

Hearing med Carl-Fredrik Morander, vd Moretime AB

Carl-Fredrik Morander: Hej, välkomna till denna webbhearing. Ni är nu välkomna att ställa frågor! Tänk på att ni måste vara inloggade som deltagare för att kunna ställa frågor.

Niels: Har svårt att förstå mig på er affärsidé. Hur skall ni tjäna pengar? Vad tjänar era kunder på att anlita er? (2014-03-19 12:43:26)

Carl-Fredrik Morander: Vår affärsidé är att förse små- och medelstora bolag med den kompetens som normalt tillhandahålls av advokater, revisorer och redovisningskonsulter. Totalt är det en marknad på 40 miljarder. Det vi gör är att digitalisera så mycket som möjligt vilket gör att vi kan sänka kostnaden för kunden. (2014-03-20 10:02)

Christian: Hej! Efter att ha läst ert investerarmemorandum fick jag uppfattningen att er affärsmodell bygger på att företagare jobbar enligt just det upplägg ni tänkt er. Ni om några borde ju ha koll på att många arbetar mycket olika. Ska man behöva omarbeta hela sitt arbetskoncept för att följa er modell eller kan ni anpassa er mot kunden? (2014-03-20 09:39:07)

Carl-Fredrik Morander: Hej! Vi är i grunden en organisation med konsulter med olika kompetenser som kan fungera precis på samma sätt som en advokatbyrå, revisionsbyrå eller redovisningsbyrå. Det vi gör är att möjliggöra för de företagare som redan idag använder olika molntjänster att ta del av vår rådgivningskompetens på ett nytt och mer kostnadseffektivt sätt. Det är samma utveckling som har skett inom aktiemäkleri, musik, film m.m. (2014-03-20 10:06)

Lise: Hej, verkligen intressant affärsidé! Undrar dock hur ni fram till 6 sek per aktie, dvs ca 50 miljoner för bolaget? (2014-03-20 09:44:38)

Carl-Fredrik Morander: Hej! Värderingen ansluter till tidigare emissioner vi har gjort under 2013. Våra finansiella mål som skall nås utan att ta in mer pengar är att nå en omsättning på 180 mkr med en rörelsemarginal på 20% (2014-03-20 10:07)

AZ: Hur ser konkurrensen inom detta, finns det andra som erbjuder den helhet ni har? (2014-03-20 10:07:54)

Carl-Fredrik Morander: Hej! Det finns idag ingen som har en organisation med den kompetensbredd vi har. När vi nu digitaliserar rådgivningen och erbjuder en komplett digital arbetsplats så är vi också först. Vi är dock övertygade som att vi bara har startat en större omstrukturering av dessa branscher så det kommer att finnas liknande erbjudande över tid. (2014-03-20 10:10)

Moderator: I teasern hittar jag en siffra om 40 miljarder, men hur stor andel av den marknaden anser ni att ni potentiellt kan nå? (2014-03-20 10:02:20)

Carl-Fredrik Morander: Vi kan potentiellt nå hela denna marknad. Våra tjänster används i någon utsträckning av alla företag i vår målgrupp redan idag. Vår målsättning på tre års sikt är att nå en marknadsandel på några få procent. (2014-03-20 10:13)

Fredrik: Era annonser syns överallt på svenska finanssiter. Hur mycket pengar har ni att lägga på marknadsföring? Ni skuldlägger er inte nu så att alla pengar från emissionen går till att betala skulder. (2014-03-20 10:11:22)

Carl-Fredrik Morander: Roligt att du uppmärksammat vår marknadsföring. Vi har redan finansierat lejonparten av den genom en av våra första externa investerare, Aggregate Media Fund, vars investering är öronmärkt för annonsering. Vi skuldsätter oss inte. Den annonsering vi gör i samband med listningen syftar också i stor utsträckning till att etablera vårt varumärke och där har vi fått stort genomslag. Vaumärket och dess etablering är oerhört viktigt i vår strategi. (2014-03-20 10:16)

Moderator: Vilken viktig skillnad gör den nya arbetsplatsen från Moretime för en företagare? (2014-03-20 10:01:49)

Carl-Fredrik Morander: Den största effekten vi vill uppnå med den digitala arbetsplatsen är att samla alla system, dokument och extern kompetens på ett ställe och göra det enkelt att använda. Vi utgår från hur företaget fungerar och inte hur systemen fungera. (2014-03-20 10:20)

AZ: Hur ser samarbetet ut med PromikBook? Har ni fler samarbeten på gång med andra molntjänster? Tittar ni även på att förvärva befintliga molntjänster? (2014-03-20 10:19:04)

Carl-Fredrik Morander: Vårt samarbete med PromikBook omfattar många områden. Dels är PromikBook det redovisningssystem vi valt som standardkomponent. Dels köper vi viss funktionalitet av PromikBook. Slutligen kommer vi även att kunna erbjuda varandras kunder tjänster, dvs befintliga användare i PromikBook kommer att kunna ta del av Moretimes erbjudanden. Vi utvärderar ständigt samarbeten och även förvärv av andra molntjänster och förvärvade i höstas Lawline. (2014-03-20 10:23)

sk8888: Hej. Kan du berätta lite om en ungefärlig prisbild för era tjänster? Tex utifrån den intäktmodell ni har i ert memorandum, grundabonnemang, systemstöd etc. (2014-03-20 10:21:09)

Carl-Fredrik Morander: Ett grundabonnemang kommer att kosta från 3 500 kr per år med fritt antal användare. Ett komplett systemstöd för alla delar av bolagets verksamhet kommer att kosta upp till ca 1 200 kr per användare och månad. Då har bolaget endast kostnaden för en dator med internuppkoppling. Vi kommer att successivt utveckla "pay as you go" erbjudanden vilka möjliggörs genom en sofistikerad betalningslösning. (2014-03-20 10:29)

Moderator: Vad är er nuvarande marknadsandel av marknaden? (2014-03-20 10:02:40)

Carl-Fredrik Morander: Totalt omsätter Moretime inklusive franchisetagare ca 70 kr i år. Vi är idag en av de 20 största aktörerna inom redovisning och revision. Det är en fragmenterad bransch med väldigt många små aktörer så vår marknadsandel är mycket liten. (2014-03-20 10:31)

Moderator: Hur ser era säljkanaler ut? (2014-03-20 10:07:33)

Carl-Fredrik Morander: Vi använder digitala kanaler i så stor utsträckning som möjligt. Dels andra molntjänster, som t ex Lawline med ca 135 000 unika besökare per månad och dels genom ledsgenerering via hemsida. Vi kan också skapa erbjudanden tillsammans med andra organisationer. Vi har t ex ingått avtal med Skattebetalarnas Förening som gjort vårt digitala erbjudande till ett medlemserbjudande. (2014-03-20 10:34)

Moderator: Varför arbetar ni med utvecklare på Sri Lanka? (2014-03-20 10:11:15)

Carl-Fredrik Morander: Vi förfogar över ett utvecklingsteam på 5 personer på Sri Lanka som ger oss möjlighet att utveckla vår plattform betydligt snabbare än om vi skulle använda motsvarande resurser i Sverige eftersom kostnaden för likvärdig kompetens är betydligt lägre. (2014-03-20 10:36)

Moderator: Vad jag förstår har Moretime köpt upp en del små spelare under den senaste tiden, vad är er framtida uppköpsstrategi? (2014-03-20 10:16:36)

Carl-Fredrik Morander: Vår strategi innebär att vi i första hand växer organiskt. Vi verkar dock inom fragmenterade branscher som står inför en konsolidering och vi utesluter inte förvärv som en del av vår tillväxt. Även strategiska förvärv av bolag som tillför något till vårt erbjudande. (2014-03-20 10:40)

Carl-Fredrik Morander: Hearingen avslutas nu. Tack för visat intresse! Har ni fler frågor kan ni maila: carl-fredrik.morander@moretime.se. Med vänliga hälsningar Carl-Fredrik, VD