

ANALYSE AF SOLAR A/S efter årsregnskab

2022 blev et ekstraordinært godt år for Solar med en omsætningsfremgang på hele 12,9 % og en stigning i EBITDA på 80 %. Indførte en-gangs prisstigninger, volumenvækst og positive effekter fra Core+ strategien sikrede Solar de flotte finansielle resultater. Dette til trods udviklede aktiekursen korrigeret for udbytte sig kun på linje med Mid-Cap indekset. Baseret på ultimo kursen 2022 sat i forhold til sidste års indtjening handlede aktien pr. årsskiftet til en P/E på 6,9. Siden ultimo er kursen steget, ligesom der for i år forventes en lille nedgang i resultat pr. aktie, hvilket medfører en estimeret P/E 2023E på blot 8,6.

- Solar kan se tilbage på et imponerende 2022. Mere eller mindre alt har udviklet sig bedre, end Solar selv ventede ved starten af 2022. EBITDA er blevet trukket markant op af indførte en-gangs prisstigninger, hvilket har bidraget med 215 mio. kr. til EBITDA. Dertil kommer en stigende volumenvækst på tværs af alle segmenter og lande.
- Højest vækst blev opnået i Klima & Energi, der øgede salget med 87 %. Her har de stigende energipriser og bæredygtighedsagendaen spillet positivt ind. Salget af varmepumper, solceller og el-ladestander er vokset markant. Solar har styrket ESG-profilen ved at gøre brug af egne produkter for at reducere CO₂-aftrykket. Samtidig kan man bruge egne installationer som et "udstillingsvindue" overfor kunderne.
- For nogle år siden investerede Solar i et fælles IT-system med fokus på digitalisering af salget. Samtidig er der investeret i automatiske lagerstyringsfunktioner, der sikrer ensartethed på tværs af lande, en effektiv lagerstyring, sikker levering til kunderne til rette tid og sted. 67 % af sidste års salg blev gennemført digitalt og andelen er stigende. Det giver effektiviseringseffekter og skalerbarhed til gavn for Solar og dets mange kunder.
- Den bevidste strategi om at udfase salg af produkter, hvor der ikke opnås tilfredsstillende marginer (Better Business) reducerede salget sidste år med 125 mio. kr., men det havde til gengæld en positiv effekt på indtjeningsmarginerne.
- Core+ strategien blev indført i 2021 med 2023 som udløbsår. De finansielle og ikke finansielle mål er tæt på at

AKTUEL KURS: 622

Børs: MidCap indekset

Markedsværdi: (inkl. A-aktier): 4.578 mio. DKK

Antal aktier: 7,36 mio. styk (0,9 mio. A og 6,46 mio. B-aktier)

blive nået, hvilket også har bidraget til mersalg og øget lønsomhed. Når årsregnskabet for 2023 præsenteres i februar næste år, kommer Solar med en ny strategiplan for 2024-2026, og man har allerede adresseret områder, hvor der kan opnås forbedringer. Derfor tør ledelsen allerede nu stille en EBITDA-margin på over 6,5 % i udsigt i kommende år.

- Solar er et konjunkturfølsomt selskab, men afhængigheden af udviklingen i byggeriet er over de seneste år blevet reduceret. Blandt andet har den grønne omstilling medført høj efterspørgsel efter el-ladestander, varmepumper og solceller både til nybyggeri men også som følge af energioptimering af boliger, kontorbygninger, fabrikker, lagre m.m. Konceptsalg har fokus på løsninger, der gør kunderne mere effektive og lønsomme, og samtidig er det en god forretning for Solar selv. Det er et klart mål, at konceptsalget skal vokse i andel set i forhold til koncernsalget, og det går den rigtige vej med deraf stigende indtjening til følge. Industri-segmentet vokser også i størrelse med fokus på handel med kunder, der har aktivitet i flere lande. Her bidrager Solar med løsninger på tværs af landegrænser via et ensartet koncept på tværs af datterselskaberne. Salg til kunder i marine og offshore udvikler sig godt, men også MRO og OEM salget sikrer fremgang. Trade-segmentet er ved at blive udvidet til Sverige og Norge med fokus på såvel bestående kunder men også med åbning til helt nye kundegrupper.
- Vi ser positivt på, at ledelsen allerede nu tør guide et mål om en EBITDA-margin flere år frem. Desuden er det positivt, at Solar - trods usikre makroøkonomiske tider med frygt for fald i aktiviteten i byggesektoren – fortsat venter en flad udvikling i salget i år, altså ikke decideret nedgang. Solar valgte på det helt rigtige tidspunkt at gøre sig mindre afhængig af byggesektoren.

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 SOLAR A/S efter årsregnskab



- Aktien prissættes aktuelt til en P/E 2023E på 8,6. Det er meget lavt og afspejler manglende tiltro hos investorerne. I det lys er det opløftende, at ledelsen allerede nu nævner, at der fortsat er mulighed for at opnå interne forbedringer, udvikling af nye produkter, åbning af nye markedssegmenter, og at indtjeningen forventes opretholdt (EBITDA-margin på mindst 6,5 %). Ledelsen synes at have hands-on og er klar med nye initiativer.
- Solar har et mål om at udlodde mindst 35 % af årets overskud i udbytte. Den finansielle stilling er så stærk, at der for 2022 vil blive udloddet 45 kr. i udbytte svarende til en pay-out ratio på 50 %. En stærk balance, høj egenkapitalandel og en gæld på 0,9 x EBITDA muliggør dette. Målet for gearingen er 1,5-3,0 x EBITDA, og det mål ligger man pænt under. Solar har en udnyttet trækningsret på 710 mio. kr.
- For 2023 venter Solar stagnerende til let faldende omsætning i alle datterselskaber og let faldende indtjening set i forhold til 2022 (effekt af indførte engangsprisstigninger kan ikke gentages). Første halvår ventes at udvikle sig bedst, mens udsigten for andet halvår er mere usikker.
- Ser vi mod 2024 er der naturligvis risiko for, at det bliver et år med let faldende aktivitet, hvis byggeriet går i stå, og/eller at økonomierne i Nordeuropa falder markant. Omvendt kan en ny forlænget udgave af Core+ strategien for 2024-26 åbne for nye effektiviseringer og lønsomme tiltag.
- Langsigtet er aktien en attraktiv placeringsmulighed. Trods makroøkonomisk usikkerhed på den korte bane anses aktien for at være blevet for billig.

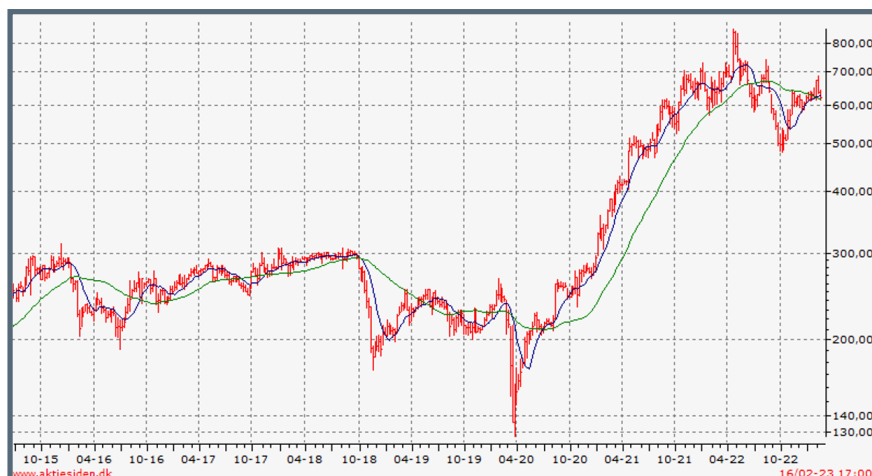
AKTIEVURDERING

Kursudvikling 0-6 mdr.: 575-675 inkl. udbytteudlodning

Kursudvikling 12-18 mdr.: 675-750

Generalforsamling 17-03-2023

Næste regnskab: Q1-regnskab den 04-05-2023



Kursudvikling seneste 12 måneder:

Høj 912 / Lav 480,5

SELSKABETS FORVENTNINGER TIL 2023

Solar forventer i 2023 en omsætning på 13.700 mio. kr. og et EBITDA-resultat på ca. 900 mio. kr. Salget ventes således at udvise stagnation, mens der ventes et fald i EBITDA. 2022 endte EBITDA i rekord efter indførelse af en-gangs prisstigninger og høj aktivitet. I 2023 ventes omsætningen som nævnt at stagnere, mens indtjeningen vil blive negativt påvirket af øgede udgifter til varer og lønninger. EBITDA-marginen ventes at lande på 6,6 % og dermed over selskabets langsigtede mål.

HIGHLIGHTS FOR 2022

Organisk salgsvækst på hele 12,9 %

Rekordhøj EBITDA-indtjening.

2 x 45 kr. udloddet i udbytte



ANALYSE AF SOLAR A/S efter årsregnskab

Fantastisk 2022

2022 blev et ekstraordinært godt år og langt bedre end oprindeligt forventet. Solar opjusterede derfor i årets løb. Salget steg organisk 12,9 % trukket op af indførte prisstigninger og ikke mindst en høj efterspørgsel efter energibesparende produkter og andre af selskabets løsninger. Væksten var bredt funderet både segmentarisk og geografisk. EBITDA steg med hele 264 mio. kr. til rekordhøje 1.175 mio. kr. Det svarer til en EBITDA-margin på 8,5 %. 215 mio. kr. af fremgangen skyldes dog engangseffekter fra iværksatte prisstigninger, men det vigtige var, at volumen også steg.

Danmark er fortsat det vigtigste geografiske område med en andel af omsætningen på 33 %. Segmentmæssigt er Installation med 58 % af koncernomsætningen vigtigst. Core+ strategien (omtales senere i analysen) har for alvor bevist sit værd og bidraget til at vækste både salg og indtjening. Allerede nu varsler ledelsen, at der fortsat kan opnås synergier fremadrettet, men vi må vente til næste årsregnskab med at få detaljer om planen for 2024-26.

Solar fremstår toptrimmet på de interne linjer. Digitalt er Solar helt fremme i udviklingen, hvilket også er årsagen til, at hele 67 % af salget sker digitalt. Økonomi og lagre styres via et ensartet IT-system, der blev indført for år tilbage, hvilket sikrer hurtig og effektiv levering til kunderne både på time- og dagsbasis. Det reducerer kundernes behov for binding af penge i lagre. Dermed skeler kunderne i mindre grad til prisen, som Solar aldrig har villet konkurrere på. Kvalitet koster, og kunderne er villige til at betale herfor.

I 2022 blev lageret i Vejen udvidet med 11.000 kvm. Det øger kapaciteten med 25 % og medfører lukning af fem eksterne lagre i og omkring Vejen. Installering af varmepumper, solceller og el-ladestander på og ved Solars egne kontorer og lagre er naturligt, idet det dels sparer på energien, bidrager til lavere CO2 og desuden fremstår som en god reklame i forbindelse med salg til kunderne. Lagre effektiviseres på en bæredygtig måde, blandt andet er der på lageret i Vejen indført et fuldautomatisk AutoStore system – et af de største af sin art i Nordeuropa.

Af regnskabet fremgår det, at der er indgået en salgsaftale for lageret i Duiven i Holland. Salget ventes gennemført senest i Q1 2024 med en avance på 35 mio. kr. Det sker med henblik på at effektivisere i Holland, hvor man går fra to lagre til et. Det tilbageværende lager i Alkmaar vil blive udvidet med 25 %. Lignende optimeringstiltag overvejes i Norge og Sverige. Arbejdet med webshops i Sverige og Holland er færdigt og tager digitalisering til et nyt niveau i disse lande. Implementering af nye webshops i Danmark og Norge afsluttes i nær fremtid. Disse fremtidsrettede tiltag vil gøre Solar endnu mere digital med brug af webshops, robotter og automatiserede lagre med et mål om at opnå stordriftsfordele, synergier, skalerbarhed og reducere energiforbruget.

På baggrund af den flotte indtjening i 2022 vil Solar indstille et udbytte på 45 kr. til godkendelse på generalforsamlingen. Det er et aktionærvenligt tiltag.

Udsigterne for 2023

Ledelsen melder forsigtigt ud for 2023 med stagnation i salget og fald i EBITDA. Effekten af en-gangs prisstigninger iværksat i 2022 gentages naturligvis ikke, og er en væsentlig årsag til lavere EBITDA i 2023. Ledelsen indregner desuden forventning om stigende omkostninger, herunder lønstigninger.

Alle forretningsenheder ventes at opleve stagnation eller negativ vækst med en svagere udvikling i andet halvår end i første. Solar venter negativ vækst i salg til nybyggeri. Til gengæld vil den grønne omstilling fortsat gavne udviklingen hos Solar. Marine & Offshore ventes at udvise moderat vækst, mens der i Trade-segmentet ventes en lille vækst i specialsalg.

Salget estimeres til 13.700 mio. kr. og EBITDA til 900 mio. kr. svarende til en EBITDA-margin på 6,6 %. I omstående skema har vi dog estimeret en lidt højere omsætning og indtjening, da vi finder selskabet egen Guidance forsigtig. Baseret på Aktieinfos estimerer forventer vi et overskud pr. aktie på 72 kr., hvorved aktien prisfastsættes til P/E 2023E på 8,6.

Den lave prisfastsættelse hænger naturligvis sammen med konjunkturforventningerne. Her skal vi dog bemærke, at Solar i sin Guidance har indregnet et fald især i nybyggeriet. Hvor slemt det bliver, afhænger i høj grad af inflationen og renteudviklingen. En decideret recession med økonomisk tilbagegang i Nordeuropa vil også ramme Solar, men næppe i et omfang, der retfærdiggør den efter vores vurdering alt for lave prisfastsættelse.



ANALYSE AF SOLAR A/S efter årsregnskab

Vi ser derfor et prisniveau for aktien i niveauet 600 som en oplagt mulighed for langsigtede investorers køb af aktien. Downside risk i aktiekursen er yderst begrænset fra nuværende niveau.

Strategiplanen Core+ skal løfte indtjeningen yderligere

På koncernniveau er der opstillet en række mål for perioden 2021-23. EBITDA-marginen skal ligge over 6,5 % (8,5 % i 2022). Afkast på den investerede kapital efter skat skal være mindst 20 % (25,5 % i 2022). Gearingen skal maksimalt ligge på 1,5-3,0x EBITDA (0,9 x i 2022). 70 % af koncernsalget skal gennemføres digitalt, men her nåede man ”kun” 67 % i 2022. Endelig er der et mål om, at 2.000 personer via Solar School skal trænes i salg af bæredygtige løsninger. Det gælder om at øge kendskabet til Solar og selskabets produkter, skabe langvarige kunderelationer og via mersalg at forbedre indtjeningen.

Et vigtigt element for at øge salg og indtjening er Core+ planen. Fokus er rettet mod **Industri, Konceptsalg, Trade samt Klima & Energi**, hvor Solar via en række initiativer skaber lønsom vækst. En række delmål skal nås inden udgangen af 2023, hvorefter der stilles en udvidelse af planen i udsigt for periode 2024-26 med information herom i årsregnskabet for 2023. Arbejdet med en plan for næste periode er igangsat, og der er fundet områder, hvor der kan opnås fortsatte synergier. Derfor tør ledelsen allerede nu stille i udsigt, at der vil kunne blive opnået en gennemsnitlig EBITDA-margin på 6,5 % flere år frem.

De foreløbige mål og visioner for de fire fokusområder er:

Industri: Solar har over 20.000 industri-kunder. Delelementer er Total Cost of Ownership, hvor Solar står for hele værdikæden, bæredygtige og cross border løsninger, Marine & Offshore samt OEM og MRO-salg. Alt salg sker med henblik på at bygge langvarige kundeforhold baseret på at levere effektive og besparende kundeløsninger.

Industri skal i 2023 udgøre 35 % af koncernomsætningen og gøre Solar mindre afhængig byggesektoren. Udgangspunktet var en andel på 27 % i 2020, hvilket i 2021 steg til 32 % og videre til 33 % i 2022. Industri-segmentet viste vækstrater på 16,6 % med størst vækst på det norske marked. I 2021 var væksten 8,8 %. Marginen i Industri blev forbedret til 17,9 % mod 16,2 % året før. Indtjeningen vil blive forbedret, i takt med at de fastlagte mål nås.

Konceptsalget skal videreudvikles med value-added digitale tilbud, så kunderne knyttes tættere på selskabet. I 2022 er der opnået et godt produktmix mod mere veltjenende produkter. To nye produktkategorier, Solar Zero og Solar Select, er blevet lanceret og taget godt imod hos kunderne. Konceptsalget skal øges til at udgøre over 25 % af koncernomsætningen i 2023. I 2022 udgjorde konceptsalget 23 % (op fra 22 % året før) af omsætningen.

Trade dækker salg til butikker rettet mod ”gør-det-selv” kunder og webshops, der sælger specialiserede sortimenter inden for Solar’s forretningsområder. Et nyt tiltag er B2B MRO-salg af produkter rettet mod hoteller, fitness centre boligforeninger m.m.. Strategien er at opnå årlige vækstrater på over 15 %, hvilket er en fordobling af det hidtidige mål.

I **Klima & Energi** segmentet sælges varmepumper, energilagring, el-ladestandere, solceller og ventilationsanlæg. Her har virkeligheden overhalet de hidtidige finansielle mål, hvorfor de løftes til en årlig gennemsnitlig vækst på over 40 % mod tidligere over 5 %. Henset til de store vækstmuligheder har Solar udvidet med tilstedeværelse i Sverige, Norge og Holland. I dette segment er den grønne omstilling for alvor en medspiller for Solar, hvor man begunstiges af ønsket hos kunderne om at reducere deres klimaaftryk og opnå energibesparelser.



ANALYSE AF SOLAR A/S efter årsregnskab

STYRKER

Solar er etableret i 1919 og er derfor i branchekredse en kendt og troværdig leverandør. Solar er langt fremme digitalt med en voksende andel af salget via webshops m.m. Effektiv lagerstyring sikrer hurtig og fejlfri levering. Solar tilbyder værdiskabende løsninger, så kunderne sætter kvalitet og service over pris, hvilket skaber årelange samarbejder. Solar har de rette produkter og services til brug for den grønne omstilling, hvilket er en megatrend, der vil vare ved mange år frem. Forretningen er skalerbar. Stærk balance og flot indtjening.

SVAGHEDER

Det er vanskeligt at forbedre driftsmarginerne yderligere, idet Solar allerede er særdeles effektive omkring drift, salg og lagerstyring. Solar er et konjunkturfølsomt selskab, der er afhængig af konjunkturerne i selskabets kernelande, hvorfor en økonomisk afmatning i Nordeuropa især i byggeri og industri vil ramme vækst og indtjening negativt. Det er vanskeligt og formentlig også dyrt at udvide forretningen til andre end de nuværende lande.

MULIGHEDER

Konceptsalget kan fortsat udvides i omfang, ligesom Klima & Energi står foran gode år, da alle har fokus på den grønne omstilling. Der er upside i aktiviteten ved at tiltrække endnu flere industrikundeopgaver med håndtering af tværnationale opgaver (Cross Border), lagerlogistik m.m. I takt med at Solars services tilføjer kunder value-for-money med fx reduceret lagerbinding og samling af alle indkøb hos én grossist, kan aktivitetsomfanget blive udvidet.

TRUSLER

Markante rentestigninger er en trussel mod byggesektoren, ligesom en recession kan ramme industrikunderne negativt, og i sidste ende også Solar. Der er risiko for priskonkurrence fra lavprisudbydere.

SENESTE ANALYSER

Forventet kursudvikling

Dato	Kurs	0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
08-11-2022	591	575-675	675-825
18-08-2022	708	650-750	750-900
11-05-2022	720	650-750*	750-900*
22-02-2022	720	650-750*	750-900*

Kursestimer er inkl. udbytter.



OM SOLAR A/S

- Solar er en førende europæisk sourcing- og servicevirksomhed inden for el, varme, vvs samt klima- og energiløsninger med fokus på B2B-kunder indenfor segmenterne installation, industri og handel. Installation omfatter salg af produkter til installatører af el, varme og sanitet. Industri dækker over salg af komponenter mv. til produktionsvirksomheder, herunder offshore og marine samt logistikforretningen MAG45. Trade dækker B2B-salg og Solar Polaris.
- Salgsfordeling i 2022: Installation 58 %, Industri 33 % og Trade 9 %. Opdelt på produkter: el 73 %, varme og vvs 17 %, klima & energi 10 %. Geografisk: Danmark 33 %, Holland 24 %, Sverige 20 %, Norge 16 %, Polen 4 % og øvrige 3 %.
- Solar følger den i 2021 lancerede Core+ strategi for perioden til og med 2023 med fokus på fire forretningsområder som underkategorier til installation, industri og trade: konceptsalg, klima & energi, industri og trade. Her skal det bemærkes, at andelen af konceptsalg i 2022 udgjorde 23 % af koncernsalget.
- Solar valgte via Better Business at udfase en række produkter med for lave marginer, hvilket havde en negativ effekt på salget i 2022 på 125 mio. kr. Til gengæld bidrager det til at trække dækningsgraden op.
- Solar er en digital virksomhed, og 67 % (i Danmark ca. 80 %) af alle kundeordrer gennemføres digitalt. Det sikrer en nem og hurtig bestillingsmetode for kunderne, en effektiv ordrefærdig hos Solar samt en hurtig og effektiv levering med lav fejlmargen.
- Kerneforretningen er centreret om produktsourcing med målrettede og værdiskabende tjenester, der optimerer selskabets kunders drift. Det drejer sig om drift af lagre og logistik, konceptsalg, cross border løsninger til kunder med aktivitet i flere lande og TCO-konceptet (Total Cost of Ownership). Hovedsigtet er at være kundernes totalleverandør ved at tilbyde værdiskabende løsninger, der sikrer kunderne lavere udgift over tid. Desuden tilbydes energibesparende løsninger.
- Hovedsædet ligger i Vejen. Solar har et stort centrallager i Danmark, to i Sverige og Holland samt et i Norge. Koncernen beskæftigede 3.019 ansatte pr. 31-12-2022 mod 2.908 på samme tid sidste år.
- Ledelse: Jens Andersen (født 1968) er CEO, Michael Jeppesen (født 1966) er CFO, Hugo Dorph (født 1965) er CCO.
- Bestyrelsen ledes af Michael Troensegaard Andersen (født 1961).
- Aktionærforhold pr. 31-12-2022: Fonden af 20. december, Vejen, 17,0% (60,5%) og Nordea Funds Ltd., Helsinki 10,4% (5,0%). Solar ejer egne aktier svarende til 0,8%. 45 % af alle aktier ejes af de ti største aktionærer. Selskabet har ca. 8.100 aktionærer, hvoraf næsten alle er navnenoterede.
- Solar udloddede i sidste år 658 mio. kr. til aktionærerne fordelt med 45 kr. i ordinært og det samme i ekstraordinært udbytte. Solar har en politik om mindst at udlatte 35 % af årets nettoresultat i udbytte, og derfor stilles der forslag på den kommende generalforsamling om udlatning af 45 kr. i udbytte svarende til en payout-ratio 50 %.

LEDELSE OG BESTYRELSE



Jens E. Andersen
CEO



Hugo Dorph
CCO



Michael H. Jeppesen
CFO



Michael Troensegaard Andersen
Bestyrelsesformand

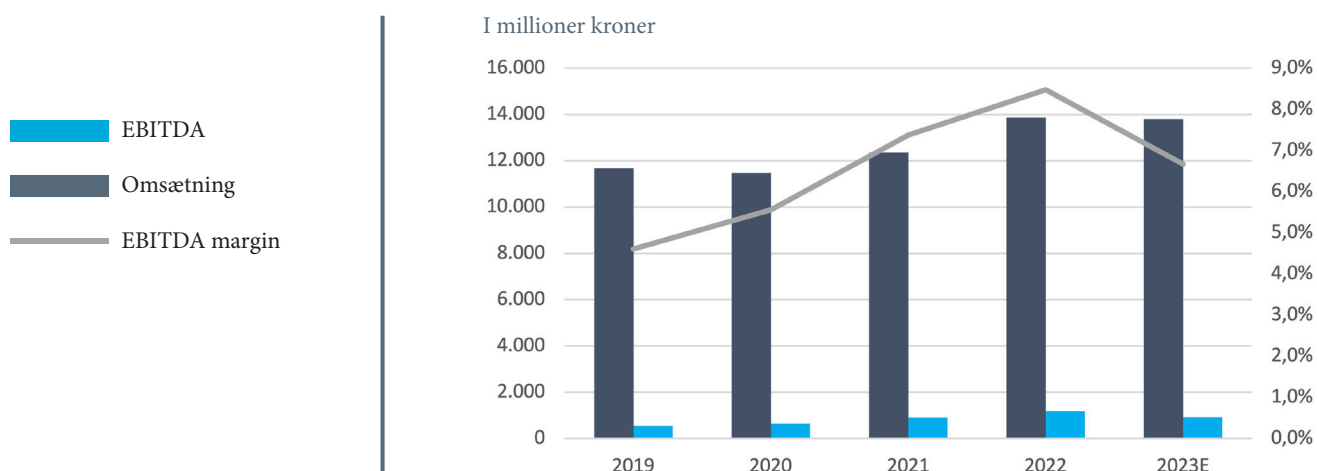
ANALYSE AF SOLAR A/S efter årsregnskab



REGSKABSTAL (TAL FOR 2023 ER UDTRYK FOR AKTIEINFOS ESTIMATER)

Mio. kr.	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023E
Omsætning	11.105	11.098	11.679	11.465	12.354	13.863	13.800
EBITDA	362	379	538	637	911	1.175	920
EBITA	295	327	360	455	727	978	775
EBIT	126	224	260	248	672	909	720
Resultat før skat	126	237	120	300	622	858	670
Nettoresultat	19	133	64	222	531	660	530
Balance	4.717	4.633	4.990	4.607	5.305	5.901	6.000
Nettogæld	483	461	921	128	-37	1.074	800
Egenkapital	1.591	1.638	1.592	1.696	1.952	1.931	2.125
Antal ansatte	2.901	2.941	3.039	2.935	2.908	3.019	3.000
Res. pr. aktie DKK	2,6	18,2	8,8	30	72,7	90,4	72
Udbytte i DKK	10	14	14	28	43	90*	45
Indre værdi i DKK	218	224	218	232	265	262	289
EBITDA/omsætning %	3,3	3,4	4,6	5,6	7,4	8,5	6,7
EBITA/Omsætning %	2,7	2,9	3,1	4,0	5,9	7,1	5,6
Egenkapitalforrentning %	1,2	8,2	4,0	13,5	29,1	34,0	26,1
Egenkapitalandel %	34	35	32	37	36,8	32,7	35,4

For 2022 ventes et udbytte på 45 kr. Bemærk at vi i ovenfor viste estimater ligger lidt over selskabets egen guidance for så vidt angår omsætning og EBITDA.





ANALYSE AF SOLAR A/S efter årsregnskab

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 ikke aktier i Solar 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.