

Fokus på marginalförbättringar

Koncernen

Addlife ökade omsättningen för fjärde kvartalet 2023 med 9% till 2 544 MSEK jämfört med 2 326 MSEK motsvarande kvartal 2022. För helåret 2023 landade omsättningen på 9 672 MSEK (9 084) vilket innebar en tillväxt på 7%. Bolagets EBITA-marginal uppgick till 10,9% motsvarande 278 MSEK, rensat för engångseffekter uppgick marginalen till 10,2%. Bolagets nettoresultat tyngdes kraftigt av både engångskostnader och nedskrivningar uppgående till 134 MSEK vilket medförde ett negativt resultat på sista raden på -41 MSEK. Tack vare god kontroll över rörelsekapitalet kunde Addlife generera ett mycket bra kassaflöde som uppgick till 448 MSEK vilket medförde att nettoskulden kunde minskas med 408 MSEK till 5 192 MSEK.

Labtech

Labtech visar på en omsättningsökning i Q4 2023 på 10% till 1 050 MSEK (958). EBITA-resultatet ökade med 9% till 152 MSEK jämfört med 138 MSEK motsvarande kvartal 2022. Den organiska tillväxten justerad för föregående års tredje kvartals Covid-19-försäljning samt valutaeffekter uppgick till 13%

Medtech

Affärsområdet Medtech visar på en omsättningsökning Q4 2023 på 10% till 1 498 MSEK jämfört med 1 367 MSEK motsvarande kvartal 2022. EBITA-resultatet ökade med 10% till 134 MSEK jämfört med 121 MSEK motsvarande kvartal 2022. Kvartalets resultat innehöll dock en återföring av tilläggsköpeskilling om 46 MSEK och engångskostnader om 27 MSEK vilket ger en justerad EBITA-marginal på 7,6 MSEK.

Fortsatt marginaljakt

Addlife verkar inom en bransch med stabil och ökande efterfrågan där man har en etablerad position. Vi ser positivt på det arbete ledningen genomför där man går igenom och optimerar bolaget, främst kostnadsmissigt för att öka bolagets vinst kommande år. Vi ser gradvisa förbättringar av lönsamheten och därmed mycket goda möjligheter till att minska nettoskuldssättningen vilket i sin tur ökar bolagets möjligheter till att återgå till förvärv. Vi bibehåller vår rikt Kurs om 115 kr per aktie då vi i dagsläget ser bolaget som relativt fullvärderat. Lyckas bolaget med sin marginaljakt finns goda möjligheter till uppvärdering framöver.

Addlife

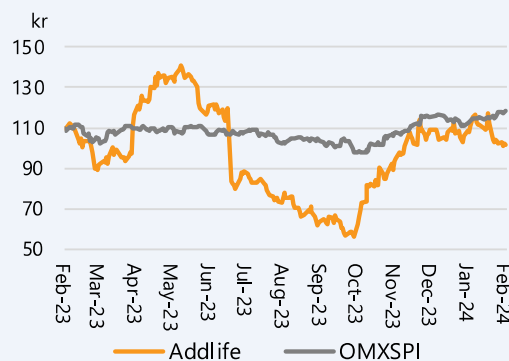
Rapportkommentar 2023 Q4

Datum 27 februari 2024
Analytiker Joakim Kindahl

Basfakta

Bransch Health Care
Styrelseordförande Johan Sjö
Vd Fredrik Dalborg
Listning Nasdaq OMX Large Cap
Ticker ADDL
Aktiekurs 100 kr
Antal aktier, milj. 122,3
Börsvärde, mkr 12 303
Nettoskuld, mkr 5 192
Företagsvärde (EV), mkr 17 495
Motiverat värde 115 kronor
Nästa rapport 2024-04-24

Kursutveckling senaste året



Källa: OMX, Analysguiden

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Omsättning	9 084	9 685	10 315	10 933
Bruttoresultat	3 427	3 599	3 878	4 111
Rörelseres. (ebit)	808	585	678	743
Resultat f. skatt	602	339	418	523
Nettoresultat	483	192	276	345
Vinst per aktie	3,95 kr	1,57 kr	2,26 kr	2,82 kr
Utd. per aktie	1,20 kr	0,50 kr	1,50 kr	2,50 kr
Omsättningstillväxt	51,6%	6,6%	6,5%	6,0%
Bruttomarginal	37,7%	37,2%	37,6%	37,6%
Rörelsemarginal	8,9%	6,0%	6,6%	6,8%
P/e-tal	25,5	64,1	44,6	35,6
EV/ebit	21,7	29,9	25,8	23,5
EV/omsättning	1,9	1,8	1,7	1,6
Direktavkastning	1,2%	0,5%	1,5%	2,5%

Källa: Bolaget, Analysguiden

Koncernens utveckling

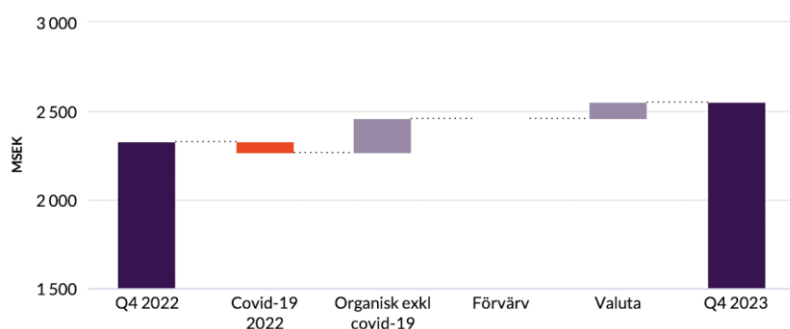
God underliggande tillväxt med potential till ökad marginal

Addlife ökade omsättningen med 9% under fjärde kvartalet 2023 exklusive covid-19 och valutapåverkan.

Koncernens tillväxt fortsätter främst från organisk tillväxt både inom Medtech och Labtech. **Den organiska tillväxten exklusive Covid-19 och valutaeffekter ökade med 6% för Medtech och 13% för Labtech.** Ett fortsatt stort antal operationer, främst inom elektiv kirurgi, påverkar bolaget positivt trots uppehåll för ledigheter under slutet av året. Fortfarande är köerna mycket långa och återgången till normaliserad sjukvård kommer ta tid då stora delar av sjukvården lider av personalbrist av mer strukturell karaktär vilket gör att vi inte ser någon omedelbar förbättring. Vår fortsatta bedömning är att effekten ger en något lägre tillväxt men under längre tid vilket värderingsmässigt får marginell betydelse.

Bolagets EBITA-marginaler inom båda affärsområdena är underliggande starka, men det finns dock ytterligare förbättringspotential, främst inom Medcare. Bolagets tillväxt ser stabil ut kommande år och fokus för Addlife kommer därför att vara kostnadsoptimering och minskning av nettoskuldssättningen.

NETTOOMSÄTTNING 3 MÅN



Källa: Addlife Q4 2023-rapport

- Fortsatt stabil efterfrågan för Addlife, långa vårdköer för bl a elektiv kirurgi driver tillväxt
- Den upparbetade vårdskulden kommer fortsatt ge tillväxt under ett flertal år
- Fortsatt fokus på kassaflöden har givit resultat med minskning av lager under fjärde kvartalet samt minskat nettoskuldssättningen
- Fortsatt översyn av Addvision som tynger. Besparingsåtgärder väntas ge ca 20 MSEK per år. Finns fortsatt mycket att göra lönsamhetsmässigt kommande år.
- Lagt ned utveckling av digitala lösningar för egenmonitorering och trygghetslarm vilket kommer spara 60 MSEK per år.

Labtech

Labtech (som verkar inom diagnostik, biomedicinsk forskning och laboratorieutrustning).

Under det senaste kvartalet visade Diagnostics-segmentet stabilitet med goda marginaler, även om tillväxten dämpades något av personalbrist hos kunder och en avvaktande attityd mot nya investeringsprojekt. Större globala bolag genomför en strategigenomgång vilket pekar på att de i vissa fall kommer minska sin direktförsäljningsstrategi till förmån för distributörer vilket kan gynna flera av Addlifes bolag framöver.

För BioMedical & Research-segmentet visade fjärde kvartalet en mycket stark tillväxt kombinerat med hög lönsamhet som en effekt av hög aktivitet inom akademisk forskning vilket resulterade i ökad försäljning av reagenser och förbrukningsartiklar. Även här märks en viss avvaktan kring större investeringsprojekt, men försäljningen till kunder inom läkemedelsindustrin växer starkt. Även leveranser och fakturering till kunder i Östeuropa gick bra och bidrog till god försäljning med höga marginaler.

Marginalen har sjunkit i takt med att den Covid-19-relaterade försäljningen avtagit. Utan större andel Covid-19-relaterade intäkter bedöms marginalen ligga omkring 10–15% vilket tydligt framkommer i EBITDA-marginal-grafen nedan.

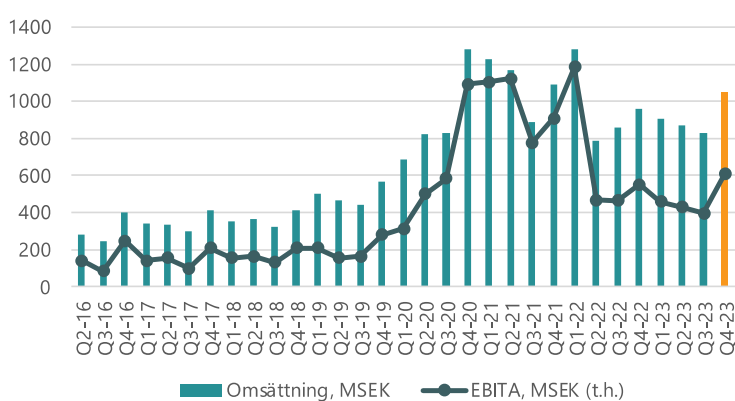
Labtech Q4 2023

- Omsättningsökning 10%, organisk tillväxt exklusive Covid-19 och valuta +13%
- EBITA-ökning 9%
- Marginal på +14,5% (jämförbara siffror Q4-22 låg på 13,1%)

Labtechs produktsegment

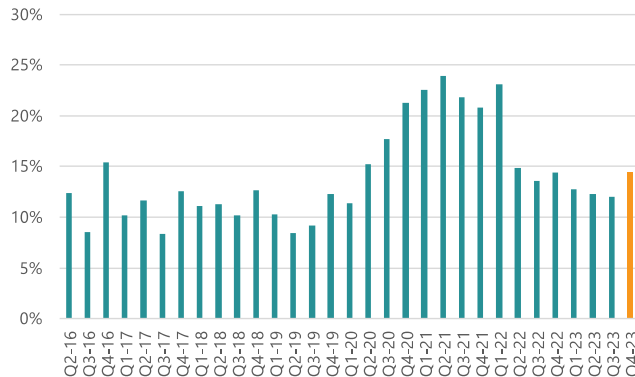
Hematologi	Analysinstrument
Patologi	Mikrobiologi
POC (patientnära diagnostik)	Molekylärbiologi
Cellbiologi	Klinisk kemi
Förbrukningsartiklar	Immunologi

Omsättning / EBITA



Källa: Bolaget, Analysguiden

EBITDA-marginal



Medtech

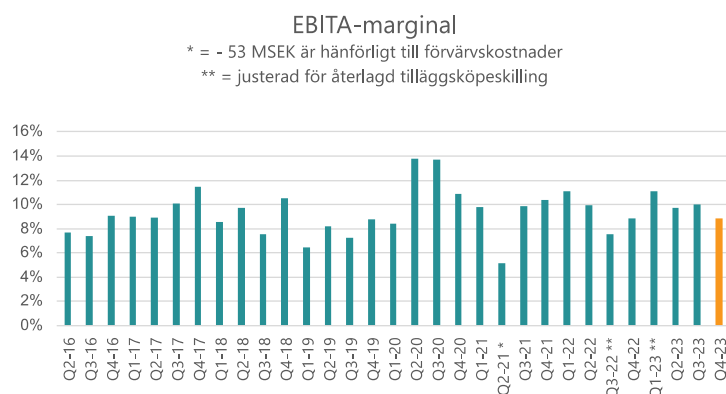
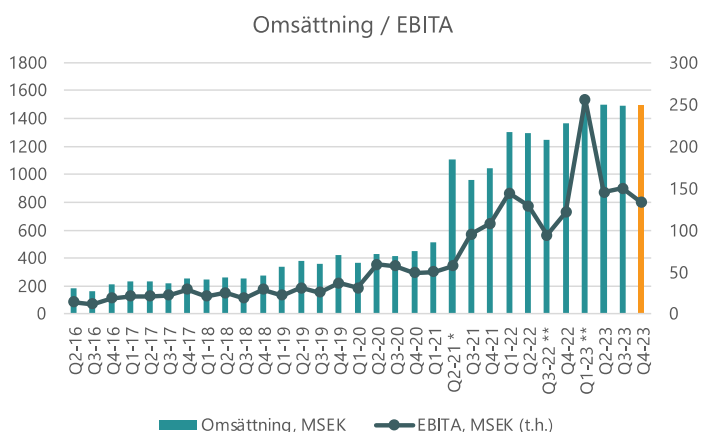
Medtech levererar medicintekniska produkter inom medicinteknik samt hjälpmedel inom hemvård.

För sjukhussektorn hade de flesta företagen ett starkt kvartal mycket tack vare hög aktivitet inom planerad kirurgi där köerna fortfarande är mycket stora. AddVision genomgår förbättringsåtgärder som en konsekvens av lägre lönsamhet. De åtgärderna fokuserar på kostnadsminskning och organisatorisk effektivitet. Homecare-sektorn hade ett tuffare kvartal på grund av försenade projekt, men långsiktiga positiva drivkrafter i form av åldrande befolkning nya teknologier står fast.

För att spara kostnader lägger man ned vissa enheter, vilket förväntas ge uppåt 80 MSEK i årliga besparingar. Sammantaget anpassar sig båda sektorerna till marknaden genom kostnadsbesparingar och effektiviseringar.

Medtech Q4 2023

- Omsättningsökning 10%, - organisk tillväxt 6%, positiv valutakursförändring 4%
- EBITA-förändring +10%
- EBITA-marginal uppgående till 8,9% (rensat för engångseffekter om återföring av tilläggsköpeskilling om 46 MSEK och engångskostnader kopplat till AddVision och Homecare på -27 MSEK uppgick marginalen till 7,6%)



Källa: Bolaget, Analysguiden

Framtidsutsikter

Tillväxt

Det omsättningstapp som Covid-19-försäljningen medfört har kompenseras av de förvärv bolaget gjorde under 2021 samt en organisk tillväxt utifrån den upparbetade vårdskuld som vuxit sig stor under pandemin.

Det råder fortsatt brist på sjukvårdspersonal vilket gör att vårdskulden fortsatt ligger på höga nivåer. Mest troligt kommer detta att pågå under kommande år vilket gör att vi ser en något ökad tillväxt under en längre tidsperiod i stället för en kraftigare tillväxt under kortare tidsperiod. Detta påverkar dock värderingen marginellt då det inte handlar om någon tappad omsättning. Potentialen för Addlife är en tillväxt på mellan 5–10 för 2024 och 2025. Omsättningen kan överraska på uppsidan om bolaget genomför något större förvärv vilket vi dock inte ser komma under 2023.

Beträffande EBIT-marginalen kommande år har vi utgått från att bolaget kan minska kostnaderna i förhållande till omsättningen. Därför har vi en ökande marginal kommande år. I vårt huvudscenario, bedöms Medtech kunna nå ca 12% EBITA-marginal över tid, medan Labtechs bedöms kunna nå en ca 15%-ig marginal. För Addlife som helhet uppskattas därmed EBITA-marginalen ligga på 13–13,5%.

Förvärvskapacitet / nettoskuld

Addlife har per sista december 2023 likvida medel (kassa inklusive beviljade men ej utnyttjade bankkrediter) uppgående till 1 013 MSEK. Den räntebärande nettoskulden uppgår till 5 192 Mkr (föregående kvartal 5 600) och nettoskuld-sättningsgraden¹ ligger nu på 1,0 (1,1 föregående kvartal). Addlife genererar fortsatt starka kassaflöden. Rullande 12-månaders kassaflöde från verksamheten uppgick till 773 MSEK.

Vi kan förvänta oss ett fortsatt fokus på amortering av nettoskulden under innevarande år. Förvärven under 2021 har ökat nettoskulden och det finns behov av konsolidering av de nya bolagen. Man har även som mål att ligga under 1 i nettoskuld-sättningsgrad. Uppskattningsvis genererar bolaget ca 1 000 MSEK i operativt kassaflöde på årsbasis vilket ger goda möjligheter att få ned nettoskuld-sättningsgraden till lägre nivåer då man normaliserat rörelsekapitalbindningen.

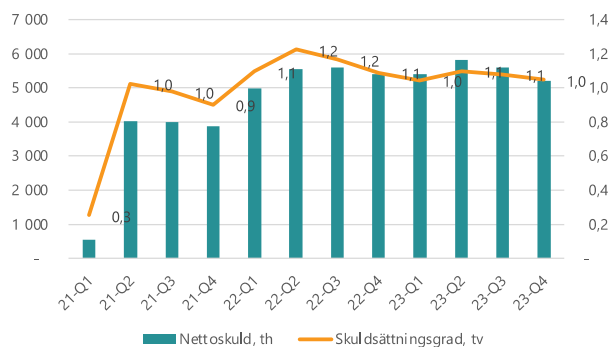
Bedömer att tillväxten uppgår till ~ 5–10% för 2024/2025

Vi ser en fortsatt återgång till normaliserad försäljningsmix

Tydligare tecken på normaliserad sjukvårdsefterfrågan – strukturell personalbrist sätter begränsningar

Goda kassaflöden ger bra möjligheter till minskning av nettoskulden – genererar ca 1 000 MSEK per år från verksamheten. Tillväxten för tillfället kräver dock en ökning av rörelsekapitalet vilket begränsar möjligheterna att minska skulden.

Nettoskuld / skuldsättningsgrad



Källa: Analysguiden

¹ Nettoskuld-sättningsgrad / Eget Kapital = 5 192 / 4 960 = 1,0

Gjorda förvärv under 2019/2022

Förvärv	Tidpunkt	Netto-omsättning, MSEK ¹	Antal anställda ¹	Affärsområde
Verksamhet från Wellspect HealthCare, Sverige	April, 2019	170	14	Medtech
Lab-Vent Controls A/S och Koldt & Ryø El A/S, Danmark	Augusti, 2019	52	20	Labtech
Fysionord i Sollefteå AB, Sverige	September, 2019	6	2	Medtech
Funktionsutstyr AS, Norge	December, 2019	50	7	Medtech
EuroClone S.p.A, Italien	Januari, 2020	280	58	Labtech
TechniPro PulmoMed Pty Ltd, Australien	September, 2020	13	5	Medtech
Ropox A/S, Danmark	Oktober, 2020	95	73	Medtech
Dach Medical Group Holding AG, Österrike	Oktober, 2020	145	23	Medtech
Zafe Care Systems AB, Sverige	Oktober, 2020	35	21	Medtech
BioMedica Italy (SIAD), Italien	December, 2020	80	17	Medtech
Vision Ophthalmology Group GmbH, Tyskland	April, 2021	700	190	Medtech
Healthcare 21 Group, Irland	April, 2021	1700	450	Medtech
Bio-Connect Group, Nederländerna	September, 2021	140	31	Labtech
Fischer Medical ApS, Danmark	November, 2021	60	12	Medtech
Camanio AB, Sverige	December, 2021	13	18	Medtech
MBA Incorporado S.L., Spanien	Januari, 2022	670	285	Medtech
Verksamhet från Telia Health Monitoring, Sverige	Q1, 2022	4	8	Medtech
O'Flynn Medical Ltd	Q2, 2022	64	36	Medtech
BioCat GmbH	Q2, 2022	90	20	Labtech
JK Lab Nordic AB, Sverige	Q3, 2022	24	6	Labtech
Emmat Medical Ltd	Q3, 2023	28	4	Medtech

¹ Avser situationen på helårsbasis vid förvärvstillfället

Källa: Addlife

Förvärv som tillkommit hittills under 2021/22:

Vision Ophthalmology Group GmbH (VOG)

VOG är en ledande europeisk distributör och tillverkare inom oftalmologi (ögonkirurgi). Bolaget har verksamhet i Schweiz, Tyskland, Storbritannien och Polen. Tillträdet var 8 april 2021 och initialköpeskillingen uppgick till 165 MEUR. En kontant tilläggsköpeskillning kan tillkomma om maximalt 18 MEUR senast 2024 baserad på verksamhetsresultat fram till 2023. Bolaget omsatte ca 70 MEUR under 2020.

Healthcare 21 Group

Bolaget är en ledande LifeScience-distributör med verksamhet i Irland och Storbritannien. HC21 förvärvades och konsoliderades den 12 april. Initiala köpeskillingen uppgick till ca 240 MEUR, ytterligare en kontant tilläggsköpeskillning kan tillkomma om maximalt 5 MEUR senast 2024 baserad på verksamhetsresultat fram till 2023. Bolaget omsatte ca 170 MEUR under 2020.

Bio-Connect Group

Företaget är en distributör inom Benelux-området med fokus på Life Science och Diagnostik. Bolaget omsätter ca 14 MEUR med 31 medarbetare. Bolaget förvärvades och konsoliderades 1 september 2021. Bolaget har en bred portfölj av ledande varumärken främst från forskningsinriktade leverantörer inom Life Science, Diagnostik, Farma och Veterinär. Kunderna utgörs främst av universitets- och sjukhuslaboratorier.

Fischer Medical ApS

Bolaget är ett danskt företag med distribution av instrument och implantat för ortopedisk kirurgi och gynekologi med verksamheter främst i Danmark och Sverige. Fischer Medical ApS omsätter ca 60 MSEK på årsbasis och har 12 anställda. Man har egen säljkår i Danmark och Sverige och även omsättning i Norge och Finland. Tillträdet skedde den 1 november 2021.

Camanio AB

Camanio är en svensk leverantör av digitala vård- och omsorgstjänster med fokus på individcentrerade smarta lösningar för vård i hemmet. Bolaget omsätter ca 13 MSEK år 2020 med 18 anställda. Camanio var en av tre leverantörer som under 2020 blev tilldelad Addas (Sveriges Kommuners och Regioners inköpscentral) ramavtal gällande trygghetslarm och larmmottagning. Förvärvet innebär att Addlife etablerar en digital vård- och omsorgsplattform till stöd för vård- och omsorgsaktörer i deras leverans av digitaliserade tjänster till patienter och användare.

MBA Incorporado S.L.

MBA är en ledande oberoende distributör inom ortopedisk kirurgi med verksamhet i Spanien, Italien och Portugal. Bolaget omsätter cirka 67 MEUR och har cirka 285 medarbetare. MBA:s huvudmarknad är Spanien som står för nära 90% av omsättningen, övriga marknader är Italien och Portugal som båda har tillväxtpotential. Huvudsakliga produktområden är ortopediska implantat för rekonstruktioner av bland annat höfter, knän och axlar, samt produkter och lösningar för framförallt rygg- och neurokirurgi, trauma samt anestesi.

Verksamhet från Telia Monitoring

Telia Health Monitoring utvecklar och levererar en digital plattformslösning som möjliggör egenmonitorering för patienter med kroniska sjukdomar. Bolaget omsätter 4 MSEK, med åtta anställda. Verksamheten kommer att integreras med Camanio. Telia Health Monitorings digitala lösning stöder idag egenmonitorering av ett flertal kroniska sjukdomar, såsom hjärtsvikt, högt blodtryck, KOL, diabetes och IBD men har också utvecklats för egenmonitorering inom specialistmårdvård.

O'Flynn Medical Ltd

Bolaget är en oberoende specialistdistributör som erbjuder försäljning och uthyrning av produkter samt tekniska tjänster till sjukhussektorn, privatkunder och vårdhem på Irland. Bolaget kommer att bli en del av Healthcare 21, som AddLife förvärvade till affärsområdet Medtech 2021.

Man omsätter cirka 6,4 miljoner euro och har 36 anställda. Företaget erbjuder medicinsk utrustning och förbrukningsvaror utöver uthyrning, rekonditionering och teknisk service av specialiserade produkter såsom madrasser och sängar.

BioCat GmbH

BioCat marknadsför och säljer en bred portfölj av instrument och reagenser inom de snabbväxande områdena genomics, proteomics och cellbiologi till forskningsinriktade kunder inom universitet och

Addlife

högskolor, farma och biotech. Bolaget distribuerar produkter och tjänster från ett 70-tal leverantörer.

BioCat omsätter cirka 9 MEUR och är lokaliserat i Heidelberg, Tyskland.

JK Lab AB

JK Lab är en specialiserad distributör av instrument och tjänster inom materialprovning. Omsättningen uppgår till cirka 25 MSEK med 6 anställda. Bolaget kommer att integreras med Bergman Labora.

Emmat Medical Ltd

Emmat är verksamt inom kirurgiprodukter i Storbritannien och omsätter cirka 28 MSEK och har fyra anställda. Bolaget integreras i Healthcare 21 Group.

Värdering

Addlife verkar inom en marknad med relativt förutsägbar omsättning och stabil tillväxt och man har de senaste åren ökat omsättningen kraftigt jämfört med nivåerna innan Covid-19. Den underliggande efterfrågan på sjukvård är god och ökande. **Vi ser nu att den vårdskuld som uppkommit i sviterna efter covid-19 bidrar till en god organisk tillväxt.**

Från toppnivåerna på 395 kr per aktie runt årsskiftet 2022 till dagens nivå om ca 85 kr per aktie har fallet varit kraftigt. En faktor har varit en osäker börs kombinerat med en snabb ränteuppgång vilket påverkar värderingarna negativt genom ökat avkastningskrav men också minskade marginaler efter att Covid-19-relaterad försäljning avtagit. Bolaget levererar operativt och kommer det närmaste året fokusera på att fortsätta integrationen av förvärvade bolag samt minska sin skuldsättning. För ett bolag som Addlife som har en tydlig strategi med att öka omsättningen genom förvärv är det naturligtvis viktigt att visa på att man kan behålla och öka värdet på de bolag man förvärvar.

Tack vare bolagets relativt stabila omsättningstillväxt och kassaflöde ser vi ett bolag som minskar sin skuldsättning framöver och bedömer vi kunna dela ut ca 30–50% av sin vinst per aktie under kommande år. Tillväxten kommer främst från demografi, förvärv och uppbyggd vårdskuld vilket är relativt robusta parametrar.

Fortsatt fokus för Addlife är att integrera de stora förvärv man gjorde under 2021 vilket gör att man fortsätter generera goda kassaflöden som kan minska nettoskulden, finansiera nya förvärv samt distribuera pengar till aktieägarna i form av utdelning. **Vi ser ett långsiktigt intressant bolag med ett motiverat värde på 115 kr per aktie där bolaget både växer organiskt och gradvis börjar sin förvärvsresa igen. I det korta är det viktigt att man visar på att försäljningskostnader och rörelsekapitalbindning avstannar vilket skulle öka bolagets marginaler och kassaflöde framöver. Vi ser också potential i åtgärderna som tas i Addvision för att förbättra marginalerna där.**

Bolag	EV/sales	EV/sales	EV/ebit	EV/ebit	P/e	P/e	Dir. avk.
	2024p	2025p	2024p	2025p	2024p	2025p	
Sdiptech	2,5	2,2	14,7	12,9	18,4	15,3	0,0
Addtech	3,3	3,2	27,1	26,3	38,0	35,8	1,1
Lagercrantz	3,9	3,6	25,5	23,6	33,6	30,5	1,2
Indutrade	3,4	3,3	25,4	24,3	34,3	31,2	1,2
Addnode	1,7	1,6	25,2	20,8	39,1	26,5	0,9
Medel, jämförbolag	2,9	2,8	23,6	21,6	32,6	27,9	0,9
Addlife *	1,8	1,7	29,9	25,8	64,1	44,6	1,5

* Analysguidens prognoser

Källa: Refinitiv. Nyckeltalen bygger på analytikerkollektivets prognoser.

Bra långsiktig organisk tillväxt, stabila kassaflöden tillsammans med god förvärvs-historik gör bolaget köpvärt för den långsiktige på dessa nivåer.

Noterbart är att Addlife kommer ha högre skattesats på grund av att delar av räntekostnaden nått avdragstaket. Med normaliserad skatt skulle PE-talet för 2024 och 2025 legat på 37,7 respektive 30,2

Verksamheten

Addlife arbetar inom området Life Science och erbjuder produkter, tjänster och rådgivning till både privat och offentlig sektor.

Verksamheten är uppdelad i två affärsområden - Labtech och Medtech.

Labtech riktar sig framförallt till diagnostik- och forskningslaboratorier i Norden. Produkterna används för att diagnostisera sjukdomar och bedriva forskning och består av instrument, utrustning, förbrukningsartiklar och reagenser. Ungefär 10 procent av produkterna avser egna varumärken.

Medtech erbjuder medicintekniska produkter till sjuk- och hemsjukvård. Produktutbudet omfattar dels enklare engångsartiklar, dels avancerade produkter inom kirurgi.

Addlifes affärsstrategi är att förena det stora bolagets styrka med entreprenörens engagemang och affärsmannaskap. Moderbolaget agerar som aktiv ägare med fokus på företagsutveckling och ökad lönsamhet. Påverkan sker genom aktivt styrelsearbete. Dotterbolagen ansvarar för sina egna affärsverksamheter inom ramen för de krav som koncernen ställer på tillväxt, lönsamhet och hållbarhet.

Affärsmodellen bygger på nära samarbeten med ledande globala leverantörer inom utvalda nischområden. En stor del av styrkan ligger i att kombinera produkt erbjudanden med en stark position på marknaden och ett utvecklat serviceerbjudande.

Norden har historiskt varit den starkaste basen, men förvärven av delar av Wellspect, MBA, Biomedica, VOG samt HC21 vidgar den europeiska marknadspotentialen avsevärt. Koncernen har utvecklat långsiktiga relationer och partnerskap som gör det möjligt att uppnå starka marknadspositioner inom utvalda marknadsnischer.

Som oberoende aktör och distributör har koncernen därtill kunnat erbjuda kundanpassade lösningar genom kombinationen av produkter från flera av leverantörerna.

Finansiella mål:

Resultattillväxten (EBITA) skall långsiktigt uppgå till minst 15% per år

Lönsamheten ska överstiga 45% mätt som relationen rörelseresultat / rörelsekapital

Styrelsen har som mål att föreslå en utdelning motsvarande 30–50% av resultatet efter skatt

Disclaimer

Aktiespararna, www.aktiespararna.se, publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Joakim Kindahl äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

Ansvarig analytiker:

Joakim Kindahl