



**En stor kunde har ikke betalt for udført og igangværende arbejde. GomSpace har taget konsekvensen og stoppet al videreudvikling for kunden. Bagsiden af medaljen er en betydelig nedskrivning af ordrebogen samt en nedjustering af forventningerne til årets omsætning og indtjening. Nye penge fra EIB og bestående aktionærer skal sikre driften.**

- For tre måneder siden stod GomSpace i en komfortabel situation med en ordrebog på 507,6 mio. SEK som følge af indgåede ordrer fra blandt andre Unseen Labs og Indra Sistemas. Især var aftalen med Indra Sistemas interessant, da den potentielt kunne blive udvidet markant i omfang. Forventningerne til 2022 var en omsætning på 264-292 mio. SEK og en forbedring af EBIT-marginen til bedre end -15 %.
- Desværre er GomSpace røget uklar med en stor kunde, der ikke nævnes ved navn, men det ligger i kortene, at kunden er Indra Sistemas, der via Startical projektet også omfatter det statslige spanske selskab Enaire. Kunden vil ikke betale for udført og faktureret arbejde for 39 mio. SEK, hvortil kommer et tilgodehavende på 18 mio. SEK for igangværende endnu ikke faktureret arbejde. Trods dialog og indgået kontrakt er det ikke lykkedes at komme overens, hvorfor GomSpace har taget beslutningen om at stoppe for al videre udvikling for kunden. Konsekvensen er, at tilgodehavendet er udgiftsført, hvilket vægter særdeles negativt på årets omsætning og indtjening, hvorfor man nu venter en omsætning på 190-250 mio. SEK og en negativ EBIT-margin på 70-90 %. På ordresiden medfører det en nedskrivning på 77,6 mio. SEK i form af annullerede ordrer, hvorfor ordrebekholdning er faldet til 437,1 mio. SEK.
- Set udefra er forløbet mærkværdigt. Det undrer, hvorfor GomSpace har ventet så længe med at tage konsekvensen, idet den udestående fordring må være oparbejdet over lang tid. Det er nemt at være bagklog, men processen skulle/burde være stoppet meget tidligere, inden konsekvenserne blev for store. Vi må gå ud fra, at der løbende har været dialog mellem parterne.
- GomSpace mener at have udført arbejdet jævnt før indgået kontrakt, hvortil kommer ekstraarbejde udført på kundens foranledning. Vi må tage det for givet, at der er udfærdiget en omfattende kontrakt mellem parterne, og set i det lys er det uforståeligt, at kunden ikke vil betale, hvis GomSpace har leveret i henhold til kontrakten. Sagen er

derfor næppe sort eller hvid. Hvis alt arbejde er udført i henhold til en kontrakt, må det antages, at modparten, som ikke er finansielt presset, ville betale. Modparten må have argumenter for ikke at ville betale?

- Tvisten bør søges løst via dialog. I bedste fald lykkes det at få kunden til at betale udestændet på 57 mio. SEK helt eller delvist, hvorefter samarbejdet atter genoptages. I værste fald lægger kunden sag an mod GomSpace for at bryde eller misligholde aftalen (selvom GomSpace mener at have leveret i henhold til aftalen).
- Den umiddelbare konsekvens for GomSpace ved denne tvist er den negative påvirkning af den likvide reserve, der er faldet til 35,2 mio. SEK pr. udgangen af tredje kvartal. Imidlertid er det lykkedes GomSpace at opnå ekstern funding til at sikre den videre drift via et bridgelån hos en række eksisterende aktionærer samt ved indgåelse af en låneaftale med Den Europæiske Investeringsbank.
- Det er opløftende, at samarbejdet med Unseen Labs i september blev udvidet til at omfatte ekstra seks satellitter til en samlet kontraktværdi på 43 mio. SEK. Unseen Labs var i tredje kvartal den største kunde med en andel af omsætningen på 34 %. I de første tre kvartaler var European Space Agency den største kunde med en andel af salget på 17 %.
- Det er også positivt, at GomSpace i år har åbnet kontor i Europas centrum for rumfart i Toulouse. Kontoret ledes af Thomas Pfister, der i år er tiltrådt, og som bringer erfaring inden for salg og kommerciel udvikling efter 11 års ansættelse hos Airbus Defense and Space i Toulouse.
- Den likvide reserve er blevet/bliver tilført 5 mio. EUR (ca. 55 mio. SEK) fra EIB og 53,6 mio. SEK via et bridgelån fra de eksisterende aktionærer, hvis gæld skal omlægges til aktier i en planlagt emission på 100-125 mio. SEK i 2023. Det er ikke muligt på nuværende tidspunkt at vurdere, om man skal deltage i emissionen, da udbuddet endnu ikke er kendt.
- GomSpace er tidligere blevet ramt af udefrakommende udfordringer. Her tænker vi på det stort anlagte projekt med Sky and Space Global, der dog kom i finansielle problemer, hvorved en stor ordre på 600 mio. SEK måtte annulleres. De nye udfordringer har ikke samme negative konsekvenser, som man dengang oplevede med Sky and Space Global, men ikke desto mindre er det et alvorligt tilbageslag for GomSpace. Stop/Go/Stop beslutninger skal undgås.

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.

## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q3-regnskab



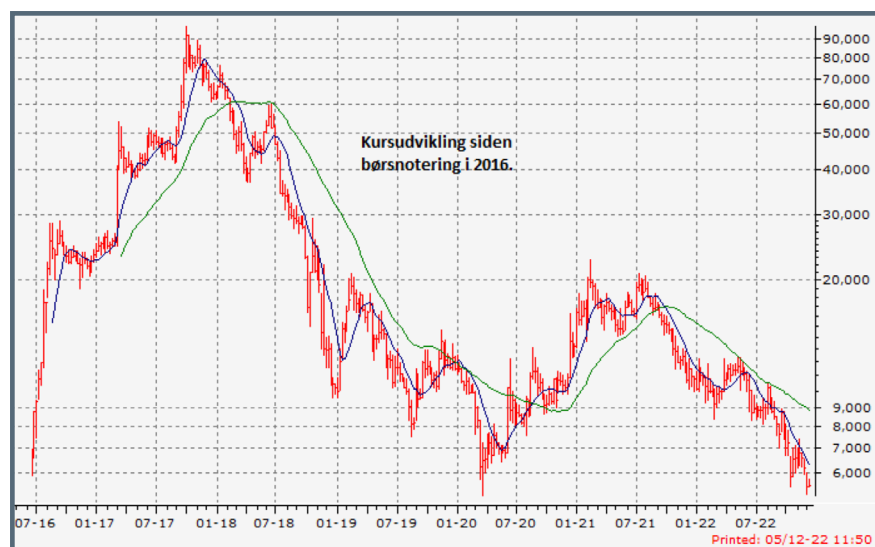
- Ledelsen har hurtigt reageret ved at sikre likviditeten, og selskabet fastholder køreplanen for den igangsatte strategiplan "Vision 2030". Aktionærernes tålmodighed testes dog. Det så virkelig godt ud, indtil problemerne med den store kunde satte ind. Nu betyder de nye udfordringer, at aktionærerne skal igennem en emission formentlig i løbet af første kvartal 2023.
- Det positive i casen er, at markedet for nano- og mikrosatellitter af alle iagttagere fortsat spås en stor fremtid. Det er også positivt, at storaktionæren Peter Hargreaves Family Fund No. 14. bakker op ved løbende at øge sin ejerbeholdning og også deltager som afgørende aktør i bridgelånet og den efterfølgende emission. For GomSpace gælder det om at ride stormen af, så man kan fokusere på at levere efter "Vision 2030" strategiplanen.
- Den forestående emission vægter negativt på aktiekursen. Selvom den likvide reserve er blevet polstret via lån fra EIB og et bridgelån fra en række aktionærer, er risikoen i casen øget, da en vigtig forudsætning i genrejsningen er profitabel vækst. Det er bydende nødvendigt, at den kommende emission bliver succesfuld. Vi sætter et bredt kursinterval i vurderingen af aktiekursen på 0-6 måneders sigt henset til emissionen. Kursudvikling på 12-18 måneders sigt forudsætter, at emissionen bliver fuldtægt og at indtjeningen forbedres markant.

### AKTIEVURDERING

Kursudvikling 0-6 mdr.: 3 - 7 SEK (før 9-14)

Kursudvikling 12-18 mdr.: 7 - 12 SEK (før 14-40)

Næste regnskab: Årsregnskab 07-02-2023



Kursudvikling seneste 12 måneder:

Høj 12,4 / Lav 5,26

### SELSKABETS FORVENTNINGER TIL 2022

GomSpace har indstillet arbejdet for en stor kunde, der ikke har betalt for udført arbejde. Derfor korrigeres ordrebeholdningen voldsomt ned, ligesom forventningerne til årets omsætning reduceres til 190-250 mio. SEK mod før 264-292 mio. SEK. Selskabet venter nu en negativ EBIT-margin på 70-90 % mod før bedre end -15 %.

Den likvide reserve pr. 30-09-2022 faldet til 35,2 mio. SEK. For at styrke den likvide reserve er der optaget et lån hos Den Europæiske Investeringsbank og varslet en aktieemission på 100-125 mio. SEK i første kvartal 2023.

AKTUEL KURS: 5,53 SEK

Børs: NASDAQ First North Growth Market i Stockholm

Markedsværdi: 346,9 mio. SEK

Antal aktier: 62.729.763 mio. styk



# ANALYSE AF GOMSPACE efter Q3-regnskab

## GomSpace henter nye penge. Her er ”køreplanen”.

I løbet af første kvartal 2023 vil der blive gennemført en rettet emission på 100-125 mio. SEK. Udbudskursen kender vi ikke, da niveauet vil afhænge af kursudviklingen i aktien og det generelle marked. 53,6 mio. SEK af emissionen er garanteret af storaktionæren Peter Hargreaves Family Fund No. 14 og ni medlemmer af ledelsen (herunder CEO og CFO), der yder et lån på 53,6 mio. SEK med ret til konvertering af lånet til aktier i emissionen. Lånet er rentefrit frem til 01-04-2023, hvorefter der er en rente på 5 % frem til udløb 31-12-2023. Sandsynligvis gennemføres emissionen inden lånet overgår til at bære rente. Peter Hargreaves Family Fund No. 14 står for 72 % af lånet (38-39 mio. SEK). Storaktionæren og ledelsesgruppen sender med dette bridgelån et stærkt signal om, at de tror på fremtiden. Gæld konverteres til aktier i emissionen. Som tidligere nævnt er de almindelige aktionærers tålmodighed testet, hvorfor der udestår et stort arbejde for ledelsen i at opnå opbakning til emissionen. Emissionen skal lykkes og fuldtegnes for at finansieringskabalens går op. Derfor vil GomSpace givetvis sætte en så tilpas lav udbudskurs, så aktionærerne er nødsaget til at deltage i emissionen for ikke at blive udvandet. Men det er en hårfin balancegang, hvor ledelsen skal træde varsomt. Efter vores vurdering skal GomSpace i de kommende måneder gøre et stort foderarbejde for at få en eller flere nye investorer til at bakke op om emissionen.

I tillæg til ovennævnte har Den Europæiske Investeringsbank (EIB) stillet en låneramme på 18 mio. EUR (197 mio. SEK) til rådighed baseret på en række covenants. Lånet er opdelt i tre trancher: tranche A på 5 mio. EUR, B på 6 mio. EUR og C på 7 mio. EUR. Hver lånetranche har en løbetid på 5 år fra tidspunktet for låneoptagelsen. Låneaftalen har en udvandende effekt på de bestående aktionærer. EIB tager sig dyrt betalt for at stille usikret kapital til rådighed. For hver tranche kræves det, at GomSpace har tilstrækkelig likviditet til at betale sin gæld 12 måneder frem fra udbetalingsdatoen for den respektive tranche.

**Tranche A** er betinget af, at GomSpace får en kapitalindsprøjtning på mindst 4,8 mio. EUR (ca. 53 mio. SEK, der netop er hvad storaktionæren og ledelsesgruppen indskyder). Tranche A udbetales ved kontraktens underskrift og antages at være kommet på plads. Lånet forrentes med 10 %, hvortil kommer tildeling af 1.650.783 warrants (ca. 2,5 % udvanding) med ret til konvertering til aktier i forholdet 1-1 til kurs 0,07 SEK frem til 31-12-2039.

**Tranche B** (rente på 8 %) kommer til udbetaling under forudsætning af (udover ovenfor beskrevne), at GomSpace i 12 måneders perioden forud for udbetalingen når en omsætning på mindst 280 mio. SEK, og at GomSpace udsteder 1.155.548 warrants (ca. 1,75 % udvanding) til EIB. Warrants har samme rettigheder ved alle trancher.

**Tranche C** (rente på 7 %) kræver, at GomSpace i en 12 måneders periode op til udbetalingen når en omsætning på mindst 315 mio. SEK og et bruttoresultat på mindst 85 mio. SEK, og at der opnås en egenkapital indsprøjtning på mindst 8 mio. EUR (ca. 88 mio. SEK – det må formodes at inkludere den planlagte emission, men fremgår ikke klart af meddelelsen fra GomSpace). EIB betinger sig desuden 495.235 warrants (ca. 0,75 % udvanding).

Låneaftalen med EIB anser vi som meget dyr for GomSpace og de eksisterende aktionærer. De eksisterende aktionærer udvandes, såfremt EIB benytter retten til at konvertere warrants til aktier til en pris på 0,07 SEK pr. aktie, hvilket må formodes at ske. Låneaftalen er desuden hæftet op på nogle hårde covenants, men det skyldes, at lånene er usikrede. Imidlertid er lånet med EIB også et tegn på, at både GomSpace og EIB ser positivt på fremtiden, da meget står og falder på, at det lykkes GomSpace at øge omsætningen på en lønsom måde.

## Den nye storaktionær bakker op om GomSpace

Tidligere i år fik GomSpace styrket sin aktionærstruktur, idet briten Peter Kendal Hargreaves via sit selskab The Hargreaves Family Fund No. 14 købte en post på 10,5 mio. aktier til kurs 9,81 SEK (discount på blot 1,7 %) svarende til 16,67 % af alle udestående aktier. Efterfølgende blev ejerandelen øget til 19,22 % efter køb af 1,6 mio. aktier fra to af de oprindelige stiftere (Black Pepper Invest ApS (Lars Alminde) og BrightOrbit ApS), der dog fortsat har aktier i selskabet. For GomSpace har det længe været en svaghed, at ejerkredsen primært bestod af mange mindre privatinvestorer. Den nye storaktionær virker meget committed til sin investering. I øvrigt skal det nævnes, at Peter Kendal Hargreaves i forvejen ejer Goonhilly, der ejer verdens første private globale rumkommunikationsnetværk. Hargreaves ser store perspektiver i rummet og kommerciel værdi for satellitmarkedet. Han forekommer derfor at være et ”perfect match” for GomSpace.



## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q3-regnskab

”Vision 2030” – GomSpace vil blive Europas førende nano- og mikrosatellit producent og verdens førende leverandør af satellitter-as-a-service.

Trods de nuværende udfordringer med annulleret ordre og midlertidigt stop for samarbejdet med en stor kunde holder GomSpace fast i den lagte strategi frem mod 2030. Kun fremtiden vil vise, om man lykkes helt eller delvist, men for os investorer er det positivt, at der er opsat en række mål. De er ambitiøse, men rummet er også gigantisk.

### Strategiplanen er opdelt i 3 faser:

**Fase 1** er igangsat og indebærer udvikling af og fokusering på færre satellitmodeller, der kan dække de fleste kunders behov. I fase 1 skal man arbejde hen mod et mål om øget seriefremstilling (standardløsninger) via færre produkter.

**Fase 2** forventes igangsat i løbet af 2023 med fokus på satellitkonstellationer baseret på standard produkter. Det drejer sig om at sælge standardløsninger (gentagen omsætning) fremfor enkeltstående opgaver med behov for udførelse af ingeniørarbejde. Det drejer sig om masseproduktion af allerede udført ingeniør- og udviklingsarbejde. Hensigten er at sælge hele netværk af satellitter fremfor enkelte satellitter. Stordrift skal sikre lønsom og skalerbar vækst. Såfremt strategien lykkes, vil GomSpace gå til et helt nyt niveau både salgs- og indtjeningsmæssigt.

Et primært mål for fase 1 og 2 er, at øge andelen af standardindhold i ordrer fra 30 % til 60 % af årets omsætning. Her ligger overskudsgraden betydeligt højere, end når der er tale om individuelt udført ingeniørarbejde. Lykkes det vil indtjeningen stige til en EBIT-margin i niveauet 15 % ved udgangen af fase 2. Intentionen er, at låneaftalen med EIB kombineret med den forestående emission og forventning om stigende driftsindtjening kan sikre funding af fase 1 og 2.

**Fase 3** igangsættes i 2025/26 med henblik på salg af satellitter på abonnement eller leasing – satellitter-as-a-service. GomSpace ønsker at tage ansvar og økonomisk risiko for alt på kundernes vegne lige fra udvikling og opsendelse til styring og drift ved at blive serviceudbydere, men det hele er dog betinget af, at risikoen kan overføres til forsikringselskaber. Perioden dækker 2025/26 til 2030.

Især fase 3 bliver kapitaltung, men omsætning og indtjening vil også stige til nye højder. Det skal blive mere enkelt for kunderne at bestille satellitter til lavere priser end i dag. For GomSpace er fordelene, at arbejdet standardiseres ved genbrug af allerede udviklet teknologi. I fase 3 skal EBIT stige til niveauet 30 %.

I strategiperioden ventes opsendt 13.500 nano- og mikrosatellitter svarende til en årlig vækst på over 30 % (jævnfør oplysninger fra selskabets seneste investorpræsentation), hvoraf GomSpace satser på at få en markedsandel på minimum 5 %. I takt med at markedet udvides markant vil GomSpace også kunne øge indtægterne ved service og udskiftning af satellitterne, der estimeres at skulle udskiftes hvert 5. år. Potentialet for GomSpace er således stort, hvis målsætningerne indfris, og man får den ønskede markedsandel.

GomSpace ønsker at være med i processen fra start til slut med udviklingsarbejde, produktion, bistand omkring opsendelse af raketterne, forsikring m.m.

Fase 3 bliver meget kapitalkrævende, og her er forudsætningen, at branchen er blevet så moden og kvalitetssikret, at det er muligt at forsikre satellitterne. I så fald kan pensionskassers investering i infrastruktur blive udvidet fra parkeringshuse, motorveje, broer, jernbaner m.m. til også at omfatte investering i rumindustrien. Forsikringsdelen, renteniveauet og cash-genereringen har afgørende betydning for pensionskassernes investeringslyst i rumindustrien.

”Vision 2030” er meget visionær. Det er næppe alt, der lykkes, men dele heraf burde også være nok.

### Stort marked for nano- og mikrosatellitter

Alle branchekendere er enige om, at markedet for mindre satellitter har et stort potentiale. Prisen er så tilpas lav, at kommerciel brug af mikro- og nanosatellitter til tracking af skibe, lastbiler, flytrafik m.m. må forventes at stige markant. Nanosatellitter kan desuden anvendes til observationer omkring vejrforhold og være en vigtig del i kampen mod den globale opvarmning. Et eksempel på kommerciel udnyttelse af stadig flere opsendte satellitter er luftfartsindustrien. Mere effektiv satellitovervågning kan forkorte flyruter, da fly sikkerhedsmæssigt kan flyve tættere på hinanden. Det kan spare miljøet for enorme CO<sub>2</sub>-udledninger og reducere flyselskabernes fuel forbrug.

## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q3-regnskab



I nanosatellit sektoren oplister GomSpace syv konkurrenter og fire på mikrosatellit markedet. En fællesnævner er, at alle kæmper med lønsomheden. GomSpace udmærker sig ved en unik ekspertise inden for radiokommunikation og transmission af data, hvilket er vigtige punkter i relation til mikro- og nanosatellitter. Samarbejdet med European Space Agency blåstempler GomSpace.

Det vil være en fordel for GomSpace, at markedet på sigt udvides. Det vil sikre flere nye opgaver fra bestående og nye kunder, men det vil naturligvis også øge konkurrencen, hvilket kan blive en fordel, idet vi absolut ikke kan afvise, at der før eller siden kommer et take-over bud på selskabet. I den forbindelse skal det nævnes, at amerikanske Raytheon (specialist inden for våben og militær elektronik) i slutningen af 2020 købte nanosatellitvirksomheden Blue Canyon for 350 mio. USD. Tidligere i år har norske Kongsberg købt en ejerandel på 77 % af NanoAvionics til en pris modsvarende 65 mio. EUR for hele selskabet.

Hvis GomSpace lykkes med den lagte strategi, er der udsigt til et betydeligt løft i indtjeningen, hvilket også er en forudsætning i låneaftalen med EIB. Afhængig af hvor hurtigt selskabet får investeret i den nye strategi og effektueret herpå, vil indtjeningen alt andet lige blive forbedret markant med de første positive effekter på indtjeningen i løbet af 2023. Bagsiden af medaljen er behovet for tilførsel af kapital.

Efter vores vurdering kan Upsiden i aktien på sigt blive markant, i takt med at strategien giver de ønskede positive effekter på indtjeningen. På den korte bane er usikkerheden dog ekstraordinært høj henset til den forestående emission.

### STYRKER

GomSpace er førende indenfor radiokommunikation og dataoverførsel. Selskabet får løbende ordrer fra European Space Agency, hvor man både forestår alt arbejdet og andre gange agerer "lead manager" med det overordnede ansvar for rammeaftaler, der også involverer underleverandører. Andelen af salg til kommercielle kunder er stigende, og det er her man opnår de højeste marginer. Dokumenteret "track-record" efter deltagelse i mere end 75 missioner i rummet. Branchen er koncentreret om få lige store aktører.

### SVAGHEDER

Det store gennembrud for mikro- og nanosatellitter mangler fortsat, og alle aktører venter på de helt store ordrer. Både de producerende selskaber og mange af kunderne er relativt svagt funderet økonomisk, og alle kæmper for at gøre forretningen lønsom. Den likvide reserve er hårdt presset, hvorfor der er blevet optaget et lån hos EIB samt stillet en aktieemission i udsigt. "Vision 2030" fordrer supplerende funding over tid – fase 3 dog på en ikke udvændende måde.

### MULIGHEDER

GomSpace satser på standardløsninger og netværk af mikro- og nanosatellitter, idet serieproduktion og gentaget salg skal forbedre lønsomheden. Selskabet vil være førende i Europa på sit felt, hvilket i sig selv vil tiltrække nye kunder. Med et kontor i Toulouse i Frankrig er man i centrum af europæisk rumindustri. Samarbejdet med European Space Agency er en "blåstempling", der kan åbne for tilgang af nye kunder – gerne fra det kommercielle segment med de højeste marginer. Et forlig med den kunde, som man har indstillet arbejdet med, kan sikre indtægter og genopstart af samarbejdet. En stor del af det udførte arbejde kan genanvendes. GomSpace er et take-over emne.

### TRUSLER

Den likvide reserve er med sit lave niveau en udfordring. Lånetranche 2 og 3 fra EIB er bundet op på finansielle mål om stigende omsætning og indtjening. Et nyt eksogent chok kan ødelægge finansieringsplanen, hvilket i så fald vil være yderst kritisk for selskabets overlevelse. Risiko for at GomSpace kan blive mødt af modkrav fra den kunde, som man har indstillet arbejdet for. Det er vigtigt at kunne tiltrække nok medarbejdere (lønpres) til at levere på den ambitiøse "Vision 2030" strategi, som desuden vil kræve ekstra kapitalindsats. Det er vigtigt, at selskabet formår at forsvare sin førerposition inden for radiokommunikation og dataoverførsel.



### OM GOMSPACE

- GomSpace er en globalt førende producent og leverandør af små satellitløsninger til det akademiske, offentlige og kommercielle marked. Hovedsædet ligger i Aalborg, ligesom man råder over et teknologcenter i Uppsala i Sverige, et satellit- og konstellationscenter i Luxembourg samt et salgskontor i Toulouse, der er centrum for den europæiske luftfarts- og rumindustri. Amerikanske kunder betjenes via et projekt- og forretningsudviklingskontor i Washington.
- Selskabet har siden grundlæggelsen i 2007 betjent ca. 300 kunder fordelt på mere end 50 lande. Man har selv opsendt fem satellitter og deltaget med udstyr i mere end 75 missioner i rummet.
- GomSpace leverer delsystemer, enkeltsatellitter samt serier af netværkssatellitter. GomSpace har en særlig stærk stilling inden for radiokommunikation, hvor dataoverførsel er det centrale punkt.
- GomSpace opererer med fire kundekategorier: **Kommercielle virksomheder, forskning og nationale rumagenturer, forsvar samt universiteter.** European Space Agency er en vigtig og stabiliserende kunde i segmentet forskning og nationale rumagenturer, der i Q1-3 stod for 17 % af omsætningen. I Q3 var Unseen Labs den største enkeltkunde med en andel på 34 % af omsætningen. De vigtigste (nuværende og tidligere) kunder er Unseen Labs, ESA, HawkEye360, Orbit, Indra Sistemas, Lockheed Martin og JP Morgen Chase.
- Segmentmæssig fordeling af salget i Q1-3: Kommercielle kunder 64,3 %, Forskning og nationale rumagenturer 20,0 %, forsvar 13,0 % og universiteter 2,7 %.
- Salgets geografiske fordeling Q1-3: Europa 74,0 %, USA 8,0 %, Asien 6,2 % og resten af verden 11,8 %. Opgavernes fordeling: salg af satellitløsninger 68,9 %, salg af platforme og subsystemer m.m. 31,1 %. Ordrebeholdningen er pr. 30-09-2022 på 437,1 mio. SEK mod 540 mio. SEK ultimo 2021. Nye kunder stod for 5 % af salget i Q1-3.
- Ledelsesgruppen: CEO Niels Buus (født 1957), CFO Troels Dalsgaard, CCO Thomas Pfister, CPO Lars K. Alminde, CMO Søren Lind Therkildsen og CDO Eduardo Cruz. Jens Maaløe (født 1955; tidligere CEO i Terma A/S) er formand for bestyrelsen, hvis medlemmer alle besidder stærke og relevante kompetencer.
- 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 emissioner med et samlet provenu på ca. 450 mio. SEK ved salg til kurs 54,5, kurs 60 og i december 2018 til kurs 10,5 SEK. En rettet emission på 10 % nye aktier blev gennemført i marts måned til The Hargreaves Family Fund No. 14 til kurs 9,81 SEK.
- Aktionærforhold pr. 30-09-2022: The Hargreaves Family Fund No. 14 ejer 19,22 %, Hansen & Langeland ApS 8,37 %, Longbus Holding ApS (ejes af CEO Niels Buus) 1,95 %. Antal aktionærer: 11.492 mod 12.523 pr. 30-09-2021.

#### LEDELSE OG BESTYRELSE



Niels Buus  
CEO



Troels Dalsgaard  
CFO



Thomas Pfister  
CCO



Lars K. Alminde  
CPO



Søren Lind  
Therkildsen  
CMO



Eduardo Cruz  
CDO



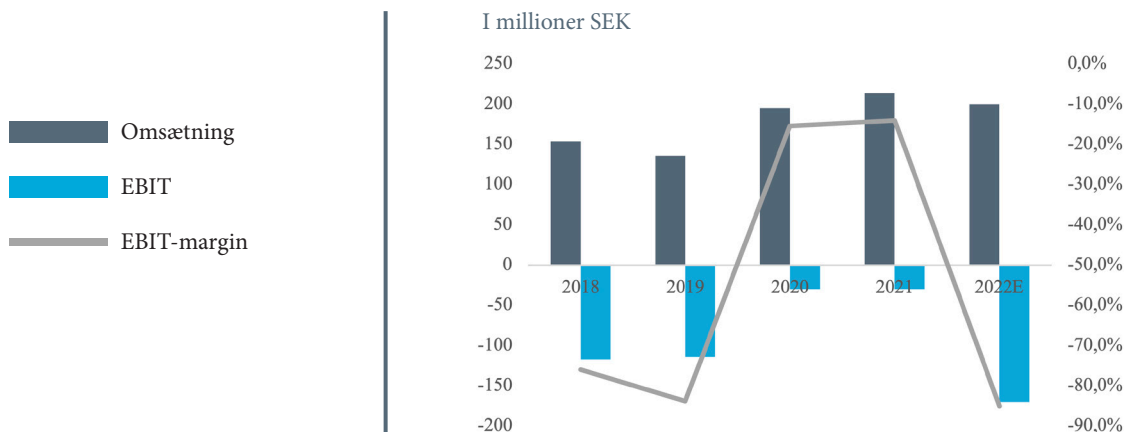
Jens Maaløe  
Bestyrelsesformand



## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q3-regnskab

### REGNSKABSTAL

mio. SEK	2017	2018	2019	2020	2021	2022E
Omsætning	96	154	136	195	214	200
Bruttoresultat	27	39	18	48	49	-15
Salg og distribution	-31	-38	-44	-29	-25	-60
Forskning & Udvikling	-25	-58	-41	-20	-22	-50
Administration	-38	-60	-45	-31	-32	-45
Driftsresultat	-68	-117	-114	-30	-30	-170
Reg.associeret virksomhed	5	-2	-26	-9	-0	-0
Finansposter	-3	-4	-7	-8	-1	10
Resultat før skat	-67	-123	-147	-48	-31	-160
Skat	13	12	-5	4	4	10
Nettoresultat	-54	-113	-152	-44	-27	-150
Tilført kapital netto i året	90	-54	-113	-152	-44	205
Likvide aktiver	96	269	127	136	99	120
Egenkapital	185	442	296	247	225	170
Balance	313	609	437	403	405	365
Antal medarbejdere ult.	176	231	134	138	181	200
Antal aktier mio. styk	26,3	52,3	52,3	52,3	52,3	62,7
Resultat pr. aktie EPS	-2,1	-3,9	-2,9	-0,8	-0,52	-2,4
Indre værdi	7	8,5	5,7	4,7	4,3	2,7



### SENESTE ANALYSER

#### Forventet kursudvikling

Dato	Kurs	0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
02-08-2022	9,0	9-14 SEK	14-40 SEK
05-05-2022	12	12-16 SEK	16-40 SEK
02-02-2022	10,6	10-16 SEK	16-40 SEK
10-11-2021	12,14	10-16 SEK	16-40 SEK



## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q3-regnskab

### 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.



### 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.