

**Høj vækst i 2020 trods udfordringer i Storbritannien som følge af lock-down i landet. Danmark er cash-cowen. Succes opnået i Danmark skal eksporteres til Norge, UK, Holland og efterfølgende til Sverige og Finland. Forventet væksttempo for 2021 er 15-20 % for salget. Det adresserbare marked for Netcompanys IT-services er enormt, og derfor kan selskabet formentlig opretholde høje vækstrater mange år frem.**

- Netcompany er en vækstcase med unikke IT-services målrettet den igangværende digitaliseringsproces. Siden etableringen i 2020 har man opretholdt et lønsomt højt væksttempo. Oplysninger fra selskabet om størrelsen på markedet for IT-services, som man leverer ydelser til i Danmark, Norge, UK og Holland sandsynliggør et højt væksttempo flere år frem.
- Trods Covid-19 krisen i 2020 har selskabet fravalgt at få del i de statslige hjælpepakker. Det er prisværdigt.
- Ambitionen er fremadrettet at vinde markedsandel, udnytte selskabets opnåede teknologiske viden fra udførte opgaver ved at visualisere ekspertisen for kunderne (Govtech) og at eksportere den succesfulde danske forretningsmodel til Norge, UK, Holland og på sigt også Sverige og Finland. Aktuelt leder man efter muligheder for at åbne de to sidstnævnte lande. Opkøb er én måde, men nu åbner man for at indtræden i Sverige kan ske i samarbejde med en ny stor svensk kunde.
- Det tager 3-5 år at bringe vækst og marginer i tilkøbte selskaber op på Netcompany-standard (EBITA-margin på ca. 25 %). Det går den rette vej, men man er ikke i mål, idet især UK blev hårdt ramt af Covid-19 i 2020. Forudsat integrationsprocessen lykkes vil det løfte indtjeningen betydeligt i de kommende år.
- Cash-flowet har udviklet sig så godt, og der for 2020 vil blive udloddet 1 kr. pr. aktie i udbytte (50 mio. kr.) og købt egne aktier for andre 50 mio. kr. Det er aktionærvenligt.
- Aktien handler til høje multipler. Alligevel ser vi positivt på aktien på langt sigt, men intet må afspores i en så højt prisfast aktie. Risikoen må derfor betegnes som temmelig høj.

## Aktievurdering:

Aktuel Kurs: 585  
 Børs: C25 indekset  
 Markedsværdi: 29.250 mio. kr.  
 Antal aktier: 50 mio. styk

Forventet kursudvikling 0-6 mdr.: 550-600 (før 500-550)  
 Forventet kursudvikling 12-18 mdr.: 600-650 (før 550-600)  
 Næste regnskab: Q1 regnskab den 06-05-2021.



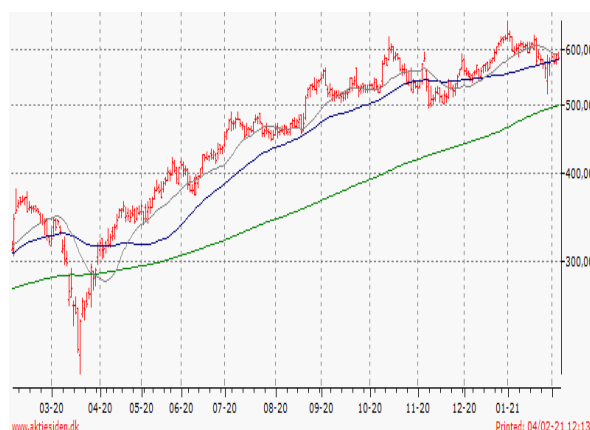
## Selskabets forventninger til 2021

Netcompany forventer i 2021 at opnå en organisk salgsvækst på 15-20 % (16,6 % i 2020, heraf 1,1 % ikke organisk).

Overskudsgraden (EBITA) ventes at lande i intervallet 23-25 % (26,1 % i 2020).

For 2020 vil der blive udloddet 100 mio. kr. i form af et udbytte på 1 kr. (50 mio. kr.) og opkøb af egne aktier for 50 mio. kr.

Generalforsamling afholdes 09-03-2021.



Kursudvikling seneste 12 måneder:

Høj 657,5 / Lav 207,6

Aktieinfo modtager 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.

## Facts om Netcompany

- Netcompany er etableret i 2000 og har hovedkontor i København. Der er kontorer i Aarhus, Aalborg, Oslo, Delft, London, Derby, Leeds, Warszawa og Ho Chi Minh City. Kontorerne i Polen og Vietnam betegnes som ressource-centre, idet der ikke er salg i disse lande. Aktiviteterne blev i 2016, 2017 og 2019 udvidet via opkøb i Norge, Storbritannien og Holland.
- Netcompany er en Next Gen IT-serviceleverandør, som arbejder med udvikling, vedligehold og drift af digitale platforme, kernesystemer og brugerflader. Man leverer afgørende IT-løsninger til private virksomheder (Private) og centrale offentlige kunder (Public). Hovedsigtet er at hjælpe kunderne i den fremadskridende digitaliseringsproces. Via Modulus platformen tilbydes løsninger målrettet fagforbund og A-kasser, hvor man har en meget stærk stilling inden for dagpengeadministration. Værdiskabende løsninger med udførelse af opgaver til aftalt pris, tid og i høj kvalitet er selskabets styrke.
- Netcompany har leveret samfundskritiske løsninger som borger.dk, sundhed.dk, håndtering af børne- og ungdomsydelser samt sociale pensioner, ATP-udbetalinger, skatteinddrivelsessystem for SKAT, skoleplatformen AULA, COVIDmeter, Smittestop m.m.
- Forretningen er opdelt i Public (offentlige kunder) og Private (virksomhedskunder) med en fordeling i 2020 på 62,6 % for Public og 37,4 % for Private. 53,4 % af omsætningen omfattede udviklingsopgaver og 46,6 % drift-/vedligeholdelse. Aftaler med Public-kunder har karakter af en lang tidsperiode på op til 7 år med systemetablering i 1½ år og drift/vedligehold i resten af perioden. Opgaver for private kunder strækker sig typisk over 12-18 måneder. Netcompany er dygtig til at udvælge, byde på og vinde relevante projekter, hvor man kan levere de rette løsninger til kunderne til attraktive marginer i opgaveudførelsen. En høj "hit ratio" på hele 72 % i tilbudsgivningen i den danske del af Public-forretningen vidner om høj indre styrke. Man byder kun, hvis man føler sig ganske sikker på at få den endelige ordre.
- Den gennemsnitlige årlige salgsvækst har været på cirka 20 % organisk igennem mere end 10 år. Frem til opkøbene i Norge, UK og Holland var der udelukkende tale om organisk vækst og en koncentreret indsats på det danske marked. Salget i 2020 voksede dog "kun" med 16,6 %, hvoraf 15,5 % var organisk. Salgets geografiske fordeling var: Danmark 76,8 %, Norge 7,6 %, UK 12,1 % og Holland 3,5 %. Danmark er klart det vigtigste marked, og her opnåede man i 2020 en overskudsgrad (EBITA) på 33,4 %, i Holland 19,0 %, 8,6 % i Norge og 4,5 % i UK.
- Ledelsesgruppen består af CEO André Rogaczewski (født 1968), COO Claus Jørgensen (født 1967) og CFO Thomas Johansen (født 1970). Bo Rygaard (født 1965) er formand for bestyrelsen.
- Pr. 31-12-2020 beskæftigede koncernen gennemsnitligt 2.768 men dog over 3.100 pr. statusdagen. Det er en betydelig udvidelse set i forhold til for et år siden.
- Netcompany blev børsnoteret i Large-Cap den 07-06-2018 til kurs 155. Medio december 2020 er aktien kommet i C25 indekset.
- Aktionærforhold pr. 31-12-2020: 8.750 aktionærer. 63 % af aktierne er på udenlandske hænder. 21 % af aktierne ejes af ledelsesgruppen og bestyrelsen. Storaktionærer er AC NC Holding ApS 10,3 % og The Capital Group Companies 5,26 %.

**2020: Guidance blev fastholdt indtil Q3-rapporteringen, hvor man tilpassede sig lidt i nedadgående retning. Covid-19 nedlukning i UK var den primære årsag. Året bød dog alligevel på høj vækst. Nettoresultatet blev negativt påvirket af en værdijustering relateret til de hollandske aktiviteter.**

2020 har været et godt år for Netcompany, der har håndteret udfordringerne med Covid-19 pandemien flot. Selskabet valgte tidligt i pandemien at fastholde Guidance for 2020, mens snart sagt alle andre selskaber trak deres Guidance tilbage. Netcompany har desuden opretholdt sine aktiviteter uden at tage del i de offentlige hjælpepakker, og det er meget prisværdigt. Først i forbindelse med fremlæggelsen af Q3 regnskabet i efteråret, hvor UK igen havde påbegyndt ny nedlukning som følge af bølge 2 i pandemien, måtte selskabet nedjustere forventningerne til en vækst i den lave ende af intervallet 17-19 % (før 19-21 %) og EBITA-marginen til ca. 25 % mod før ca. 26 %. De endelige tal for 2020 blev en vækst på 16,6 % (heraf 15,5 % organisk og 1,1 % i bidrag fra Holland) og en EBITA-margin på 26,1 % på koncernniveau. Det er flot klaret i et så udfordrende år.

Salget steg til 2.838,6 mio. kr. (2.453,9 mio. kr. i 2019), EBITA til 744,4 mio. kr. (613 mio. kr.), EBIT til 644,9 mio. kr. (511,3 mio. kr.) mens nettoresultatet faldt til 321,9 mio. kr. (fra 388,5 mio. kr.). Ændringen på bundlinjen skyldes, at Netcompany har foretaget værditilpasning på 141,3 mio. kr. relateret til det i 2019 foretagne opkøb i Holland. Udgiften slår ekstra hårdt igennem på bundlinjen, da den ikke kan

fratrækkes skattemæssigt. Den effektive skatteprocent er derfor i 2020 steget til 28,7 % mod det normale niveau på 21,9 %. Så der er en god forklaring på, hvorfor bundlinjeresultatet er faldet.

De danske aktiviteter står for 76,8 % af salget, og derfor trækker det voldsomt op i koncernsalget, at Danmark oplevede en salgsmæssig fremgang på 21 %. Holland, der fortsat er en lille aktivitet, fordoblede sit salg, mens salget i Norge i lokal valuta steg med 9,6 %. Modsat sås en betydelig nedgang på 14,8 % i salget i UK. Årsag: Landets nedlukning som følge af Covid-19. Generelt har der været høj kapacitetsudnyttelse i Danmark og Holland og modsat i Norge og UK. Netcompany estimerer en tidshorisont på 3-5 år fra et opkøb foretages til det tilkøbte segment er kommet op på Netcompany standard (vækst på ca. 20, en overskudsgrad på over 25 % og en cash conversion rate tæt på 100 %). Integrationen i Holland forløber godt, mens man endnu mangler helt at få Norge på plads. UK mangler fortsat meget, og derfor er der sidste år allokeret en ekstra indsats fra Senior Management i bestræbelser på at få vækst og marginer op i UK. Dette er dog blevet besværliggjort af Covid-19 nedlukningerne i landet og overgangen fra contractors til fastansatte medarbejdere. Det skal nok lykkes, men det kommer til at tage tid.

Specifikt for 2020 skal det nævnes, at man i samarbejde med ATP har udviklet Social Pension, etableret COVIDmeter og app'en Smittestop for de danske myndigheder. Desuden er der blevet leveret en stor løsning til Topdanmark, og der er indgået et spændende Joint Venture med Københavns Lufthavne kaldet Smarter Airports. I Norge blev Netcompany i maj måned valgt som leverandør af en løsning til Fjellinjen Utsteder AS til brug for opkrævning af vejafgifter. I oktober blev man valgt som langsigtet strategisk digitaliseringspartner for Lægemedelstyrelsen i Norge, ligesom der er indgået kontrakt om udvikling af en app til opsporing af Covid-19 smittede. Det interessante ved ordrene i Norge er, at man i forvejen havde haft lignende opgaver for Lægemedelstyrelsen i Danmark og i relation til opsporing af Covid-19 smittetilfælde. Den teknik, som er anvendt i de danske løsninger, har man eksporteret til Norge (stordriftsfordele og skalerbarhed). I Holland blev selskabet valgt til at udvikle en brugervenlig løsning til landets donorregister. I UK har man derimod oplevet, at indgåede ordrer er blevet udskudt eller endda aflyst, hvilket har ført til en lav kapacitetsudnyttelse. Tiden er dog blevet brugt fornuftigt til at få endnu flere uafhængige contractors til at skifte til fastansættelse, hvilket er en driver for at opnå succes for selskabets unikke og skalerbare forretningsmodel også i UK, så opnået teknisk viden fastholdes internt i selskabet. Arbejdet med at integrere medarbejderne forløber ufortrødent, og ledelsen betoner i regnskabet, at man ser et stort langsigtet potentiale i UK.

Vi finder regnskabet for 2020 som værende godkendt. Netcompany har været udfordret af Covid-19, men som det fremgår ovenfor, har Covid-19 også kastet nye opgaver af sig. Væksten sidste år blev primært skabt i Public-segmentet, der voksede med 22,1 % mens Private kun steg med 6,3 %. Hvis vi sætter disse to procentuelle tal op imod stigningen i cost of service i Public på 21,5 % og 5,5 % i Private ses det, at indtægterne er steget hurtige end udgifterne. Hvis ikke regnskabet var blevet negativt påvirket af udgiften til værditilpasning i Holland, ville indtjeningen have ramt et absolut tilfredsstillende niveau.

I december 2020 blev Netcompany-aktien indlemmet i C25-indekset. Det er en blåstempling for et selskab, der kun har været børsnoteret i 2½ år.

Antal ansatte er vokset fra 2.584 ultimo 2019 til 3.134 ved udgangen af 2020. Det er en kæmpe opgave konstant at kunne oplære de nye ansatte til den rette "Netcompany" spirit, og det er naturligvis også en udfordring at kunne fastholde og tiltrække nok medarbejdere til at kunne håndtere væksten. Nye ansatte oplæres via det interne Netcompany Academy. 93,4 % af de ansatte har en kunderettet funktion, mens 6,6 % beskæftiger sig med administration. Målet for 2021 er at få en fordeling på 95 / 5 %. Jo flere af de ansatte der beskæftiger sig med udadvendte aktiviteter, jo flere penge kan selskabet bogføre forbrug af timer på.

Ledelsens estimat for 2021 er at opnå en organisk salgsvækst på 15-20 % og en EBITA-margin på 23-25 %. Det svarer til et forventet salg på 3.265-3.400 mio. kr. Med mindre vi i løbet af 2021 ser en langstrakt nedlukning som følge af pandemien og i værste fald en ny nedlukning mod slutningen af året, synes målene opnåelige. Visibiliteten for salget i 2021 er allerede nu på 2.131,7 mio. kr., hvoraf 1.829,1 mio. kr. er sikret kontraktmæssigt, hvortil kommer endnu ikke faste ordrer på 302,6 mio. kr.

For første gang vil der på generalforsamlingen i år blive stillet forslag om udlodning af 1 kr. i udbytte svarende til 50 mio. kr. Andre 50 mio. kr. vil blive anvendt til opkøb af egne aktier. Det er to aktionærvenlige tiltag, som er mulige grundet et stærkt cash-flow.

Den største udfordring set fra vores side er aktiens prisfastsættelse. Ved kurs 585 handler aktien til en P/E (585/6,56) på 89. For 2021 estimerer vi et resultat pr. aktie på 10,9, hvorved P/E 2021 kan estimeres til 53,6. Indlemmelsen i C25 sikrer dog en høj efterspørgsel efter aktien, der derfor forventes at kunne fastholde sit høje kursniveau. Netcompany søger konstant lønsom vækst med det klare formål at blive markedsleder i Nordeuropa inden for IT-services for offentlige kunder og store private virksomheder. Strategien har været holdbar i over 20 år med særdeles høje vækstrater år for år. Det giver tillid til, at høj vækst kan opretholdes også fremover.

## Fortsat store vækstmuligheder organisk og via opkøb.

Netcompany har et erklæret mål om at blive markedsleder i Nordeuropa indenfor IT-services. Historien startede i 2000 i Danmark, hvor man har opnået stor ekspertise og et flot kundekartotek. Succes fra Danmark skal eksporteres til Norge, UK og Holland med et mål om at få vækst og indtjening op på Netcompany-standard senest 3-5 år efter opkøb. Åbning til Sverige og Finland er på agendaen, men tidspunktet er uvist. Man skal jo finde de rette virksomheder. Som noget helt nyt åbner man nu for, at ekspansion ind i Sverige kan ske i samarbejde med en ny stor kunde. Denne tilgang finder vi særdeles spændende, idet prisen for at købe et velfungerende selskab er steget markant i de senere år (stigende aktiekurser). Vi gætter på, at udvidelse til Sverige og Finland måske allerede vil finde sted i indeværende år.

Eksemplerne med samarbejde med Lægemiddelstyrelsen i Norge og IT-services målrettet bekæmpelsen af Covid-19 i Norge viser, at Netcompany bevidst satser på at opnå stordriftsfordele. Løsninger der virker i Danmark, virker også i andre lande. Vi gætter på, at man har en høj dækningsgrad på opgaver, som man har udført og fået betaling for i Danmark, og som så eksporteres til andre lande. På den måde er salget meget skalerbart. I 2020 lancerede Netcompany The Govtech Framework bestående af hundredvis af samfundskritiske løsninger baseret på mere end 2.000 komponenter. På den måde visualiserer Netcompany for kunderne, hvordan de optimalt kan sammensætte de rette løsninger baseret på arbejde, som Netcompany allerede har udført og opnået teknologisk viden og ekspertise om. Det hjælper til at øge skalerbarheden, og indtjeningsmulighederne øges.

Indgåelsen af et Joint Venture med Københavns Lufthavne er et eksempel på, at man indgår et samarbejde med en aktør med henblik på at udbrede tiltaget til andre lande. Samarbejdet om Smarter Airports er en ny digital Airport platform, der kan sælges til mange andre.

Netcompany er en særdeles stærk aktør på det danske marked. Man har i Danmark opnået en unik markedsposition som foretrukken leverandør af store samfundskritiske IT-løsninger. Sidste år vandt man 72 % af alle de tilbud, som man fremsatte overfor Public-sektoren i Danmark. Netcompany har opnået en kritisk størrelse, der gør selskabet i stand til at vælge de udbud, som man ønsker at byde ind på, og hvor man altså vinder 72 % af tilbuddene.

Selskabet har i Danmark opnået en stærk position, men alligevel har man "kun" en markedsandel på 10 % af det adresserbare marked. Danmark er cash-cowen med mulighed for fortsat udvidelse af markedet. De største vækstmuligheder er dog i Norge, UK og Holland. Sidste år var omsætningen i Norge på 217 mio. kr. ud af et adresserbart marked på 9.000 mio. kr. Omsætningen i UK var 345 mio. kr. ud af et adresserbart marked på 125.000 mio. kr. Og i Holland var omsætningen kun på 99 mio. kr. ud af et samlet marked på 34.000 mio. kr. Mulighederne for vækst er enorme.

Ledelsens vigtigste opgave er at håndtere vækstmulighederne korrekt. Det gælder om at fastholde tilfredse kunder og få del i nye opgaver for at opretholde de høje årlige vækstrater. Det gælder derfor om kontinuerligt at levere til aftalt kvalitet, pris og tid. Det har hidtil været tilfældet som følge af transparent overvågning undervejs i opgaveløsningen, hvor man såvel internt som hos kunderne løbende kan følge med i projektudviklingen. Fejl og ændringer kan derved opdages undervejs – ikke først når et projekt er overleveret til kunderne.

Det vigtigste aktiv i processen fra start til slut er medarbejderne. Netcompany uddelegerer ansvar ved at lade IT-folk lede IT-fagfolk gennem processen med vurdering af opgaver, beskrivelser, udfærdigelse af tilbud og til sidst opgaveudførelsen med efterfølgende drift/vedligehold. På denne måde sikrer man, at en salgsorganisation ikke lover mere, end man kan holde i opgaveudførelsen. Risikoen for cost-overrun håndteres dermed på forhånd så godt som det er muligt. I praksis har det betydet, at Netcompany har en unik evne til at levere, hvad der lovedes, til aftalt pris og inden for en på forhånd defineret tidsramme. Kampen om de bedste IT-hjerner er intens, men Netcompany er hidtil lykkedes med at tiltrække nok nye ansatte til at kunne håndtere vækstresten.

De ydre markedsforhold sandsynliggør, at Netcompany kan opretholde høje årlige vækstrater mange år frem, da andelen af det adresserbare marked endnu er lavt. Ledelsen vurderer, at man på de interne linjer kan følge med til en høj årlig vækst.

Sverige og Finland er nogle spændende markeder, hvor man via opkøb/nyt samarbejde kan skabe basis for selskabets strategi om at blive en ledende digital udfordrer i Nordeuropa. Markedet for IT-serviceopgaver, som Netcompany kan levere, estimeres til at udgøre 18 mia. kr. i Sverige og 11 mia. kr. i Finland med årlige vækstrater for perioden 2019-2022 på hhv. 4-5% og 5-6% for de to lande.

Netcompany har alle odds med sig for at sikre høj fremtidig vækst. De vigtigste forhold er: 1) Fasthold nøglemedarbejderne og få hele tiden de rigtige nye medarbejdere. 2) Byd ind på de rigtige og profitable projekter. 3) Udfør opgaverne til aftalt pris, tid og kvalitet. 4) Opnå volumen, synergier og krydssalg mellem landene. 5) Foretag lønsomme opkøb/samarbejder af komplementære virksomheder i Sverige og Finland. I så fald er der basis for fortsat meget høje vækstrater i de kommende mange år, og i det lys forekommer aktien at være interessant for langsigtede investorer. Digitaliseringsprocessen er først lige begyndt i mange lande.

**Styrker:** Behovet for digitalisering er stort, og selskabets nøglemarkeder er i front. Stærkt cash-flow, høj conversion rate og høj lønsom vækst. Man har sikret sig finansielt råderum til nye opkøb. Selskabet er godt på vej til at blive en ledende digital udfordrer i Nordeuropa. Udlodning af udbytte og opkøb af egne aktier er positivt.

**Svagheder:** Man råder kun i begrænset omfang over egne færdige systemløsninger, så mersalg giver ikke i sig selv et stort dækningsbidrag (leverage effekt). Det stiller krav til konstant at vinde nye ordrer og effektivt styre medarbejdernes timeforbrug. Mersalg og nye kunder samt udvidelse af bestående kundeopgaver er afgørende for at fastholde det høje væksttempo.

**Muligheder:** Der er plads til vækst på alle markeder. Succes i Danmark skal overføres til Norge, UK og Holland og på sigt til nye markeder i Sverige og Finland. Der akkumuleres hele tiden viden og opbygges flere og flere delsystemer. Markedet for digitalisering og løsning af store samfundsmæssige IT-opgaver har mulighed for at vokse markant mange år frem.

**Trusler:** Intern styring er påkrævet for at håndtere en lønsom vækst. Løsning af store komplekse opgaver er behæftet med risici. Knaphed på medarbejdere er en risiko, hvilket kan føre til lønpres. Aktien er dyr målt på gængse nøgletal.

## Regnskabstal

mio. kr.	2017	2018	2019	2020	2021E
Omsætning	1416	2053	2454	2839	3.350
Service cost	803	1236	1458	1683	2.000
Overhead cost	211	302	378	410	500
EBITA ordinært	402	514	617	744	850
Særlige poster	-33	-34	-4	-0	-0
Amortisering	-96	-115	-102	-99	-100
EBIT	273	364	511	645	750
Finansposter	-72	-109	-14	-193	-50
EBT	201	256	497	452	700
Skat	-59	-74	-109	-130	153
Nettoresultat	142	181	389	322	547
Antal ansatte ultimo	1705	2000	2293	2768	3000
Aktiver	3470	3485	3728	4039	4200
Immaterielle poster	2604	2684	2551	2451	2500
Egenkapital	1644	1806	2072	2429	2900
EBITA ordinær %	28,4	25,0	25,2	26,2	25,4
EBT %	14,2	12,5	20,3	15,9	20,9
Egenkap.forrentning %	9,0	10,5	20,0	14,3	20,3
Indtjening pr. aktie	NA	3,65	7,9	6,6	10,9
Udbytte	0	0	0	1,0	1,0
Indre værdi	32,9	36,1	41	49	58

## Seneste analyser:

Dato	Kurs	Forventet kursudvikling	
		0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
18-11-2020	510	500-550	550-600
08-09-2020	515	425-475	475-550
28-05-2020	403	340-350	350-400
26-02-2020	336	320-380	380-400

## 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 med opdatering efter hver regnskabsmeddelelse. Aktieinfo modtager et honorar for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering. Aktieinfo og/eller John Stihøj ejer ikke 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.