

2020 er startet fint med en salgsvækst på 35 %. Driften er forbedret, men der er fortsat negative tal, nemlig et underskud på 8,5 mio. SEK (-27,6 mio. SEK i Q1/2019). Bruttomarginalen er steget fra 1 % til 24 %. Ledelsen forventer i år et salg på 160-185 mio. SEK, men man dropper nu den langsigtede målsætning om et salg på 1,5 mia. SEK i 2023.

- Salgsvækst på 35 % til 40,5 mio. SEK i Q1. Ordreindgangen er steget med 25 % til 18,4 mio. SEK, hvilket dog er lavere end ledelsens forventning. For 2020 fastholdes målet om at konvertere 160-185 mio. SEK fra ordrebogen til omsætning. Aktieinfo anser det som muligt, men det er samtidig afgørende for væksten, at man formår at opnå flere ordrer, end man udfører (Book-to-Bill ratio over 1,0).
- Det er vigtigt, at GomSpace får et gennembrud i salget af pakkeløsninger omfattende satellit-netværk. Kortsigtet hæmmes bestræbelserne herpå af Corona-virusen, der giver stor usikkerhed hos kunderne. Det er vanskeligt for GomSpace's kunder at indgå nye, store aftaler – især fordi mange af disse kunder er relativt nystartede virksomheder, der er afhængig af adgang til finansiering.
- Det er opløftende, at der i Q4 blev indgået en ordre med Lockheed Martin og en kunde i De Forenede Arabiske Emirater. Som europæisk aktør er det vanskeligt at sælge til amerikanske kunder. Derfor er aftalen med Lockheed Martin efter Aktieinfos vurdering vigtig. Det er samarbejdet med University of Arizona, American FreeFall Aerospace og Rincon Research efter vores mening også. GomSpace omtaler kun ganske kort samarbejdet i sit Q1- regnskab, så måske skal det ikke tillægges for stor værdi. Det er dog positivt, at kunder i USA åbner op for samarbejde. USA er verdens største og vigtigste marked for store satellitter og nanosatellitter.
- Markedet for nanosatellitter vurderes af flere branchemedier til at stå over for en stor fremtid, men opsvinget trækker ud. Hele branchen – både kunder og producenter – er udfordret økonomisk og nu også af Corona. For den unge branche er det vanskeligt at styre sikkert frem mod det punkt, hvor et boom i ordrerne vil tage fart. For GomSpace gælder det om at holde ud og fortsætte den teknologiske udvikling trods økonomisk smalhals. I den henseende er det europæiske rumagentur (ESA) en vigtig kunde og et kvalitetsstempel for GomSpace. ESA er pt. afgørende som kunde og stod for 28 % af sidste kvartals omsætning. Løsning af disse komplekse opgaver er med til at holde GomSpace teknologisk i front. Samtidig er det i næste led muligt men også afgørende at kunne overføre den opnåede ekspertise til brug ved projektsalg i det kommercielle marked. Det er nemlig her, at væksten for alvor skal opnås.
- GomSpace er en aktie med et højt niveau for risiko og afkast. I forhold til de oprindelige planer er næsten alt blevet forsinket. Visioner om en stor fremtid kan ikke i sig selv genskabe optimismen blandt investorerne. Der skal facts på bordet med vækst i salg og udførelse af opgaver, så der kan komme et positivt nyhedsflow. Når det lykkes, vil børskursen atter kunne vinde styrke.

Anbefaling:

Kort sigt: Køb (uændret)
 Langt sigt: Køb (uændret)
 Kursudvikling 0-6 mdr.: 6 – 10 SEK (før 7 - 15 SEK)
 Kursudvikling 12-18 mdr.: 10 – 25 SEK (før 15 - 40)
 Tidligere anbefaling: Køb/Køb den 09-03-2020 (kurs 7,6 SEK)

Aktuel Kurs: 7,0 SEK
 Børs: NASDAQ First North Premier i Stockholm
 Markedsværdi: 366 mio. SEK
 Antal aktier: 52,275 mio. styk
 Næste regnskab: Q2 regnskab den 16-07-2020

Selskabets forventninger til indeværende regnskabsår

GomSpace forventer fortsat at konvertere ordrer på 160-185 mio. SEK til omsætning. Cash reserven udgør 121 mio. SEK. Cash burn blev i Q1 begrænset til -7 mio. SEK, hvilket skyldes positiv effekt af sidste års afskedigelser.

Ledelsen dropper målet om en omsætning på 1,5 mia. SEK i 2023. Det sker med henvisning til den globale recession, som Covid-19 har afstedkommet. Det vil føre til lavere vækst end hidtil forventet. Langsigtet ser ledelsen fortsat en solid basis for høj vækst i nanosatellit sektoren.



Høj / Lav 12 måneder: 16,5 / 5,2

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.

Fakta om GomSpace

- GomSpace er beliggende i Aalborg. Herfra varetages koncept- og produktudvikling samt salg og produktion af nanosatellitter. I 2017 blev der åbnet et kontor i Singapore og et salgs- og produktudviklingskontor i Washington, USA. Moderselskabet GomSpace Group AB har seks helejede datterselskaber, hvor GomSpace Luxembourg S.A.R.L fungerer som serviceudbyder i forbindelse med opsendelse af satellitter, forsikringer og godkendelser samt drift og bearbejdning af data fra satellitterne (back office funktioner på vegne af kunder). Desuden ejes 39 % af Aerial & Maritime Ltd., Mauritius (herefter benævnt A&M).
- GomSpace A/S blev grundlagt i 2007, men arbejdet med at udvikle nanosatellitter startede allerede i 2001. Selskabet er en af pionererne i en ung branche med et stort, men ukendt potentiale. GomSpace vurderer det samlede marked i selskabets niche til 2,6 mia. USD, hvortil kommer værdien af relaterede serviceopgaver. Set i dette lys synes satsningen med åbning af et servicekontor i Luxembourg at være klog, da de påtænkte nye tilbud er rettet mod et helt nyt og dermed udækket marked. Det vil gøre det lettere for nye udbydere af services at klare den daglige drift med praktisk støtte fra GomSpace.
- Selskabet har i årenes løb betjent ca. 300 kunder fra mere end 50 lande. Man har selv opsendt fem satellitter og deltaget i mere end 50 missioner i rummet.
- Salgets fordeling i 2019: kommercielle virksomheder 53 %, forskning og nationale rumagenturer (især ESA – European Space Agency) 35 %, universiteter 9 % og forsvar 3 %. Opgjort på lande: Europa (eksklusiv Danmark og Sverige) 73,8 %, Asien 9,3 %, USA 7,1 %, Resten af verden 4,4 %, Danmark 3,1 % og Sverige 2,4 %. Opgavernes fordeling: Salg af satellitløsninger 73 %, salg af platforme og subsystemer m.m. 27 %. Omsætningen i 2019 androg 136 mio. SEK. Ordrebeholdningen er pr. 31-03-2020 faldet med 12,4 mio. SEK efter at 40,5 mio. SEK er konverteret til omsætning. Ordrebeholdningen er på 140,3 mio. SEK. Ordreindgangen i Q1 var på 18,4 mio. SEK – en fremgang på +25 %.
- GomSpace leverer delsystemer, enkelte satellitter og serier af satellitter til brug i netværk. Sidstnævnte anses for at blive den afgørende metode fremover ved håndtering af store opgaver og tilbud om End User service 24/7. GomSpace har en særlig stærk stilling inden for radiokommunikation, hvor dataoverførsel er det centrale punkt. Gruppen af kommercielle kunder (serviceudbydere) afspejler nanosatellit-branchens unge struktur, idet der er få aktive selskaber i dette felt - og i reglen er det nye firmaer med et begrænset kapitalgrundlag. Der er tale om virkelig risikovillig kapital i finansieringen af disse nye firmaer.
- Man er selv medstifter/medejer af Aerial & Maritime Ltd. (39 %) sammen med Investeringsfonden for Udviklingslande. Projektet drejer sig om drift af satellitter til brug for overvågning af kommerciel trafik til lands, vands og i luften. GomSpace har udviklet systemer til at opfange signaler fra transponders. A&M skulle have påbegyndt sin drift i 2018 og påtænkte i fase 1 at dække 112 lande, men projektet er blevet forsinket pga. udskudt opsendelse og manglende finansiering.
- Antal medarbejdere er pr. 31-03-2020 faldet til 132 (134 ultimo Q4 2019 og 201 ultimo Q1 2019). Ledelsen iværksatte sidste år en stor spareplan med afskedigelser især inden for produktionen og udviklingsafdelingen. Tilpasningen nedad af omkostningerne var nødvendig som følge af stop for det ellers lovende samarbejde med Sky and Space Global, der havde afgivet en meget stor ordre. Den positive effekt af besparelserne estimerer vi til ca. 60 mio. SEK årligt med fuld effekt i 2020.
- GomSpace ledes af CEO Niels Buus (født 1957). Jukka Pertola (født 1960) er formand for en bestyrelse med fire medlemmer.
- Aktien er noteret på First North Premier i Stockholm. Tickerkoden er GOMX. Børsnoteringen fandt sted i juni 2016 til kurs 12,5 SEK. Man fik ca. 3.000 nye aktionærer ved børsnoteringen, og aktien blev straks til et livligt børsPapir. Der er efterfølgende gennemført nye aktieplaceringer med et samlet provenu på ca. 450 mio. SEK ved salg til hhv. kurs 54,5, kurs 60 og i december 2018 til kurs 10,5 SEK (fortegningsret for gamle aktionærer).
- Pr. 31-03-2020 er Hansen & Langeland ApS fortsat den største aktionær med en ejerandel på 10 % fulgt af Borean Innovation A/S med 3,1 % og Longbus Holding ApS med en ejerandel på 2,3 %. Ultimo 2019 havde selskabet 10.971 registrerede aktionærer (10.315 året før).

God start på 2020 med en betydelig salgsfremgang. De langsigtede mål for 2023 sløjfes.

I starten af 2019 stod det klart, at den absolut største kunde, Sky and Space Global, ikke kunne leve op til de indgåede aftaler om store ordrer. Ledelsen iværksatte derfor en gennemgribende plan for tilpasning af aktivitetsomfanget, hvilket førte til en stor fyringsrunde. Den er nu på plads og vil reducere omkostningerne med ca. 60 mio. SEK årligt med fuld effekt i år. I 2020 og de næste mange år skal GomSpace derfor fokusere på salget med at få nye kunder ind i sin fold og øge salget til de bestående kunder.

I Q4 2019 var der en stor ordreindgang, og i Q1/2020 steg tallet med 25 % til 18,4 mio. SEK. Fremgangen kommer især fra nye ordrer modtaget fra Science og Academia kunder. Intentionen fremover er at sikre et bedre salgsmix, så ordrer fordeles mere jævnt på Academia, Science, Defense og Commercial. Pr. 31-03-2020 udgjorde Science 60 % af ordrebogen på 140,3 mio. SEK fulgt af Commercial med en andel på 35 %. Så vidt vi kan vurdere det opnås de laveste marginer i Science og de højeste i Commercial – i særdeleshed ved opgaver med serier af de samme satellitter, men et gennembrud i den retning er ikke opnået endnu.

Salg til nye kunder stod i Q1 for 13 % af koncernsalget mod 6 % i samme kvartal sidste år. Aktieinfo finder det positivt, at det er lykkedes at tiltrække nye kunder. European Space Agency (ESA) er en gammel og stabiliserende kunde, der via placering af opgaver bidrager til at holde GomSpace helt fremme i spidsen teknologisk. ESA's andel af det totale salg i Q1 var på 28 %.

Status for Q1 er en fremgang i ordreindgangen på 25 %. Omsætningen er steget med 35 % til 40,5 mio. SEK. Satellit-løsninger steg med 41 % til 31,7 mio. SEK, mens platforme, delsystemer m.m. voksede med 21 % til 8,7 mio. SEK. Q1 salget er positivt påvirket af en effektiv eksekvering af ordrer på platforme og delsystemer, mens forsinkelser på raketopsendelser trækker ned i salget.

Indtjeningsmæssigt er GomSpace også kommet pænt fra start i år. Forbedret kapacitetsudnyttelse (færre ansatte) har bidraget til at bruttomarginen er steget fra 1 % for et år siden til nu 24 %. Marginen skal efter vores vurdering bringes markant højere op i de kommende år. Driftsunderskuddet er forbedret med hele 69 % til -8,5 mio. SEK (-27,6 mio. SEK i Q1 2019). Cash burn er ligeledes forbedret markant til -7 mio. SEK mod hele -40,5 mio. SEK i samme periode sidste år. Henset til den beherskede cash burn er selskabets likvide reserve blot faldet fra 127,2 mio. SEK ultimo 2019 til nu 120,9 mio. SEK.

På langt sigt er det fortsat klart, at markedet for nanosatellitter rummer et gevaldigt upside potentiale, men på kort sigt bremses udviklingsmulighederne. Kunderne er nemlig unge firmaer ligesom nanosatellitbranchen, og flere kæmper med udfordringer for at opnå finansiering. Denne udfordring er ikke blevet mindre under Corona-krisen, hvor banker formentlig foretrækker at yde finansiering til "gamle" og mere "sikre" kunder. Internt har GomSpace håndteret Corona-krisen uden de store udfordringer. Efter Aktieinfos vurdering rummer Corona en stor risiko for alle virksomheder. Hvis krisen bliver langvarig, kan det føre til virkelig store udfordringer for virksomheder med små likvide reserver og i sidste ende långiverne – bankerne, der så lider tab og derfor reducerer deres risiko (=udlån).

Henset til Corona-krisen forventer GomSpace forsinkelser i ordreindgangen. Det samme gælder for raketopsendelser, hvor der ellers var booket plads til nanosatellitter fra GomSpace i planlagte opsendelser. De nu påregnede forsinkelser vil jf. ledelsen formentlig udsætte væksteventyret i sektoren, og det er den primære årsag til, at de langsigtede mål for 2023 nu sløjfes. Målet var at opnå en omsætning på 1,5 mia. SEK. Uanset forsinkelser og nye udfordringer føler vi os fortsat overbeviste om, at fremtiden er lovende for GomSpace og de andre aktører i sektoren for nanosatellitter. Tidsplanen er dog forrykket yderligere, hvilket er helt naturligt i en verden, hvor snart sagt alle børsnoterede virksomheder er tvunget til at melde om reduceret visibilitet og øget risiko på kort sigt.

Selv om ledelsen havde ventet en højere ordreindgang i Q1, fastholdes målet om at konvertere 160-195 mio. SEK til omsætning i 2020.

Hvordan og hvorfra skal væksten komme fremadrettet?

Salg, salg, salg. Det er åbenlyst, at GomSpace "bare" skal få gang i salget. Dette arbejde vanskeliggøres dog ekstra på kort sigt af Corona, der har fået alle virksomheder til at bremse op og holde igen med investeringer. Set i det lys er ESA en endnu mere vigtig kunde for GomSpace. Corona-krise eller ej – de europæiske rumfartsmyndigheder (ESA) vil fortsat opretholde et stort investeringsprogram.

Ca. 80 % af GomSpace's salg sidste år blev afsat til Europa. USA og Asien stod for blot hhv. 7 og 9 % af omsætningen. Generelt er det vanskeligt at komme ind hos amerikanske kunder, idet raketopsendelser er omgærdet af "hemmelighedskræmmeri". USA ønsker i videst muligt omfang at benytte landets egne udbydere til vigtige infrastrukturelle opgaver, herunder raketopsendelser og satellitovervågning.

USA er det største marked, og derfor er det vigtigt at få hul på salget her. For tre år siden åbnede GomSpace et salgs- og projektudviklingskontor i Washington, USA. Det førte i Q4 2019 til en opgave fra Lockheed Martin, som er et ledende amerikansk selskab inden for aerospace og våben. Kan ordren bane vej for flere ordrer fra Lockheed Martin fremadrettet? Er det starten på et tættere samarbejde? I Q4 2019 lykkedes at også at åbne for et samarbejde med en kunde i De Forenede Arabiske Emirater.

Vi hæfter os ved fem sætninger på side 1 i Q1 regnskabet. Her skriver GomSpace om et samarbejde indgået med University of Arizona, American FreeFall Aerospace og Rincon Research med GomSpace som leder af et projekt med henblik på at demonstrere en banebrydende kommunikationsteknologi ude i rummet. Efter Aktieinfos vurdering kan dette samarbejde – hvis det udvikler sig succesfuldt – for alvor åbne døren til verdens største marked for satellitter, herunder nanosatellitter. Vi opfordrer derfor GomSpace til at fortælle mere om dette muligvis banebrydende samarbejde i selskabets næste regnskab.

Markedet for nanosatellitter vokser, men der er risiko for en ny opbremsning på kort sigt

GomSpace ønsker fortsat at øge konkurrenceevnen via udvikling af sit sortiment med henblik på salg af produkter med høj margin og skalerbarhed. Serieordrer er én vej til at øge salget og indtjeningen på. Det er tidligere blevet oplyst, at man er involveret i fire "In Orbit Demonstrations" (testordre med nogle få satellitter i en miniudgave af et netværk), og at der har været afgivet tilbud på yderligere 10 projekter. Problemet er imidlertid, at metoden indebærer en lang startfase med disse Pilot-forsøg, før den ønskede store ordre kan bringes i hus. Vi formoder desuden, at der ikke er noget væsentligt indtjeningsbidrag på disse Pilotprojekter. Det er en nødvendig satsning på at vinde den rigtige ordre, og indtjeningen ligger dermed 2-3 år ude i fremtiden ved opstart af et nyt IOT-projekt.

Flere af de projekter, som GomSpace er involveret i, er blevet forsinket – primært på grund af pengeknaphed hos kunden, men nu også på grund af Corona. Forsinkelser betyder ofte udførsel af ekstraarbejde fra GomSpace's side – arbejde der næppe altid honoreres fuldt ud ved betaling fra kunden. Teknologien udvikler sig konstant, og i tilfælde med lange forsinkelser skal teknologien have en omfattende brush-up. Flere projekter afventer pt. opsendelse af satellitter før GomSpace vil modtage sin restbetaling. De hænger på lageret.

Markedet for nanosatellitter spås fortsat lovende vækstudsigter, men alting forsinkes nu af Corona. Umiddelbart er der næppe grund til at betvivle markedets store potentiale. Det er mere et spørgsmål om, hvornår det for alvor materialiserer sig. En rapport fra Euroconsult fra 2018 estimerer, at der 10 år frem vil blive opsendt 7.000 små satellitter - primært til brug i styrede netværk. Cirka 5.000 heraf vil være kommercielle (det marked som GomSpace ønsker at adressere). MarketsAndMarkets forventer en omsætningsfremgang i branchen fra 1,21 mia. USD i 2017 til 3,49 mia. USD i 2022. Jf. Nanosats.eu er der ved udgangen af 2019 opsendt 1.307 satellitter, og herfra lyder estimatet på over 2.500 yderligere opsendte enheder i løbet af 6 år.

Markedet findes altså allerede og udvikler sig hurtigt, men GomSpace og deres konkurrenter er finansielt udfordret. Ordrene skal hellere komme i dag end i morgen. Hele sektoren og investorerne må væbne sig med tålmodighed. Det vil tage tid, før gennembruddet for store netværk indtræffer. Afgørende nye servicetilbud til End User kunder er formentlig nøglen til at låse markedet op, og så vil en stribe af andre nye servicetilbud dukke op. Kernepunktet er jo at skaffe indtægter fra End Users, da det er disse penge som skal betale hele gildet. GomSpace er jo underleverandør til en serviceudbyder, der i sit led leverer output til End Users. Disse kunder skal overbevises om værdien af de nye påfund baseret på nanosatellitterne, der har fordel prismæssigt af Low Cost.

GomSpace omtaler specifikt fire konkurrenter, der har nogenlunde samme markedsandel på hver 15 % som selskabet selv. Det drejer sig om Hollandske ISIS, engelsk/svenske Clyde Space/ÅAC Microtec og de to amerikanske selskaber Tyvak og Blue Canyon. De fem udbydere "sidder" på ¾-dele af markedet. GomSpace mener selv at have dobbelt størrelse i forhold til Clyde Space/ÅAC Microtec, der efter vores oplysninger er det eneste børsnoterede selskab i denne Peer gruppe. Jf. Marketscreener.com har det svenske selskab en børsværdi på 311 mio. SEK (396 mio. SEK ultimo 2019) og en forventet omsætning i år på 125 mio. SEK med udsigt til et negativt EBIT på 20 mio. SEK. Hele branchen kører fortsat med underskud, da der er tale om en startfase. Det vigtige punkt for GomSpace er at holde sig i gang i en forlænget, afventende fase indtil efterspørgslen efter nanosatellitter for alvor får et løft. Det kræver, at GomSpace kan fastholde sit teknologiske niveau, hvilket ordrene fra ESA bidrager til. Det er samtidig vigtigt, at kunderne og de næstkommende (pt. potentielle) kunder også holder sig "going". Corona-krisen har ikke gjort tingene nemmere.

GomSpace er en spændende langsigtet investering med et højt risk/return forhold

Q1 giver grobund for optimisme. Effekten af sidste års spareøvelse viser sin værdi. Salget stiger, omkostningerne falder, cash burn reduceres. Ultimo Q1 er den likvide reserve 121 mio. SEK og egenkapitalen 296 mio. SEK. Vi må forvente, at cash-burn ikke kan holdes nede på et så lavt niveau som i Q1, men ud fra vores estimat om et cash-burn på 75 mio. SEK i år rækker den likvide reserve ca. 1,5 år frem. Med omkostningsbasen på plads søger ledelsen at øge salg og aktivitetsniveau for at forbedre indtjeningen. Det forventer vi vil lykkes (trods mulighed for forsinkelser på kort sigt), og i så fald vil en robust fremgang kunne reducere cash-burn (evt. sikre break-even på driften - endda måske positive tal). En ny emission burde kunne undgås trods presset på likviditeten.

Worst case er, at salget svigter og der fremkommer nye udskydelser i ordreafviklingen. Et centralt punkt er mere teknisk, nemlig at GomSpace SKAL LYKKES med sin overordnede strategi som leverandør af kommercielle netværk bestående af mange satellitter. Hvis det i stedet lykkes andre firmaer at overhale og erobre de vigtigste, nye serviceudbydere kunder, kan Gom Space blive henvist til en sekundær rolle som underleverandør af komponenter og delsystemer til vindervirksomheder. Man har tiden imod sig, og der kan blive behov for tilførsel af nye penge fra aktionærerne, men det vil være vanskeligt. Den faldende likvide reserve udgør en flaskehals.

Best case er, at ledelsen bliver i stand til at øge salget kraftigt og forbedre bruttomarginen. Hvis det lykkes, vil aktiekursen på ny kunne stige markant. Basalt set er investorerne jo begejstrede for selskabets spændende potentiale, men det skal fremstå realistisk og ikke bare være håb og drømme, som kan blive kastet mod jorden af uventede former for modgang og mangel på penge. Aktiens All-Time-High notering i efteråret 2017 lige under kurs 100 skal man dog ikke forvente gentaget før om mange år. Vi fastholder langsigtet køb på baggrund af et enormt langsigtet forretningspotentiale, den lave markedsværdi og take over mulighed.

Regnskabstal

mio. SEK	2015	2016	2017	2018	2019	2020E
Omsætning	34,1	54,1	96	154	136	175
Bruttoresultat	17,2	25,2	27	39	18	50
Salg og distribution	-7,2	-15,5	-31	-38	-44	-25
Forskning & Udvikling	-7,8	-6,8	-25	-58	-41	-25
Administration	-4,5	-17,4	-38	-60	-45	-40
Driftsresultat	-2,4	-14,5	-68	-117	-114	-40
Reg.associeret virksomhed	0	21,4	5	-2	-26	0
Finansposter	-0,8	-1,4	-3	-4	-7	-5
Resultat før skat	-3,1	5,5	-67	-123	-147	-45
Skat	0,8	3,5	13	12	-5	0
Nettoresultat	-2,4	9	-54	-113	-152	-45
Tilført kapital netto i året	8,9	122,4	90	356	0	0
Likvide aktiver	1,3	73,8	96	269	127	50
Egenkapital	13,8	146,1	185	442	296	250
Balance	30,1	206	313	609	437	450
Antal medarbejdere ult.	30	77	176	231	134	150
Antal aktier mio. styk	13,9	24,5	26,3	52,3	52,3	52,3
Overskud pr. aktie EPS	-0,2	0,4	-2,1	-3,9	-2,9	-0,9
Indre værdi	15,3	10	7	8,5	5,7	4,8



Seneste analyser:

Dato	Kurs	Anbefaling:	
		Kort sigt	Langt sigt
09-03-2020	7,6	Køb	Køb
03-12-2019	12,0	Køb	Køb
04-09-2019	9,5	Køb	Køb
24-06-2019	10,5	Køb	Køb

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, John Stihøj og Lau Svenssen 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.