

ANALYSE AF GOMSPACE efter Q2-Regnskab 2026



- GomSpace leverede stærkt i første halvår med både høj vækst og markant bedre indtjening. Omsætningen steg 30% til 239,4 mio. SEK, mens EBITDA voksede 62% til 25,5 mio. SEK. EBITDA-marginen steg dermed fra 8,5% til 10,7%, hvilket er et solidt niveau i en rumindustri, hvor mange selskaber fortsat leverer negative driftsresultater. Særligt andet kvartal var stærkt på indtjeningen med en EBITDA-vækst på 104%.
- GomSpace forventer fortsat en omsætning på 540-640 mio. SEK og en EBITDA-margin på 5-12% i 2026. Efter første halvår ligger EBITDA-marginen således allerede i den øvre ende af intervallet. Omsætningsmæssigt kræver guidance et stærkere andet halvår, men det er ikke usædvanligt, da GomSpace oplever store udsving fra kvartal til kvartal. De seneste to år har selskabet hentet størstedelen af omsætningen i andet halvår.
- Den markante marginfremgang skal ikke nødvendigvis betragtes som strukturel. Bruttomarginen steg fra 39% til 46%, men udviklingen var blandt andet drevet af et favorabelt produktmix med høj-margin leverancer i Advanced Missions samt en stærk udvikling i Products. Det kan være en væsentlig årsag til, at GomSpace endnu ikke har løftet forventningerne til årets EBITDA-margin.
- Ordreindgangen er lavere end sidste år, men ordrebogen udviklede sig positivt gennem andet kvartal. H1-ordreindgangen faldt 18% til 257,6 mio. SEK, mens ordrebogen på 414,9 mio. SEK var 11% lavere end året før. Sammenlignet med udgangen af første kvartal voksede ordrebogen dog ca. 7%. GomSpace konverterer samtidig eksisterende ordrer hurtigere til omsætning som følge af større leveringskapacitet og kortere gennemløbstider.
- Andet halvår er kommet godt fra start på ordresiden. Allerede i de første dage af andet halvår annoncerede GomSpace to nye store kontrakter med Unseenlabs og ESA til en samlet værdi på 46,6 mio. SEK.

Aktuel Kurs: 11,5 SEK

**Børs: NASDAQ First North Growth Market
i Stockholm**

Markedsværdi: 1.996 mio. SEK

Antal aktier: 173.522.461

- Cash flow er fortsat den klare svaghed i regnskabet. Det frie cash flow blev -102,6 mio. SEK i H1 mod -40,4 mio. SEK året før. Udviklingen er dog forventet, og skyldes blandt andet investeringer i skalering og kapitalbinding i arbejdskapitalen. Et tilgodehavende på 113,6 mio. SEK hos én kunde udgør fortsat en risiko, selvom GomSpace har modtaget aktier som compensation. Likvider på 183,9 mio. SEK betyder dog, at selskabet står stærkt finansielt.
- National & Defense Solutions kan blive en betydelig langsigtet vækstdriver, men potentialet er endnu ikke materialiseret. Forretningsområdet leverede ingen omsætning i H1 og havde et negativt justeret EBITDA på 9,7 mio. SEK. GomSpace investerer imidlertid i at positionere sig mod et kraftigt voksende marked for nationale og militære satellitløsninger. Tyskland alene har afsat omkring 35 mia. EUR til militære rumkapaciteter frem mod 2030.
- Efter en kursstigning på 292% i 2025 har aktien taget et pusterum med et fald på ca. 30% i 2026. På længere sigt er vi fortsat positive på aktien, hvor potentielle nye kontrakter kan blive væsentlige katalysatorer for aktien.

Aktieinfo modtager et honorar fra selskabet for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering, og selskabet kan ikke påvirke anbefaling og kursmål. I øvrigt henvises til ansvarsfraskrivelsen på sidste side.

AKTIEVURDERING

Kursudvikling 0-6 mdr.: 10-18 SEK

Kursudvikling 12-18 mdr.: 18-25 SEK

Q3-regnskab den 05-11-2026



Høj / Lav 12 måneder: 25,75 / 10,85

En godkendt start på 2026. Tocifret EBITDA-margin ligger i den øvre ende af selskabets helårsforventninger og øger muligheden for en opjustering senere på året. For nu fastholdes forventningerne.

GomSpace er kommet godt igennem de første seks måneder af 2026 med en omsætningsvækst på 30% til 239,4 mio. SEK. Fremgangen var særligt drevet af en vækst på 43% i første kvartal, mens væksten i andet kvartal udgjorde 17%. EBITDA-resultatet steg 62% til 25,5 mio. SEK i første halvår. Her var det især andet kvartal, der trak fremgangen med en EBITDA-vækst på 104% i april-juni mod 29% i januar-marts. EBITDA-marginen er dermed steget fra 8,5% i første halvår 2025 til 10,7% i første halvår 2026. Det er et solidt niveau for en virksomhed i rumindustrien, hvor mange aktører fortsat leverer negative driftsresultater.

For helåret forventer GomSpace uændret en omsætning på 540-640 mio. SEK og en EBITDA-margin på 5-12%. Målt mod midtpunktet af omsætningsforventningerne har selskabet dermed realiseret ca. 40,6% af den ventede helårsomsætning i årets første seks måneder. Det er dog ikke usædvanligt, at selskabets omsætning svinger betydeligt fra kvartal til kvartal, og i de seneste to regnskabsår har GomSpace hentet størstedelen af årets omsætning i andet halvår. Vi forventer derfor fortsat, at GomSpace kan leve op til omsætningsforventningerne. En EBITDA-margin på 10,7% efter første halvår ligger samtidig i den øvre ende af intervallet på 5-12%, hvilket øger sandsynligheden for, at driftsindtjeningen også for helåret lander i den øvre del af forventningerne.

SELSKABETS FORVENTNINGER TIL 2026

GomSpace fastholder forventningerne til 2026 om at nå en omsætning på 540-640 mio. SEK svarende til en vækst på 22% til 45%. Derudover ventes en EBITDA-margin på 5% til 12%, mens planlagte investeringer medfører, at der ventes et negativt cash flow, da strategiske investeringer forventes at overstige det positive cash flow fra driften. Der investeres således i fremtidig vækst, hvilket er fornuftigt i en tid med et markant løft i investeringerne inden for rumindustrien.

GomSpace har fået en god start på 2026, hvor selskabet i årets første seks måneder har løftet omsætningen 30% sammenlignet med samme periode sidste år, hvilket er i overensstemmelse med de finansielle forventninger. EBITDA-marginen udgjorde i samme periode 10,7%, hvilket er i den øvre ende af forventningerne.



ANALYSE AF GOMSPACE efter Q2-Regnskab 2026

Den høje EBITDA-margin skal dog ses i lyset af et favorabelt produktmix. I andet kvartal var indtjeningen understøttet af leverancer med høj margin i forretningsenheden Advanced Missions, mens første kvartal var præget af en stærk udvikling i Products. Det bidrog til, at bruttomarginen steg til 46% i første halvår mod 39% i samme periode sidste år. Marginfremgangen bør derfor endnu ikke betragtes som udtryk for et strukturelt højere indtjeningsniveau. Den afspejler i hvert fald delvist et gunstigt produktmix, hvilket efter vores vurdering også kan være en væsentlig årsag til, at GomSpace endnu ikke har løftet indtjeningsforventningerne til helåret.

Lavere ordreindgang, men ordrer omsættes hurtigere til omsætning.

Ordreindgangen udviklede sig svagere end omsætningen i første halvår. I andet kvartal modtog GomSpace nye ordrer for 140,6 mio. SEK mod 257,8 mio. SEK i samme periode sidste år svarende til et fald på 45%. For første halvår udgjorde ordreindgangen 257,6 mio. SEK, hvilket var 18% lavere end året før. Udviklingen skal dog ses i lyset af et stærkt sammenligningsgrundlag, da GomSpace modtog flere større ordrer i første halvår 2025.

GomSpace har en ekstern ordrebog på 414,9 mio. SEK ved udgangen af første halvår 2026 mod 463,7 mio. SEK på samme tidspunkt sidste år svarende til et fald på 11%. Udviklingen er dog mere positiv sammenholdt med årets første kvartal, da ordrebogen voksede ca. 7% fra 386,9 mio. SEK ved udgangen af marts. Den lavere ordrebog sammenlignet med sidste år afspejler derfor ikke nødvendigvis en tilsvarende svækkelse af den underliggende efterspørgsel. Tidspunktet for ordreindgangen påvirkes fortsat af lange salgscyklusser forbundet med strategiske partnerskaber og større kundeprojekter. Samtidig fremhæver GomSpace, at driftsmæssige forbedringer og investeringer i skalering har øget selskabets leveringskapacitet og reduceret gennemløbstiderne. Det betyder, at eksisterende ordrer hurtigere konverteres til omsætning end tidligere, hvilket understøtter omsætningsvæksten, men isoleret set reducerer det størrelsen på den rapporterede ordrebog.

Fokus i andet halvår bliver fortsat rettet mod ordreindgangen, da en vedvarende høj vækst kræver, at nye ordrer følger med den stigende omsætning. GomSpace har da også allerede i løbet af de første dage i andet halvår 2026 indgået to nye store kontrakter, herunder en kontrakt med Unseenlabs til en værdi på 24,4 mio. SEK og en kontrakt med ESA til en samlet værdi på 22,2 mio. SEK. Da kontrakterne blev indgået efter udgangen af første halvår, indgår de ikke i den rapporterede ordreindgang eller ordrebog ved udgangen af juni.

Indtjeningen forbedres, men cash flow halter fortsat efter. Et stort udestående hos en kunde binder en betydelig del af arbejdskapitalen.

Trods den markante forbedring i driftsindtjeningen er udviklingen endnu ikke slået igennem i pengestrømmene. Det frie cash flow udgjorde -102,6 mio. SEK i første halvår 2026 mod -40,4 mio. SEK i samme periode sidste år, mens det frie cash flow isoleret i andet kvartal var -42,9 mio. SEK. Den negative udvikling skyldes blandt andet investeringer i den igangværende skalering af forretningen, men også en betydelig kapitalbinding i arbejdskapitalen. GomSpace forventer fortsat et negativt frit cash flow for helåret 2026 som følge af investeringerne i skalering.

En væsentlig del af kapitalbindingen kan fortsat henføres til et stort udestående hos en kunde, hvor selskabet har et tilgodehavende på 113,6 mio. SEK. Det er et betydeligt beløb taget selskabets størrelse i betragtning. GomSpace vurderer dog fortsat, at tilgodehavendet kan inddrives, og selskabet har sikkerheder og øvrige tiltag på plads. Som kompensation for de forsinkede betalinger har GomSpace blandt andet modtaget mere end 30.000 aktier i kundens selskab per 1. august 2026. Aktierne fungerer dermed som en form for kompensation og reducerer den økonomiske risiko for GomSpace, hvis kunden fortsat ikke betaler som aftalt. GomSpace har desuden fra 1. august fået mulighed for at gøre brug af en såkaldt put-ret, som løber frem til udgangen af 2028. Det giver selskabet yderligere beskyttelse i relation til de



ANALYSE AF GOMSPACE

efter Q2-Regnskab 2026

manglende betalinger. Sikkerhederne reducerer efter vores vurdering risikoen for et større tab, men den betydelige eksponering mod én kunde udgør fortsat en usikkerhed, indtil en større del af tilgodehavendet er konverteret til kontanter.

GomSpace havde ved udgangen af første halvår likvider for 183,9 mio. SEK, hvilket giver selskabet finansiell styrke og fleksibilitet til fortsat at investere i skaleringen af forretningen. Det negative cash flow udgør derfor efter vores vurdering ikke en akut udfordring for selskabet, men på længere sigt bliver det afgørende, at den forbedrede operationelle indtjening også omsættes til positive pengestrømme.

National & Defense Solutions bidrager fortsat ikke med omsætning, men besidder et stort potentiale med mulige store ordrer.

GomSpace ændrede fra 2026 sin ledelses- og organisationsstruktur. Tidligere opererede selskabet inden for tre overordnede områder, men nu opererer selskabet inden for fem overordnede områder med hver sin VP, der står i spidsen for at vækste de enkelte områder; Products Business, Satellite Systems Business, National & Defense Solutions Business, Advanced Missions Business og North America.

Det er fortsat de to kategorier Products Business og Satellite Systems Business, der udgør klart størstedelen af omsætningen og indtjeningen. Det helt store vækstpotentiale ses derimod i højere grad i et af de nye forretningsområder, nemlig National & Defense Solutions, fordi flere europæiske lande i stigende grad ser satellitkapacitet som strategisk infrastruktur.

National & Defense Solutions er fortsat i en tidlig opbygningsfase og bidrog ikke med omsætning i første halvår 2026. Forretningsområdet har samtidig endnu ingen ekstern ordrebog og bidrog med et negativt justeret EBITDA-resultat på 9,7 mio. SEK som følge af de investeringer, selskabet foretager for at opbygge organisationen og positionere sig til større nationale og forsvarsrelaterede programmer. På kort sigt er området dermed en omkostning for GomSpace, mens den potentielle omsætning og indtjening først ligger i fremtiden.

Potentialet er dog betydeligt. Den geopolitiske udvikling og et øget europæisk fokus på forsvar og strategisk uafhængighed har øget efterspørgslen efter national satellitkapacitet. Tyskland har f.eks. afsat omkring 35 mia. EUR til militære rumkapaciteter frem mod 2030, hvilket illustrerer størrelsen på de investeringer, der i disse år foretages i sektoren. Her forsøger GomSpace at positionere sig som leverandør af komplette satellitløsninger, hvor selskabet kan drage fordel af erfaringerne og teknologien fra de øvrige forretningsområder. Kontrakter inden for nationale og forsvarsrelaterede programmer kan samtidig være væsentligt større og have længere løbetid end mange af de projekter, selskabet historisk har leveret. Salgsprocesserne er omvendt lange, og det er derfor fortsat usikkert, hvornår potentialet vil materialisere sig i konkrete ordrer. Det handler om tålmodighed.

GomSpace sluttede 2025 med en kursstigning på 292%, og som vi tidligere har beskrevet, ville det derfor være naturligt, hvis aktien tog et pusterum i år for at fordøje opturen sidste år. Det har vi nu set, hvor aktien i år er faldet over 30%. På den lange bane er vi fortsat positive på aktien, hvor enkelte nyheder angående store ordrer kan resultere i store kursudsving. Det gælder både potentielle ordrer inden for National & Defense Solutions, men også nyheder angående den potentielle store ordre i Indonesien, der efterhånden har været undervejs i næsten 3 år.

ANALYSE AF GOMSPACE efter Q2-Regnskab 2026



STYRKER

GomSpace er et anerkendt og respekteret selskab, der har løst store og komplekse kundeopgaver, herunder for ESA. GomSpace opererer i et marked for nano- og mikrosatellitter, der årligt vokster med tocifrede procent-satser. GomSpace har med succes fokuseret på hurtig tilgang til markedet, hvilket kunderne har kvitteret for ved at placere flere og flere ordrer, herunder på produkt-salg med høje marginer. Selskabet har fuld opbakning fra storaktionæren, The Hargreaves Family Fund No. 14, der både bakker op om emissioner og stiller kreditfacilitet til rådighed. Med en markant styrket balance og likvid beholdning kan GomSpace sikre hurtig levering på kundeordrer, ligesom man kan byde ind på større og lukrative opgaver. Fokus er på profitabel vækst, hvor det er lykkedes at vækste mere end markedet med attraktive marginer. GomSpace er godkendt som partner hos EIFO, hvilket på sigt kan åbne for til-delung af nye store, internationale opgaver. Partnerstrategi åbner nye markeder.

SVAGHEDER

Trods den markant forbedrede driftsindtjening er GomSpaces cash flow fortsat negativt, og selskabet forventer også negativt frit cash flow for hele 2026 som følge af investeringerne i skalering. Samtidig opererer GomSpace i en branche, hvor flere kunder har begrænset finansiell styrke. Det illustreres af det aktuelle tilgodehavende på 113,6 mio. SEK hos en kunde, som binder betydelig arbejdskapital. GomSpace investerer desuden betydelige ressourcer i nye vækstområder, før omsætningen er materialiseret. National & Defense Solutions leverede f.eks. ingen omsætning i første halvår 2026 og et negativt justeret EBITDA-resultat på 9,7 mio. SEK. Tilsvarende venter det større kommercielle gennembrud fortsat i Nordamerika. De lange salgscyklusser for større satellitprojekter betyder samtidig, at tidspunktet for nye kontrakter er vanskelige at forudsige og kan skabe betydelige udsving i både ordreindgang og omsætning.

GOMSPACE

MULIGHEDER

Den geopolitiske udvikling og stigende forsvarsbudgetter skaber store muligheder for GomSpace, efterhånden som flere lande betragter satellitkapacitet som strategisk infrastruktur. Særligt National & Defense Solutions kan blive et nyt vækstben, hvor selv enkelte større nationale kontrakter kan få væsentlig betydning for GomSpace. Tyskland har f.eks. afsat omkring 35 mia. EUR til militære rumkapaciteter frem mod 2030. Øgede investeringer i overvågning af bl.a. Arktis, søtrafik og kritisk infrastruktur kan ligeledes skabe nye muligheder, mens højere danske investeringer gennem ESA kan komme danske rumvirksomheder til gode. Uden for forsvarsområdet vokser anvendelsesmulighederne inden for bl.a. klimaobservation, fly- og skibstrafik samt overvågning af ulovligt fiskeri. Strategiske partnerskaber kan samtidig åbne nye markeder, særligt i USA og Asien. GomSpace er en take-over kandidat.

TRUSLER

Branchen er fortsat præget af flere mindre kunder med begrænset finansiell styrke, hvilket øger risikoen for forsinkede eller manglende betalinger. Det aktuelle store kundetilgodehavende illustrerer, at selv stærk omsætningsvækst ikke nødvendigvis omsættes til cash flow. Konkurrencen kan samtidig intensiveres, hvis større og finansielt stærkere satellit- og forsvarsaktører i stigende grad bevæger sig ind på markedet for nano- og mikrosatellitter. Den hurtige teknologiske udvikling kræver løbende investeringer i R&D for at fastholde selskabets konkurrenceevne. Endelig er en stigende del af vækstpotentialet knyttet til større nationale og forsvarsrelaterede programmer, hvor salgscyklusserne er lange og afhængige af politiske beslutninger og offentlige budgetter.

ANALYSE AF GOMSPACE efter Q2-Regnskab 2026

OM GOMSPACE

- GomSpace er etableret i 2007 og har været børsnoteret siden 2016. GomSpace har kunder i over 60 lande og har mere end 250 medarbejdere.
- Selskabet sælger produkter samt nano- og mikrosatellitløsninger til det akademiske, offentlige og kommercielle spacemarked. Hovedsædet ligger i Aalborg. Et teknologicenter er placeret i Uppsala i Sverige og et satellit- og konstellationscenter i Luxembourg. I Toulouse, der er centrum for den europæiske luftfarts- og rumindustri, er selskabet til stede med et salgskontor. Det amerikanske marked, der er det største satellitmarked, betjenes via et kontor i Washington.
- Produktudbuddet omfatter komponenter, delsystemer og enkeltsatellitter til satellitmarkeder. GomSpace har særlig ekspertise indenfor radiokommunikation, hvor dataoverførsel er det centrale punkt.
- Kunderne består af kommercielle virksomheder, nationale rumagenturer, forsvar samt universiteter. Organisationen er fra 2026 opdelt i fem selvstændigt ledede Business Units inden for **Products Business, Satellite Systems Business, National & Defense Solutions Business, Advanced Missions Business og North America**.
- Segmentmæssig fordeling af ordreindgangen i Q2 2026: Products 34%, Satellite Systems 53%, National & Defense Solutions 0%, Advanced Missions 12% og North America 2%.
- Ordrebeholdningen er pr. 30-06-2026 på 414,9 mio. SEK med en procentmæssig fordeling på 83,1% på programsalg (strækker sig normalt over flere år), 10,3% på produktsalg, Nordamerika 1,4% og avancerede missioner 5,2%. Ordrebeholdning for forsvar er fortsat 0.
- Ledelsen består af CEO Carsten Drachmann, CFO Troels Dalsgaard, CCO Thomas Pfister, COO Søren Lind Therkildsen, Products Business Unit Jane Rygaard, Vice President, Satellite Systems Oliver Schiewe, Vice President, National & Defence Solutions Lars Alminde, Vice President, Advanced Missions Edgar Milic og Vice President, North America Business Unit Slava Frayter. Stefan Gardefjord er formand for den fem personer store bestyrelse.
- Aktien er noteret på First North Growth Market i Stockholm. Tickerkoden er GOMX. Børsnoteringen fandt sted i juni 2016 til kurs 12,5 SEK. Der er efterfølgende gennemført flere aktieemissioner.
- Aktionærforhold pr. 30-06-2026: The Hargreaves Family Fund No. 14 ejer 41,38 % og Hansen & Langeland ApS 8,12%. Antal aktionærer: 20.228 (10.167 ultimo 2024). GomSpace var i 2025 blandt de 10 mest handlede aktier på Nordnet målt på antallet af nye aktionærer.

EXECUTIVE MANAGEMENT OG BESTYRELSE



Carsten Drachmann
CEO



Troels Dalsgaard
CFO



Morten Bisgaard
CTO



Søren Lind Therkildsen
COO



Lars K. Almind
Vice President of
National & Defence
Solutions



Oliver Schiewe
Vice President of
Satellite Systems



Slava Frayter
Vice President,
North America
Business Unit



Edgar Milic
Vice President of
Advanced Missions



Jane Rygaard,
Vice President
Products



Stefan Gardefjord
Bestyrelsesformand



ANALYSE AF GOMSPACE efter Q2-Regnskab 2026

REGNSKABSTAL

mio. SEK	2021	2022	2023	2024	2025	2026E
Omsætning	214	198	238	257	441,8	590
Justeret EBITDA				-12	52,9	65
EBITDA				-35	41,4	50
EBIT	-30	-232	-84	-65	9,7	20
Finansposter	-2	-1	-10	-27	-42,6	15
Resultat før skat	-31	-233	-94	-92	-32,9	35
Skat	4	5	2	5	5,7	-0
Nettoresultat	-27	-228	-93	-87	-27,2	35
Tilført kapital netto i året	-44	157	100	66	196	0
Likvider	84	33	61	83	209,1	160
Egenkapital	225	105	110	23	195,5	340
Balance	396	334	302	331	695,8	800
Antal medarbejdere ult.	181	215	147	176	235	270
Antal aktier mio. styk	52,3	62,7	140,7	140,7	168,7	173,5
Resultat pr. aktie EPS	-0,52	-3,76	-0,91	-0,62	-0,18	0,20
Indre værdi	4,3	1,7	0,78	0,16	1,16	1,9

Estimer for 2026 er udtryk for Aktieinfos skøn.

SENESTE ANALYSER

Dato	Kurs	Forventet kursudvikling	
		0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
27-08-2026	11,50	10-18 SEK	18-25 SEK
11-05-2026	16,68	15-22 SEK	22-30 SEK
26-02-2026	20,65	18-25 SEK	25-30 SEK
17-11-2025	14,88	13-18 SEK	18-21 SEK



JOHN STIHØJ

Født 1960. Mangeårig erfaring fra den finansielle branche, bla. via ansættelse i skandinaviske banker i Luxembourg i 7 år. Selvstændig indenfor den finansielle branche siden 1994. Ejer af Aktieinfo Danmark ApS.

Aktieinfo er stiftet i 2001 og er et af Danmarks førende, uafhængige analysehuse med fokus på både danske og udenlandske aktier.



JONAS HOLM JAKOBSEN

Født 2002. Stifter af Investor Communities ApS, der driver de to platforme Unge Investorer og Vækstaktier. Unge Investorer er blandt Danmarks største platforme for private investorer med over 70.000 medlemmer, og Vækstaktier er en nicheplatform med primært fokus på vækstbørserne. Hos Aktieinfo skriver Jonas analyser og artikler til blandt andet Magasinet Aktieinfo.



Forbehold og ansvarsfraskrivelse

Denne analyse er udarbejdet af Aktieinfo på baggrund af offentligt tilgængeligt materiale omkring selskabet. Der er indgået en aftale om analysedækning med selskabet fire gange årligt, og Aktieinfo modtager et honorar for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering. Aktieinfo og/eller John Stihøj ejer aktier i selskabet på analysetidspunktet. Aktieinfo kan ikke drages til ansvar for rigtigheden af oplysningerne i analysen, ej heller for opstået tab eller manglende fortjeneste som følge af at råd og forslag følges, og efterfølgende viser sig at være tabsgivende eller resultere i ikke opnået fortjeneste. Det anbefales altid at rådføre sig med et pengeinstitut eller en mægler før der disponeres. Investering i aktier er altid behæftet med risiko for tab.