

ANALYSE AF TCM GROUP A/S efter halvårsregnskab 2026

Høj vækst i første halvår – især drevet af opkøb. Guidance fastholdes

- Salget steg i første halvår med 12,2% til 737,2 mio. kr. med positivt bidrag fra sidste år opkøb og en god udvikling i B2C-salget. Der meldes om en stigende ordreindgang især i maj og juni resulterende i en stærk ordrebeholdning. Forventningerne om et salg på 1.400-1.500 mio. kr. fastholdes.
- Justeret EBITA steg til 58,4 mio. kr. fra 55,7 mio. kr. i samme periode året før. Det svarer til en EBITA-margin på 7,9% mod 8,5% i samme periode året før. Forventningerne til årets justerede EBITA fastholdes på 120-140 mio. kr. Vi anser målene for både salg og indtjening som opnåelige.
- Netto endte halvåret med et resultat på 31,6 mio. kr., hvilket er et lille fald fra 34,4 mio. kr. i samme periode året før.
- Nettorentebærende gæld steg til 396,8 mio. kr., hvilket skyldes købet af den resterende ejerandel i Celebert i slutningen af 2025. Der er desuden udloddet 46 mio. kr. i udbytte til aktionærerne. Gearing opgjort i forhold til seneste 12 måneders EBITDA steg til 2,74x, hvilket er over selskabets langsigtede mål. Den høje gæld giver begrænset finansielt råderum til eventuelle nye opkøb.
- Egenkapitalen er steget til 615,0 mio. kr. svarende til en solvens på 44,2%.
- Køkkenbranchen er præget af intens konkurrence. Et af TCM Group's stærke parametre i distanceringen fra konkurrenterne er, at man løbende lancerer nyt køkkenserier, tilbehør og moduler. Det skaber positiv interesse for selskabets produkter og kunder i butikkerne. Generelt fortsætter TCM

AKTUEL KURS: 65,8

Børs: SmallCap indekset

Markedsværdi: 691,4 mio. kr.

Antal aktier: 10,356 mio. (korrigeret for egne aktier)

Group med at klare sig bedre end den svenske konkurrent Nobia, der også er børsnoteret, og som forventes også i år at komme med røde tal på bundlinjen.

- TCM Group er en lavt prissat aktie med handel til en P/E 2026E på 10,4. Kurs/indre værdi baseret på Aktieinfos estimater for ultimo 2026 kan udregnes til 1,06. Det er lavt for et kvalitetsselskab som TCM Group.
- Selvom TCM Group klarer sig udmærket med vækst i salget og tilfredsstillende indtjening trods vanskelige markedsvilkår, så kan det ikke ses af aktiekursens udvikling. Da TCM Group i 2017 blev børsnoteret til kurs 98, var det på baggrund af en årlig omsætning i niveauet 800 mio. kr. (estimat 2026: 1.475 mio. kr.) og en bogført egenkapital på 305 mio. kr. (estimat 2026: 640 mio. kr.). Det giver ingen mening at aktien i dag handler 33% under IPO-kursen fra 2017. I perioden har TCM Group udloddet pæne udbytter samt foretaget flere strategiske opkøb.
- Langsigtet køb er vores vurdering. Bagsiden af medaljen er begrænset investorinteresse og omsættelighed af aktien som følge af noteringen i SmallCap-indekset.

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.

ANALYSE AF TCM GROUP A/S efter halvårsregnskab 2026

AKTIEVURDERING

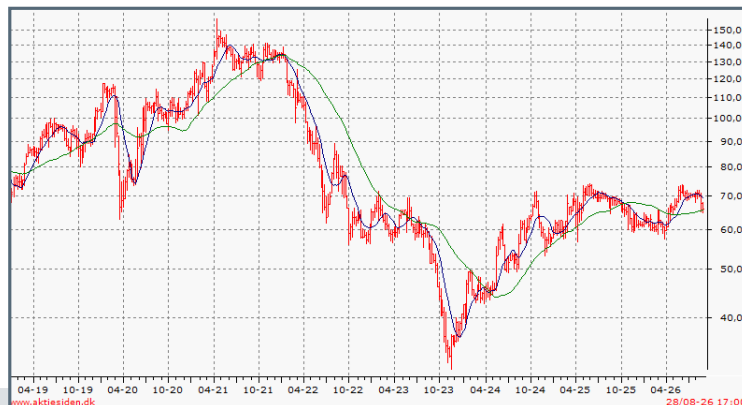
Kursudvikling 0-6 mdr.: 65-75

Kursudvikling 12-18 mdr.: 75-80

Forventet kursudvikling 18-36 mdr.: 80-100

Næste analyse: Efter Q3-regnskab den 26-11-2026.

Høj/lav seneste 12 måneder: 74,8 / 61,6



TCM GROUP FASTHOLDER FORVENTNINGERNE TIL 2026

Koncernsalget er i første halvår steget med 12,2% til 737,2 mio. kr., og på denne baggrund fastholder TCM Group forventningerne til en omsætning i år på 1.400-1.500 mio. kr. svarende til en vækst på 9,5-17,3%. Der er tale om et meget bredt interval, hvilket skyldes usikkerhed om, hvor meget den aktuelle geopolitiske situation vil påvirke forbrugertilliden og dermed efterspørgslen efter køkkener. Med virkning fra i år indregnes onlineplatformen Celebert med fuld effekt på årets omsætning og indtjening. Aktieinfo estimerer, at det fulde ejerskab af Celebert løfter årets omsætning med ca. 100 mio. kr.

EBITA ventes uændret i intervallet 120-140 mio. kr., hvilket skal ses i forhold til et realiseret tilpasset EBITA-resultat på 110,2 mio. kr. i 2025.

PÅ KORT- TIL MELLEMLANGT SIGT FORVENTER TCM GROUP TO-CIFRET PROCENTUEL SALGSVÆKST OG STIGENDE INDTJENING

TCM Group følger en strategi med et mål om på kort til mellemlangt sigt at opnå to-cifret procentuel salgsvækst og en styrkelse af indtjening og cash-flow. Der vil blive investeret og optimeret i produktion, forsyningskæder og e-commerce, ligesom opkøb er en del af strategien.

Det er fortsat et mål på mellem til langt sigt at åbne 8-12 nye Svane Køkkenet butikker i Norge og bringe antallet op på 15-20.

Vækst og stærkt cash flow trods udfordrende markedsforhold. Stigende ordreindgang og en stærk ordrebeholdning.

Henset til de globale geopolitiske usikkerheder, der påvirker forbrugeradfærden, renten, ejendomsmarkedet m.m., har TCM klaret sig flot igennem første halvår og især første kvartal. Salget steg i andet kvartal med 7,4% til 374,8 mio. kr. Organisk var væksten kun på 0,6%. I anden halvdel af kvartalet var der dog god momentum i ordreindgangen, hvilket lover godt for den resterende del af 2026. For halvåret steg salget med 12,2% til 737,2 mio. kr., hvoraf 4,4% var organisk. Det er Aktieinfos vurdering, at den organiske vækst overstiger den generelle vækst på køkkenmarkedet, hvorfor vi konkluderer, at TCM Group på ny har vundet markedsandel i et stærkt konkurrencepræget køkkenmarked.

Pr. 01-07-2026 har TCM Group hævet salgsspriserne, hvilket sikrede en stærk ordreindgang inden prisstigningerne slog igennem. Den positive pris effekt kommer derfor ikke fuldt ud i andet halvår, men over tid. En af TCM Groups styrker er, at selskabet løbende lancerer nye køkkener, nye moduler og nyt tilbehør. Det sikrer trafik i butikkerne og vækst i salget. Mange af konkurrenterne lagrer rent innovationsmæssigt.



ANALYSE AF TCM GROUP A/S efter halvårsregnskab 2026

Sidste år måtte TCM Group overtage et par butikker fra franchisetagerne. Det er ikke en del af selskabets strategi selv at eje butikkerne. Det er derfor opløftende, at det pr. 31-03-2026 er lykkedes at sælge en AUBO-butik i Esbjerg til en franchisetager til en pris på 0,5 mio. kr. til følge. Pr. 15-08-2026 er man også lykkedes med at sælge en overtaget Nettoline butik i Kolding. Det vil på sigt få en positiv effekt på pengebindingen og udgifterne, da man ikke skal afholde udgifter til drift af de to butikker, herunder lønninger.

Onlineplatformen Celebert ejes nu fuldt ud af TCM Group. Det fulde ejerskab øger de operationelle muligheder, men det har kostet på kort sigt med øgede overheadomkostninger og forbedringer af platformen. I nær fremtid vil en selvbetjeningsstrategi i Celebert blive implementeret og muliggøre, at kunderne kan gennemføre køb uden assistance fra salgskonsulenter.

Danmark er fortsat det vigtigste geografiske marked med en andel af salget på 78,9% i første halvår efter en salgsvækst på 12,2%. Norge får dog voksende betydning med en andel af omsætningen på nu 20,5% efter en vækst i salget på hele 16,0%. Væksten i Norge skyldes i høj grad opkøbet af AUBO Productions i 2023, hvilket gav adgang til et bestående salgsnetværk via shop-in-shops hos byggemarkedskæden Optimera. I første kvartal er dette samarbejde blevet forlænget i yderligere fem år. Tidligere løb samarbejdet kun tre år ad gangen. Den længere aftaleperiode giver TCM Group operationel ro til at udvide aktiviteterne i Norge.

Indtjeningsmæssigt bidrager et stigende B2C salg til at forbedre indtjeningen, da marginerne er højere her end på B2B salg. Denne fremgang modsvares dog af stigende råvarepriser og udgifter til fragt henset til den geopolitiske situation. I dette lys er en forbedring af bruttomarginen fra 22,5% til 23,5% i første halvår positivt. Driftsudgifterne er steget som følge af integrationen af Celebert samt udgifter til de to butikker, som blev købt i 2025, og hvor begge nu er overdraget til nye franchisetagere. Det vil få udgifterne til butiksdrift til at falde fremadrettet.

EBITA faldt en anelse fra 36,1 til 32,2 mio. kr. i andet kvartal men steg fra 55,7 til 58,4 mio. kr. i første halvår. Afskrivninger, amortiseringer og nedskrivninger samt stigende renteudgifter på den voksende gæld gør, at nettooverskuddet i andet kvartal blev forringet til 16,7 mio. kr. og 31,6 mio. kr. for første halvår (fald fra 34,4 mio. kr.).

Det frie cash flow var ved udgangen af første halvår på 80,4 mio. kr. (28,5 mio. kr. i samme periode sidste år). Arbejdskapitalen var -31,5 mio. kr. mod -9,3 mio. kr. for et år siden. Cash conversion løbende tolv måneder var på flotte 106,6%. Den nettorentebærende gæld er steget til 396,8 mio. kr. svarende til 2,74x EBITDA de seneste 12 måneder. Niveauet ligger over målsætningen. Det kan dog forklares med købet af det resterende ejerskab i Celebert og udlodningen af udbytte. Egenkapitalen er steget til 615,0 mio. kr. svarende til en solvensprocent på 44,2.

Vi betegner regnskabet som tilfredsstillende. Vi hæfter os ved, at guidance fastholdes trods de udfordrende tider med geopolitisk usikkerhed. For nærværende kan vi estimere et resultat pr. aktie på 6,3, hvorved aktien prisfastsættes til blot P/E 2026E på 10,4. Det er en lav prisfastsættelse, der indikerer, at aktiekursen ikke bør kunne falde yderligere. På sigt og hvis de gode takter fortsætter, vil aktiekursen alt andet lige stige i værdi. Udfordringen er en lav børsomsætning og generelt lav investorfokus på de mindre danske børsnoterede selskaber.

Jens-Peter Poulsen er ny CEO pr. 01-08-2026



ANALYSE AF TCM GROUP A/S efter halvårsregnskab 2026

Bestyrelsen har valgt Jens-Peter Poulsen (59 år) som ny CEO pr. 01-08-2026. Han kommer fra en stilling som CEO for Abena Holding. Han kender køkkenbranchen indgående efter 11 år som CEO hos Kvik Køkkener. Det er således en branchekyndig mand, som nu skal tage TCM Group videre på vækststrejse.

Selskabet får også en ny CFO, idet Esben Refsgaard Trier Lund (55 år) pr. 01-09-2026 tiltræder som CFO. Han tilføjer erfaring fra M&A aktiviteter og fra hans nuværende ansættelse som CFO hos Vald. Birn A/S, der er en af de største støberikoncerner i Nordeuropa.

Med et nyt ledelseshold på plads er retningen sat mod fortsat vækst i både salg og indtjening, hvilket bestyrelsen formentlig også gerne ser smitte af på aktiekursen. TCM Group står nemlig et langt stærkere sted i dag end ved børsnoteringen i 2017, hvor selskabet gik på Børsen til kurs 98.

Den nye ledelse overtager et selskab i god gænge.

Målet er på kort til mellemlang sigt at opnå to-cifret procentuel vækst og styrket indtjening.

TCM Group sigter mod to-cifret procentuel årlig salgsvækst på kort til mellemlangt sigt. Det er lykkedes i første halvår 2026, hvor væksten inklusive opkøb var på 12,2%. Målet er ambitiøst, da det underliggende køkkenmarked ikke vokser tilsvarende. Salgsfremgangen skal ske via alle brands, på alle markeder og salgskanaler, hvortil kommer muligheden for at søge vækst via opkøb, primært i Skandinavien. Opkøb vil dog kun finde sted, hvis det kan bidrage til indtjening og cash flow. Internt vil man fortsat effektivisere i produktionen og forsyningskæderne. Et nyt ERP-system vil forbedre effektiviteten.

Svane Køkkenet: Målsætningen er fortsat at åbne 8-12 nye butikker i Norge.

Tvis Køkken: Strategien er at øge markedsandelen uden åbning af mange nye forretninger. Der er dog udpeget white-spots for butiksåbning i nogle enkelte danske byer.

AUBO Productions: Der er kun basis for åbning af få nye butikker i Norge. Vækst skal søges via mersalg både B2C og B2B via de eksisterende butikker.

Nettoline: Der er basis for åbning af nye butikker i både Norge og Danmark.

E-commerce-salg sker indtil videre primært i Danmark men med mulig ekspansion i Norge, Sverige og Tyskland.

ANALYSE AF TCM GROUP A/S efter halvårsregnskab 2026



STYRKER

TCM har en solid position på det danske B2B- og B2C-køkkenmarked, hvor man løbende vinder markedsandel i et konkurrencepræget marked. Der udbydes køkkener i alle prisklasser. Innovation og produktudvikling er vigtige salgsparametre. Bæredygtighedsprofilen appellerer til de moderne og miljøbevidste forbrugere. Positionen i Norge er styrket markant med købet af AUBO i 2023, idet der her bygges videre på AUBO's stærke position med shop-in-shops hos byggemarkedskæden Optimera. Aftalen med Optimera er netop blevet forlænget i fem år. Planen er fortsat at åbne en del nye Svane Køkkenet butikker i Norge. Med fuldt ejerskab af Celebert øges mulighederne for at øge online-salget. Selskabet har en strategi om fortsat at søge lønsom vækst via interne forbedringer og opkøb. Butiksnetværket drives på franchisebasis og kræver derfor ikke kapitalbinding fra TCM's side.

SVAGHEDER

Selskabet er afhængigt af konjunkturer og dermed aktiviteten i byggeriet og på ejendomsmarkedet samt renteniveauet. Lavkonjunktur rammer først B2C og efterfølgende B2B-salget - og modsat. For nærværende er B2C-salget i vækst, da lav rente og lav arbejdsløshed giver forbrugerne større rådighedsbeløb og villighed til at investere i fx nye køkkener. Konkurrencesituationen er intens med mange aktører på køkkenmarkedet. Pris men også innovation er vigtige parametre. Ekspansionsmulighederne er begrænset til lande i nærheden af selskabets fire fabrikker, idet transportomkostningerne ellers bliver for tunge. Der er p.t. begrænset finansielt råderum til yderligere gældsoptagelse og dermed reduceret mulighed for opkøb, selvom det skal nævnes, at man uden problemer lykkedes med at rejse ny kapital i forbindelse med købet af AUBO Productions for nogle år siden.

TCM
Group

MULIGHEDER

TCM har et mål om at opnå to-cifret procentuel omsætningsvækst og samtidig styrke indtjeningen og cash-flowet. Der kan opnås vækst ved åbning af nye fysiske butikker - i særdeleshed i Norge. E-handelsdelen rummer potentiale og er styrket efter der er opnået fuldt ejerskab af Celebert. B2B-salget er for tiden udfordret, men der er lagt en plan for at udvide B2B-salget i både Danmark og Norge. Renten kommer næppe lavere i Europa, men ligger på et så lavt niveau, at det ikke bør bremse developere i at igangsætte nye boligprojekter, hvilket vil øge efterspørgslen efter nye køkkener.

TRUSLER

TCM Group er en meget lille nr. 3 på markedet for køkkener i Skandinavien efter svenske Nobia og Ballingslöv. I de senere år med vigende konjunkturcyklus har TCM klaret sig bedre end konkurrenterne, men det er ingen garanti for, at noget lignende fortsætter i fremtiden. Kampen om kunderne er intensiv, hvor pris er en vigtig faktor for køberne. Øget priskonkurrence må anses som en trussel. Hvis køkkenmarkedet pludselig igen oplever boom i aktivitet, kan det blive vanskeligt for TCM Group at tiltrække tilstrækkeligt med nye kvalificerede medarbejdere til fabrikkerne i Tvis og Aulum.

OM TCM GROUP A/S

- TCM Group er Skandinaviens tredjestørste køkkenproducent efter de to svenske og noget større konkurrenter Nobia (børsnoteret) og Ballingslöv. Hovedkontoret ligger i Tvis nær Holstebro med produktion på to fabrikker i Tvis og to i Aulum.
- Selskabets produkter dækker hele prisspektret og sælges via 220 salgssteder i Danmark, Norge, Sverige, Island og Færøerne, hvoraf 111 er såkaldte brandede butikker. Private label omfatter salg til byggemarkeder i Danmark, Norge, Island og Færøerne. I Norge sælges AUBO via shop-in-shops hos byggemarkedskæden Optimera. Online-salg sker via det 100% ejede selskab Celebert. TCM har et mål om løbende at åbne nye brandede butikker i Danmark og Norge.
- Danmark er det største marked med en andel på 78,9% af salget i første halvår fulgt af Norge med en andel på 20,5%. Øvrige markeder stod for 0,6% af koncernsalget.
- **Svane Køkkenet** fokuserer på innovativ køkken arkitektur i høj kvalitet og i det øvre mid-segment på det danske køkkenmarked. Produktion sker i Danmark. Svane Køkkenet sælges via 28 brandede franchise butikker i Danmark og 9 i Norge.
- **Tvis Køkken** ligger i den øvre del af mid-segmentet med løbende innovative forbedringer af traditionel klassisk dansk design. Salg sker via 22 butikker i Danmark, en i Norge og en på Island.
- **AUBO** sælges til konkurrencedygtig pris og er kendetegnet ved god kvalitet for pengene. Salg sker via 22 butikker. Butikkerne i Norge er shop-in-shops hos byggemarkedskæden Optimera. Aftalen med Optimera er for nylig blevet forlænget med fem år mod før tre års aftaleperiode.
- **Nettoline** sælger standardiseret køkken-, bad- og garderobeinventar i god kvalitet til konkurrencedygtige priser. Salg sker via 28 forhandlerdrevne butikker primært i Danmark og Norge.
- **Private label** salg (TCM's produkter under kundens eget navn) sker primært i Danmark og Norge.
- **Celebert** omfatter e-handel primært koncentreret om Danmark men er også tilgængelig i Norge, Sverige og Tyskland. Celebert sælger brands som Bil-ligskabe (til gør-det-selv kunder med fokus på pris), Kitchn (målrettet den prisfokuserede kunde) og Just Wood (nordisk design til fair pris).
- **B2B** omfatter salg til professionelle kunder, herunder typehusfirmaer og projektudviklere. B2B-salget er præget af flerårige aftaler.

LEDELSE OG BESTYRELSE



Jens-Peter Poulsen
CEO



Esben Refsgaard Trier Lund
tiltræder som CFO pr. 01-09-2026



Anders Skole-Sørensen
Bestyrelsesformand

ANALYSE AF TCM GROUP A/S efter halvårsregnskab 2026

- TCM lancerer løbende nye innovative produkter og tilføjelser udviklet af selskabets egne designere og arkitekter, hvilket er en vigtig salgsparameter i konkurrencen med andre udbydere.
- Over 90% af produktionen udføres på grundlag af indgåede kundeordrer, hvilket reducerer selskabets pengebinding i lagre.
- TCM har 3. parts godkendte og validerede Miljøvaredeklarationer (kaldet EPD'er), hvilket dækker over alle produkter produceret af TCM Group. TCM er den første køkkenproducent i Skandinavien med sådanne data, hvilket styrker ESG-profilen.
- Næsten alle spånplader fremstilles af affaldstræ fra dansk industriproduktion. Over 90% af al input til produktionen sker i Europa, heraf over 50% i Danmark og Tyskland. Det reducerer transportbehovet og klimabelastningen. TCM optimerer bæredygtigheden både internt og hos underleverandører. TCM Group er tilsluttet SBTi (Science Based Target Initiative), hvilket sikrer en reduktion af CO2 emissionen for hele værdikæden. SBTi anbefalingen er 42% reduktion i Scope 1 og 2 i 2030, men TCM har allerede reduceret med 51% i forhold til 2021 baseline.
- TCM Group beskæftigede gennemsnitligt 560 ansatte pr. ultimo juni 2026 mod 524 på samme tid året før. Stigningen i antal ansatte skyldes primært det fulde ejerskab af Celebert.
- Ledelse: Jens-Peter Poulsen er pr. 01-08-2026 tiltrådt som CEO. Esben Refsgaard Trier Lund tiltræder pr. 01-09-2026 som CFO. Anders Skole-Sørensen er formand for bestyrelsen.
- TCM Group blev børsnoteret til kurs 98 den 24-11-2017. I juli 2023 blev der gennemført en emission ved salg af 1.221.419 nye aktier, hvilket tilførte TCM et nettoprovenu på 77 mio. kr. til delvis dækning af købet af AUBO Productions. Antal udestående aktier udgør 10.513.639, hvoraf TCM selv ejer 158.082.
- Strategien er årligt at udlodde 40-60 % af nettooverskuddet, hvortil kommer eventuelle opkøb af egne aktier og eventuelle ekstraordinære udbytter. På årets generalforsamling blev det vedtaget, at der blev udloddet 4,5 kr. i udbytte for 2025 svarende til 46 mio. kr. eller 59% af sidste års nettooverskud.
- Aktionærforhold pr. 31-12-2025: Paradigm Capital Value Fund 15,8%, Paradigm Capital Value LP 12,1%, BI Asset Management Fondsmæglerselskab A/S 10,8%, ATP 10,3%. Der er ikke oplyst tal for antal aktionærer og geografisk fordeling.

TCM
Group

SENESTE ANALYSER

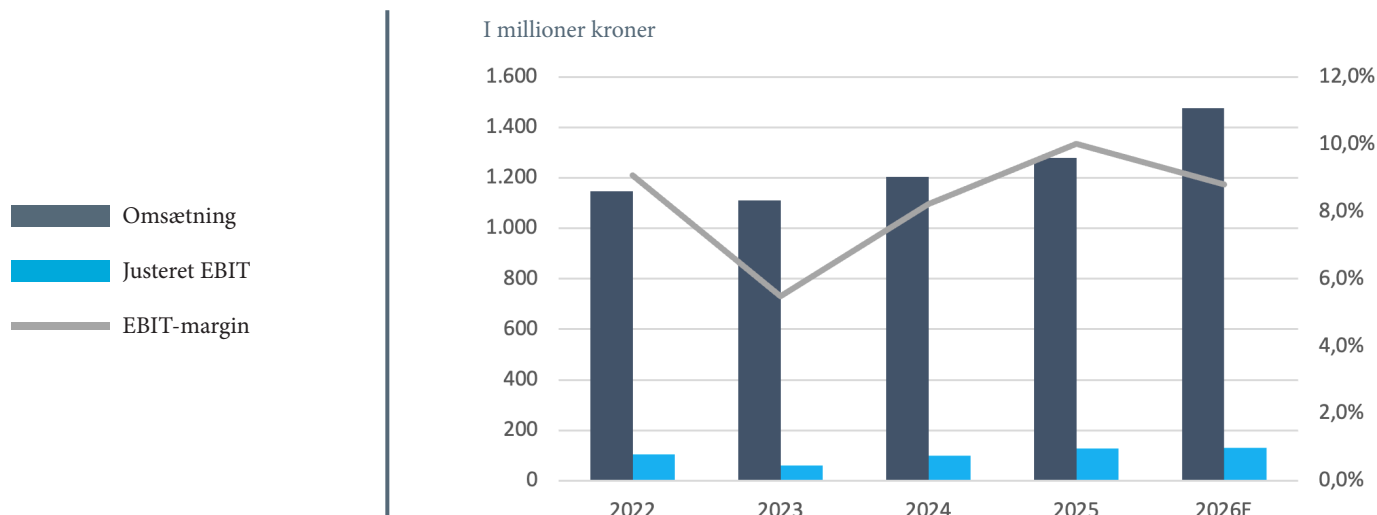
Dato	Kurs	Forventet kursudvikling		
		0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt	18-36 mdrs. sigt
29-05-2026	69	69-80	80-100	100-120
10-03-2026	66,4	65-75	75-85	85-120
03-12-2025	68,6	65-75	75-85	85-120
26-05-2025	79	75-85	85-95	95-120

ANALYSE AF TCM GROUP A/S efter halvårsregnskab 2026



REGNSKABSTAL

mio. kr.	2021	2022	2023	2024	2025	2026E
Omsætning	1.108	1.146	1.111	1.204	1.279	1.475
EBITA	139,2	104,0	61,1	98,8	128	130
Justeret EBIT	138	103	56	90	98	105
Resultat før skat	136	89	27	69	94	85
Nettoresultat	111	70	22	58	78	65
Antal ansatte gns.	504	496	482	481	498	550
Aktiver	907	970	1.201	1.206	1.381	1.400
Immaterielle aktiver	546	556	672	692	872	900
Materielle aktiver	146	180	238	236	239	250
Nettorentebærende gæld	-199	288	349	316	417	400
Egenkapital	420	421	530	589	629	640
Justeret EBIT margin %	12,4	9,0	5,0	7,5	7,7	7,1
Egenkapitalforrentning %	22,3	16,6	4,6	10,4	12,8	10,2
Resultat pr. aktie	11,5	7,75	2,2	5,51	7,5	6,3
Udbytte	6	0	0	3	4,5	5,0
Indre værdi	45,8	46,4	50,7	56,4	60,9	61,9



ANALYSE AF TCM GROUP A/S efter halvårsregnskab 2026



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 med fire årlige analyser, 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 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.