

Analyysissa TWID



Yhteenveto

Huom! TWID on saanut merkittävän sijoituksen ja minimimitavoite 200 000 euroa on täyttynyt. Merkintähintaa laskettiin 20 euroon per osake ja merkintäaikaa jatkettiin 16.10. asti. Merkintähinnan lasku koskee jo kierrokseen osallistuneita ja tulevia sijoittajia.

- TWID on ohjelmistoyhtiö, joka toimii mielenkiintoisella voimakkaasti kasvavalla digitaalisen verkkokoulutuksen markkinalla
- Jatkuva ohjelmistoliikevaihto voimakkaassa kasvussa, tällä hetkellä noin 30 000 euroa kuukaudessa, kasvu 65 %
- Skaalautuva liiketoimintamalli mahdollistaa voimakkaan kasvun jatkumisen ja erinomaisen kannattavuuden
- Johdon mukaan yhtiö kääntyy voitolliseksi vuoden 2018 aikana
- Osakeannin varat käytetään kansainvälisen kasvun kiihdyttämiseen
- Osakeannissa osakkeen hinta 20 euroa, minimimerkintä 440 euroa ja yhtiön valuaatio 1,96 M€
- [Osakeanti päättyy 16.10.2017](#)

Mikä on TWID Oy?

Vuonna 2015 TWID toteutti merkittävän strategiamuutoksen ja keskitti resurssit verkkokoulutusliiketoimintamme kehittämiseen. Päätös oli oikea, sillä kahdessa vuodessa TWIDistä on kasvanut Suomen johtava verkkokoulutusohjelmisto. TWIDin asiakkaat ovat Suomen johtavia verkkovalmentajia, kuten Mika D. Rubanovitsch, Academy of Brain, FitClub Finland, Paula Heinonen, Tommy Hellsten, Lääkärikeskus Aava ja Martat. Yksi tunnetuimpia asiakkaita on ollut Jutta Gustafsbergin Fitfarm, joka on kasvanut TWIDin avulla miljoonaluokan liikevaihtoon.

Yhtiö on kehittänyt uuden uuden TWID 5 -verkkokoulutusohjelmiston. Uuden ohjelmiston merkittävin etu on itsepalveluna tapahtuva helppo ja nopea käyttöönotto, joka mahdollistaa erinomaisen skaalautuvuuden.

Toinen TWID 5 -ohjelmiston merkittävä vahvuus on lokalisaatio. TWID on ainoa ohjelmisto, joka tarjoaa kansainvälisillä markkinoilla eri kieliversiot ja integraatiot paikallisiin maksujärjestelmiin sekä paikallisen tuen ohjelmiston käyttöönotossa. Ohjelmiston helppokäyttöisyys sekä vahva lokalisaatio tuovat yhtiölle merkittävän kilpailuedun.

TWIDillä on kokenut tiimi. Yhtiön perustaja ja toimitusjohtaja on sarjayrittäjä Jari Kaitera. Avainhenkilöitä ovat teknologiajohtaja Hasan Malik ja myynti- ja markkinointijohtaja Riikka Ikonen. Molemmilla on vahva kansainvälinen kokemus. Hallituksessa on kansainvälisen kasvuyrityskentän ja rahoitusmaailman konkari Petri Ollikainen. TWIDn pääomistajat ovat tunnettuja suomalaisia businessenkeleitä Markku Kaloniemi, Ari Korhonen sekä rahoittajia kuten Innovestor, Vision+ ja Ferrum Capital.

Markkina

Digitaalinen verkkokoulutus on erittäin voimakkaassa kasvussa. Globaali markkinakasvu on 24 % vuodessa.

TWIDin asiakkaita ovat kouluttaja- ja konsultointiyrietykset, joita on Euroopassa arviolta puoli miljoonaa kappaletta. Markkinakoko on 3,75 miljardia euroa, josta TWID tavoittelee pitkällä tähtäimellä 5 %:n markkinaosuutta eli 188 miljoonaa euron liikevaihtoa.

TWIDillä on asiakkaita viidessä eri maassa. Asiakkaat ovat Euroopassa, USA:ssa ja Venäjällä. Osakeannissa kerätyt varat käytetään Suomessa toimivaksi todetun liiketoimintamallin kansainvälisen kasvun vauhdittamiseen ja uusien markkinoiden avaamiseen. Kasvupanostukset satsataan Pohjoismaihin, Hollantiin ja Venäjälle.

Liiketoimintamalli

TWIDin asiakkaita ovat koulutus- ja konsultointiyritykset, jotka voivat TWIDin ohjelmiston avulla järjestää verkkokoulutuksia omille asiakkailleen.

TWIDin liiketoiminta on skaalautuvaa. Tämä mahdollistaa sen, että TWID pystyy kasvattamaan liikevaihtoa erittäin voimakkaasti ilman suuria investointeja ja henkilöstöresurssien lisäystä.

Skaalautuva liiketoiminta mahdollistaa voimakkaan kasvun

TWIDin liikevaihto muodostuu asiakkaiden maksamasta jatkuvasta kuukausimaksusta, asiakkaan liikevaihtoon perustuvasta transaktiomaksusta ja käyttöönotto- ja muusta konsultoinnista. Koulutusyritykselle TWID-ohjelmiston hinta on 895 €/kk + 1 % TWID-ohjelmiston tuomasta liikevaihdosta. TWID saa siten lisää tuloja, kun asiakasmäärä kasvaa ja kun asiakkaiden oma liikevaihto kasvaa.

Yhtiöllä on aiemmin ollut projektiliikevaihtoa. Nykyisen strategian mukaan yhtiö keskittyy TWID-verkkokoulutusohjelmiston liikevaihdon kasvattamiseen. Ohjelmiston tuoma jatkuva liikevaihto on tällä hetkellä noin 30 000 euroa per kuukausi. Kasvuvauhti on ollut 65 %:ia vuodessa. Markkinakasvu on voimakasta ja yhtiö uskoo pystyvänsä kiihdyttämään omaa kasvua kansainvälistymällä.

Strategia

Yhtiön tärkein tavoite on jatkuvan ohjelmistotulon (Monthly Recurring Revenue, MRR) kasvattaminen. Yhtiön TWID-ohjelmiston kilpailuedut ovat:

- Ohjelmiston helppo ja nopea käyttöönotto
- Lokalisaatio: TWID tarjoaa tarjooa eri kieliversiot, integraation paikallisiin maksujärjestelmiin sekä paikallisen tuen asiakkaille kun he ovat aloittamassa ensimmäistä verkkovalmennustaan.

Maakohtaiset partnerit mahdollistavat nopean kansainvälisen kasvun. Maakohtaiset ryhmäkäyttöönotot käynnistyvät vuoden 2017 aikana.

Partneripohjainen myynti on myös kustannustehokasta. TWIDin ei tarvitse investoida merkittävästi omaan kansainväliseen henkilöstöverkostoon.

Partnerien avulla esimerkiksi hollantilainen kouluttaja voi ottaa TWIDin ohjelmiston käyttöön ja saa tuen paikalliselta partnerilta ja voi käyttää hollantilaista maksupalvelua.

Yhtiön ohjelmistoa myydään tehokkaan liidigeneraattorin avulla verkossa. Tehokas verkkomyynti otetaan nyt käyttöön Pohjoismaissa, Hollannissa ja Venäjällä.

TWID on helppo myydä. Tyypillinen myyntiaika kontaktista kauppaan on 1-2 viikkoa.

TWIDin tiimillä on vankka kokemus kansainvälisestä myynnistä, markkinoinnista sekä ohjelmistokehityksestä.

Taloudelliset luvut ja ennusteet

Vuoden 2016 tappio johtui pääasiassa mittavasta tuotekehitysinvestoinnista täysin uuteen TWID5-ohjelmistotuotteeseen. Yhtiö on vuonna 2015 aktivoinut tuotekehitysmenoja 156 041 euroa ja vuonna 2016 yhteensä 266 466 euroa. TWID tavoittelee kassavirtaposiitivista tilannetta vuoden 2018 aikana.

Yhtiö ennustaa markkinakasvun ja yhtiön kansainvälistymisen kiihdyttävän liikevaihdon merkittävään kasvuun vuodesta 2018 eteenpäin. Skaalautuva liiketoimintamalli, tehokas verkkomyynti ja kevyt organisaatorakenne mahdollistavat korkean kannattavuuden.

	<i>actual</i> 2015	<i>actual</i> 2016	<i>budget</i> 2017	<i>forecast</i> 2018	<i>forecast</i> 2019	<i>forecast</i> 2020
number of SaaS customers	69	79	123	482	1 591	5 054
number of personnel	6	6	8	10	14	18
CMRR	14 976	25 633	45 826	207 288	690 184	2 197 189
ARR	179 010	270 431	382 093	1 508 341	5 293 235	17 052 022
Total Sales	335 664	325 288	448 548	1 858 613	5 819 532	17 790 369
EBITDA	47 071	-330 106	-183 285	67 593	1 925 073	7 849 045
PROFIT/LOSS after taxes	-127 225	-379 299	-255 167	-135 335	1 621 344	6 376 725
Cash and bank accounts	121 415	106 652	710 721	479 774	1 901 910	8 034 999
Total Assets	790 900	597 857	1 316 685	1 388 750	3 469 219	11 277 738
Own capital	232 827	103 529	776 297	640 962	2 262 305	8 639 030
Total Balance sheet value	790 900	772 911	1 316 685	1 388 750	3 469 219	11 277 738

Skenaariot 2019 (ennusteet päivitetty 5.10.2017)

Alla on laatimamme skenaarioanalyysi TWIDin kehityksestä vuodelle 2019. Ensimmäisessä sarakkeessa on tasaisen vauhdin ennuste, jossa TWIDin jatkuvan ohjelmistoliikevaihdon ennustetaan kasvavan nykyisen 65 %:n vuosikasvun verran. Liiketoiminnan kuluissa on kasvua vuoteen 2016 verrattuna ennakoitun henkilöstömäärän kasvun verran. Poistojen on ennustettu pysyvän vuoden 2016 tasolla ja samoin rahoituskulujen. Tulokseksi muodostuu tällöin 358 544 euroa ja osakekohtaiseksi tulokseksi 3,04 euroa. Osakeannin 20,00 euron hintaa käyttäen P/E-luku on 6,3.

Toisessa skenaariossa olemme ennustaneet yhtiön onnistuvan kansainvälistymisessä, mutta kv-liiketoiminnan kasvun olevan ennakoitua selvästi maltillisempaa. Tässä skenaariossa tilikauden tulokseksi muodostuu 1 027 677 euroa ja osakekohtaiseksi tulokseksi 9,08 euroa. P/E-luku on tässä skenaariossa 2,2.

Kolmas skenaario on yhtiön ennuste, jossa yhtiö kasvaa selvästi markkinaa nopeammin ja kansainvälistyminen sekä skaalautuva business-malli moninkertaistaa liikevaihdon. Tässä skenaariossa tilikauden tulokseksi muodostuu 1 621 344 euroa, osakekohtaiseksi tulokseksi 14,33 euroa ja P/E-luku on 1,4.

TWID	Tasaisen vauhdin ennuste 2019	Maltillinen kv-ennuste 2019	Yhtiön ennuste 2019
Liikevaihto	1 221 237	1 890 370	5 819 532
Liiketoiminnan muut tuotot	0	0	0
Liiketoiminnan kulut	-609 830	-609 830	
Käyttökate	611 408	1 280 541	1 925 073
Poistot	-203 672	-203 672	
Liikevoitto	407 736	1 076 869	
Rahoituskulut	-49 192	-49 192	
Verot			
TILIKAUDEN TULOS	358 544	1 027 677	1 621 344
Osakkeen hinta	20.00 €	20.00 €	20.00 €
Osakekohtainen tulos	3.17 €	9.08 €	14.33 €
P/E	6.3	2.2	1.4
Osakemäärä	113 120	113 120	113 120

Osakekohtaisen tuloksen laskemisessa olemme käyttäneet yhtiön nykyistä osakemäärää 98 120 osaketta lisättynä 15 000 uudella osakkeella. Tämän lisäksi yhtiöllä on 29 000 optiota, joiden vaihtaminen osakkeiksi lisää osakemäärää.

Sijoittaja.fi:n näkemys

TWID on perustettu 2009. Yhtiön elinkaari on edennyt tyypillistä start up -yhtiön polkua, jossa strategiaa ja liiketoimintamallia muutetaan ketterästi. Vuoden 2015 strategiamuutos onnistui ja yhtiö on saanut kotimaassa vahvan markkina-aseman. Digitaalinen verkkokoulutus on globaalisti voimakkaasti kasvava markkina. Toimialalla tehdään yrityskauppoja ja se kiinnostaa sijoittajia.

Verkkokoulutusmarkkinan kasvu on 24 % vuodessa. TWID aikoo kasvaa nopeammin skaalautuvan liiketoimintamallin ja TWID-ohjelmiston kilpailuedun ansiosta. TWIDillä yhden asiakkaan keskimääräinen sopimusaika on 50 kk ja liikevaihto 23 550 euroa. Uuden asiakkaan hankintakustannus on keskimäärin 981 euroa. Myyntikate siten 95,8 %:ia.

Yhtiö vuoden 2019 liikevaihtoennuste on 5,8 M€ ja tulosennuste 1,6 M€. Osakeantikerroksen valuaatiolla laskettu P/E-luku vuoden 2019 tulosennusteella olisi alle 2

Yhtiö odottaa EXITin tapahtuvan yrityskaupan kautta vuosien 2019-2022 aikana 50-85 M€:n valuaatiolla, joka olisi 12 - 21 kertaa osakeantikerroksen valuaatiota korkeampi.

Tekemämme skenaarioanalyysin perusteella yhtiöllä on edellytykset hyvään kasvuun ja kannattavuuteen, vaikka kasvu toteutuisi yhtiön ennustetta maltillisempaan. Yhtiön osakeantikerroksen valuaatio perustuu jatkuvan ohjelmistoliikevaihdon kasvupotentiaaliin. Jatkuva ohjelmistoliikevaihto on kasvanut voimakkaasti, mikä on osoitus uuden TWID5-ohjelmiston kilpailuedusta ja onnistuneesta strategiamuutoksesta.

TWID tähtää EXITiin yrityskaupan kautta. Yrityskaupan todennäköisyyttä nostavat seuraavat tekijät: yhtiöllä on oma ohjelmistotuote, jatkuva ohjelmistoliikevaihto kasvaa voimakkaasti, yhtiö toimii kasvumarkkinalla ja liiketoimintamalli on skaalautuva. Onnistunut EXIT edellyttää kasvun jatkumista ja yhtiön onnistumista kansainvälistymisstrategiassa. Korkean arvonnousupotentiaalin vastakohtana on korkea riski. Riskit on lueteltu artikkelin lopussa.

Osakeanti

Huom! TWID on saanut merkittävän sijoituksen ja minimimitavoite 200 000 euroa on täyttynyt. Merkintähintaa laskettiin 20 euroon per osake ja merkintäaikaa jatkettiin 16.10. asti. Merkintähinnan lasku koskee jo kierrokseen osallistuneita ja tulevia sijoittajia.

- TWID Oy hakee 0,2 - 0,6 M€:n (9,25 % - 23,42 % omistus) sijoitusta, jolla käynnistetään myynti ja markkinointi 1-3 uudella kansainvälisellä markkinalla.
- Yhtiön arvo osakeannissa on 1,96 M€
- Merkintähinta on 20 euroa per osake ja minimimerkintä 440 euroa
- **Osakeanti päättyy 16.10.2017**
- [Tutustu osakeantiin tästä!](#)

Riskit

TWIDin suurimmat riskit muodostuvat kansainvälistymiseen, uusien markkinoiden avaamiseen ja kilpailuun.

Uuden markkinan avaaminen on aina riski. TWIDin avainhenkilöillä on kuitenkin vahva kansainvälinen osaaminen ja kokemus ohjelmistoliiketoiminnasta, ja yritys on jo vuosia palvellut asiakkaita Englannissa, Yhdysvalloissa, Hollannissa, Belgiassa, Saksassa, Venäjällä, Virossa ja Ruotsissa.

Markkinariskiä voidaan hallita koemarkkinoinnilla ja asteittaisella etenemisellä. Johdon mukaan markkinapenetratio aloitetaan ensin rajoitetulla budjetilla yhdessä maassa ja koemarkkinoinnin tulokset analysoidaan ennen seuraavia askelia.

Kasvu uusilla markkinoilla voi olla suunniteltua hitaampaa tai nopeampaa. Johdon mukaan kuitenkin seuraavat asiat ovat selviä:

- TWID on jo aiemmin hankkinut ja palvellut kansainvälisiä asiakkaita menestyksekkäästi.
- Valitut koemarkkinat on tutkittu ja testattu ennakkoon.
- Valittujen kohdemarkkinoiden tilanne ja asiakkaiden verkkokäyttäytyminen on samankaltaista kuin Suomessa.
- Erityisesti Pohjoismaissa ja Hollannissa kohdeasiakkaat ovat verkkonatiiveja ja ostaminen verkossa on tuttua.
- Kilpailu kohdemarkkinoilla on vähäisempää kuin englanninkielisissä maissa, minkä takia amerikkalaisilla toimijoilla ei ole kieliversioiden ja paikallisten maksujärjestelmien integraatioiden puuttuessa vahvaa jalansijaa.

Avainhenkilön menetys on riski. Johdon mukaan tätä pienennetään jakamalla jatkuvasti päivittäin tietoa eri prosesseista koko yrityksen henkilöstön kesken digitaalisesti ja tallentamalla kaikki keskeiset dokumentit aina pilvipohjaiseen tallennuspalveluun, josta ne on mahdollista saada tarpeen vaatiessa.

Muut riskit ovat pääosin samankaltaisia kuin muussa sellaisessa ohjelmistoliiketoiminnassa, jossa ei ole mahdollisuutta patenteilla suojata tuotetta.

Analyysi tehty yhteistyössä TWID Oy:n kanssa. Investment Intelligence Oy tai sen palveluksessa oleva henkilökunta ei vastaa analyysin mahdollisista puutteista tai virheistä, eikä sen perusteella tehdyistä tai tekemättä jätetyistä sijoitus- tai muista toimenpiteistä aiheutuneista välittömistä tai välillisistä vahingoista.