

Boconcept Holding A/S

Fair value: 323 DKK

Markedsværdi: 170 DKK

Upside: 94 %

Indhold

Om:	3
Facts:.....	3
Forretningsmodel:	4
Omsætning: (vises kun for abonnenter på InRater.com).....	5
Same store sales growth: (vises kun for abonnenter på InRater.com)	Fejl! Bogmærke er ikke defineret.
Margin udvikling: (vises kun for abonnenter på InRater.com).....	6
Valutaforhold: (vises kun for abonnenter på InRater.com)	Fejl! Bogmærke er ikke defineret.
Bruttomarginer: (vises kun for abonnenter på InRater.com)	7
Fremtidsudsigter: (vises kun for abonnenter på InRater.com)	8
Butikker: (vises kun for abonnenter på InRater.com)	9
Ledelsen: (vises kun for abonnenter på InRater.com)	10
Værdiansættelse: (vises kun for abonnenter på InRater.com)	11
Q1 2015(vises kun for abonnenter på InRater.com)	12
Konklusion:	13

Om:

Boconcept er et dansk selskab noteret på fondsbørsen i København. Selskabet ejer franchisekonceptet "Boconcept" med butikker rundt omkring i hele verden. Boconcept har de seneste år leveret om omtumlet tilværelse, men har efter min mening de seneste 12-18 måneder fået styr på forretningen, har fundet det rigtige forretningskoncept samt foretaget de rigtige strukturelle tiltag til at sikre fremtiden.

Boconcept er efter min mening en traditionel overset turn around historie med en betydelig upside.

Facts:

Omsætning 2014/2015:	1.148 mio. kr.
Antal butikker 30/4 2015:	253 butikker
Strategiplan:	Horizon 16/17
EBIT Margin 2014/2015:	1,3 %
Same store Sales Growth 14/15:	11,5 %
Seneste 5 års same store growth:	5,1 %
Bestyrelsesformand:	Peter Thorsen
Direktør:	Torben Paulin

Disclaimer: Jeg ejer selv aktier i BoConcept gennem mit investeringsselskab. Alle figurer i denne rapport er hvis ikke andet er angivet direkte fra BoConcepts 2014/15 årsrapport.

Forretningsmodel:

Selskabets forretningsmodel går ud på at sælge høj kvalitetsmøbler og andet indretningsdesign i den højere prisklasse. De anser sig selv som tilhørende segment "Affordable Luxury" indenfor møbel – retail. Samme segment som Pandora har succes hos indenfor smykkebranchen.

Selskabet er primært en franchisekæde, men ejer også egne butikker. Egne butikker anvendes ofte at franchisekæder til at teste kollektioner, implementere nye IT-systemer og "forstå" sin egen forretningsmodel for på den måde nemmere at kunne hjælpe og understøtte sine franchisetagere.

Boconcept har siden finanskrisen døjet en del med at have for mange butikker placeret på forkerte lokationer i forskellige lande hos dårligere franchisetagere. Dette har betydet at selskabet har haft problemer med butikker som er kommet i vanskelige problemer og har måttet lukke, hvilket har kostet tab på debitorer (selskabet sælger varer til sine franchisekæder og giver ofte kredit herpå). Samtidig koster det ledelsesressourcer at skulle hjælpe med at afvikle butikker eller finde en anden løsning. Disse ressourcer kunne i stedet være anvendt på væksttiltag og produktforbedringer.

Selskabet har derfor brugt de sidste 2-3 år på at rydde op i deres franchisebase. De har afviklet/lukket butikker på dårlige lokationer hos dårlige franchisetagere. Omvendt har de investeret i at åbne nye butikker hos franchisetagere som har vist sig at være dygtige og i lande som har taget produkterne til sig. Især i Asien har selskabet fået en del succes de senere år.

Boconcept beskriver deres visions således:

"Vores vision er at gøre BoConcept til det førende brand inden for urban indretning. Med "We make the most out of your space" som brand promise differentierer vi os fra konkurrenterne med et samlet concept, der forener en moderne, funktionel og fuldt koordineret kollektion med en unik personlig indretningservice, som optimerer kundernes space management. Det hele samles under en global kommunikationsplatform og et butikskoncept, der understreger BoConcepts evne til at skabe individuelle løsninger".

Omsætning:

(vises kun for abonnenter på InRater.com)

Der kan fås adgang via:

<http://inrater.com/fundmanagers/fundmanager-investor1989/investor1989-stockpicking/>

Margin udvikling:

(vises kun for abonnenter på InRater.com)

Der kan fås adgang via:

<http://inrater.com/fundmanagers/fundmanager-investor1989/investor1989-stockpicking/>

Bruttomarginer:

(vises kun for abonnenter på InRater.com)

Der kan fås adgang via:

<http://inrater.com/fundmanagers/fundmanager-investor1989/investor1989-stockpicking/>

Fremtidsudsigter:

(vises kun for abonnenter på InRater.com)

Der kan fås adgang via:

<http://inrater.com/fundmanagers/fundmanager-investor1989/investor1989-stockpicking/>

Butikker:

(vises kun for abonnenter på InRater.com)

Der kan fås adgang via:

<http://inrater.com/fundmanagers/fundmanager-investor1989/investor1989-stockpicking/>

Ledelsen:

(vises kun for abonnenter på InRater.com)

Der kan fås adgang via:

<http://inrater.com/fundmanagers/fundmanager-investor1989/investor1989-stockpicking/>

Værdiansættelse:

(vises kun for abonnenter på InRater.com)

Der kan fås adgang via:

<http://inrater.com/fundmanagers/fundmanager-investor1989/investor1989-stockpicking/>

Q1 2015

(vises kun for abonnenter på InRater.com)

Der kan fås adgang via:

<http://inrater.com/fundmanagers/fundmanager-investor1989/investor1989-stockpicking/>

Konklusion:

BoConcept aktien er en ekstremt attraktiv aktie med betydeligt upside potentiale som på trods af de seneste kursstigninger er fuldstændig overset på det danske aktiemarked.

Jeg vil ikke lave opjusteringer til mit kursmål for nuværende, der er dog ingen tvivl om, at holder de kadencen de kommende kvartaler må jeg opjustere kursmålet.

Jeg regner med at gå igennem min model igen efter deres Q2 regnskab sidst på dette år, da både jeg og selskabet har en bedre visibilitet af fremtidsperspektiverne.