

Förvärvssummering - White Pearl Technology Group



Översikt

White Pearl Technology Group AB (publ) ("White Pearl Technology Group", "WPTG" eller "Koncernen") är en svensk, global techkoncern i en expansiv fas som specialiserar sig på lösningar för digital transformation. WPTG har nyligen förvärvat fyra dotterbolag från Spotr Group AB (publ) ("Spotr Group"). Transaktionen innefattar Adligo AB ("Adligo plattformarna"), inklusive dess plattformar Adligo, A3 och Cyan, Appspotr South Asia (Pvt) Ltd och APTR SL AB med bas i Sri Lanka ("Sri Lanka enheten"), samt en ägarandel om 51 % i techkonsultbolaget Krobier AB ("Krobier").

Genom förvärvet stärks WPTG:s närvaron på den nordiska marknaden och tillför Koncernen egen mjukvara, ett kostnadseffektivt utvecklingscenter och en lönsam konsultverksamhet. I WPTG:s modell skapar detta möjligheter att öka intäkterna genom *cross-selling* och *upselling* i befintlig kundbas samt att replikera plattformarna i fler marknader via Koncernens kanaler. Utfallet är beroende av integration och kommersialiseringstakt.

Adligo plattformarna

- Profil:** Adligo plattformarna har tre tydliga erbjudanden genom Adligo, A3 och Cyan. Adligo är ett molnbaserat intranät-verktyg för små och medelstora företag (SME), som kombinerar styrelsearbete, ledning, HR, avtal och dokumentation i ett sammanhållet system. A3 är en egenutvecklad plattform som erbjuder "Apps-as-a-Service" med utveckling, drift och förvaltning av mobilappar, främst riktad mot kommuner och fastighetsbolag. Cyan är en internkommunikationsplattform inriktad på centrum- och handelsfastigheter för att skapa digital interaktion och mervärde för större fastighetsägare och driftbolag.
- Logik:** Förvärvet av Adligo AB tillför WPTG en egen programvaruplattform med återkommande intäkter och stärker Koncernens erbjudande inom digitala arbetsplatser och kommunikationslösningar i Norden.

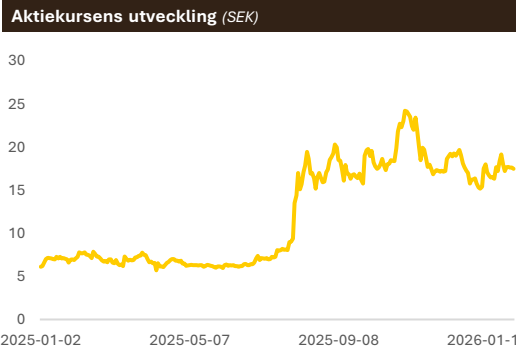
Sri Lanka enheten

- Profil:** Sri Lanka enheten fungerar som ett utvecklingscenter med frontend- och backendutvecklare, testare och tekniska specialister. Utvecklingsbolaget levererar främst interna projekt till Adligo plattformarna Adligo och A3, men även externa kunduppdrag.
- Logik:** Förvärvet av denna enhet med offshore-team tillför Koncernen kostnadseffektiv utvecklingskapacitet och breddar WPTG:s globala leveransförmåga inom mjukvaruutveckling.

Krobier

- Profil:** Krobier är ett techkonsultbolag vars team består av ingenjörer, arkitekter och tekniska ledare med lång erfarenhet inom bland annat finans, adtech, sportstech och datacenter. Bolaget erbjuder konsulttjänster inom modern systemutveckling, inklusive molninfrastruktur och DevOps, och har en kundbas av teknikintensiva företag. WPTG förvärvar Spotr Groups andel om 51 % i Krobier, medan entreprenörerna fortfarande äger 49 % av bolaget.
- Logik:** Genom förvärvet av Krobier adderar WPTG tung kompetens och kapacitet inom avancerade IT- och molntjänster, vilket stärker Koncernens närvaro på sin nordiska hemmamarknad.

Översikt	
Ticker	WPTG B
Lista	First North
Aktiekurs	17,45
Antal aktier	29 570 892
Börsvärde	516 miljoner SEK
VD	Marco Marangoni
HQ	Stockholm, Sverige



Ägarstruktur (per jan 2026)	
Webbleton Holdings Ltd	24,8 %
Bendflow Pty Ltd	24,8 %
Prosol Project Management Services Co. LLC	4,7 %
Fortuner SA Pty Ltd	4,5 %
Ibrahim Srour	3,5 %
Osama Elsayed	3,5 %
Sellers Of Spotr Group	2,3 %
Avanza Pension	2,2 %
Nordnet Pensionsförsäkring	1,0 %
Sellers of Nuport	0,9 %
Övriga	27,8 %



Introduktion

White Pearl Technology Group och den europeiska plattformen

White Pearl Technology Group är en svensk global techkoncern i en expansiv fas som bygger en decentraliserad plattform för entreprenörsdrivna, lönsamma IT- och teknikbolag. Koncernen har sitt huvudkontor i Stockholm och är verksam i över 30 länder, med särskilt stark närvaro i Afrika, Asien och Mellanöstern. I dagsläget kommer cirka 18 % av WPTG:s intäkter från Europa, och ambitionen är att successivt öka den andelen genom ett tydligt fokus på förvärv såväl som organisk tillväxt i Norden och Europa.

WPTG fungerar som ett nav för mindre och lönsamma techbolag som verkar inom affärsnära digitalisering – såsom systemintegration, plattformsutveckling, dataanalys eller cybersäkerhet. Koncernen positionerar sig som en specialist på att hjälpa organisationer att navigera den digitala omställningen. En central del av strategin är att öka skalbarheten och marginalerna genom att utveckla eller förvärva egen IP och plattformar, det vill säga högmarginalprodukter och mjukvarulösningar.

Koncernens förvärvsstrategi bygger på förvärv av kassaflödespositiva bolag med bevisad affärsmodell, där nya bolag integreras för att både bredda erbjudandet och öka kundbasen. Koncernen söker synergier mellan enheterna, såsom gemensam försäljning, kunskapsutbyte och plattformsdelen. Med hjälp av central support, s.k. **shared services**, inom bland annat HR, juridik, finans och affärsstöd, elimineras flaskhalsar och därigenom frigörs tillväxtkapacitet i portföljbolagen, utan att den operativa vardagen tas över eller att man ändrar bolagens unika företagskulturer.

Förvärvade enheter

I slutet av 2025 förvärvade WPTG fyra bolag från den svenska techkoncernen Spotr Group. WPTG förvärvar därmed tre kompletterande enhetstyper: egna plattformar med återkommande intäkter, utvecklingskapacitet i lågkostnadsregion och en specialistdriven konsultverksamhet:

- **Adligo plattformarna (Adligo AB):** Adligo, ett molnbaserat intranät-verktyg för SME:s, A3, en egenutvecklad plattform för appar och Cyan, en internkommunikation för centrum- och handelsfastigheter.
- **Sri Lanka enheten (Appspotr South Asia (Pvt) Ltd / APTR SL AB):** Utvecklingsteam med frontend- och backendutvecklare, testare och tekniska specialister baserat i Sri Lanka, centralt i drift och vidareutveckling av ovan nämnda plattformar.
- **Krobier (Krobier AB):** Stockholmsbaserat techkonsultbolag med hög teknisk kompetens inom DevOps, molninfrastruktur och produktarkitektur, med en kundbas av teknikintensiva företag.

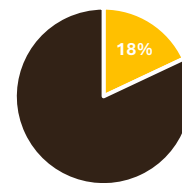
Tillsammans förväntas dessa enheter tillföra Koncernen cirka 17 MSEK i årlig omsättning, 1,7 MSEK i vinst samt egenutvecklade mjukvarutillgångar. Centrala villkor i förvärvet inkluderar en köpeskilling om cirka 19,3 MSEK som erläggs genom nyemitterade WPTG-aktier till en kurs om 20 SEK per aktie, motsvarande cirka 3,2 % av Koncernen, där godkännande från Spotrs aktieägare samt sedvanliga tillträdesvillkor, inklusive behållande av nyckelpersonal, uppfylldes i slutet av 2025.

En förstärkning av den europeiska plattformen

Sverige fungerar som nav för satsningen på en utökad europeisk plattform för WPTG, med förstärkt lokal närvaro och operativ kapacitet. Affären med Spotr Group markerar därför ett tydligt steg i WPTG:s strategi att bygga upp sin närvaro i Sverige - genom förvärvet tillförs ny teknik genom Adligo plattformarna, leveranskapacitet genom Sri Lanka-teamet och konsultexpertis genom Krobier. Dessa bolag utgör ett tillskott för en europeisk nod inom WPTG:s globala struktur. Samtidigt stärker även Koncernen sin närvaro i Sverige och Europa genom tillskottet av tidigare Spotr Group anställda Oscar Carling, som tillträder som Chief Investment Officer på WPTG, och Tobias Österdahl, som Vice President Nordic på WPTG.

WPTG framhåller att förvärven stärker Koncernens erbjudande inom områden som plattformsförsäljning, low-code-lösningar och teknisk rådgivning, samtidigt som de ger möjlighet till betydande **cross-selling** (korsförsäljning), **upselling** (merförsäljning) och så kallad **leapfrogging**, som innebär att beprövad teknik kan implementeras snabbt på nya marknader, mot tillväxtmarknader.

WPTG:s globala närvaro



■ Europa ■ MEA & Asien



Låser upp synergier mellan portföljbolagen och stöttar en gemensam resa



Shared Services möjliggör för entreprenörerna att fokusera på verksamheten



Bevarar bolagens unika företagsvärderingar och incitament

Bolagsprofil: Adligo plattformarna

Översikt

Adligo AB är ett svenskt plattformsbolag som utvecklar och driver tre digitala plattformar – Adligo, A3 och Cyan – med fokus på intern styrning, apputveckling och kommunikation.

Adligo är en SaaS-plattform för organisationsstyrning riktad till chefer inom SME-bolag, med funktionalitet för personalöversikt, ärendehantering, ledningsstöd och resursplanering. Plattformen syftar till att erbjuda ett lättanvänt men heltäckande verktyg för HR-nära styrning och compliance. Adligo positionerar sig i skärningspunkten mellan HR och styrsystem, beskriven som "IR 2.0", där det fortfarande saknas smidiga verktyg riktade direkt till mindre verksamheters chefer.

A3 är en egenutvecklad plattform som gör det möjligt att snabbt bygga och underhålla mobilappar utan avancerad programmering genom *Apps-as-a-Service*. Adligo tillhandahåller lösningen som ett tjänstepaket till kunder, främst inom offentlig sektor och fastighetsförvaltning, där appen designas och drifas av Adligos team mot en fast månadskostnad. Modellen ger återkommande intäkter, skalbarhet och en låg tröskel för kunden.

Cyan är ett specialiserat kommunikationsverktyg för centrumledning och hyresgäster i kommersiella fastigheter. Plattformen används för att sprida nyheter, drift rapporter, eventinformation och personalnyheter i köpcentrum såsom Nordiska Kompaniet och Nordstan. Cyan är utformad för att integreras i fastighetsägares interna processer och uppfyller höga krav på GDPR och användarvänlighet.

Adligo plattformarna genererar IP-baserade SaaS-intäkter och plattformsabonnemang. Modellen innebär att kunder betalar en initial uppstartsavgift för att konfigurera lösningarna, därefter en återkommande månadsvis abonnemangsavgift (MRR) för drift, samt eventuella tilläggsavgifter för t.ex. konsultande eller nya funktioner. Denna uppläggning är kostnadseffektiv och skapar återkommande intäkter.

Adligo plattformarna har tecknat diverse mindre avtal med fastighetsbolag och kommuner under 2024, följt 2025 av ett avtal med den danska fastighetskoncernen Dades Holding A/S. Ordern gäller interna applösningar för centrumledning i 13 köpcentrum i Danmark med ett ordervärde om cirka 2,6 miljoner SEK och en MRR om cirka 57,000 SEK med start under det sista kvartalet 2025.

Adligo plattformarna framtida tillväxt

Efter lansering 2023 har fokus skiftat från utveckling till marknadsföring och skalning av försäljningen för att öka kundbasen. Adligo har under året genomfört en intern omstrukturering och kostnadsoptimering, inklusive effektiviseringar i utvecklingsteamet och förenkling av drift. Detta för att möjliggöra operativ hävstång i takt med nya kunder.

Kombinationen av Adligos plattformar, styrning, apputveckling och kommunikation, adresserar ett växande behov bland SME-bolag utan egna plattformar. Tillsammans bildar de ett flexibelt "verktygsbälte" som kan skalas till olika marknader och vertikaler. Utmaningen framåt ligger i att accelerera försäljningen och konvertera pilotkunder till större volymer. Plattformarna är byggda och bevisade, vilket gör dem lämpade för att identifiera och realisera synergier inom Koncernen, såväl som för snabb internationalisering genom WPTG:s kanaler. Ledningen understryker att plattformarna är redo för att "*leapfrogga*" till tillväxtmarknader där intern digital infrastruktur ofta saknas.

Bolagsprofil: Sri Lanka enheten

Översikt

Sri Lanka enheten fungerar som ett utvecklingscenter, fullt integrerat i drift och utveckling av Adligos plattformar. Enheten består av specialister baserade i Colombo, med kompetenser inom frontend- och backendutveckling, UX/design, testning och andra tekniska specialiteter. Sri Lanka enheten levererar utvecklingstjänster både till Adligos egna plattformar i Adligo och A3, och till externa kunder. Enheten utgör således en integrerad del av en internationell leveransmodell: medan produkttagande och projektledning sker från Sverige hanteras stora delar av utvecklingsarbetet av offshore teamet.

Fördelarna med Sri Lanka-enheten är flera. Dels ger den skalfördelar och kostnadseffektivitet i utvecklingsprocessen med lägre personalkostnader jämfört med Västeuropa för motsvarande kompetens. Dels utgör teamet en flexibel resursbas som kan växla mellan interna produktutvecklingsprojekt och konsultuppdrag för externa kunder utanför Adligo plattformarna, vilket ökar kapacitetsutnyttjandet och intäktsgenereringen. Spotr Group genomförde under 2025 dessutom ett åtgärdsprogram genom kostnadsbesparingar motsvarande cirka 1,6 miljoner SEK på årsbasis, , främst via personalreduktioner och optimering av kontors- och systemkostnader, där det ingick att ytterligare effektivisera Sri Lanka-verksamheten.

Utökad utvecklingsleverans

Med en trimmad kostnadsbas och hög kompetensnivå utgör Sri Lanka-teamet framgent tänkbart en USP – de kan stötta interna projekt utan större flaskhalsar, och samtidigt erbjuda externa kunder snabb utveckling till lägre kostnad. Leveransförmågan för global distribution av Adligo plattformarna, bland annat genom *leapfrogging*, kompletteras och stärks därmed av Sri Lanka enheten genom skalbarhet och kostnadseffektivitet. En risk är dock att kunskapsöverföringen och ledning på distans måste fungera sömlöst för att upprätthålla kvaliteten.

Bolagsprofil: Krobier

Översikt

Krobier är ett svenskt techkonsultbolag med bakgrund i produktutveckling som idag är en högspecialiserad konsultverksamhet med seniora ingenjörer. Krobier har en liten men högkvalificerad organisation på 5 konsulter med djup specialistkunskap inom DevOps, IT-arkitektur, infrastruktur och molntjänster. Bolaget har attraherat krävande kunder inom industri, fordon, bank och andra teknikintensiva sektorer. Bland kunderna finns välrenommerade namn som Kambi, Sandvik, Klarna, Wayfair och Volvo.

Krobier positionerar sig som en partner som levererar expertis med fokus på att bidra i kundernas strategiska och verksamhetsövergripande initiativ. WPTG förvärvar Spotr Groups andel om 51 % i Krobier, medan entreprenörerna fortfarande äger 49 % av bolaget. Genom förvärvet av Krobier adderar WPTG tung kompetens och kapacitet inom avancerade IT- och molntjänster, vilket stärker koncernens närvaro på sin nordiska hemmamarknad. Krobier särskiljer sig genom:

- 

Hög teknisk kompetens inom DevOps, cloudinfrastruktur, ML/AI och produktstrategi
- 

Fokus på affärsnytta snarare än volym, vilket lett till starka relationer
- 

En vision att successivt **växla upp produktutvecklingen** parallellt med konsultintäkter

Krobier tillför WPTG en högspecialiserad konsultverksamhet som kan ta sig an avancerade kundprojekt och samtidigt fungera som teknisk rådgivare internt. Utmaningen blir att skala upp verksamheten, med fler konsulter och uppdrag, utan att tappa identitet. Genom WPTG får Krobier tillgång till ett stort nätverk för kundansaffning och rekrytering, för att fortsätta växa konsultaffären.



Strategiskt samspel och logik

Översikt

Förvärvet av bolagen från Spotr Group innebär att WPTG tillförs tre kompletterande typer av enheter där egna IP-baserade lösningar, konsultkapacitet och effektiv utvecklingsleverans samverkar, som tillsammans bidrar till Koncernens europeiska plattform genom:

- **Egna, skalbara IP-drivna mjukvaruplattformar** med återkommande intäkter

- **Kostnadseffektivt utvecklingscenter** med både intern och extern affär

- **Högspecialiserad teknisk konsultverksamhet** med senior kompetens

I kontexten av WPTG:s befintliga affär, med större enheter inom exempelvis ERP, offentlig digitalisering, molninfrastruktur, cybersäkerhet och IoT, adderar dessa bolag till den existerande plattformsportföljen, särskilt genom att tillföra skalbara lösningar som lämpar sig för global replikering och integration i befintliga *go-to-market*-strukturer.

Shared services

- Centraliserat stöd som undanröjer flaskhalsar
- Möjliggör kommersialisering via WPTG:s nätverk, utan stor egen overhead

Leapfrogging

- Snabb utrollning av beprövade plattformar i marknader där WPTG redan finns
- Återanvändning av färdiga lösningar kortar *time-to-market*

Cross-selling

- Vertikal cross-selling
- Horisontell cross-selling
- Ägd IP och *streamlined* kostnadsbas kan ge operativ hävstång

Upselling

- Merförsäljning per kund inom samma plattform
- WPTG stärker *upselling* genom paketering och leveranskapacitet



Strategiskt samspel och logik fort.

Primära tillväxt drivare

Shared Services

WPTG:s modell bygger på att dotterbolagen behåller operativt ansvar och entreprenöriellt driv, medan Koncernen tillför centrala funktioner som syftar till att undanröja flaskhalsar och öka kommersiell utväxling. Stödet omfattar typiskt funktioner som rapportering, styrning, HR och rekryteringsprocesser, IT-stöd och digitala verktyg, juridik och compliance samt marknadsföring, anbud och försäljning. För de förvärvade enheterna blir detta särskilt relevant då de historiskt varit teknik- och leveransdrivna med begränsade resurser för strukturerad försäljningsbearbetning och internationell expansion. Genom WPTG:s gemensamma nätverk, säljkapacitet och etablerade kundrelationer kan kommersialiseringen accelereras utan att varje enhet behöver bygga upp motsvarande overhead.

De nykomna enheterna är sedan tidigare anpassade till en liknande modell som Spotr Group har bedrivit, med centrala funktioner och entreprenöriellt ansvar, vilket underlättar för integrationen i WPTG:s större struktur. Cross-selling, upselling och leapfrogging blir centrala mekanismer i den kommersiella hävstång som affären är tänkt att generera. På konsultsidan kan Krobier stötta Koncernens europeiska plattform genom att agera teknisk partner till andra WPTG-bolag i större implementationer där exempelvis AI, automation eller plattformsinförande sker.

Cross-selling breddar värdet för WPTG:s kundbas

Adligo plattformarna är färdigutvecklade och beprövade med erbjudanden inom intranät, kommunikation och mobilapplikationer, vilket möjliggör utrullning inom andra WPTG-bolags befintliga kundprojekt, genom cross-selling. WPTG får därmed en genväg till kommersiell breddning via ägd IP med låg marginalkostnad. Under Spotr Groups ägo har plattformarna under 2025 beskrivits ha effektiviserats och kostnadsoptimerats, vilket innebär att WPTG tillförs driftsatta, OPEX-trimmade resurser redo att skala. Sammantaget skapar detta förutsättningar för hävstång där adderad försäljning tillkommer med proportionerligt begränsad kostnad.

Inom WPTG finns en existerande kundbas där flera bolag har pågående affärer i offentlig sektor, fastighetsbranschen eller SME-nära digitalisering. Det är möjligt att se både *vertikal* och *horisontell cross-selling* potential i strukturen. Exempelvis:

- *Vertikalt*: Befintlig kund till WPTG-bolag inom infrastruktur eller e-tjänster även kan erbjudas Adligos chefsstödslösning eller Cyan som intern kommunikationsplattform, som ett nästa steg i sin digitaliseringsresa.
- *Horisontellt*: Fastighetsbolag som använder molndrift eller IoT-lösningar från andra WPTG-bolag kan tillföras Cyan för centrumledning, utan att ny extern leverantör behövs.

Upselling mot befintlig kundstock

Det finns vidare tydliga möjligheter att utöka affärsvärdet i existerande kundaffärer inom samma lösningar, genom upselling. Detta innebär att öka affärsvärdet hos en befintlig kund genom uppgradering inom samma produkt, exempelvis fler användare, fler enheter, utökat funktionspaket eller fler integrationer i plattformarna. Plattformskunder kan erbjudas ytterligare funktionalitet, utveckling eller tekniskt stöd, med Krobier och Sri Lanka-teamet som leveransmotorer.

WPTG kan här fungera som möjliggörare genom att undanröja flaskhalsar som historiskt begränsat upselling, främst via starkare account management, tydligare paketering och försäljningsstöd, samt leveranskapacitet och tekniskt stöd för uppgraderingar. Detta stärker förutsättningarna för en modell där intäkten per kund kan växa utan motsvarande kostnadsökning.

Expansion med skalbara plattformar genom Leapfrogging

Ett annat centralt motiv bakom affären är att de färdigutvecklade och beprövade lösningarna kan leapfroggas till nya marknader. Med det avses att plattformarna snabbt kan introduceras på utvecklingsmarknader, s.k. "emerging markets", där behoven är stora men lokal utvecklingskapacitet saknas, och där WPTG redan har etablerad närvaro. Detta innefattar att plattformarna kan implementeras i exempelvis en kommun eller organisation i länderna där WPTG har stark närvaro, såsom Afrika, Asien eller Mellanöstern, utan större utvecklingsinsats, tack vare befintlig teknisk färdighet och språkstöd.

Förutsättningarna för leapfrogging förstärks av att Sri Lanka enheten utgör ett *offshore-utvecklingsnav* med kapacitet att lokalanpassa, konfigurera och stödja utrullning av dessa plattformar, utan att öka OPEX linjärt. Det kan i praktiken innebära en dubbel hävstång, där man kan sälja skalbar mjukvara globalt, men med intern teknisk drift och leveranskontroll, vilket förbättrar både marginal och *time-to-market*.



Marknadsöversikt

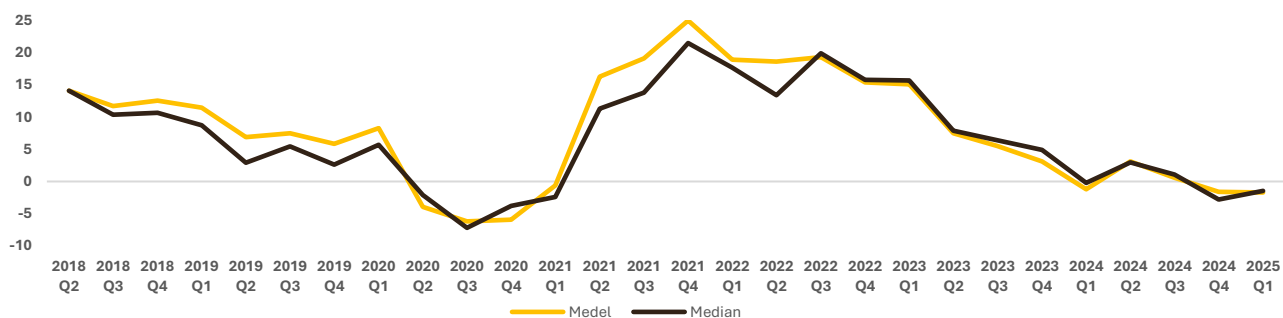
Digital transformation

Den nordiska marknaden för digitala mjukvaruplattformar och IT-konsulttjänster är i grunden stark, drivet av en fortsatt digitalisering inom både privat och offentlig sektor. Den samlade digital transformation-marknaden i Norden beräknas uppgå till omkring 55 miljarder USD under 2025, och förväntas växa med cirka 15,8 % per år (CAGR) fram till 2030.¹ Detta visar på en robust, långsiktig efterfrågan på IT-lösningar såsom plattformar och molntjänster.

IT-konsultmarknaden

IT-tjänstemarknaden har historiskt vuxit i takt med digitaliseringen i såväl offentlig som privat sektor. Den nordiska IT-sektorn har under senare år pressats i samband med stora konjunkturutmaningar, med hög inflation och stigande räntor, vilket dämpat både köparens och leverantörens förutsättningar. Den svenska IT-marknaden har specifikt präglats av ökad osäkerhet till följd av inflation och ökat arbetslöshet.² Osäkerheten i marknaden resulterar i sin tur i lägre investeringsvilja och riskapit. Detta har bidragit till sjunkande värderingar i sektorn och ett allt mer selektivt affärsläge.³ Noterade konsultbolag uppvisar i stor utsträckning negativ organisk tillväxt, pressade rörelsemarginaler, senarelagda projektstarter och lägre utnyttjandegrad.

Tillväxt per kvartal (%) för börsnoterade konsultbolag i Norden mellan år 2018-2025.



Källa: Cinode Economic Reports. 2025.

Samtidigt kvarstår många av de underliggande drivkrafterna i marknaden. Sverige bedöms globalt ligga högt i digital mognad med en tydlig färdplan mot EU:s 2030-mål för digital utveckling⁴, vilket understödjer en stabil långsiktig efterfrågan på både plattform- och konsulttjänster inom privat och offentlig sektor och stödjer en underliggande efterfrågan på expertis och lösningar, även om kvartalsvisa svängningar kvarstår. Utsikterna präglas av kortsiktig osäkerhet men med tecken på normalisering när investeringsviljan gradvis återkommer. Indikationer från nordiska beställare visar ökad planerad användning av externa IT-leverantörer och tjänster, vilket talar för en återhämtning när cykeln vänder.⁵

Mjukvaruplattformar

Mjukvaruplattformar och SaaS-lösningar har varit ett av de absolut starkast växande marknaderna det senaste decenniet, drivet av att allt fler processer flyttas till standardiserade, molnbaserade applikationer i både privat och offentlig sektor. Prognoser för dessa typer av applikationer pekar fortsatt uppåt, vilket indikerar uthållig underliggande efterfrågan på SaaS som leveransmodell.⁶ Samtidigt har värderingsklimatet börjat normaliseras från toppnivåerna några år tillbaka. Publika moln- och SaaS-bolag handlas idag på väsentligt lägre multiplar än tidigare, men samtidigt kvarstår tillväxten, vilket signalerar en mer disciplinerad men fortsatt stark marknad.⁷

Naturliga partnerskap

För att skala SaaS-plattformar krävs, utöver ett starkt produkt erbjudande, en effektiv *go-to-market*. Allt fler SaaS-leverantörer använder partnerledd distribution där exempelvis IT-konsultbolag driver försäljning nära kunden och säkerställer smidig integration. Eftersom marginalkostnaden per ny kund är låg i mjukvara är intäktsdelning vanligt, vilket gör partnerskapet attraktivt för konsultbolaget och ger SaaS-leverantören större räckvidd och snabbare adoption.⁸ I en koncern där plattform och konsultverksamhet samlas blir samarbetet dessutom naturligt incitamentsdrivet och mer samordnat, vilket kan leda till snabbare införanden där licensintäkter byggs upp och skalar över tid.

1. Mordor Intelligence. 2025. Nordics Digital Transformation Market Report.

2. Radar Ecosystems Specialists. 2024. Nordic Outlook 2024.

3. Radar Ecosystems Specialists. 2025. New forecasts – IT consulting services.

4. Europeiska kommissionen. 2025. Sweden 2025 Digital Decade Country Report.

5. Whitelane Research. 2024. 2024 Nordic IT Sourcing Study.

6. MonitorDaily. 2025. IDC: Worldwide Enterprise Applications Revenue Forecast to Surpass \$600B in 2028.

7. Bessemer Venture Partners. 2025. The BVP Nasdaq Emerging Cloud Index.

8. Informa TechTarget. 2025. Navigating the US\$420B business SaaS market.

Finansiell översikt

Översikt

De fyra förvärvade enheterna förväntas enligt WPTG:s kommunikation bidra med cirka 17 miljoner SEK i omsättning och 1,7 miljoner SEK i vinst. Utifrån Impala Nordics uppskattning, baserat på Spotr Groups tidigare kommunikation, omsatte Krobier drygt 12 miljoner SEK under det brutna räkenskapsåret 2024, medan Spotr Group för helåret 2024, exklusive Krobier, omsatte drygt 5 miljoner SEK.

Givet den historiska intjäningsnivån är det rimligt att anta att Krobier initialt blir den största vinstbäraren av de förvärvade enheterna, särskilt eftersom mjukvaru- och utvecklingsdelarna under Spotr Group historiskt haft högre investerings- och personalkostnader relativt intäktsbasen. Samtidigt ska noteras att WPTG endast förvärvat 51% av Krobier, vilket innebär att inte hela resultatbidraget tillfaller Koncernen.

De kostnadsbesparingar och effektiviseringsarbete som gjorts under föregående år i Spotr Group stödjer bilden av utökad kommersialisering och att delar av verksamheten har *streamlineats*. Vi ser framåt ett behov av skala för att ge tydligare marginalbidrag, och samtidigt bevisa hävstångseffekten. Samtidigt finns det stöd för att plattformsportföljen kan bära återkommande intäkter när kommersiella genombrott sker, något som förväntas accelerera med satsningar på *cross-selling*, *upselling* och *leapfrogging* inom WPTG.

Indikativ utveckling

Nedan presenteras indikativa scenarier för hur de förvärvade enheternas kommunicerade nivåer kan utvecklas, baserat på historiska orderingångar, tillväxt och lönsamhetsnivåer per enhet, i kombination med den effekt som de förvärvade bolagen förväntas få i försäljning och utrustning, givet integreringen i Koncernen.

Indikativa utfall för förvärvade enheterna (26E-28E)

Omsättning (MSEK)	2026E (FY)	2027E (FY)	2028E (FY)
Reserverat scenario	18-20	20-22	22-24
Bas scenario	20-22	22-24	26-28
Optimistiskt scenario	22-24	25-28	30-34

Källa: Impala Nordic

I samtliga scenarion förväntas (i) fortsatt stabila konsultintäkter i Krobier, med viss kapacitetsökning via ökad rekrytering och *cross-selling*, (ii) fler plattformsavtal i nivå med Dades om cirka 0,5-1 miljoner SEK i ARR, samt en bas av mindre kommun och fastighetsaffärer, och (iii) kommersiell hävstång från *cross-selling*, *upselling* och *leapfrogging* inom WPTG.

I kontexten att WPTG höjer guidance och målbild för Koncernen

Som referensram har WPTG i sin uppdaterade planen *Vision 2028* kommunicerat en reviderad omsättningsmålsättning om 827 miljoner SEK för 2028 samt delmål om 470 miljoner SEK för 2025 och 620 miljoner SEK för 2026, med EBITDA-marginaler runt 15–17 %. De förvärvade enheterna är därmed små bidrag i relation till hela Koncernen, men kan få strategisk betydelse om plattformarna blir en återanvändbar komponent som skalar genom Koncernens *go-to-market* och samspelar inom modellen.

Risker

Integrationsrisk och realisering av hävstång

Affärens värdeskapande bygger på att de förvärvade enheterna integreras kommersiellt och operativt i WPTG:s struktur. Även om enheterna tidigare varit organiserade i Spotr Group innebär integrationen i WPTG fler gränssnitt och större krav på samordning. Risk uppstår om gemensamma säljprocesser, paketering, prissättning, leveransstyrning och incitament inte harmoniseras tillräckligt snabbt, vilket kan ge intern resurskonkurrens och svagare kontroll på kapacitet och lönsamhet. *Då uteblir den tänkta hävstången från cross-selling, upselling och internationell uttullning. Integrationsrisk omfattar även kultur och arbetssätt, där central påverkan kan bromsa tempo och entreprenörskap, medan för lite styrning kan göra att synergier aldrig realiseras i praktiken.*

Beroende av nyckelpersoner i portföljbolagen

De förvärvade enheterna är kunskapsintensiva och relativt små, vilket gör dem känsliga för personalomsättning. Koncernmodellen bygger på att grundare i stor utsträckning fortsätter driva bolagen med bibehålllet ansvar och företagskultur. Avhopp från nyckelpersoner, målkonflikter eller annan friktion efter ägarbytet kan påverka leveransförmåga, kundrelationer och bolagens utveckling negativt. Detta är särskilt kritiskt under den fas där plattformarna ska skalas, samt inom IT-konsultande där expertis och kompetens är svår att efterlikna. Koncernen bemöter till stor del denna risk genom incitamentsbyggande, centralt stöd och realisering av synergier mellan portföljbolagen för att sammanväva drivkrafter.

Säljcykler, upphandlingslogik och konverteringsrisk

Plattformarna adresserar kunder som ofta har långa beslutsprocesser, särskilt inom offentlig sektor och större fastighetsaktörer. Det innebär att affärer kan ta tid att stänga och att pipeline inte alltid omvandlas till intäkter i den takt som krävs för att skapa hävstång. Även om enstaka större affärer kan bidra väsentligt, finns en risk att liknande affärer inte replikeras, eller att konverteringen från mindre pilotavtal till bred uttullning blir lägre än förväntat. *Detta påverkar möjligheten att skala återkommande intäkter.*

Marknadsläge och komplexitet

WPTG expanderar i Norden i ett läge där, som tidigare noterat, efterfrågan inom digitaliseringsprojekt kan vara konjunkturkänslig. Vid en svagare nordisk ekonomi eller fortsatt åtstramning i tech-budgetar kommande år riskerar tillväxten att bli lägre än planerat, även om WPTG får större närvaro. Samtidigt sker integration av flera enheter parallellt, vilket kan belasta kapacitet och skapa tröghet i samordning av sälj, processer och stödfunktioner. *Försenad integration kan minska de effektivitetsvinster som förvärvet syftar till.*

Ansvar och för förvaltning av ägd mjukvara

Genom förvärvet ökar WPTG exponeringen mot ägda mjukvarutillgångar som måste vidareutvecklas, integreras och hållas konkurrenskraftiga. Om teknikutvecklingen accelererar i segment som low-code, internkommunikation och SaaS, eller om nya lösningar tar mark, kan plattformarnas relevans minska och kräva högre investeringar än planerat. Därtill kan incidenter som säkerhetsbrister eller längre driftstopp få stor påverkan på förtroende och kundrelationer, särskilt i en fas där affären ska skalas.

Disclaimer

© 2026 Impala Nordic. All rights reserved.

Detta material har upprättats av Impala Nordic AB och är avsett som allmän information och analys, inte som investeringsrådgivning, erbjudande eller rekommendation att köpa, sälja eller behålla finansiella instrument. Varje investeringsbeslut fattas självständigt och tas på egen risk. Finansiella instrument kan både öka och minska i värde, och det finns en risk att du inte får tillbaka investerat kapital.

Denna analys är finansierad. Detta innebär att Impala Nordic har erhållit betalning från Bolaget för att upprätta analysen. Detta utgör en potentiell intressekonflikt. Läs mer om nuvarande intressekonflikt nedan "**Intressekonflikt**". Impala Nordic reserverar sig för eventuella faktafel, felskrivningar och feltolkningar i analysen.

Analysen är framtagen inom ramen för Impala Nordics verksamhet och ramar, och ska inte tolkas som analytikerns personliga rådgivning. Analysen representerar Impala Nordics bedömning vid publiceringstillfället. Det finns ingen garanti för att antaganden, prognoser eller framåtblickande uttalanden kommer att infrias.

Intressekonflikt

Analytiker äger aktier i Bolaget: **Nej**

Impala Nordic eller personer bakom Impala Nordic äger aktier i Bolaget: **Nej**

Analytiker

Charlie Dahlström