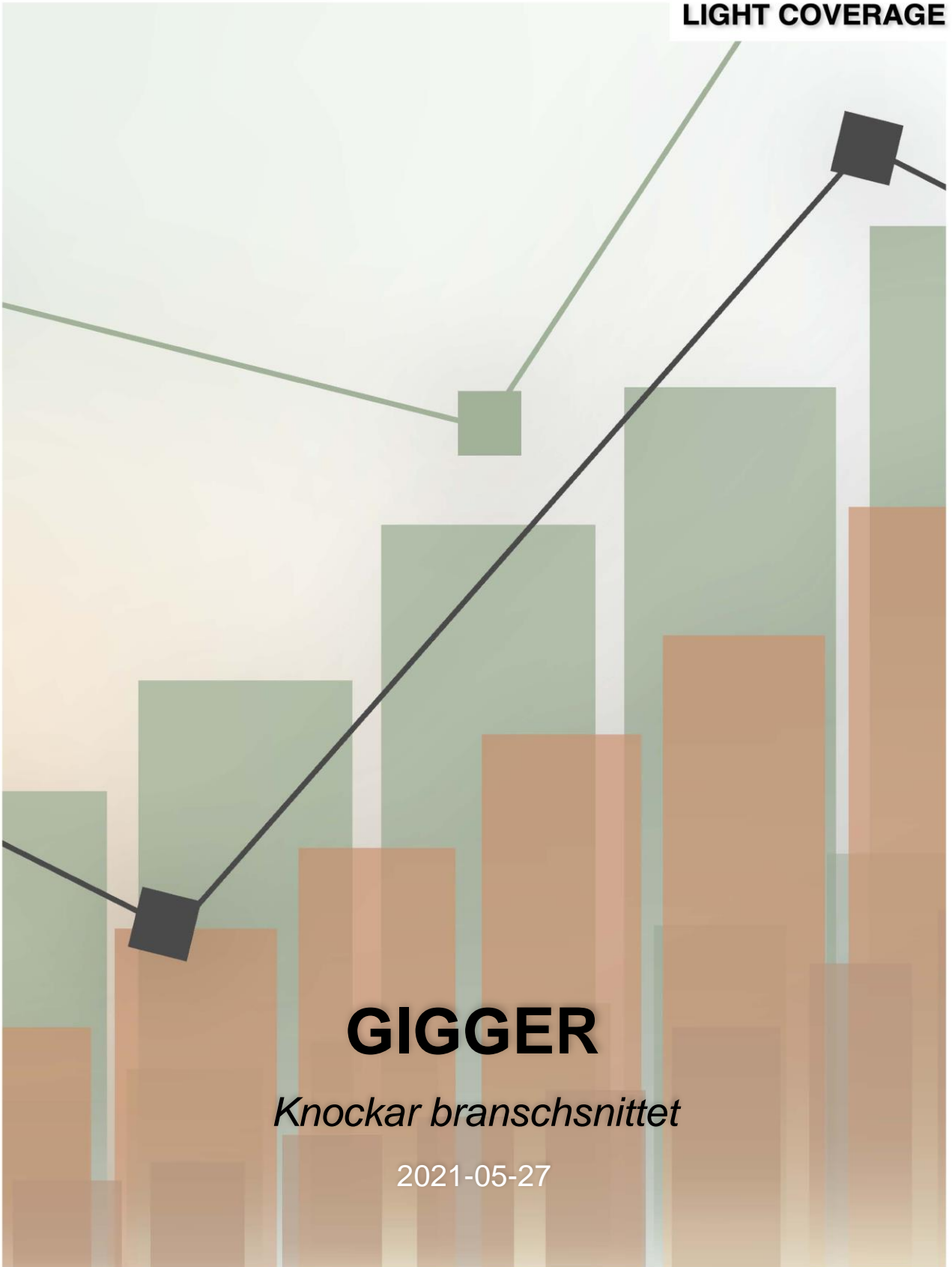


AKTIEANALYS

LIGHT COVERAGE



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

GIGGER GROUP (GIG)

KNOCKAR BRANSCHSNITTET



Gigger Group AB ("Gigger" eller "Bolaget") började året med att fylla på kassan med ca 12 MSEK, kort därefter genomfördes förvärvet av Collabs vars verksamhet har fått en flygande start med en orderingång om +7,5 MSEK under årets första kvartal. Giggers Q1-rapport visar tecken på starkt momentum och att förutsättningarna finns för att även Q2-rapporten kommer att visa en fin tillväxt. Analyst Group estimerar att nettoomsättningen för helåret 2021 stiger till ca 110 MSEK, drivet av både organisk tillväxt såväl som förvärv. Med en tillämplad målmultipel härleds ett värde om 3,8 kr (3,0) per aktie i ett Base scenario.

Stark tillväxt som "knocker" branschnittet

Under Q1-21 uppgick nettoomsättningen till 10,1 MSEK (8,4), motsvarande en ökning om ca 20 % Y/Y, med ett EBIT-resultat om -7,3 MSEK (-2,5). Jämfört med den genomsnittliga tillväxten för branschen som helhet om 5-10 %, är Giggers prestation om 20 % minst sagt stark, särskilt med tanke på att Q1 är ett form av "lågkonjunktur-kvartal" för Gig-branschen som helhet. I linje med det grafiska temat i Giggers Q1-rapport, kan det verkligen sägas att Bolaget "knocker" sina bransch-peers avseende tillväxt under årets inledande månader.

Engångskostnader belastar kvartalet

Det försämrade kvartalsresultatet, trots nämnda tillväxt, beror framförallt på en ökad kostnadsmassa hänförligt till förvärvet av Collabs, där t.ex. legala kostnader, av naturliga skäl, har belastat kvartalet. Dessutom, till följd av sjukdomar hänförligt till Covid-19 som drabbat Giggers egna organisation har Bolaget blivit tvungna att tillfälligt hyra in externa konsulter och ersättningspersonal, vilket således medfört högre kostnader av engångskaraktär. Slutligen upptäckte Gigger även under årets första månader ett bedrägeriförsök, vilket rent ekonomiskt medfört en kreditering om 1,4 MSEK, och därmed en negativ påverkan på resultatet. Justerat för dessa faktorer drar vi slutsatsen att Giggers kostnadsmassa varit relativt oförändrad jämfört med Q1-20.

Stark Q2:a kan ligga i korten

Med Q1-rapporten avklarad befinner vi oss nu andra halvan av Q2, ett kvartal som historiskt har varit starkare relativt Q1. I Q1-rapporten skriver Bolaget att de "[...] ser fram emot att leverera en fin rapport för andra kvartalet", vilken kommer offentliggöras senare i augusti. Fram tills dess räknar vi med att det kan komma ett antal intressanta nyheter, vilka kan utgöra bra triggers i aktien.

Vi höjer vårt värderingsintervall

Gigger utvecklas i snabb takt och med en stark kvartalsrapport i ryggen, samt ett flertal positiva nyheter kommunicerade under de senaste veckorna, har vi gjort vissa justeringar i våra prognoser. Med hänsyn till detta väljer vi att höja vårt värderingsintervall i samtliga tre scenarion Base-, Bull- och Bear.

AKTIEKURS | 2,1 kr

VÄRDERINGSINTERVALL 2021 ÅRS PROGNOSS

BEAR 1,7 kr	BASE 3,8 kr	BULL 4,5 kr
-----------------------	-----------------------	-----------------------

GIGGER GROUP AB

Senast betalt (2021-05-26) (SEK)	2,1
Antal Aktier (st.)	143 858 799
Market Cap (MSEK)	302,1
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-0,4
Enterprise Value (MSEK)	301,7
V.52 prisintervall (SEK)	n.a.
Lista	Spotlight Stock Market

UTVECKLING

1 månad	-31,1 %
3 månader	+52,6 %
1 år	n.a.
YTD	+111,1 %

HUVUDÄGARE (KÄLLA: HOLDINGS PER 2021-03-31)

Osix Sverige AB	14,0 %
Avanza Pension	4,8 %
Aksonium Oy	4,8 %
Hallingström Group AB	2,9 %
Dynacap Partners AB	2,7 %

VD OCH ORDFÖRANDE

Verkställande Direktör	Claes Persson
Styrelseordförande	Anders Bruzelius

FINANSIELL KALENDER

Kvartalsrapport #2, 2021	2021-08-27
--------------------------	------------

PROGNOS (BASE), MSEK	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Totala intäkter	44,7	112,7	212,2	355,6	569,0	853,5
COGS	0,0	-29,2	-73,4	-121,2	-192,4	-281,7
Övriga externa kostnader	-11,5	-15,1	-23,0	-32,1	-45,1	-69,5
Personalkostnader	-36,9	-68,0	-109,7	-195,1	-307,9	-458,2
Övriga rörelsekostnader	-6,2	-4,8	-5,0	-5,1	-5,8	-6,6
EBITDA	-9,9	-4,3	1,1	2,1	17,8	37,5
EBITDA-marginal	neg.	neg.	1%	1%	3%	4%
P/S	7,5	2,7	1,4	0,8	0,5	0,4
EV/S	7,5	2,7	1,4	0,8	0,5	0,4
EV/EBITDA	neg.	neg.	274,3	143,7	17,0	8,0

INVESTERINGSIDÉ

**STARK
MARKNADS-
TILLVÄXT
ÄR ATT
VÄNTA**

Hög strukturell tillväxt i marknaden är att vänta

Gigger är primärt verksamma på den svenska marknaden för egenföretagares egenanställning. Marknaden benämns ofta som gig-ekonomin och beskriver en ny växande typ av arbetsmarknad, där arbetsgivare hyr in konsulter för specifika projekt eller anlitar frilansare för att tillgodose sitt kompetensbehov under en begränsad tidsperiod. Den globala marknaden förväntas växa med ~18 % årligen (CAGR), för att då nå ett värde av ca 455 mdUSD under år 2023. Genom förvärvet av Collabs under H1-21 har Gigger även klivit in på den växande marknaden för marknadsföring inom sociala medier och *influencermarketing*. Marknaden för influencer-marknadsföring värderades till ca 6 mdUSD år 2020, och förväntas nå ca 24 mdUSD år 2025, vilket motsvarar en tillväxttakt (CAGR) om ca 32 %.

Gigger tar klivet utanför Sverige

Gigger är idag en av de ledande gig-plattformarna i Sverige med över 7 000 anslutna egenföretagare, där den diversifierade användarbasen minskar den bolagsspecifika risken då Gigger inte är exponerat mot en viss typ av sektor. Under åren 2018-2020 uppvisade Gigger en imponerande genomsnittlig tillväxt om ca 137 %, vilket är mer än marknaden och ses som ett kvitto på en konkurrenskraftig position. Den helautomatiserade plattformen är välutvecklad med ett omfattande utbud för att hantera samtliga element kopplade till att genomföra uppdrag som egenanställd, såsom fakturering, rekrytering och schemaläggning. Plattformen riktar primärt sig mot frilansare som fakturerar genom Gigger mot en avgift om 3,5 % av fakturabeloppet, vilket är lägre än många konkurrenter som idag tar ut en avgift om ca 5 %. Plattformen fungerar också som en rekryteringsplattform där s.k. gigsökare kan hitta uppdrag och bli anlitade genom plattformen, Gigger tar då ut en avgift om ca 1 % av fakturerat belopp. Den tredje intäktskällan för Gigger är att ta betalt för publicerade uppdrag av företagskunder, där Gigger tar ut en fast avgift om ca 5 % av fakturans belopp. En stark värde drivare under år 2021 för Gigger är Bolagets internationella expansionsplan, där kontor redan har öppnats i London tillsammans med rekrytering av lokal nyckelpersonal.

Strukturaffär av Collabs skapar ytterligare intäktsben

Collabs plattform kan hantera kampanjer i sociala medier med inriktning mot influencers och företag, där plattformen idag har en kundbas bestående av ca 120 miljoner influencers globalt. Vi estimerat att Collabs, bl.a. genom synergier med Gigger, kan omsätta omkring 35-45 MSEK under de kommande tolv månaderna. Analyst Group ser mycket positivt på den nya vertikalen, där tydliga synergier återfinns med Giggers faktureringsplattform. Idag står ca 70 % av alla influencers utan eget företag, vilket innebär att Gigger bl.a. kan erbjuda fakturerings tjänster till nya kundgrupper på ett kostnadseffektivt sätt.

Prognos och värdering: en sammanfattning

I ett Base scenario estimeras nettoomsättningen uppgå till ca 110 MSEK år 2021 och ca 356 MSEK år 2023. Närmast drivs försäljningen bl.a. av den strukturella tillväxten i marknaden som helhet, där Gigger genom låga avgifter och en användarvänlig plattform dessutom tar marknadsandelar, samt genom förvärvet av Collabs. Utöver den svenska marknaden ser Analyst Group ytterligare potential från den brittiska marknaden, främst från H2-21 och framåt. Baserat på en applicerad målmultipel om P/S 5x på 2021 års försäljning, erhålls i ett Base scenario ett pris per aktie om 3,8 kr.

En lågmarginal-bransch kan i sig utgöra en risk

Giggers bransch kännetecknas av låga marginaler. Då det finns ett antal större konkurrenter, vilka skulle kunna dra fördel av interna stordriftsfördelar och större balansräkningar, finns det en risk att dessa skulle kunna klara av att kortsiktigt prispressa branschen ytterligare, vilket initialt skulle kunna påverka Giggers möjligheter att ta marknadsandelar. Gigger är inte heller lönsamma idag, vilket i sig ger upphov till en finansiell risk. Vid utgången av Q1-21 uppgick kassan till ca 7 MSEK, där den operativa kapitalförbrukningen (*burn rate*) under kvartalet var -2,5 MSEK/månad, vilket vid en första anblick kan ge upphov till tankar om att ett kapitalbehov finns. Samtidigt är TO1, med teckningsperiod under juni 2021, mer än väl *in the money*, vilket vid full teckning väntas tillföra Gigger ca 12,4 MSEK. Detta, i kombination med våra estimat om en ökad försäljning framgent, stärker vår syn på Bolagets finansiella position.

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

**~110 MSEK
ESTIMERAD
OMSÄTTNING
2021E**

**12,4 MSEK
FÖRVÄNTAT
TILLSKOTT
FRÅN TO1**

FINANSIELL PROGNOSE

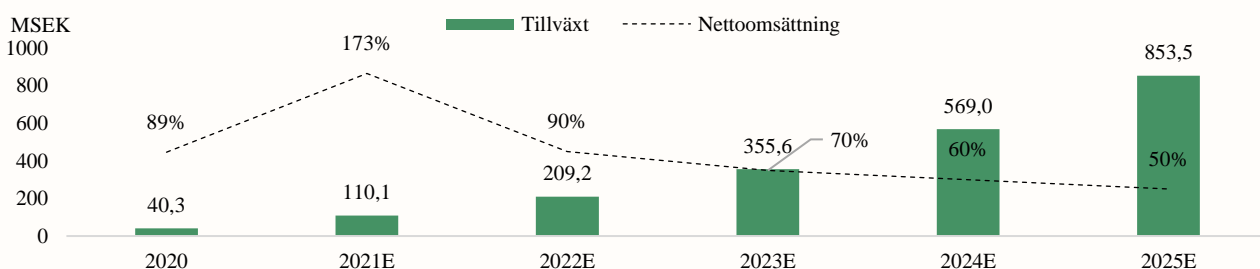
Omsättningsprognos åren 2021-2025

Gigger uppvisar en stigande försäljning, där den genomsnittliga tillväxten mellan åren 2018-2020 uppgick till hela 137 %. Under år 2020 uppgick omsättningen till ca 40 MSEK och närmast förväntas intäktsökningen vara hänförlig till både stark organisk tillväxt, såväl som förvärvet av Collabs som vi estimerar kan bidra med 35-45 MSEK under kommande tolv månader. Gigger har som tidigare nämnt en prissättning motsvarande en avgift om 3,5 % av fakturabeloppet, att jämföra med många konkurrenter som idag tar ut en avgift om ca 5 %. Gigger har således en attraktiv prissättningsmodell och ett kunderbudande som ger rätt förutsättningar att kunna ta marknadsandelar under de kommande kvartalen. Utöver den svenska marknaden förväntas även Gigger att under H2-21 expandera sin plattform inom Storbritannien, där marknadspotentialen uppskattas vara över 10x större än den svenska marknaden. Analyst Group ser också, utöver detta, att det finns en möjlighet att Gigger kan erhålla intäkter från andra affärsben såsom rekrytering och personalpooler, där Gigger tar ut en avgift från uppdragsgivare om ca 5 %. Sammantaget förväntas Giggers försäljning uppgå till 110 MSEK år 2021 och öka successivt till 854 MSEK år 2025, motsvarande en CAGR Om 67 %, vilket utgår från en kombination av både organisk och förvärvsdriven tillväxt.

**~67 %
CAGR
STÖRSTA
2021-2025E**

Gigger förväntas fortsatt kunna växa kraftigt de kommande åren, både organiskt samt via ytterligare förvärv.

Nettoomsättning och tillväxt, Base scenario



Analyst Groups prognoser

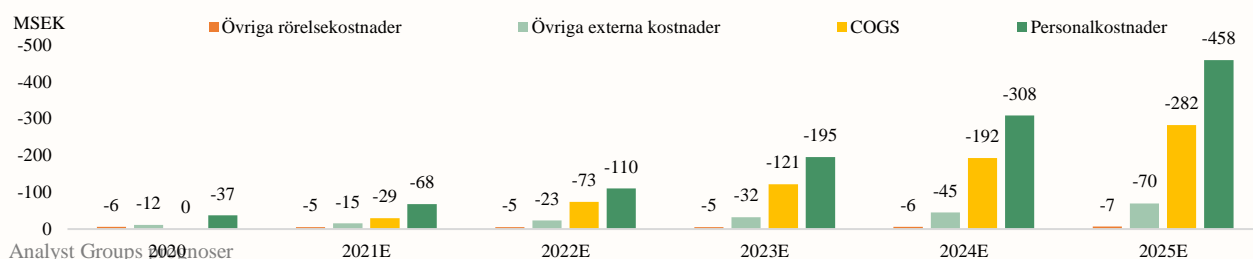
Rörelsekostnader åren 2021-2025

Framgent förväntas Giggers bruttokostnader att öka som en naturligt följd av att Collabs förvärvats, där bl.a. arvoden till influencer antas bokföras som COGS. Sett till Giggers egna personalbas uppgick antalet anställda till sju personer vid utgången av mars 2021, där det låga antalet är en konsekvens av att Bolaget har en automatiserad plattform. Plattformen möjliggör att användarnas aktiviteter inte kräver någon, eller mycket låg, handpåläggning från Gigger, vilket ger upphov till en högre skalbarhet. Analyst Group bedömer att Gigger inte behöver en nämnvärt större personalstyrka för att understödja den förväntade tillväxt framöver. Investerare bör däremot vara uppmärksamma på att Gigger bokför utbetalningen av kundens faktura under posten personalkostnader, vilket är en del av affärsidén med Gigger. Efter avdrag om 3,5 % på fakturabeloppet för fakturaavgifter uppgår Giggers personalkostnader till ~95 % av kundernas fakturabelopp. Till följd av att Collabs har integrerats i koncernen, kommer dock Giggers personalkostnader i förhållande till den totala omsättningen att minska rent procentuellt, då Collabs har en annan form av affärsmodell. Sammantaget estimeras Giggers totala kostnader att öka i en lägre takt än den förväntade omsättningstillväxten, vilket resulterar i en stigande marginal där vi i ett Base scenario estimerar ett positivt helårsresultat (EBITDA) under år 2022.

**"PERSONAL"
UTGÖR
STÖRSTA
KOSTNADEN**

Giggers rörelsekostnader estimeras öka, men i en lägre takt än försäljningen, vilket möjliggör en stigande marginal.

COGS, personalkostnader, övriga externa kostnader och övriga rörelsekostnader, Base scenario



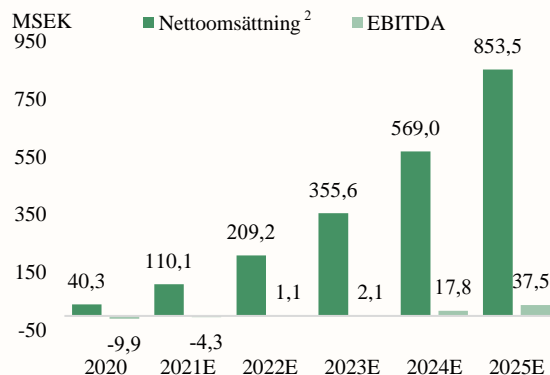
Analyst Groups prognoser

VÄRDERING

Följande är en sammanställning av Analyst Groups estimat för Gigger.

Finansiell prognos, Base scenario

Base scenario, MSEK	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Totala intäkter ¹	44,7	112,7	212,2	355,6	569,0	853,5
COGS	0,0	-29,2	-73,4	-121,2	-192,4	-281,7
Bruttoresultat	44,7	83,5	138,8	234,4	376,6	571,8
Bruttomarginal (adj.) ²	n.a.	74%	65%	66%	66%	67%
Övriga externa kostnader	-11,5	-15,1	-23,0	-32,1	-45,1	-69,5
Personalkostnader	-36,9	-68,0	-109,7	-195,1	-307,9	-458,2
Övriga rörelsekostnader	-6,2	-4,8	-5,0	-5,1	-5,8	-6,6
EBITDA	-9,9	-4,3	1,1	2,1	17,8	37,5
EBITDA-marginal (adj.) ²	neg.	neg.	1%	1%	3%	4%



Analyst Groups prognoser ¹Inkl. aktiverat arbete ²Exkl. aktiverat arbete

Värdering: Base scenario

Gigger är verksamma inom gig-ekonomin, som de senaste åren har uppvisat en stark tvåsiffrig global tillväxttakt. Investerare har idag svårt att exponeras mot denna starka marknadstrend, då majoriteten av bolagen idag befinner sig i onoterad miljö. Konkurrenten Cool Company är exempelvis ägt av riskkapitalbolaget Verdane, vilket även påvisar det starka intresset från institutionella investerare inom detta affärsområde. Det finns även ett antal andra konkurrenter på marknaden, t.ex. Frilans Finans, Cool Company, Bolagskraft, Gigstr och Yepstr. Analyst Group bedömer att Gigger har ett unikt kunderbjudande, då Bolaget erbjuder traditionell fakturering utan eget företag och lönehantering samt även schemaläggning, rekrytering och personalpooler. Detta, i kombination med det starka momentum som Gigger redan uppvisar, samt senaste förvärvet av Collabs, bådär för fortsatt tillväxt under kommande kvartal. Den estimerade tillväxttakten i ett Base scenario överstiger dessutom den genomsnittliga marknadstillväxten för både influencermarketing och gig-ekonomin, vilket motiverar en värderingspremie. Detta stärks ytterligare av att Gigger idag har en helautomatiserad plattform med en av branschens lägsta avgifter, vilket bidrar till att Bolaget fortsatt kommer kunna stå sig starka vid eventuella ”hot” om prispress, vilket är vanligt i tillväxtbranscher på medellångsikt.

Utifrån en estimerad försäljningen om 110 MSEK år 2021, samt en tillämpad P/S-multipel om 5x, motsvarar det ett bolagsvärde om 550 MSEK. Utifrån antalet utestående aktier idag ger det ett värde per aktie om 3,8 kr i ett Base scenario.

3,8 KR
PER AKTIE I
ETT BASE
SCENARIO

Bull scenario

I ett Bull scenario förväntas Gigger fortsätta sin starka tillväxtresa, samt att marknads-etableringen i UK faller väl ut. I scenariot bedöms inga större förbättringar gällande EBIT-marginaler, då Analyst Group bedömer att Gigger kommer att återinvestera i produkt-utveckling, produktkvalitet och expansions-aktiviteter såsom digitala marknadsföring, istället för att kortsiktigt maximera vinst.

Sammantaget estimeras en nettoomsättning om 120 MSEK år 2021 och 390 MSEK år 2023 i scenariot. Utifrån prognostiserad försäljning under innevarande år, samt en tillämpad P/S-multipel om ~5x, motiveras ett värde per aktie om 4,5 kr i ett Bull scenario.³

4,5 KR
PER AKTIE I
ETT BULL
SCENARIO

Bear scenario

Även i ett Bear scenario bör Gigger kunna fortsätta växa under de kommande åren, men i en något lägre takt. Omsättningsökningen drivs dels av organisk tillväxt på den svenska marknaden, dels från förvärv. Den totala tillväxten antas dock vara lägre, vilket till följd av ökade kostnader kopplat till bl.a. den brittiska expansionen, leder till lägre lönsamhet.

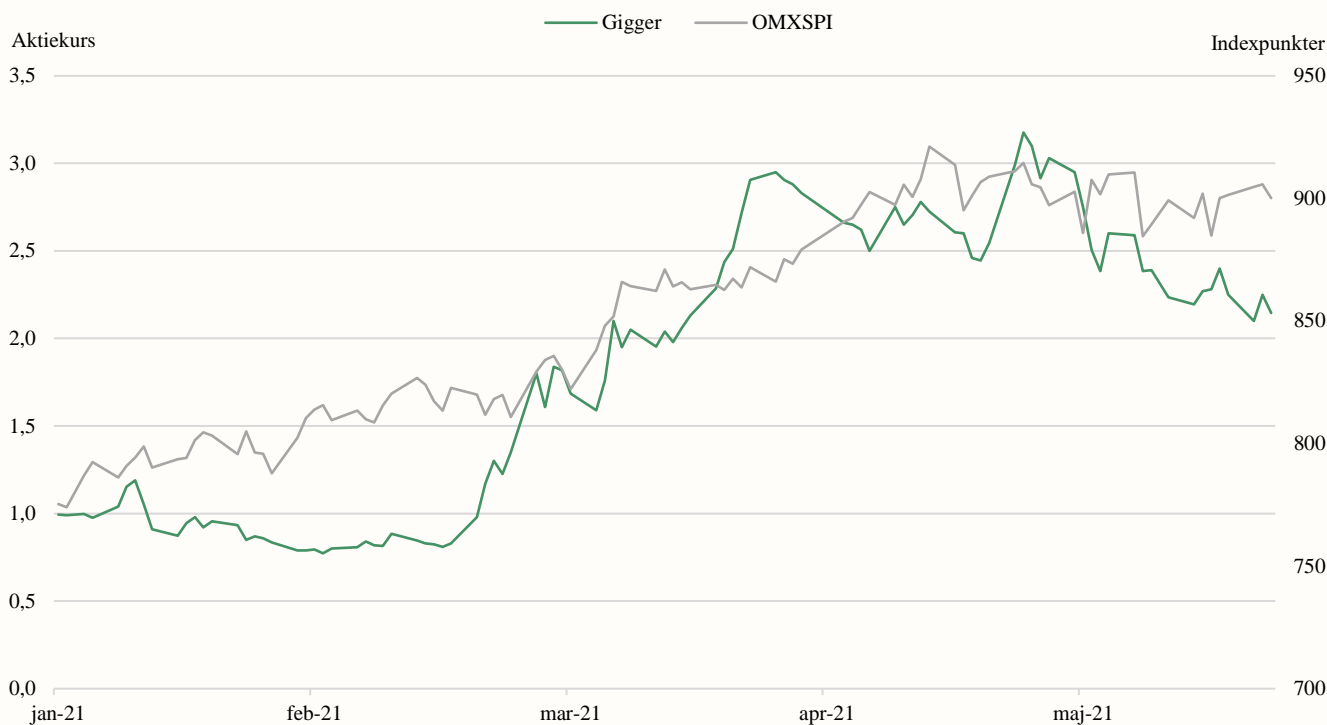
Sammantaget estimeras en nettoomsättning om 88 MSEK år 2021 och 223 MSEK år 2023 i scenariot. Utifrån prognostiserad försäljning under innevarande år, samt en tillämpad P/S-multipel om 3x, motiveras ett värde per aktie om 1,7 kr i ett Bear scenario.³

1,7 KR
PER AKTIE I
ETT BEAR
SCENARIO

³Se Appendix sida 8 för gjorda prognos i Bull- respektive Bear scenario.

APPENDIX

Aktiekursens utveckling YTD



Base scenario (MSEK)	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	21,3	40,3	110,1	209,2	355,6	569,0	853,5
Aktiverat arbete för egen räkning	0,5	1,0	2,6	3,0	0,0	0,0	0,0
Övriga intäkter	2,2	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	24,0	44,7	112,7	212,2	355,6	569,0	853,5
Råvaror och förnödenheter (COGS)	0,0	0,0	-29,2	-73,4	-121,2	-192,4	-281,7
Bruttoresultat	24,0	44,7	83,5	138,8	234,4	376,6	571,8
<i>Bruttomarginal</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	74%	65%	66%	66%	67%
Övriga externa kostnader	-3,8	-11,5	-15,1	-23,0	-32,1	-45,1	-69,5
Personalkostnader	-19,9	-36,9	-68,0	-109,7	-195,1	-307,9	-458,2
Övriga rörelsekostnader	0,0	-6,2	-4,8	-5,0	-5,1	-5,8	-6,6
EBITDA	0,3	-9,9	-4,3	1,1	2,1	17,8	37,5
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>1%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>1%</i>	<i>1%</i>	<i>3%</i>	<i>4%</i>
Av- och nedskrivningar	-1,4	-2,6	-4,2	-5,2	-5,8	-6,0	-6,2
EBIT	-1,1	-12,5	-8,6	-4,1	-3,7	11,8	31,3
<i>EBIT-marginal</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>2%</i>	<i>4%</i>
Finansnetto	1,2	-0,1	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
EBT	0,1	-12,6	-8,9	-4,3	-3,9	11,6	31,1
<i>EBT-marginal</i>	<i>0%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>2%</i>	<i>4%</i>
Skatt	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-2,5	-6,7
Periodens resultat	0,1	-12,6	-8,9	-4,3	-3,9	9,1	24,4
<i>Nettomarginal</i>	<i>0%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>2%</i>	<i>3%</i>
Nyckeltal	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
P/S	14,2	7,5	2,7	1,4	0,8	0,5	0,4
EV/S	14,2	7,5	2,7	1,4	0,8	0,5	0,4
EV/EBIT	N/M	neg.	neg.	274,3	143,7	17,0	8,0

APPENDIX

Bull scenario (MSEK)	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	21,3	40,3	120,1	227,2	390,3	650,1	980,7
Aktiverat arbete för egen räkning	0,5	1,0	2,6	3,0	0,0	0,0	0,0
Övriga intäkter	2,2	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	24,0	44,7	122,7	230,2	390,3	650,1	980,7
Råvaror och förnödenheter (COGS)	0,0	0,0	-32,1	-79,8	-131,0	-220,5	-322,5
Bruttoresultat	24,0	44,7	90,6	150,4	259,3	429,6	658,2
<i>Bruttomarginal</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>74%</i>	<i>65%</i>	<i>66%</i>	<i>66%</i>	<i>67%</i>
Övriga externa kostnader	-3,8	-11,5	-15,6	-25,0	-35,2	-51,5	-79,9
Personalkostnader	-19,9	-36,9	-73,4	-119,1	-210,2	-345,3	-516,7
Övriga rörelsekostnader	0,0	-6,2	-4,8	-3,6	-4,3	-4,7	-5,0
EBITDA	0,3	-9,9	-3,2	2,7	9,5	28,1	56,7
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>1%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>1%</i>	<i>2%</i>	<i>4%</i>	<i>6%</i>
Av- och nedskrivningar	-1,4	-2,6	-4,2	-5,3	-5,9	-6,2	-6,4
EBIT	-1,1	-12,5	-7,4	-2,6	3,6	21,9	50,3
<i>EBIT-marginal</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>1%</i>	<i>3%</i>	<i>5%</i>
Finansnetto	1,2	-0,1	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
EBT	0,1	-12,6	-7,7	-2,8	3,4	21,7	50,1
<i>EBT-marginal</i>	<i>0%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>1%</i>	<i>3%</i>	<i>5%</i>
Skatt	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,7	-4,6	-10,7
Periodens resultat	0,1	-12,6	-7,7	-2,8	2,7	17,0	39,3
<i>Nettomarginal</i>	<i>0%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>1%</i>	<i>3%</i>	<i>4%</i>
Nyckeltal	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
P/S	14,2	7,5	2,5	1,3	0,8	0,5	0,3
EV/S	14,2	7,5	2,5	1,3	0,8	0,5	0,3
EV/EBIT	N/M	neg.	neg.	112,5	31,7	10,7	5,3
Bear scenario (MSEK)	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	21,3	40,3	88,1	146,9	223,2	321,9	442,8
Aktiverat arbete för egen räkning	0,5	1,0	2,6	3,0	0,0	0,0	0,0
Övriga intäkter	2,2	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	24,0	44,7	90,7	149,9	223,2	321,9	442,8
Råvaror och förnödenheter (COGS)	0,0	0,0	-26,3	-57,7	-81,7	-117,8	-162,0
Bruttoresultat	24,0	44,7	64,4	92,2	141,5	204,1	280,8
<i>Bruttomarginal</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>71%</i>	<i>62%</i>	<i>63%</i>	<i>63%</i>	<i>63%</i>
Övriga externa kostnader	-3,8	-11,5	-15,0	-16,2	-20,1	-25,5	-36,1
Personalkostnader	-19,9	-36,9	-54,4	-77,0	-120,2	-174,2	-233,3
Övriga rörelsekostnader	0,0	-6,2	-4,3	-3,4	-4,0	-4,8	-5,8
EBITDA	0,3	-9,9	-9,3	-4,4	-2,9	-0,4	5,7
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>1%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>1%</i>
Av- och nedskrivningar	-1,4	-2,6	-4,2	-4,5	-5,3	-5,8	-6,0
EBIT	-1,1	-12,5	-13,5	-8,9	-8,2	-6,2	-0,3
<i>EBIT-marginal</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>
Finansnetto	1,2	-0,1	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
EBT	0,1	-12,6	-13,8	-9,1	-8,4	-6,4	-0,5
<i>EBT-marginal</i>	<i>0%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>
Skatt	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Periodens resultat	0,1	-12,6	-13,8	-9,1	-8,4	-6,4	-0,5
<i>Nettomarginal</i>	<i>0%</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>	<i>neg.</i>
Nyckeltal	2019	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
P/S	14,2	7,5	3,4	2,1	1,4	0,9	0,7
EV/S	14,2	7,5	3,4	2,1	1,4	0,9	0,7
EV/EBIT	N/M	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.	53,4

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 övervägning 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

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **Gigger Group AB (publ)** (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. De delar som Bolaget har kunnat påverka är de delar som är rent faktamässiga och objektiva.

Analytiker 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
Sturegatan 56 114 36, Stockholm | Bankgatan 1A 223 52, Lund