# edyoutec AB

## Teaser

November 2023

CARLSQUARE

# Innehåll


| | | |
|---|---|---|
| 1 | Investment Highlights | 3 |
| 2 | Introduktion till edyoutec AB | 4 |
| 3 | Marknadspotential | 5 |
| 4 | Friskrivning | 6 |

# Investment highlights

## Högst intressant ny inriktning mot Edtech med gaming i grunden

| | |
|---|---|
| **Ändrad inriktning mot Edtech ger exponering mot två enorma marknader med stor tillväxt** | edyoutec AB (”edyoutec” eller ”Bolaget”), tidigare Wicket Gaming, har nu påbörjat transformationen mot att bli ett Edtech-bolag, som även innehar egna speltitlar. Den nya inriktningen öppnar för exponering mot både Edtech-, och gaming-marknaden som båda växer snabbt. En ökad efterfråga på nya effektiva verktyg för utbildning förväntas driva Edtech-marknaden som uppskattas växa till en storlek om drygt 61 miljarder Euro i 2027. Den tyska marknaden väntas vara bland de största i Europa. |
| **Etablerad Edtech-aktör med imponerande kundlista och flertalet utmärkelser** | edyoutec är redan en väletablerad aktör i sektorn. Det via det tyska dotterbolaget Wegesrand. Genom Wegesrand har Bolaget en kundlista bestående av ett flertal stora och viktiga företag inom olika branscher, så som Mercedes-Benz, Deutsche Telekom och Captrain. Wegesrands lösningar har i konkurrens mot avsevärt större aktörer vunnit flertalet utmärkelser och upphandlingar. |
| **Skalbar affärsmodell med potential för återkommande intäkter** | Skalbarheten i edyoutecs affärsmodeller innebär betydande möjligheter till stor omsättningstillväxt under de kommande 3–5 åren. I takt med att Bolaget expanderar och förfinar sin teknik med hjälp av AI är potentialen för bredare användning och intäktsökning i olika utbildningsmiljöer betydande. Det projekt som i närtid förväntas ge ökade licensintäkter är Rail Experience, en digital utbildningsplattform för främst lokomotivförare. Den stora befintlig kunden Captrain uppskattas årligen utbilda cirka 4 000 lokomotivförare. Med en månatlig licensintäkt om EUR 49,90 per användare är potentialen för höga, återkommande licensintäkter stor. Förväntad lansering av Rail Experience är tidigt 2024. |
| **Aktiv förvärvsstrategi för att ta tillväxten till nästa nivå** | Wegesrand förvärvades under 2021/2022 och förväntas från helåret 2023 bidra med intäkter inom intervallet 20–30 MSEK. Bolaget för skarpa samtal om ytterligare två förvärv som förväntas bidra med att öka omsättningen till omkring 75–80 MSEK under 2024. Dessa förvärv förväntas av Bolaget slutföras under 2023. |
| **Flertal triggers i närtid, främst inom gamingvertikalen** | Inom gaming-vertikalen har edyoutec ett flertal spännande titlar, både med och utan signerade publiceringsavtal. Inom snar framtid förväntar sig Bolaget att värdefulla publiceringsavtal för spelen King Royal och Cricket Manager signeras. Nyckeln till värdefulla publiceringsavtal är att uppvisa stark *retention rate.* Detta nyckeltal visar hur många spelare som återkommer till ett spel efter att spelet har installerats. King Royal uppvisar en mycket stark retention rate som går att jämföra med spel som genererar månatliga intäkter i mångmiljonklassen. Det utgör också ett starkt underlag för att i närtid signera ett värdefullt publiceringsavtal med en välrenommerad utgivare. |

# Introduktion till edyoutec AB

**Förvärv, ökande licensintäkter och stabila intäkter från gaming-vertikalen**

## Huvudfokus flyttas från Gaming till Edtech

- edyoutec har nyligen skiftat sitt primära fokus från gaming till den växande Edtech-industrin. Bolaget, som tidigare gick under namnet Wicket Gaming, är känt för sina innovativa mobilspel och riktar nu sin expertis och kreativitet mot digital undervisning. Bolaget bygger således vidare på sina styrkor inom spelutveckling och siktar på att förändra det digitala utbildningslandskapet. Det genom att erbjuda interaktiva och engagerande produkter inom spelbaserad inlärning.
- Bakgrunden till den förändrade inriktningen är identifierade synergier mellan vertikalerna gaming och Edtech, där Bolaget uppskattar att befintlig teknologi från spelverksamheten kan nyttjas effektivt för att skapa utbildningsinnehåll för kunder inom flertalet olika segment som exempelvis museum, universitet, skolor, och företag.
- edyoutec avser implementera en förvärvsbaserad tillväxtstrategi och förväntas genomföra flera förvärv av växande och lönsamma Edtech-bolag inom den kommande 3 – 5 årsperioden.

## Gaming-vertikalen fortfarande en viktig del av verksamheten

- Inom gaming-vertikalen har Bolaget en portfölj med flertalet spel, varav två av spelen, *Tank Operations* och *Captain Hog & Friends*, har signerade publiceringsavtal.
- Andra spel i portföljen, King Royal, Cricket Manager, och Cathedral Builder, förväntas inom det kommande året signera värdefulla publiceringsavtal. För King Royal är Bolaget i slutförhandlingar avseende ett publiceringsavtal som förväntas signeras innan den 15 december 2023.
- Nyckeln till värdefulla publiceringsavtal är att uppvisa en stark *retention rate*. Detta nyckeltal är ett mått på hur många spelare som återkommer till ett spel efter att spelet har installerats. Retention rate mäts oftast vid dag 1, dag 7 och dag 30 från nerladdning.
- I genomsnitt anses en bra retention rate för dag 1 ligga på mellan 30–40%, 7–10% för dag 7, och 3–6% för dag 30.
- King Royal uppvisar i dagsläget starka retention-siffror, främst på dag 1 där siffran ligger på omkring 36%. För dag 7 är siffran cirka 6,7% medan den faller något till dag 30 och hamnar på omkring 1,6%. Nyckeln till värdefulla publiceringsavtal ligger således i att öka retention-siffran för dag 30.

## Ökad andel intäkter från licenser

- Bolagets avsikt är att reducera beroendet av intäkter från försäljning av tjänster. Det till förmån för återkommande licensintäkter (ARR).
- I 2024 räknar bolaget med en intäktsfördelning på 10% för licenser, 35% för spel och utbildning och 55% för tjänster. Denna intäktsfördelning kan förväntas ge upphov till viss kvartalsvis fluktuation i intäkter.
- edyoutec uppskattar att licensintäkterna under 2025 kommer uppgå till drygt 25% av de totala intäkterna. Det till följd av planerade lanseringar av Edtech-lösningar. Således, över tid förväntas dock intäktsfördelningen gradvis förändras, med en ökande andel licensintäkter som gör intäktsflödet bli mer förutsägbart.

## Intäkter från gaming ger stöd för tillväxt

- Spel som är jämförbara med King Royal är bland annat Legend of Slime som genererar månatliga intäkter omkring 25–30 MSEK. King Royal uppvisar en retention rate i närheten av nivån till Legend of Slime.
- King Royal har därmed en stort potential att både signera ett värdefullt publiceringsavtal men även att generera höga intäkter med bra lönsamhet.
- Utöver King Royal förväntas även övriga spel i portföljen att bidra till ett stabilt flöde av intäkter till följd av förväntade signerade publiceringsavtal som kan bidra till finansiering av ytterligare förvärv och utveckling inom Edtech.

# Marknadspotential

**Den europeiska marknaden för Edtech bedöms växa till ungefär 61,5 mrd Euro i 2027**

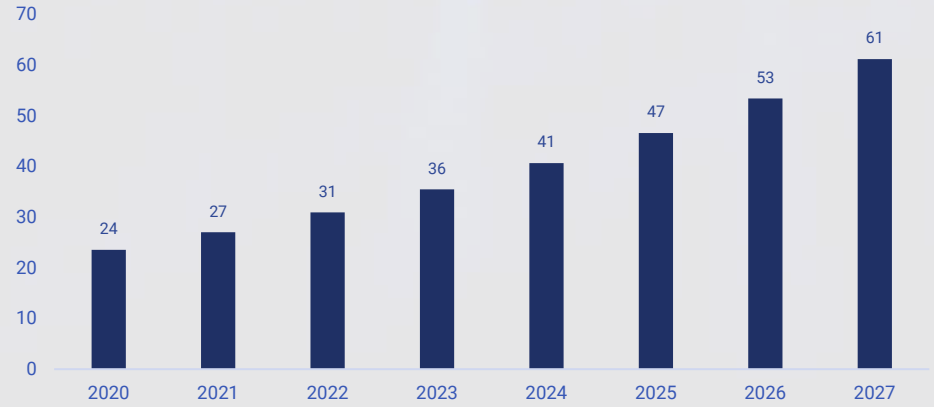
## En väletablerad aktör på den tyska Edtech-marknaden

- Den europeiska marknaden för digital undervisning förväntas den enligt Statista att uppvisa betydande tillväxt. I 2027 väntas marknaden värderas till 25 miljarder Euro, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 9,4% från 2023.
- edyoutec riktar sig dock mot en avsevärt större marknad än enbart digital undervisning. Enligt Business Market Insights förväntas den totala Edtech-marknaden (inkl. digital undervisning) i Europa växa med en CAGR 2022–2027 om drygt 14,6% och nå en storlek omkring 61,5 miljarder Euro i 2027.
- Den globala Edtech-marknaden drivs främst av den ökande användningen av digitala utbildningsplattformar inom statliga organisationer, akademiska institutioner och företag. Denna tillväxt drivs av den ständigt ökande efterfrågan efter utveckling och effektivitet till följd av ökad tillgänglighet till internet, smarttelefoner och övriga digitala enheter.

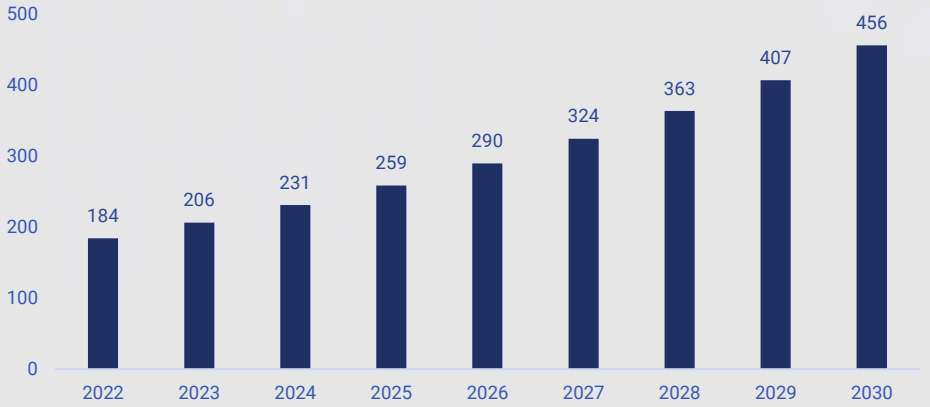
## Gamingmarknaden

- Enligt analysfirman Newzoo värderades den globala marknaden för alla typer datorspel till cirka 190–200 mdr EUR 2022.
- Marknaden delas upp i tre delmarknader: *mobilspel*, *datorspel*, och *konsoler*. Den största delmarknaden är mobilspel som utgjorde omkring 50 procent av den totala marknaden i 2022.
- Fram till 2030 väntas den totala marknaden växa med cirka 11–13 procent per år till drygt 450–460 miljarder Euro.
- En viktig tillväxtdrivare är en växande publik i form av aktiva spelare. Newzoo uppskattar att antalet aktiva spelare (samtliga spelkategorier) uppgick till cirka 3,2 miljarder stycken under 2022. Antalet aktiva spelare på mobil uppgick till drygt 2,7 miljarder stycken i 2022.

### Den europeiska Edtech-marknaden, 2020 – 2027 (mrd EUR)




### Den globala gamingmarknaden, 2022 – 2030 (mrd EUR)




*Source: Statista, Business Market Insights, Newzoo, Carlsquare*

# Friskrivning

Carlsquare AB, www.carlsquare.se, nedan benämnt Carlsquare, bedriver verksamhet avseende Corporate Finance samt Equity Research och publicerar därvid bl.a. information om bolag och däribland analyser. Informationen har sammanställts utifrån källor som Carlsquare bedömer som tillförlitliga. Carlsquare kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingen-ting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något som helst finansiellt instrument, option eller liknande. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren.

Innehållet får inte kopieras, reproduceras eller distribueras till annan person utan skriftligt godkännande av Carlsquare. Carlsquare ska inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys. Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analysen riktar sig inte till U.S. Persons (så som detta begrepp definieras i Regulation S i United States Securities Act och tolkas i United States Investment Companies Act 1940) och får inte heller spridas till sådana personer. Analysen riktar sig inte heller till sådana fysiska och juridiska personer där distributionen av analysen till sådana personer skulle innebära eller medföra risk för överträdelse av svensk eller utländsk lag eller författning.

Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal Carlsquare för analystäckning. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning.

Carlsquare kan eller kan inte ha ett ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Carlsquare värdesätter säkerställandet av objektivitet och oberoende, och har för detta upprättat rutiner för hantering av intressekonflikter.

Analytikerna Christopher Solbakke och Bertil Nilsson äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

**Berlin**
Kurfürstendamm 188
10707 Berlin
Germany
+49 (30) 809 33 47-0

**Copenhagen**
Toldbodgade 57
1253 Copenhagen K
Denmark
+45 39 45 00 10

**Hamburg**
Finnlandhaus, Esplanade 41
20354 Hamburg
Germany
+49 40 300 836-0

**London**
14 Buckingham Street
London, WC2N 6DF
United Kingdom
+44 20 8017 6020

**Munich**
Brienner Straße 14
80333 Munich
Germany
+49 (89) 255 4953-0

**Paris**
4, Place de l'Opéra
75002 Paris
France
+33 6 8008 6786

**San Francisco**
12 Geary St, 8th Floor
San Francisco, CA 94108
USA
+1 415 237 3445

**Stockholm**
Birger Jarlsgatan 13
111 45 Stockholm
Sweden
+46 8 684 43 90-0