiften utgör bolagets primära intäktström. Tjänsteutbudet är det mest omfattande på den svenska marknaden och erbjuds till ett konkurrenskraftigt pris. Gigger har återkommande intäkter och en skalbar affärsmodell. Genom att utveckla och öka sin kundstock så väntas bolaget kunna leverera ett positivt rörelseresultat år 2023.

Skalbarhet blir snart lönsamhet

Förvärv ger synergieffekter

Bolaget tog i mars sitt första steg i förverkligandet av sin förvävsstrategi genom uppköpet av influencemarketingbolaget Collabs som har en plattform med 130 miljoner användare. Collabs agerar även de på en internationell marknad som växer fort. Förvärvet förväntas ge synergieffekter. Mangold ser förvärvet av Collabs som ett kvitto på ledningens förmåga att hitta bra bolag. Fortsatta förvärv väntas driva tillväxt framöver.

Fler plattformar inom gruppen

Gigger Group - Uppdatering

Växer och tar marknadsandelar

Gigger Group ("Gigger") har uppnått en tillväxt på 26 procent jämfört med samma period 2020. Jämfört med det fjärde kvartalet 2020 minskade omsättningen med drygt 25 procent. Detta är till följd av säsongstrender där aktiviteten på gig-marknaden är relativt begränsad det första kvartalet jämfört med resten av året. Gig-marknadens högsäsong är under den andra halvan av året då gig-arbetare efterfrågas i stor utsträckning på till exempel konserter och event. Det ska även poängteras att förvärvet av influencemarketingbolaget Collabs skedde efter det första kvartalet och dess siffror finns inte med i finansiella rapporterna.

Lägre efterfrågan första kvartalet

GIGGER - PROGNOOS OMSÄTTNING

	KV1	KV2P	KV3P	KV4P	2021P
Omsättning (Mkr)	10,6	13,8	18,0	23,4	65,8

Källa: Mangold Insight

Samarbeten skapar Giggers

Sedan initialanalysen har Gigger ingått i en rad olika samarbetsavtal. Bolaget ska samarbeta med matchning Kunskapscompaniet och A till Ö Jobb och Rekrytering. Samarbetspartnerna jobbar med omställning, bemanning och matchning vilket väntas bidra till synergieffekter. Samarbetet möjliggör en kanal för bolaget att skapa Giggers. Företagens verksamheter fokuserar på att hjälpa arbetssökande hitta arbete genom utbildning och matchning- och omställningsstöd. Samarbetet gör det möjligt för nyutbildade och arbetslösa personer att enkelt registrera sig på gigger-plattformen när de söker jobb. Samarbetena ses som en naturlig bearbetning av marknaden för att få till sig nya arbetssökande och potentiella giggers. Liknande samarbeten i framtiden väntas leda till större marknadsandelar och bolagets framtida tillväxt. De bekräftar även bolagsledningens förmåga att skapa nya kanaler för att knyta sig an fler giggers.

Utökade giggerkanaler

Giggers i dagligvarubranschen

Gigger har även utökat sitt tjänsteutbud ytterligare för arbetssökande genom att ingå i ett samarbetsavtal med 4 Retail Sweden. Bolagets tjänst är schemalägningsverktyget iPool som riktar sig mot detaljhandeln. Numera kommer giggers kunna få tillgång till lediga pass hos de cirka 1 700 detaljhandlarna som använder iPool, bland andra ICA där 300 butiker använder tjänsten. Detta ökar Giggers kompetens i att erbjuda nya jobb till sina giggare, vilket bedöms som positivt.

iPool erbjuder jobbmöjligheter

Som nämnts har flera av dessa händelser hänt efter det första kvartalet och deras inverkan på Giggers finansiella rapporter kommer visas först i det andra kvartalet. Det samma gäller finansiella resultatet av Collabs verksamhet.

Gigger Group - Uppdatering forts.

Collabs levererar i linje med prognoser

Gigger meddelade i samband med förvärvet att Collabs hade en förväntad omsättning på 35 miljoner kronor för helåret. Under det första kvartalet hade Collabs ett ordervärde på 7,5 miljoner kronor. Även influencermarketing-marknaden lider av samma säsongsvariation där efterfrågan på kampanjer är som högst under sommaren, black friday och vid julen. Med detta i beaktning bedöms det som troligt att Collabs uppnår sitt omsättningsmål om 35 miljoner kronor.

Collabs bekräftar prognos

COLLABS - PROGNOSS OMSÄTTNING

	KV1	KV2P	KV3P	KV4P	2021P
Omsättning (Mkr)	7,5	8,3	9,5	10,9	36,1

Källa: Mangold Insight

Collabs specificerar sin ledning

Sedan initialanalysen publicerades har bolaget rekryterat Fredrik Grufvisare som vd för Collabs. Fredrik har gedigen erfarenhet och av affärsutveckling inom teknik- och mediabranschen. En av Fredriks största meriter är hans medverkan i Studentkortets transformation, där bolagets omsättning ökade med drygt 300 procent under hans ledning. Rekryteringen av Fredrik ger Collabs en tydlig ledning vilket bedöms som en viktig grundpelare för Collabs framtida tillväxt.

Erfaren rekrytering

Kampanjer med hög profil

Under perioden har Collabs knutit avtal med renommerade mediabyråer som Dentsu och OMD för marknadsföringskampanjer åt företag Lindex, Foodora och Elgiganten. Kunderna är stora och marknadsledande och att Collabs lyckats knyta sig an dem bekräftar den kompetens som finns inom bolaget, vilket väntas driva tillväxt i bolaget framöver.

Marknadsledande kunder

Grunden läggs för brittiska Giggers

Ett väsentligt steg för att Gigger ska nå lönsamhet med sin skalbara affärsmodell är internationell expansion. Gigger har meddelat att de tidigare lägger utvecklingen av sin plattform samtidigt som de rekryterat en brittisk brand manager i Eleanor Tucker. Hon har börjat bearbeta den brittiska marknaden och Gigger avser att släppa en stängd betaversion av sin plattform i Storbritannien i juni för att sedan släppa en öppen betaversion kort därefter. Gigger har även öppnat sitt första brittiska kontor i London. Coronapandemin försenar expansionen då den försvårar möjligheterna att flytta personal till Storbritannien. Återöppningen av ekonomin och gränser bedöms som nödvändigt för bolagets etablering på den brittiska marknaden.

Stora förväntningar på brittisk expansion

Gigger Group - Prognoser och värdering

Nedjusterade prognoser

Mangold har justerat ned sina prognoser för tillväxten till följd av bolagets något svagare kvartal. Vidare har det tagits hänsyn till en försening av den brittiska expansionen och bolaget lär behöva något mer tid för en etablering än vad som tidigare prognostiserats. Bolaget har som mål att vara lönsamma under 2022. Mangold tror att detta blir svårt med tanke på förseningen av den brittiska expansionen i kombination med att bolaget ökade förlusten under det första kvartalet. Affärsmodellen är skalbar och när bolaget når en kritisk volym så lär de bli lönsamma. Utöver det väntas Collabs verksamhet ha högre marginaler, men detta måste bekräftas i nästa kvartalsrapport. Bolaget har även anställt Fredrik Gnospelius som koncerncontroller vilket väntas förbättra bolagets kostnadsdisciplin. Vid prognoserna har det antagits att det teckningserbjudandet som pågår i juni fulltecknas. Det har även antagits att bolaget kan behöva göra ytterligare kapitalanskaffningar.

Collabs och Storbritannien väntas lyfta resultatet

Upprepad riktkurs

Mangold använder sig av en DCF-modell för att värdera bolaget. Giggers börsvärde uppgår till drygt 300 miljoner kronor och därför använder vi istället ett småbolagstillägg på 3,3 procent och ett totalt avkastningskrav på 11 procent. Detta resulterar i ett motiverat värde på cirka 4 kronor per aktie. Bolaget väntas visa upp bättre siffror under årets återstående kvartal. Mangold håller kvar den rekommendation som sattes vid initialanalysen, en riktkurs på 4,50 kronor på tolv månaders sikt vilket ger en uppsida om cirka 115 procent. Vid framräkningen av motiverat värde så har vi tagit hänsyn till den utspädningen som sker i samband med Collabs-förvärvet.

GIGGER GROUP - DCF-VÄRDERING

(Mkr)	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
EBIT	-13,2	-23,6	17,5	33,7	74,4	108,0
Fritt kassaflöde	-25,3	-19,2	12,9	24,9	57,2	76,0
Terminalvärde						863,8
Antaganden	Avkrav	Tillväxt	Skatt			
	11%	3%	22%			
Motiverat värde						
Enterprise value	571					
Equity value	570					
Motiverat värde per aktie (kr)	3,96					

Källa: Mangold Insight

Gigger Group- SWOT

Styrkor

- Konkurrenskraftig plattform och tjänsteutbud
- Skalbar affärsmodell
- Förvärvsstrategi

Svagheter

- Beroende av nyckelpersoner
- Begränsade resurser jämfört med konkurrenter och andra etablerade aktörer

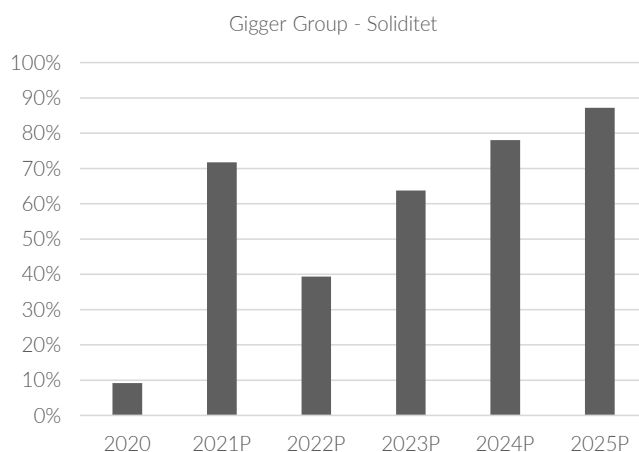
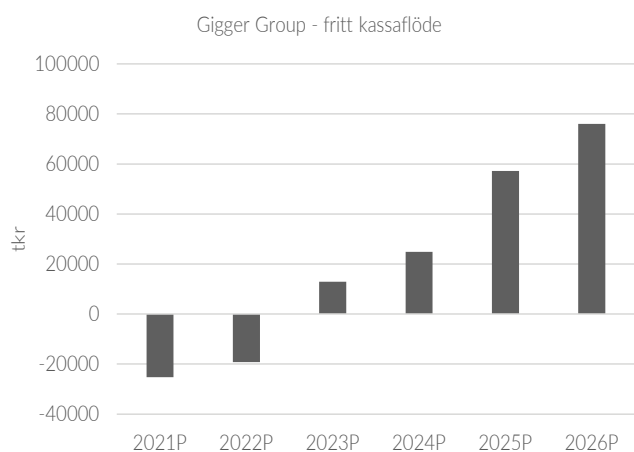
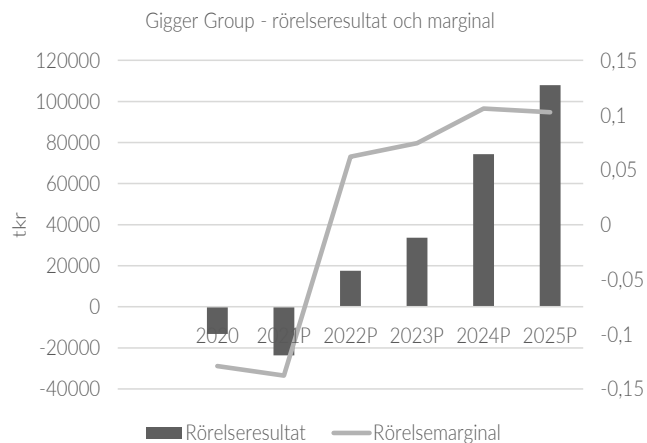
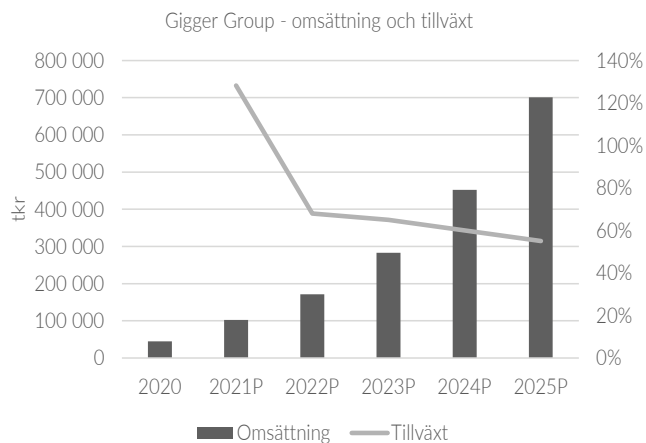
Möjligheter

- Globala expansionsmöjligheter
- Utvecklingen av plattformen och tillhörande tjänster

Hot

- Reglering på arbetsmarknaden
- Konkurrens från internationella aktörer

Gigger Group - Appendix



Källa: Mangold Insight

Gigger Group- Appendix

Bolagets ledning och styrelse

Claes Persson, tidigare säljchef på Scribona. Erfarenhet från affärsutveckling från roller som vd för Formscape Norden och VP för affärsutveckling Formscape International samt Xerox. Han har utbildats på Yale University, Linköpings universitet och Borås universitet.

Claes Persson, vd, storägare, erfarenhet av affärsutveckling

Fredrik Grufvisare, tidigare försäljningschef och vd på Studentkortet. Han har stor erfarenhet av annons- och mediaförsäljning. Fredrik är utbildad ekonom från Uppsala universitet.

Fredrik Grufvisare, vd Collabs, erfarenhet av affärsutveckling

Anders Bruzelius, Är sedan 2020 styrelseordförande i Gigger Group. Lång erfarenhet av aktieanalys och aktiestrategi från Swedbank. Han är vd för Bruzelius & Partners, ägare av Bruzelius Invest samt partner på Trivor Capital. Han innehar en Bachelor of Science i ekonomi från Lunds universitet.

Anders Bruzelius, SO, erfarenhet av aktier och småbolag

Karin Wallström Nordén, styrelseledamot i Gigger Group sedan 2018. Hon har tidigare erfarenhet som finansjournalist och som information och marknadsdirektör i Gunnebo Gruppen. Karin Wallström Nordén har en MSc i Redovisning och Företagsanalys från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Karin Wallström Nordén, MSc från Göteborgs universitet.

Joakim Dahl, styrelseledamot i Gigger Group sedan 2019. Managementkonsult och Creative Director. Tidigare erfarenhet från styrelseuppdrag och affärsutveckling i Provobis-sfären. Han har tidigare erfarenhet från Utrikesdepartementet och Influence AB. Joakim är utbildad inom affärsstyrning från IHM Business School och har ytterligare utbildning från Stockholm, Uppsala och Göteborgs universitet.

Joakim Dahl, affärsutveckling och kreativa kompetenser

Patrik Westerlund, styrelseledamot sedan 2018. Han är advokat och har gedigen erfarenhet inom legala frågor. Han innehar en LL.M i juridik från Stockholms universitet.

Patrik Westerlund, advokat

Resultaträkning och balansräkning

Resultaträkning (Tkr)	2020	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Nettoomsättning	40 337	101 965	171 285	282 620	452 192	700 898	1 051 347
Aktiverat arbete för egen räkning	953						
Övriga rörelseintäkter	3401						
Summa intäkter	44 691	101 965	171 285	282 620	452 192	700 898	1 051 347
Direkta kostnader	-1183	-11 517	-18 427	-25 430	-35 093	-48 077	-65 866
Övriga externa kostnader	-11517	-33 725	-36 781	-56 705	-83 923	-122 387	-173 382
Personalkostnader	-36897	-73 256	-146 767	-190 194	-305 856	-459 947	-703 944
Avskrivningar och nedskrivningar	-2621	-1 950	-639	-575	-518	-466	-419
Övriga rörelsekostnader	-4988	-6 196	-10 688	-17 635	-28 217	-43 736	-65 604
Rörelseresultat	-12515	-13 161	-23 590	17 512	33 679	74 362	107 998
Rörelsemarginal	-31%	-13%	-14%	6%	7%	11%	10%
Räntenetto	-132	-339	-199	-199	-199	-199	-199
Vinst efter finansnetto	-12 647	-13 500	-23 789	17 313	33 480	74 163	107 799
Skatter	0	0	0	-3 809	-7 366	-16 316	-23 716
Nettovinst	-12 647	-13 500	-23 789	13 504	26 115	57 847	84 084
Balansräkning (Tkr)	2020	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Tillgångar							
Kassa och bank	10 217	7 303	-2 130	10 600	35 256	92 287	168 106
Kortfristiga fordringar	16 588	9 777	7 978	11 615	15 486	19 203	21 603
Anläggningstillgångar	5570	6 392	5 752	5 177	4 659	4 193	13 774
Totalt tillgångar	32 375	23 472	11 600	27 391	55 402	115 683	203 483
Skulder							
Leverantörsskulder	1 797	0	1 917	4 205	6 100	8 535	12 251
Skulder	27 261	6 633	6 633	6 633	6 633	6 633	6 633
Totala skulder	29 418	29 418	12 437	13 217	15 505	17 400	19 835
Eget kapital							
Bundet eget kapital	1 449	28 831	38 831	38 831	38 831	38 831	38 831
Fritt eget kapital	1 406	-12 094	-35 883	-22 379	3 735	61 583	145 666
Totalt eget kapital	2 957	16 839	3 050	16 554	42 668	100 516	184 599
Totalt skulder o eget kapital	32 375	23 472	11 600	27 391	55 402	115 683	203 483

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 fransäger 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 fransäger 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. Vid fullgörandet av sådana uppdrag kan Mangold i eget namn behöva utföra transaktioner med bolagets aktie eller relaterade instrument, till exempel om Mangold har uppdrag som likviditetsgarant. Mangold har riktlinjer för hantering av intressekonflikter och restriktioner för när handel får ske i finansiella instrument.

Mangold analyserade Gigger senast 2021-03-30

Mangolds analytiker äger inte aktier i Gigger Group.

Mangold äger inte aktier i Gigger Group.

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