

Euroafrica Digital Ventures

Mangold Insight – Uppdragsanalys – 2022-03-03

Östafrikas Blocket

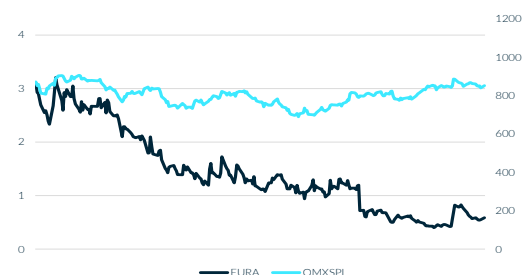
Mangold inleder bevakning av teknologibolaget Euroafrica Digital Ventures (Euroafrica) med rekommendationen Köp och riktkursen 1,55 kronor per aktie på 12 månaders sikt. Det motsvarar en uppsida om cirka 165 procent. Bolaget har en digital marknadsplats i Tanzania likt Blocket och en digital marknadsföringsplattform med verksamhet i Norden.

Tillväxtmarknad med utvecklingsmöjligheter

Den tanzaniska e-handelsindustrin växer med en hög tillväxttakt. Mangold bedömer att Euroafrica kan ta en betydande marknadsandel då varumärkeskännedomen redan är stark. Under februari 2023 tecknade Euroafrica en inkråmsöverlåtelse vilket innefattar försäljningen av dotterbolaget Social Media Labs kunder samt övergången av dess personal. Avtalet tillförde bolaget 4,5 miljoner kronor. Under 2022 genomförde Euroafrica en företrädesemission som tillförde bolaget 9,5 miljoner kronor före emissionskostnader. Mangold anser att kapitalanskaffningen säkrar rörelsekapitalet framöver samt möjliggör en ökad investeringstakt.

Basscenario med mycket potential

Mangold värderar Euroafrica med en DCF-modell och har utfört en scenario-analys. I scenario-analysen observeras ett prisintervall mellan 1,26 och 1,95 kronor per aktie vilket indikerar uppsida i samtliga testade scenarion. För att riktkursen ska uppnås krävs att bolaget utökar utbudet av tjänster, samt växer i en hög takt framgent. Synergier mellan dotterbolagen väntas resultera i markanta kostnadsbesparingar över tid. Försäljningen av Social Media Labs (SML) verksamhet resulterar i ett markant kostnadsbortfall vilket föranleder förändringarna under 2023. Mangold bedömer att Euroafrica är väl positionerade att skala upp verksamheten tack vare kostnadseffektiviseringen.



Kursutveckling %	1m	3m	12m
Euroafrica	27,4	-17,3	-80,1
OMXSPI	0,9	4,8	-1,5

Information

Riktkurs (kr)	1,55
Risk	Hög
Kurs (kr)	0,59
Börsvärde (Mkr)	22,5
Antal aktier (M)*	31,7
Free float	61%
Ticker	EURA
Nästa rapport	2023-05-23
Hemsida	Euroafricadigitalventures.com
Analytiker	Sebastian Wesslén
*Inkluderar ej TO	

Ägarstruktur	Aktier	Kapital
Peter Persson	7,3M	22,9%
Emelie Smidt	3,2M	10,3%
Fredrik Holmström	1,9M	6,0%
Johan Nordin	1,3M	4,0%
Avanza Pension	0,7M	2,2%
Niya Ventures	0,6M	1,9%
Tommy Larsson	0,4M	1,4%
Babasell	0,4M	1,3%
Totalt	31,7M	100%

Nyckeltal (Mkr)	2021	2022P	2023P	2024P	2025P
Försäljning	25,8	27,3	29,2	33,5	38,9
EBIT	-12,6	-22,9	-4,5	5,1	8,2
Vinst efter skatt	-12,8	-23,3	-4,6	4,0	6,4
EPS	-0,34	-0,61	-0,12	0,11	0,17
EV/Försäljning	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5
EV/EBITDA	neg	neg	7,4	2,6	1,9
EV/EBIT	neg	neg	neg	4,0	2,5
P/E	neg	neg	neg	5,6	3,5

Euroafrica - Investment Case

Östafrikas Blocket

Mangold inleder bevakning av Euroafrica med rekommendation köp och en riktkurs på 1,55 kronor per aktie motsvarande en uppsida om cirka 165 procent. Mangold anser att bolaget är undervärderat sett till sin tillväxtpotential.

Riktkurs på 1,55 kronor per aktie

Marknad på uppgång

Den tanzaniska e-handels industrin väntas omsätta 566 miljarder dollar motsvarande 6,3 miljarder kronor i 2022. Den väntas växa med i snitt 16 procent per år mellan 2022–2025. Antalet användare väntas öka från 9,45 miljoner användare i 2022 till 14,2 miljoner vid 2025, motsvarande en ökning med 5,1 procent.

E-handelsindustrin väntas växa med 16 procent per år (CAGR)

Ökande internetpenetration

Tanzania har en växande andel internetanvändare där det beräknas att 30 miljoner människor har tillgång till internet under 2022 vilket motsvarar 50 procent av befolkningen. En ökande andel av befolkningen som har tillgång till internet är en drivande faktor i e-handelsindustrins tillväxt. En snabbt växande medelklass, den ökande urbaniseringen, samt ökad andel smartphoneägare utgör andra faktorer för tillväxt.

Fler människor med tillgång till internet

Marknadsdominans

Hög varumärkeskänedom och lyckade strategiska förvärv av konkurrenter har resulterat i att e-handelsplattformen Kupatana ökat sin marknadsdominans. Under 2020 attraherade bolagets köp- och säljplattform 500 000 månatliga besökare och genererade 35 000 annonser. Under hösten 2022 meddelade bolaget att plattformens registrerade konton översteg 500 000 och att det fanns över 300 000 aktiva annonser, en ökning med ungefär 860 procent jämfört med antalet annonser i 2020.

Ökning av antalet annonser med 860 procent

Synergiskapande konkurrensfördelar

Genom samarbeten mellan dotterbolagen Social Content och Kupatanas verksamheter har Euroafrica möjligheten att differentiera sig. Detta genom mer attraktiv prissättning av deras produkter och tjänster på den nordiska marknaden samt en bättre marknadsföringsförmåga till konkurrenskraftiga priser i Östafrika.

Lägre priser och bättre marknadsföring genom synergier

Kostnadseffektivisering

Under februari 2023 tecknade Euroafrica en inkrämsöverlåtelse med TBS Mediebyrå. Avtalet innefattar försäljningen av dotterbolaget Social Media Labs kunder, samt övergången av dess personal. Euroafrica väntas således bli en mindre personalintensiv och mer kostnadseffektiv verksamhet med förbättrade marginaler.

Kostnadseffektiv verksamhet

Euroafrica - Om bolaget

Ett techbolag växer fram

Euroafrica är ett techbolag som tillhandahåller en digital marknadsplats och en marknadsföringsplattform via sina dotterbolag. Bolaget grundades 2014 men blev verksam 2020 efter en sammanslagning av Kupatana och Socialmedialab Nordic med huvudkontor beläget i Stockholm. Sedan februari 2023 är Lotta Tjulin Thörnqvist vd. Euroafrica Digital Ventures noterades på First North Stockholm i april 2021 under tickern EURA.

Erbjuder en digital marknadsplats och marknadsföringsplattform

EUROAFRICA - VERKSAMHETER

Dotterbolag	Funktioner	Område
Kupatana	Digital köp- och säljplattform	Östafrika
Social Content Platform	Digital marknadsföring	Norden

Källa: Mangold Insight

Kupatanas verksamhet

Kupatana är en tanzanisk digital köp- och säljplattform där privatpersoner och företag får möjligheten att lägga upp annonser, likt det svenska bolaget Blocket. Kupatana använder en "freemium-modell" med gratis bastjänst där kunden även har möjligheten att betala för premium-annonser för att få större exponering. Bolagets e-handels lösning innebär att företag kan lägga upp sina produkter på plattformen och låta Kupatana sälja varorna åt dem. Kupatana tar emot orders och betalningen, organiserar sedan transporten från kundens lager till köparen för att slutligen ta betalt via transaktionsavgifter och försäljningskommissioner. Bolaget har för avsikt att expandera Kupatanas verksamhet till de intilliggande marknaderna i Uganda och Kenya genom etablering eller licensering av plattformen.

Etablerat i Tanzania

Expansion i Östafrika

Super-app

Euroafricas långsiktiga strategi innefattar skapandet av en "super-app". Detta innebär att man samlar flertalet vardagstjänster genom att bredda Kupatana-plattformens utbud och därmed diversifiera intäcksströmmarna. Genom att integrera tjänster såsom lånjämförelse, betala räkningar, köp av telefon- och internetkrediter samt transportföretag som Uber och Bolt kan bolagets strategi realiseras och ställningen som marknadsledare förstärkas.

Allt i en verksamhet

Social Media Lab

Under februari 2023 tecknade Euroafrica en inkråmsöverlåtelse med TBS Mediebyrå (TBS) värt 4,5 miljoner kronor. Inkråmsavtalet innefattar försäljning av SMLs kunder, samt övergången av dess personal till TBS. Social Media Labs SaaS-plattform Social Content avknoppas och blir ett eget dotterbolag till Euroafrica. Avtalet innebär att TBS kunders köp av digital media under de kommande fem åren går igenom Social Content-plattformen. Euroafrica ersätts med fem procent av all mediavolym. Samarbetet väntas generera en mediavolym om 30 miljoner kronor per år, motsvarande 1,5 miljoner kronor.

Digital marknadsföringsplattform

Euroafrica - Om bolaget forts.

Social Content

Social Content är ett dotterbolag som bedriver en egenutvecklad SaaS-plattform. Den effektiviserar annonskampanjer genom realtidsfeedback samt ger kunden möjligheten att följa kampanjernas prestanda genom AI-teknik. Tjänsterna som erbjuds på plattformen inkluderar projektledning, innehållsskapande, publicering, optimering av kampanjer och rapportering. Dessa verktyg gör det möjligt för kunden att med kort varsel korrigera kampanjer baserad på de transparanta insikterna och rekommendationerna vilket följaktligen sparar tid. Plattformen är idag via API (Application Programming Interface) uppkopplat till bland annat Facebook, Google och LinkedIn vilket möjliggör placering av kampanjerna på alla eller utvalda kanaler. Plattformen används av bolag såsom Peab, Bonnier och Stureplansgruppen.

Digital marknadsföringsplattform

Egenutvecklad SaaS-plattform med AI-teknik

Sänkta kostnader genom synergier

Genom att utnyttja bolagets olika verksamheter avser Euroafrica att skapa synergier gällande effektivare marknadsföring i det tanzaniska bolaget samt minskade kostnader i det nordiska bolaget. Det ska uppnås genom att Social Content-plattformen levererar kunskap och tekniska lösningar, medan personalen i Tanzania bidrar med produktionen av texter och annonsinnehåll. Det görs till lägre kostnad i Tanzania och Kupatana kan bidra med ett nätverk av östafrikanska kunder till den digitala marknadsföringsverksamheten. Utbytet av dessa kompetenser skapar konkurrensfördelar för i synnerhet Kupatana då den digitala marknadsföringsplattformen Social Content sänker kostnaderna för den tanzaniska verksamheten.

Synergier genom kompetensdelning

Långsiktigt ägande

Under tredje kvartalet 2022 förvärvade styrelseordförandena Peter Persson och Johan Nordin samtliga 733 320 aktier från tidigare investeraren Frontier Digital Ventures till ett värde om 879 984 kronor. Innan förvärvet uppgick Frontier Digital Medias innehav till 10,6 procent av Euroafrica. Andra styrelseledamöter med betydande aktiehav i Euroafrica inkluderar Emilie Smidt och Fredrik Holmström. Att aktier ägs av parter med aktiva intressen i bolaget ses som positivt avseende bolagets långsiktiga ambitioner.

Styrelseordförande förvärvade aktier

EUROAFRICA - AFFÄRSOMRÅDEN

Intäcksströmmar	Plattform	Affärsmodell
Premiumannonsering	Kupatana	Användare kan betala för större spridning av annonser
E-handel	Kupatana	Kommission från försäljningar och tilläggstjänster
Bannerannonsering	Kupatana	Klickbara annonser på hemsidan
Licensavgifter	Social Content	Licensintäkter samt 1-6 procent rörlig kommission

Källa: Mangold Insight

Euroafrica – Om bolaget forts.

Företrädesemission

Euroafrica tillfördes 9,5 miljoner kronor före emissionskostnader genom en företrädesemission i december 2022. Teckningskursen uppgick till 0,50 kronor per aktie och antalet aktier utökas med 19 miljoner. Utspädning uppgick till 60 procent. Emissionen gjordes med företrädesrätt till bolagets befintliga aktieägare. Syftet var att återbetala lån, bolagisera och kapitalisera SaaS-plattformen Social Content, samt investera i Kupatana för "super-app" konceptet och förstärka säljorganisationen. I samband med emissionen gavs det även ut 6,3 miljoner teckningsoptioner av serie TO2 med utnyttjandeperiod från 18 till och med 29 september 2023. Euroafrica kan därmed tillföras ytterligare 4,8 miljoner kronor vid fullt utnyttjade.

Företrädesemission om 9,5 miljoner kronor

EUROAFRICA DISPOSITION AV KAPITAL

Återbetalning av lån	38%
Investering i super-app konceptet	20%
Rörelsekapital för moderbolaget	17%
Kapitalisera Social Content	15%
Investering i säljorganisation	10%

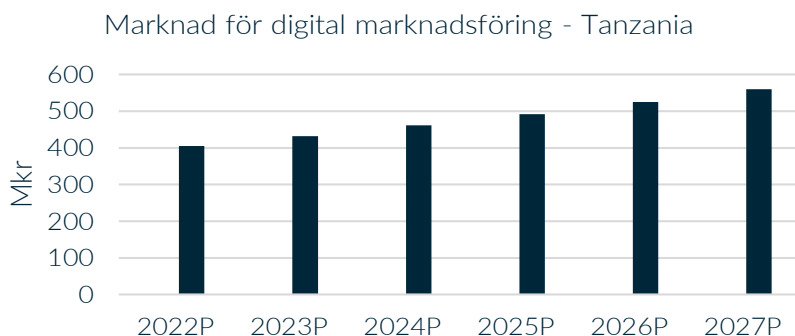
Källa: Mangold Insight

Euroafrica - Marknad

Digital marknadsföring i Tanzania

Digital marknadsföring i Tanzania väntas omsätta 36 miljoner dollar i snitt per år motsvarande 405 miljoner kronor i 2022. Den väntas växa med i snitt 6,7 procent per år (CAGR) fram tills 2027 och nå ett värde om 50 miljoner dollar motsvarande 560 miljoner kronor enligt marknadsundersökningsbolaget Statista. Digital marknadsföring innefattar sökannonsering, riktad annonsering, bannerannonsering, videoreklam och radannonser. Sedan 2018 har digital marknadsföring gått om traditionell marknadsföring för att bli det dominerande marknadsföringssättet i takt med att människor spenderar mer tid i onlinemiljöer. Användandet av smartphones har varit särskilt pådrivande i den digitala marknadsföringens framfart. Det spelar en synnerligen stor roll i tillväxtmarknader såsom Tanzania där smartphoneanvändandet växer.

Digital marknadsföring väntas nå 560 miljoner kronor 2027

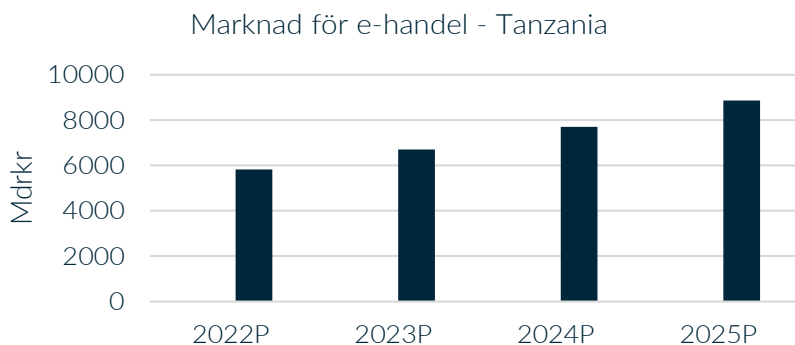


Källa: Mangold Insight, Statista

E-handelsmarknaden

Den tanzaniska e-handelsindustrin väntas omsätta 566 miljoner dollar motsvarande 5,9 miljarder kronor i 2022 och väntas växa med i snitt 16 procent i snitt per år (CAGR) mellan 2022–2025. Dessutom väntas e-handeln gå ifrån cirka 9,5 miljoner användare i 2022 till 14,2 miljoner vid 2025, motsvarande en ökning om 5,1 procent enligt marknadsundersökningsbolaget Statista.

E-handel i Tanzania väntas växa med 16 procent (CAGR)



Euroafrica - Marknad forts.

Tillgänglighet till internet

Tanzania har en växande andel internetanvändare där det beräknas att 30 miljoner människor har tillgång till internet vilket motsvarar 50 procent av befolkningen enligt nyhetsorganisationen Allafrica. En ökande andel befolkning som har internettillgång är en drivande faktor i e-handelindustrins tillväxt.

Allt fler med tillgång till internet

Samhälle på frammarsch

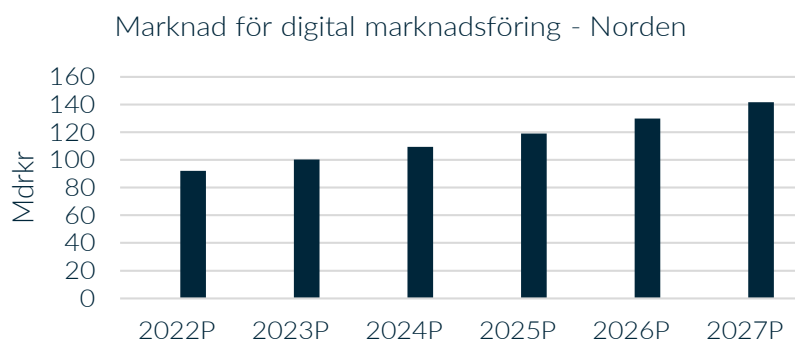
Andra drivande faktorer är den snabbt växande medelklassen, den ökande urbaniseringen, antalet smartphoneägare samt den ökande tillgängligheten av digitala betalningssätt. I 2020 deklarerade Världsbanken att Tanzania officiellt klassificeras som ett låg-medelinkomstland, upp från låginkomst, efter flera år av stadig tillväxt och ekonomiskt välstånd. De senaste fyra åren har Tanzanias BNP haft en årlig tillväxt på 4,3 procent. Andra drivande faktorer är den snabbt växande medelklassen, den ökande urbaniseringen, antalet smartphoneägare samt den ökande tillgängligheten av digitala betalningssätt.

Växande medelklass driver den digitala adoptionen

Digital marknadsföring i Norden

Digital marknadsföring i Norden uppskattas nå ett värde om 92 miljarder kronor under 2022 och växa med 9 procent (CAGR) per år mellan 2022 och 2027 enligt Statista. 2027 väntas marknadsvärdet uppgå till 142 miljarder kronor. Tillväxten drivs av teknologiska framsteg inom artificiell intelligens (AI) samt att fler människor spenderar mer tid inom digitala miljöer.

Digitala marknadsföringsindustrin värd 142 miljarder kronor 2027



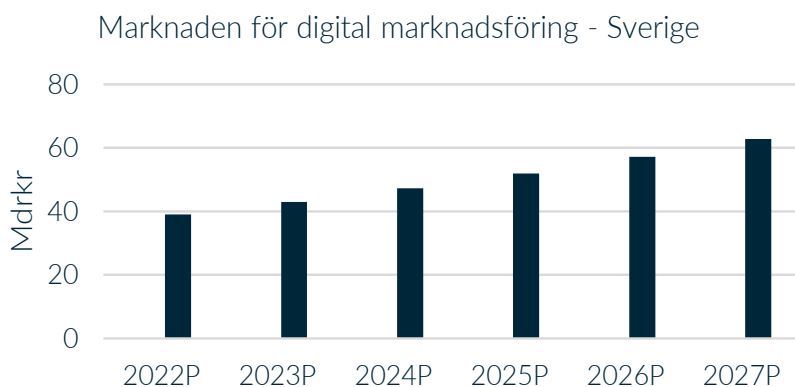
Källa: Mangold Insight, Statista

Euroafrica - Marknad forts.

Digital marknadsföring i Sverige

Svensk digital marknadsföring väntas under 2022 nå ett värde om 39 miljarder kronor och växa med 11 procent i snitt per år mellan 2022-2027 för att nå ett värde om 63 miljarder kronor 2027. Marknadsföring via sökannonsering och sociala medier väntas nå ett värde om cirka 31 miljarder kronor i 2022 och växa med över 15 respektive 20 procent i snitt per år fram tills 2027 enligt Statista.

Digitala marknadsföringsindustrin värd 63 miljarder kronor 2027



Källa: Mangold Insight, Statista

Euroafrica - Konkurrenter

Konkurrenter

Euroafrica har flertalet konkurrenter. På den östafrikanska marknaden är Jumia och Jiji huvudkonkurrenterna och i Norden är Adcredo och Add Visits betydande konkurrenter.

EUROAFRICA - KONKURRENTER

Företag	Antal anställda	Affärsområde	Huvudsaklig marknad
Jumia Group	5001-10000	E-handel plattform	Afrika
Jiji	501-1000	Köp- och säljplattform	Afrika
Adcredo	1-10	Digital marknadsföringsplattform	Norden
Add Visits	11-50	Digital marknadsföring	Norden

Källa: Mangold Insight, Crunchbase

Afrika

Jumia Group är ett techbolag som tillhandahåller e-handelsplattformar i 11 afrikanska länder och har sitt huvudkontor i Lagos, Nigeria. De erbjuder liknande tjänster som Kupatana och är störst i Kenya och Uganda, länder Euroafrica avser att expandera till. Jiji är verksamma i fem afrikanska länder och är näst störst i Tanzania. Bolaget är baserad i Lagos, Nigeria.

Konkurrens i Östafrika

Norden

Adcredo är ett marknadsföringsbolag som bedriver en digital marknadsföringsplattform och är baserad i Stockholm. Adcredos plattform ger deras kunder möjligheten att följa kampanjers prestanda genom realtidsfeedback och löpande rapporter. Kunder har också förmågan att simultant implementera kampanjstrategier på olika kanaler genom en konsolidering av planering, inköp, optimering och rapportering på samma gränssnitt. Adcredo kan därmed ses som Social Contents främsta konkurrent. Add Visits är en digital marknadsföringsbyrå som tillhandahåller tjänster såsom sökmotoroptimering, dataspårning och analys, samt köp av reklam på sociala medier via rådgivare. Add visits är baserad i Stockholm.

Konkurrens i Norden

Euroafrica – Prognoser

Intäktsprognoser

Baserat på tidigare årsrapporter gör Mangold antagandet att Social Media Lab kan hänföras majoriteten av Euroafricas totala nettoomsättning. Vi antar därmed att majoriteten av kostnaderna kan hänföras Social Media Lab, därav den betydande förändringen av EBIT och EBIT-marginal 2023. Avyttringen av SMLs konsultverksamhet leder till en mindre personalintensiv verksamhet, vilket väntas resultera i förbättrade marginaler. Social Content-plattformen är således bolagets enda verksamhet i Norden vilket innebär skalfördelar då bolaget kan fokusera på SaaS-plattformens skalbarhet.

Mangold bedömer att Euroafrica uppnår en nettoomsättning om 48,3 miljoner kronor 2027. Det motsvarar en tillväxt om runt 11 procent (CAGR) per år från 2023. Nytecknade avtal till den digitala marknadsplattformen samt ökad e-handel och digital marknadsföring i Tanzania utgör bakomliggande tillväxtfaktorer.

Årlig försäljningstillväxt om 11 procent (CAGR)

E-handeln väntas bli tydlig värde drivare

EUROAFRICA - TILLVÄXTPROGNOSE

(Mkr)	2022	2023P	2024P	2025P	2026P	2027P
Nettoomsättning	27,3	29,2	33,5	38,9	44,7	48,3
Tillväxt (YoY,%)	20%	7%	15%	16%	15%	8%
Bruttovinst	9,6	14,6	19,1	24,1	28,2	30,9
Bruttomarginal	35%	50%	57%	62%	63%	64%

Källa: Mangold Insight

Mangold räknar med att Euroafrica uppnår en bruttomarginal om 50 procent 2023. Inkråmsöverlåtelsen med TBS innefattar en ersättning motsvarande 5 procent av all digital media som köps av deras kunder, vilket väntas uppgå till 1,5 miljoner kronor under 2023. Ersättningen innebär återkommande intäkter som bedöms växa framgent. Mangold bedömer att avtalet kommer innebära en förbättrad bruttomarginal framgent.

Återkommande intäkter

Finanser

Euroafricas kassa uppgick till 4,8 miljoner kronor vid slutet av 2022. Under mars 2021 genomförde Euroafrica en övertecknad noteringsemission vilket tillförde bolaget 20 miljoner kronor före emissionskostnader. Under november 2021 genomfördes en riktad nyemission på 11 miljoner kronor före finansiella omkostnader till en teckningskurs på 5,55 kr per aktie vilket resulterade i en utspädningseffekt om 16 procent baserat på det totala antalet aktier i bolaget efter transaktionen. Kapitaltillskottet gick till att täcka kostnaderna av förvärvet av en ny teknisk plattform samt möjliggöra expansionen av den östafrikanska verksamheten. Under tredje kvartalet 2022 tog Euroafrica upp ett kortfristigt lån om 4 miljoner avsedd att stärka rörelsekapitalet som utgår den 28 februari 2023.

Flera kapitalresningar

Euroafrica – Prognoser forts.

Kostnadsprognos

Mangold räknar med en ökning av personalkostnaderna under 2024 och framåt då Euroafrica expanderar och vidareutvecklar sina plattformar. Antalet anställda uppgick under 2022 till 17. Genom avyttrandet av konsultverksamheten väntas kostnaderna minska framgent. Antalet anställda i Euroafrica uppgick efter det till 4. Vi antar att Euroafrica anställer två personer om året för att nå totalt 12 anställda 2027.

Nyrekrytering krävs

De övriga kostnaderna uppgick under 2022 till 11,9 miljoner kronor. Då bolagets tillväxtstrategi kräver investeringar för ökad försäljning i framtiden samt vidare etablering av verksamheterna antar Mangold att kostnaderna kommer att öka från 2024 till 2027.

Övriga kostnader väntas stiga

EUROAFRICA - KOSTNADSPROGNOSE

(Mkr)	2022	2023P	2024P	2025P	2026P	2027P
Personal kostnader	-13,3	-3,1	-4,8	-6,5	-8,2	-10,1
Övriga kostnader	-11,9	-8,7	-6,7	-7,0	-7,2	-7,2
EBIT	-22,9	-4,5	5,1	8,2	10,4	11,3
EBIT - marginal (%)	-84%	-15%	15%	21%	23%	23%

Källa: Mangold Insight

Euroafrica – Värdering

DCF-modell visar uppsida

Mangold använder en DCF-modell för att värdera Euroafrica. Ett avkastningskrav om 12 procent för Euroafrica anses vara lämpligt. Det är ett högre avkastningskrav än det rekommenderade i PwC:S riskpremiestudie från 2022 om 7,8 procent med ett småbolagstillägg om 4,3 procent. Detta medför att modellen ger ett motiverat värde om 1,57 kronor per aktie. Mangold sätter riktkurs 1,55 per aktie. Detta motsvarar en uppsida om cirka 165 procent.

Rikt Kurs 1,55 kronor per aktie

EUROAFRICA - DCF

(Tkr)	2023P	2024P	2025P	2026P	2027P
EBIT	-4 520	5 092	8 207	10 443	11 336
Fritt kassaflöde	783	1 821	5 056	6 625	6 630
Terminalvärde					66 297

Antaganden	Diskränta	Tillväxt	Skatt
	12%	2%	21%

Rikt Kurs

Enterprise value	57 481
Equity value	59 500
Motiverat värde per aktie (kr)	1,57

Källa: Mangold Insight

Känslighetsanalys

Mangold har genomfört en känslighetsanalys för att testa modellens utfall givet olika avkastningskrav och försäljningsnivåer. Om Euroafrica uppnår 90 procent av den prognostiserade försäljningen sjunker motiverat värde till 1,38 kronor per aktie. Om försäljningen i stället ökar med 10 procent ökar motiverat värde till 1,75 kronor per aktie. Försäljningsnivån är faktorn som påverkar motiverat värde mest. Sammanfattningsvis visar modellen ett intervall mellan 1,26 kronor och 1,95 kronor per aktie.

Intervall mellan 1,26 och 1,95 kronor per aktie

EUROAFRICA - KÄNSLIGHETSANALYS

Avk krav %	Bear (0,9X)	Base (X)	Bull (1,1X)
11	1,54	1,74	1,95
12	1,38	1,57	1,75
13	1,26	1,42	1,59

Källa: Mangold Insight

Euroafrica – SWOT

Styrkor

- Välkända kunder i Norden
- Hög varumärkeskännettedom
- Stor marknadsandel i Tanzania

Svagheter

- Ej lönsamt
- Framtida kapitalbehov
- Mindre geografisk etablering än konkurrenter

SWOT

Möjligheter

- Pågående expansion till nya marknader
- Produktutveckling och nya tjänster
- Flera potentiella intäktströmmar
- Förvärv kan öka intjäning och vertikaler

Hot

- Verkar i marknader med hög konkurrens
- Större aktörer konsoliderar marknaden

Euroafrica – Appendix

Ledning

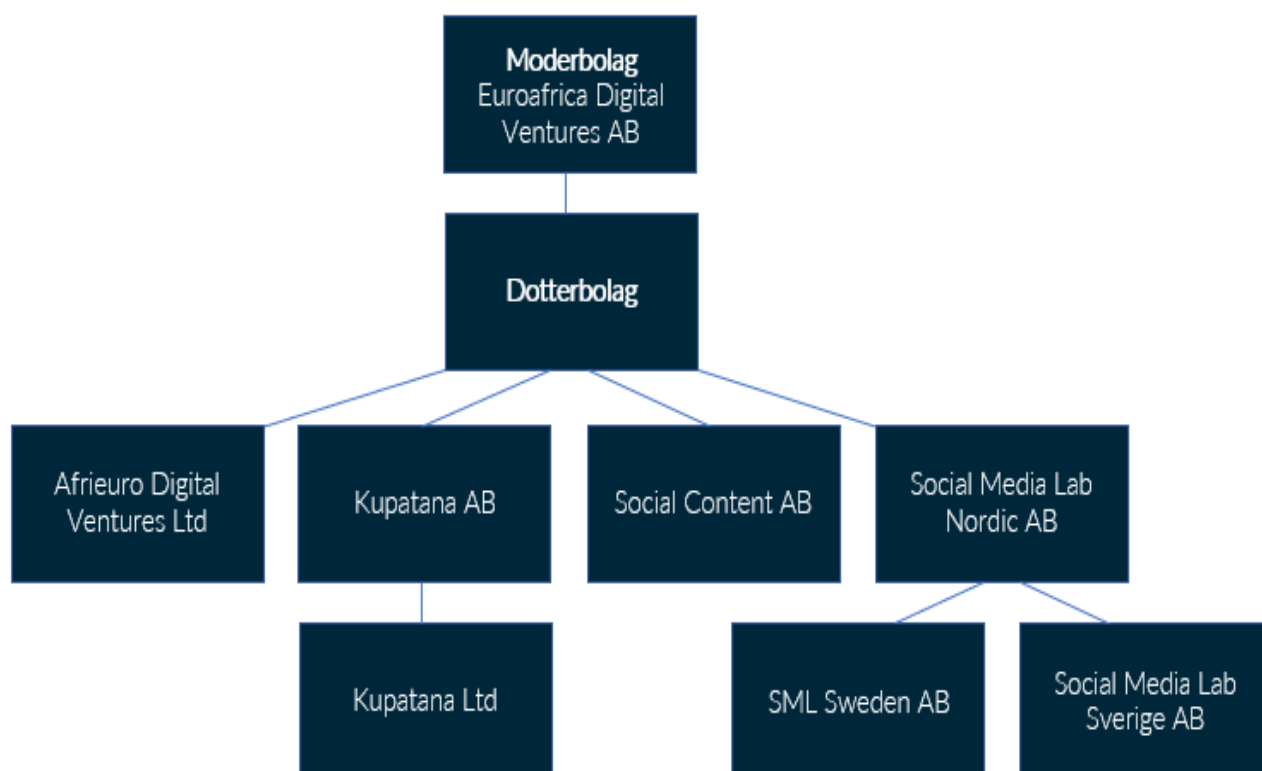
Lotta Tjulin Thörnqvist är vd sedan februari 2023. Hon har tidigare varit head of creative sales hos Schibsted Brand Studio, försäljningschef hos Aftonbladet samt ansvarig för Alfonso Padel & Partners Stockholm. Lotta Tjulin Thörnqvist har studerat på Berghs School of Communication och gått på Schibsteds säljledarutbildning samt Operativt Ledarskap.

Athena Nicolaides, är CFO och har över 30 års erfarenhet inom redovisning och finans. Athena har en lång erfarenhet av nära samarbeten med olika företagsledningarna och styrelsearbeten.

Peter Persson är styrelseledamot sedan 2021. Peter är tidigare vd för Euroafrica och jobbar kvar i en operativ roll. Han har över 19 års erfarenhet av olika styrelseuppdrag samt att grunda och driva bolag. Han har tidigare grundat Skandnet Group, ett holdingbolag som effektiviserar webbaserade projekt, är medgrundare av Social Media Lab Nordic samt varit ordförande och partner i Kenzan Tours, en resebyrå med fokus på Tanzania. Peter har studerat affärskommunikation vid IHM Business School och är Euroafrica Digital Ventures största aktieägare genom sitt holdingbolag Skandnet Group.

Organisationen

Koncernstrukturen består av moderbolaget Euroafrica Digital Ventures AB och de fyra dotterbolagen Afrieuro Digital Ventures Ltd (Tanzania), Kupatana AB som äger Kupatana Ltd (Tanzania), Social Content AB och Social Media Lab Nordic AB som äger SML Sweden AB och Social Media Lab Sverige AB.



Källa: Mangold Insight

Euroafrica – Appendix forts.

Styrelse

Johan Nordin är styrelseordförande sedan 2022. Johan och har många års erfarenhet som strategisk rådgivare och managementkonsult. Han är IT direktör och CIO i Extenda Retail, ett företag som arbetar med att förenkla innovation för ledande återförsäljare och logistikleverantörer. Johan har tidigare jobbat som CDO hos Danske Bank och har varit vicepresident för capital markets technology hos Citibank samt vicepresident för enterprise architecture hos Lehman Brothers. Han är även medlem i styrelseakademien. Johan äger aktier i bolaget.

Peter Persson Se ledning

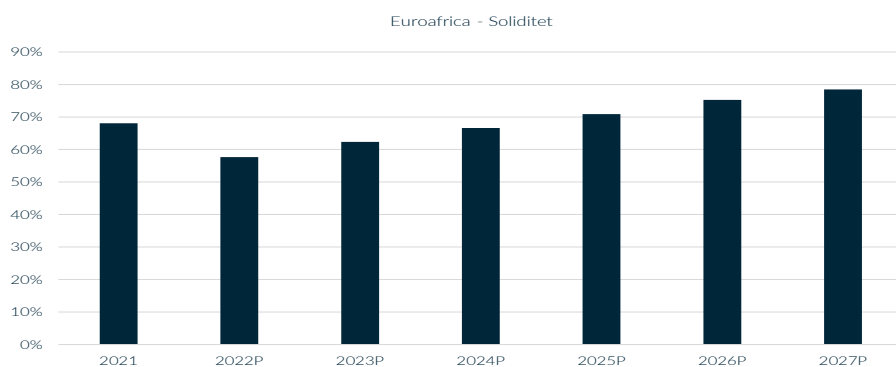
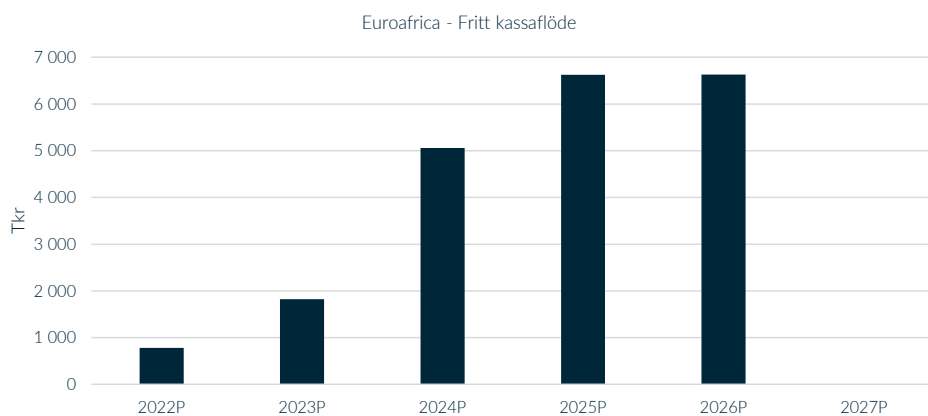
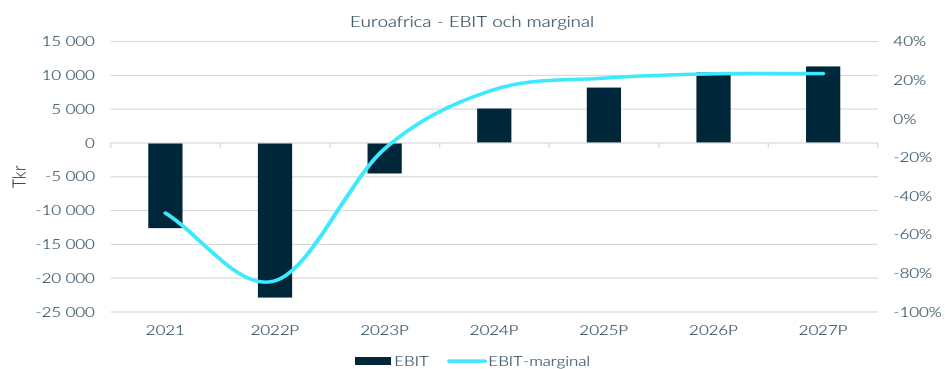
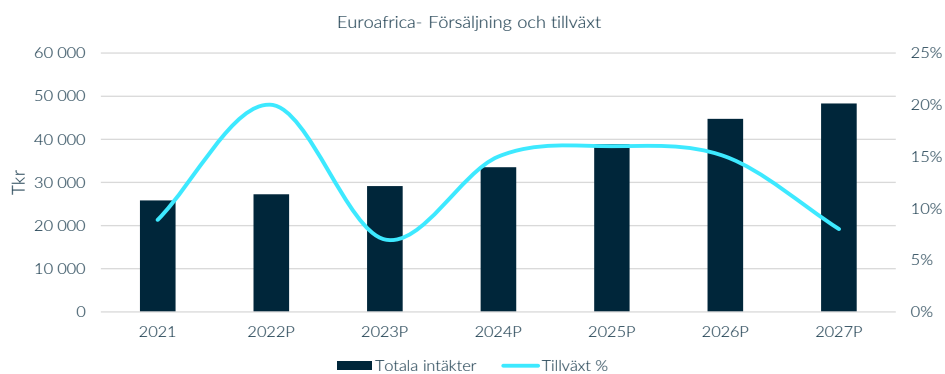
Fredrik Holmström är styrelseledamot sedan 2021. Fredrik har stor erfarenhet inom digital media, marknadsföring och affärsutveckling. Han är vd och medgrundare för Social Media Lab, en digital byrå som specialiserar i marknadsföring och har studerat ekonomi på Stockholms universitet. Fredrik äger aktier i bolaget.

Emelie Smidt är styrelseledamot sedan 2021. Emelie har stor erfarenhet inom digital media, marknadsföring, försäljning och affärsutveckling. Hon är styrelseledamot på Royal Club Development (tidigare Radisson Blu Royal Park Hotel) och grundade Hittabolaggen.se. Hon är Byråchef och medgrundare av Social Media Lab. Emelie är bolagets näst största aktieägare.

Josefine Hamilton är styrelseledamot sedan 2022. Josefine är också styrelseledamot på Stellar Capacity och är bolagsjurist för Eastate. Hon har tidigare varit bolagsjurist för Elekta och East Capital Group. Josefine har en juristexamen från Uppsala universitet.

Robert Carlén är styrelseledamot sedan 2022. Robert har 35 års erfarenhet av ledande finans- och bolagsfunktioner internationellt samt omfattande erfarenhet av ERP installationer. Han är Senior Advisor/Corporate Governance för Hästens där han har tidigare varit CFO och CEO samt Digital Transformation Lead. Robert har också varit CFO hos Bergendahls, CFO hos Biltema, samt jobbat inom Corporate Finance och Asset Finance för Tetra Laval Group.

Euroafrica – Appendix forts.



Euroafrica – Resultat och balansräkning

Resultaträkning (Tkr)	2020	2021	2022	2023P	2024P	2025P	2026P	2027P
Nettoomsättning	23 729	25 838	27 256	29 164	33 539	38 905	44 740	48 320
Kostnad sålda varor	-11 042	-14 076	-17 662	-14 582	-14 422	-14 784	-16 554	-17 395
Bruttovinst	12 687	11 762	9 634	14 582	19 117	24 121	28 186	30 925
Bruttomarginal	53%	46%	35%	50%	57%	62%	63%	64%
Personalkostnader	-8 238	-10 443	-13 336	-3 104	-4 750	-6 460	-8 236	-10 081
Övriga kostnader	-3 954	-9 794	-11 888	-8 749	-6 708	-7 003	-7 158	-7 248
Avskrivningar	0	-4 133	-7 275	-7 248	-2 568	-2 452	-2 349	-2 259
Rörelseresultat	494	-12 608	-22 865	-4 520	5 092	8 207	10 443	11 336
Rörelsemarginal	2%	-49%	-84%	-15%	15%	21%	23%	23%
Räntenetto	-150	-183	-395	-84	36	36	36	36
Resultat efter finansnetto	344	-12 791	-23 260	-4 604	5 128	8 243	10 479	11 372
Skatter	-66	-16	0	0	-1 128	-1 813	-2 305	-2 502
Nettovinst	278	-12 807	-23 260	-4 604	4 000	6 430	8 173	8 870

Källa: Mangold Insight

Balansräkning (Tkr)	2020	2021	2022	2023P	2024P	2025P	2026P	2027P
Tillgångar								
Kassa o bank	807	12 152	4 814	6 313	8 170	13 263	19 924	26 590
Kundfordringar	4 301	5 111	4 710	6 232	9 189	11 725	14 096	17 210
Lager	0	0	0	0	0	0	0	0
Anläggningstillgångar	3 971	32 853	26 846	21 398	20 430	19 578	18 829	18 169
Totalt tillgångar	9 080	50 116	36 370	33 943	37 789	44 566	52 849	61 969
Skulder								
Leverantörsskulder	8 418	14 872	12 606	13 983	13 829	14 176	14 286	14 536
Skulder	0	1 122	2 795	-1 205	-1 205	-1 205	-1 205	-1 205
Totala skulder	8 418	15 994	15 401	12 778	12 624	12 972	13 082	13 331
Eget kapital								
Bundet eget kapital	50	34 122	20 969	25 769	25 769	25 769	25 769	25 769
Fritt eget kapital	612	0	0	-4 604	-604	5 825	13 999	22 869
Totalt eget kapital	662	34 122	20 969	21 165	25 165	31 594	39 768	48 638
Skulder och eget kapital	9 080	50 116	36 370	33 943	37 789	44 566	52 849	61 969

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. Mangold Insight publicerar endast analyser som innehåller och/eller grundar sig på offentliggjord information. Om Mangold Insight tar del av icke-offentliggjord, kurspåverkande information, kan Mangold inte publicera någon ny analys eller uppdatering till dess att informationen offentliggjorts av emittenten. 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 frånsäger 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 frånsäger 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. Mangold har riktlinjer för hantering av intressekonflikter och restriktioner för när handel får ske i finansiella instrument. Anställda analytiker på Insight får inte äga eller handla med några överlåtbara värdepapper som emitterats av ett bolag som denna är ansvarig analytiker för. En sådan person får inte heller ingå i kundbolagets styrelse eller vara verksam i övrigt i bolaget.

Mangolds analytiker äger inte aktier i Euroafrica.

Mangold äger aktier i Euroafrica såsom för eget lager.

Mangold äger aktier i Euroafrica genom uppdrag såsom likviditetsgarant.

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