

## Tillväxten fortsätter men svagt kassaflöde

### Koncernen

Under Q2 2023 ökade Addlife omsättningen med 14% till 2 365 MSEK jämfört med 2 079 MSEK motsvarande kvartal 2022. Förvärvat tillväxt uppgick till 0%. Den organiska tillväxten ökade exklusive Covid-19 med 8% och positiva valutaeffekter bidrog med 7%. EBITA-resultatet ökade med 3% till 247 MSEK jämfört med 240 MSEK motsvarande kvartal 2022.

### Labtech

Affärsområdet Labtech visar på en omsättningsökning Q2 2023 på 11% till 872 MSEK jämfört med 786 MSEK motsvarande kvartal 2022. EBITA-resultatet minskade med -9% till 107 MSEK jämfört med 117 MSEK motsvarande kvartal 2022.

### Medtech

Affärsområdet Medtech visar på en omsättningsökning Q2 2023 på 15% till 1 496 MSEK jämfört med 1 296 MSEK motsvarande kvartal 2022. EBITA-resultatet ökade med 12% till 145 MSEK jämfört med 129 MSEK motsvarande kvartal 2022.

## Ser fortsatt god tillväxt men kortsiktigt fokus på kassaflödesgenerering

En fortsatt återhämtning inom sjukvården kommer ge en god organisk tillväxt för Addlife. Vi prognosticerar en tillväxt mellan 4,5–8% för åren 2023 och 2024. Vi gör en viss nedjustering av vår EPS för 2023/24 på grund av något högre försäljnings- och finansieringskostnader. Vi ser en minskad ökningstakt i försäljningskostnader för 2024.

Bolaget verkar inom en relativt konjunkturokänslig bransch vilket ger en mer stabil tillväxt och vinstutveckling. I det korta perspektivet är fokus på stabila marginaler och kassaflödesgenerering. Tillväxten den senaste tiden har medfört en ökad kapitalbindning och något högre försäljningskostnader vilket medfört begränsade möjligheter att minska nettoskulden vilket är en nödvändighet för att Addlife på allvar skall fortsätta sin förvärvsresa. Vi ser att detta gradvis kommer att lösas.

Vi ser ett i grunden starkt bolag vilket ger ett intressant bolag för den långsiktige, speciellt med det kraftiga nedställt aktien fick i samband med kvartalsrapporten. Vi justerar vårt motiverade värde något från 150 kr till 140 kr på grund av högre räntor, vilket ger ett högre avkastningskrav, vilket ger ett attraktivt risk/reward inför en fortsatt tillväxt med en förbättrad kassakonvertering.

### Addlife

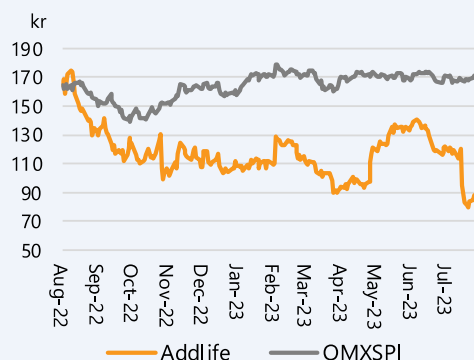
#### Rapportkommentar 2023 Q2

Datum 1 augusti 2023  
Analytiker Joakim Kindahl

#### Basfakta

Bransch Health Care  
Styrelseordförande Johan Sjö  
Vd Fredrik Dalborg  
Noteringsår 2016  
Listning Nasdaq OMX Large Cap  
Ticker ADDL  
Aktiekurs 85,7 kr  
Antal aktier, milj. 122,3  
Börsvärde, mkr 10 481  
Nettoskuld, mkr 5 817  
Företagsvärde (EV), mkr 16 298  
Webbplats [www.add.life](http://www.add.life)

#### Kursutveckling senaste året



Källa: OMX, Analysguiden

#### Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2021	2022	2023p	2024p
Omsättning	7 993	9 084	9 492	10 252
Bruttoresultat	2 857	3 427	3 579	3 865
Rörelseres. (ebit)	996	808	728	932
Resultat f. skatt	927	602	478	682
Nettoresultat	721	483	374	534
Vinst per aktie	5,90 kr	3,95 kr	3,06 kr	4,36 kr
Utd. per aktie	0,52 kr	1,20 kr	2,00 kr	2,00 kr
Omsättningstillväxt	51,6%	13,6%	4,5%	8,0%
Bruttomarginal	35,7%	37,7%	37,7%	37,7%
Rörelsemarginal	12,5%	8,9%	7,7%	9,1%
P/e-tal	14,5	21,7	28,0	19,6
EV/ebit	16,4	20,2	22,4	17,5
EV/omsättning	2,0	1,8	1,7	1,6
Direktavkastning	0,6%	1,4%	2,3%	2,3%

#### Prognoser & Nyckeltal, mkr

Källa: Bolaget, Analysguiden

## Koncernens utveckling

### God underliggande tillväxt

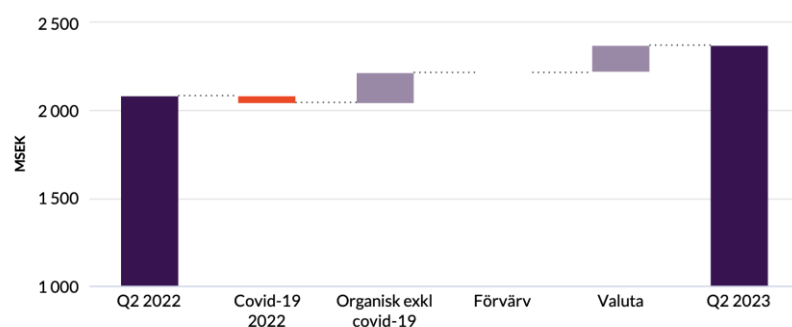
Addlife ökade omsättningen med 14% under andra kvartalet 2023 fördelat på organiska tillväxten exklusive Covid-19 till 8% och positiva valutaeffekter till 7%.

Koncernens tillväxt kommer främst från organisk tillväxt både inom Medtech och Labtech. **Den organiska tillväxten exklusive valutaeffekter ökade med 8% inom Medtech och 9% för Labtech.** Ett fortsatt stort antal operationer, främst inom elektiv kirurgi, påverkar bolaget positivt. 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 siffror starka, vilket främst är en effekt av volymökningar.

Under kvartalet sjönk omsättningen relaterad till Covid-19 ned till 0 MSEK (36 MSEK Q2-22). Väldigt lite indikerar att Covid-19-relaterad omsättning kommer öka i någon större utsträckning framöver. Nuvarande volym av Covid-19-relaterad omsättning är så marginell att bolaget kommer upphöra med särredovisning framöver. **Q3-2022 uppvisade 151 MSEK Covid-19-relaterad försäljning.**

#### NETTOOMSÄTTNING 3 MÅN

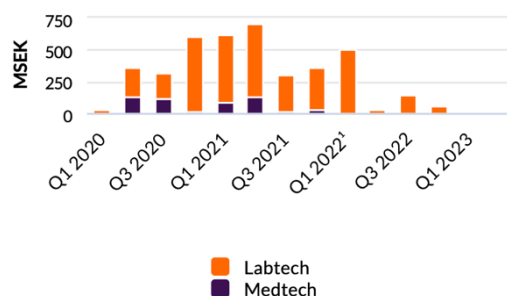


Källa: Addlife Q2 2023-rapport

### Addlife Q2 2023

- God underliggande tillväxt driver på organisk tillväxt
- Den upparbetade vårdskulden kommer fortsatt ge tillväxt under ett flertal år
- Organisk omsättningsökning exklusive Covid-19-relaterad försäljning ökade med 8% under kvartalet, Covid-19-relaterad försäljning -100%, förvärvad tillväxt 0%, och positiva valutaförändringar 7%

### Covid-19-relaterad omsättning



Källa: Addlife Q2-rapport

## Labtech

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

Diagnostiksektorn fortsätter att växa, drivet av en ökad sjukhusaktivitet och framgångsrika nya upphandlingar och produktlanseringar. Under det senaste kvartalet har Labtech expanderat produktportföljen på den nordiska marknaden genom att inkludera nya produkter inom Next Generation Sequencing (NGS) genom ett befintligt samarbete med en leverantör från Italien. Detta strategiska drag kommer att positionera dem väl inom det tillväxtområdet för cancerdiagnostik.

Inom biomedicin och forskning noterade Labtech en mycket positiv tillväxt, där försäljningen av förbrukningsartiklar förblir stark. Vissa kunder inom akademisk forskning har dock visat något mer försiktighet när det gäller större investeringar. Å andra sidan har vissa länder genomfört forskningssatsningar och utlovat ytterligare forskningsanslag.

Inom framför allt läkemedel, bioteknik och kemi- samt metallindustrin har aktiviteten ökat betydligt, vilket kompenserar för den försiktighet som observerats inom akademisk forskning. Detta ger Labtech ytterligare möjligheter att dra nytta av den växande efterfrågan och främja sin tillväxtstrategi. Sammantaget ser verksamheten lovande ut, och Labtechs förberedelser för nya upphandlingar ger ytterligare skäl till optimistisk framtidstro.

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.

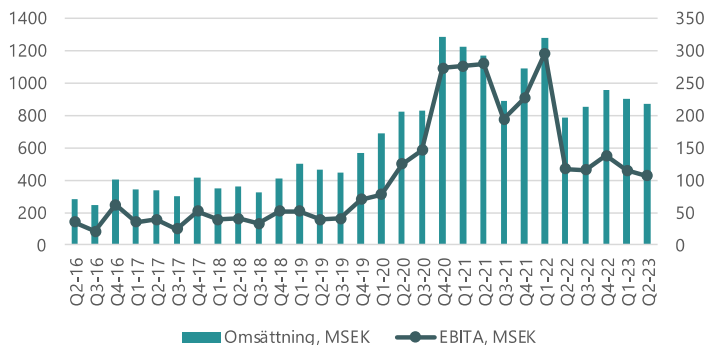
## Labtech Q2 2023

- Omsättningsökning 11%, organisk tillväxt exklusive Covid-19 +9%, positiv valuta +7%
- Covid-19 relaterad försäljning minskade med 100%
- EBITA-minskning -9%
- Marginal på +12,2%
- Covid-19-testning kommer framöver att kombineras med andra respiratoriska sjukdomar och kommer inte att särredovisas i fortsättningen.

## Labtechs produktsegment

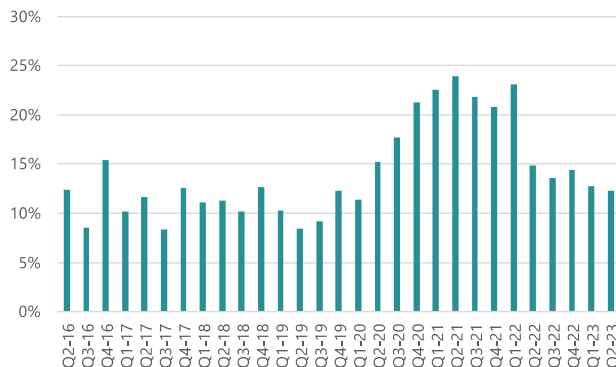
Hematologi	Analysinstrument
Patologi	Mikrobiologi
POC (patientnära diagnostik)	Molekylärbiologi
Cellbiologi	Klinisk kemi
Förbrukningsartiklar	Immunologi

Labtech



Källa: bolaget, Analysguiden

EBITDA-marginal



## Medtech

Medtech levererar medicintekniska produkter inom medicinteknik samt hjälpmedel inom hemvård.

Inom ögonkirurgi fortsätter tillväxten, men marginalerna förblir låga. Företaget har stärkt sin försäljningsorganisation på viktiga marknader för att matcha en uppdaterad och mer avancerad produktportfölj. Nya produkter ersätter de som tidigare hade leveransproblem och avslutade leverantörsavtal. Leverantörer med interna processproblem har nu lanserat uppdaterade versioner av sina produkter. Under kvartalet har man genomfört ett program för utbildning av säljare och utvecklat säljmetoder.

Den höga aktiviteten inom planerad kirurgi i hela Europa ger tillväxt för produkter med höga marginaler inom specialiserad ortopedisk kirurgi, laparoskopi och allmänkirurgi. Bolaget fortsätter att utvecklas väl och arbetar aktivt med att utöka portföljen, både enskilt och genom samarbete med andra bolag inom AddLife. Ett nytt samarbete omfattande en portfölj av produkter inom bl.a. cancerterapi har inletts och täcker flera europeiska länder.

Inom hemvård är efterfrågan på produkter som möjliggör vård och omsorg i hemmet stor, vilket har lett till en positiv försäljningsutveckling inom detta område. Totalt sett har företaget flera lovande tillväxtpotentialer och deras strategi med att förbättra produktportföljen och utveckla samarbeten ger ytterligare potential för framtida framgångar. Det är dock viktigt att övervaka hur företaget hanterar de fortsatt låga marginalerna inom ögonkirurgi för att säkerställa en hållbar tillväxt på lång sikt.

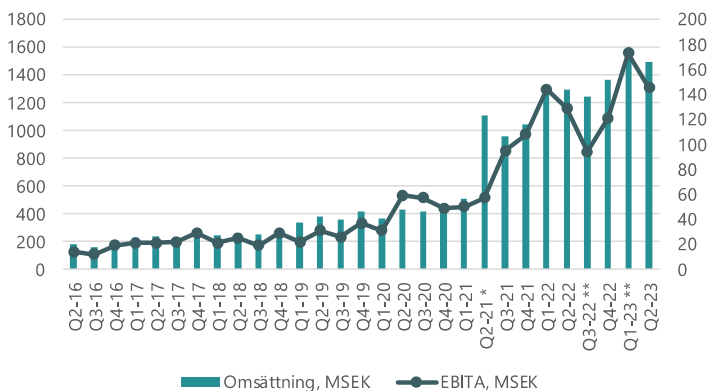
## Medtech Q2 2023

- Omsättningsökning 15% - organisk tillväxt 8%, positiv valutakursförändring 8%
- EBITA-tillväxt 12%
- EBITA-marginal uppgående till 9,7%

## Medtechs produktsegment

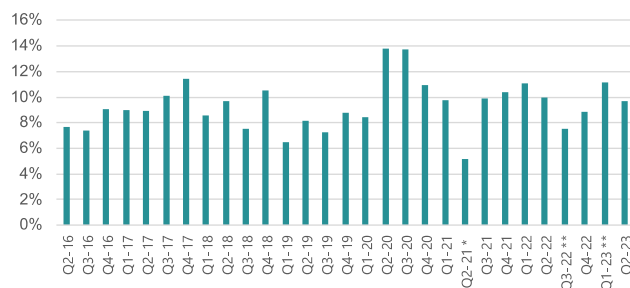
Öron, näsa och hals	Thoraxkirurgi
Intensivvård	Sårvård
Intervention	Enteral nutrition
Neurokirurgi	Urologi
Stomi	Steril
Operation	Hemvård
Operationsutrustning	

### Medtech



### EBITA-marginal

\* = - 53 MSEK är hänförligt till förvärvskostnader  
\*\* = justerad för återlagd tilläggsköpeskilling



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. Prognosen för Addlife är en tillväxt på mellan 4,5–8% för 2023 och 2024. Omsättningen kan överraska på uppsidan om bolaget genomför något större förvärv vilket vi dock inte ser komma under 2023.

Beträffande EBIT-marginalen har vi utgått från att vissa kostnader fortsätter att normaliseras under 2023, då bolaget kan återgå till mer normal säljverksamhet. Därför har vi en lägre EBIT-marginal än under Covid-19-åren. I det korta perspektivet har bolaget drabbats negativt av en ökad inflation men har börjat föra vidare dessa ökade kostnader i form av prisökningar mot kund. 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 juni 2023 likvida medel (kassa inklusive beviljade men ej utnyttjade bankkrediter) uppgående till 595 MSEK. Den räntebärande nettoskulden uppgår till 5 817 Mkr och nettoskuld-sättningsgraden<sup>1</sup> ligger nu på 1,1 (0,9 vid årsskiftet). Addlife genererar fortsatt starka kassaflöden. Från verksamheten 2022 uppgick operativt kassaflöde till 909 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.

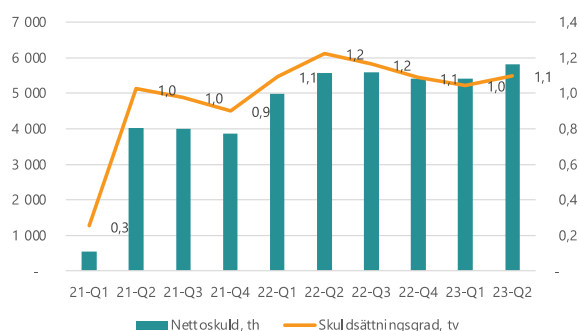
**Bedömer att tillväxten uppgår till ~ 5–10% för 2023**

**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



<sup>1</sup> Nettoskuld-sättningsgrad / Eget Kapital = 5 817 / 5 291 = 1,1

## Gjorda förvärv under 2019/2022

Förvärv	Tidpunkt	Netto-omsättning, MSEK <sup>1</sup>	Antal anställda <sup>1</sup>	Affärsområde
Verksamhet från Wellspect HealthCare, Sverige	April, 2019	170	14	Medtech
Lab-Vent Controls A/S och Koldt & Rye EIA/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 Incorporated 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

<sup>1</sup> 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 oftamologi (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 individcenterade 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 specialistmödravård.

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

#### Addlife

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.



## Värdering

Efter den Covid-19-drivna tillväxten bolaget gynnades av under större delen av 2020–21 är den omsättningen i princip borta, man har dock kompenserat omsättningsbortfallet genom de förvärv bolaget genomfört under de senaste åren.

Bolaget 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. **Efter Covid-19 kommer dessutom en upparbetad vårdskuld påverka tillväxten positivt.**

Från toppnivåerna på 395 kr per aktie runt årsskiftet 2022 till dagens nivå om ca 90 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 140 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.**

Bolag	EV/sales	EV/sales	EV/ebit	EV/ebit	P/e	P/e	Dir. avk.
	2023p	2024p	2023p	2024p	2023p	2024p	
Sdiptech	3,1	2,7	18,0	15,3	23,0	17,7	0,0
Addtech	3,0	2,9	27,4	26,2	37,1	34,5	1,0
Lagercrantz	3,7	3,5	25,1	24,7	31,4	32,6	1,3
Indutrade	3,3	3,3	27,0	26,0	34,2	32,9	1,2
Addnode	2,3	2,1	28,4	25,0	42,1	39,2	0,8
<b>Medel, jämförbolag</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>25,2</b>	<b>23,5</b>	<b>33,6</b>	<b>31,4</b>	<b>0,9</b>
<b>Addlife *</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>27,1</b>	<b>22,9</b>	<b>34,7</b>	<b>27,8</b>	<b>1,5</b>

\* 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.**

## 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 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 produkterbjudanden 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](http://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