

ANALYSE AF GOMSPACE efter halvårsregnskab 2023

Carsten Drachmann tiltrådte 11-03-2023 som ny direktør. Hans vigtigste opgave er at transformere GomSpace til et profitabelt selskab. Målet er via en ny strategi at fokusere på produktsalg og blive cash-flow positiv fra andet halvår 2024.

- Det mest positive fra Q2-regnskabet er, at det frie cash-flow er forbedret fra -42,4 mio. SEK i Q1 til -27,8 mio. SEK i Q2. EBIT-resultatet endte i Q2 på -36,1 mio. SEK og -50,2 mio. SEK for halvåret, efter at der i Q2 er foretaget nedskrivninger på igangværende arbejder blandt andet som følge af annullering af en stor ikke rentabel ordre på 215 mio. SEK fra ESA.
- Den likvide reserve andrager 54,6 mio. SEK, hvilket formentlig rækker til og med 2024. Det skal i den forbindelse nævnes, at der i Q2 er tilført penge fra en rettet emission og via optagelse af lån hos Den Europæiske Investeringsbank (på dyre og på sigt udvændende vilkår).
- GomSpace har i halvåret afskediget ca. 70 medarbejdere, primært i udviklingsafdelingen. Det vil reducere omkostningerne med ca. 20 mio. SEK i andet halvår og med fuld effekt på ca. 40 mio. SEK fra næste år. Fokus rettes mod produktsalg, hvortil der ikke kræves udført dyrt ingeniørarbejde. Der satses desuden på et smallere produktsortiment. Der er oprettet selvstændige medarbejdergrupper målrettet produktsalg og projekter for ESA m.fl. Fokus er desuden intensiveret på salg i Nordamerika. Et uforventet punkt for fremtidig aktivitet hos GomSpace er, at al salg skal være profitabelt.
- Der er indgået hensigtserklæringer om partneraftaler med SAIC målrettet det nordamerikanske marked og Terma målrettet Asien. Det giver god mening for en mindre aktør at indgå samarbejder med store aktører, idet det således bliver muligt at adressere større markeder, mod at GomSpace modsat afgiver noget af upsiden.

AKTIEVURDERING

Kursudvikling 0-6 mdr.: 1 – 2 SEK (uændret)
Kursudvikling 12-18 mdr.: 2 – 4 SEK (før 2 - 5)

Næste regnskab: Q3 regnskab den 21-11-2023

Aktuel Kurs: 1,245 SEK

**Børs: NASDAQ First North Growth Market
i Stockholm**

Markedsværdi: 175,1 mio. SEK

Antal aktier: 140.669.159

- Investorenes tålmodighed testes. Anderledes kan det ikke være, når aktiekursen i år er droppet med hele 59 % og nu handler marginalt under emissionskursen på 1,3 SEK. Der forestår derfor en stor opgave for GomSpace i at genskabe investorenes tro på fremtiden. Det SKAL lykkes at eksekvere på den lagte strategi og nå målet om at blive cash-flow positiv i andet halvår 2024. Kun ved som minimum at levere, hvad der stilles i udsigt, kan investortilliden vindes tilbage. Som aktionær gælder det derfor om at vurdere, om man tror på en fremtid for selskabet eller ej?
- GomSpace er i starten af en transformationsfase. Vi vurderer, at odds for en succesfuld genrejsning er gode. Der er taget mange gode initiativer med henblik på at gøre GomSpace til et profitabelt selskab, men husk at en sådan proces tager tid. Vi forventer derfor ikke, at aktien genrejser sig, før der kommer vægt bag ordene og GomSpace lykkes med at forbedre indtjeningen. Det skal pointeres, at risikoen er høj henset til den lave likvide reserve. Vi finder det positivt, at storaktionæren, The Hargreaves Family Fund No. 14 udviser en klippefast tro på selskabets langsigtede potentiale via en øget ejerandel.

Kursudvikling seneste 12 måneder:

Høj 9,0 / Lav 1,15



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 halvårsregnskab 2023

Første spæde tegn på succes med transformationsprocessen

2023 bliver endnu et år med utilfredsstillende indtjening hos GomSpace. Det store gennembrud udestår fortsat. 2023 bliver også et transformationsår, hvor fokus rettes mod indtjening frem for vækst, hvilket skal sikre opfyldelse af målet om at blive cash-flow positiv i andet halvår 2024.

Investorerens tillid til selskabet testes. Mismodet ses af, at det trods en betydelig discount ikke lykkedes at opnå fuld deltagelse i den store emission gennemført i april måned i år til kurs 1,3 SEK. Det skal dog nævnes, at storaktionærerne har bakket op om emissionen, idet The Hargreaves Family Fund No. 14 har tegnet nye aktier og øget ejerandelen til 29,59 % mod 19,22 % før emissionen. Næststørste aktionær, Hansen & Langeland ApS har også bakket op og ejer nu 9,73 % mod før en andel på 8,37 %. At aktiekursen i år er faldet med 59 % og nu ligger under udbudskursen på 1,3 SEK fra emissionen viser, at GomSpace er inde i en vanskelig periode. Det er derfor afgørende, at den nye ledelse med Carsten Drachmann, der tiltrådte i midten af marts, lykkes med den lagte strategi, som omtales senere i analysen. Kun ved som minimum at levere, hvad der loves, kan investortilliden langsomt blive genskabt. Det kommer til at tage tid at genrejse GomSpace, men vi synes der er skabt et godt fundament, der giver let optimisme.

Strategien hos den nye ledelse er lønsomhed frem for vækst. Målet er at blive cash-flow positiv i andet halvår 2024, og i den henseende sender Q2-regnskabet et godt signal. Det frie cash-flow er nemlig forbedret fra -42,4 mio. SEK i Q1 til -27,8 mio. SEK i Q2. Det er denne tendens, som ledelsen arbejder målrettet på at styrke endnu mere.

Resultaterne i Q2 og første halvår er ikke tilfredsstillende. Det skal dog bemærkes, at selskabet i andet kvartal har annulleret ordrer indgået med ESA på hele 215 mio. SEK, idet gennemførelse af samarbejdet ganske enkelt ikke var profitabelt for GomSpace. Det har ført til et markant fald i ordrebeholdningen fra 408,7 mio. SEK ved årets start til 130,8 mio. SEK ved udgangen af første halvår trods en ordreindgang på 53,4 mio. SEK. Stop for igangværende arbejder har ført til nedskrivninger til ugunst for indtjeningen. Efter en omsætning i første halvår på 128,4 mio. SEK endte driftsresultatet på -50,1 mio. SEK og nettoresultatet på -49,4 mio. SEK. Stop for samarbejdet med ESA er sket efter gensidig forståelse. Det er derfor opløftende, at ESA i august har tildelt GomSpace og selskabets samarbejdspartnere en ordre på 1,5 mio. EUR relateret til Juventas CubeSat missionen.

Det er positivt, at strategien følges. Ikke rentabelt arbejde skrinlægges i det omfang det er muligt. GomSpace har fortsat et projekt uden indtjening, men dette forventes færdiggjort i år. På medarbejdersiden er der foretaget tilpasninger til nuværende efterspørgsel ved at nedbringe antallet af medarbejdere fra 196 for et år siden til 137 ultimo første halvår. I alt er ca. 70 fuldtidsmedarbejdere blevet afskediget, hvilket vil reducere omkostningerne med ca. 40 mio. SEK med fuld effekt fra 2024 og halv effekt for 2023. Der er primært tale om afskedigelser i teknologiafdelingen, mens salgsstyrken er opretholdt. Det fitter med selskabets nye strategi om mindre ingeniørarbejde (lave marginer) og i stedet fokus på produktsalg (højere marginer).

Den likvide reserve er faldet fra 83,4 mio. SEK for et år siden til 54,6 mio. SEK, men det er dog højere end niveauet på 33,1 mio. SEK ved årets start. Det skyldes, at likviditeten i år er blevet styrket med provenuet fra emissionen og via optagelse af lån hos EIB fratrukket underskuddet. Forudsat at strategien lykkes med reduceret cash-burn og indgåelse af nye profitable ordrer, så rækker den likvide reserve formentlig til udgangen af 2024. Imidlertid er der ikke plads til nogen form for negativ afvigelse for at nå målet.

SELSKABETS FORVENTNINGER
TIL 2023 OG 2024

På mellemlang sigt er det fortsat intentionen af øge omsætningen, men på kort sigt prioriteres indtjening før vækst. GomSpace har som mål at blive cash-flow positiv i anden halvdel af 2024. Det forudsætter, at selskabet lykkes med at øge produktsalget, forbedrer projektstyringen med tættere kundedialog for at målrette løsningerne til kundernes behov, men også for at forbedre marginerne hos GomSpace. Desuden skal GomSpace selv og via partnerskaber opnå salgsgennembrud i Nordamerika.

ANALYSE AF GOMSPACE efter halvårsregnskab 2023

Hvis vi ser på perioden efter 2024, er der begrundet håb om bedre tider for GomSpace. Aktionærerne er derfor nødt til at gemme frustrationerne over den skuffende kursudvikling og tidligere års fejlslagne dispositioner væk, og tro på det langsigtede potentiale i casen – ellers bør aktien sælges uanset pris.

Ny strategi med fokus på lønsomhed fremfor vækst

År med negativ drift skal fra andet halvår være ovre. Sådan skal målet nås:

- GomSpace vil kun tage nye ordrer ind, hvor der opnås positive marginer.
- Produktsalget skal øges, idet der her opnås de højeste marginer.
- Til at varetage disse opgaver er der organisatorisk etableret en Product Business Unit, der har ansvaret igennem processen fra produkt-markedsføring, salg, produktion og produktudvikling. Gruppen er også ansvarlig for at udvikle og vedligeholde produktpaletten og gøre den interessant for kunderne. Fokus bliver fremover rettet mod et mere snævert antal produkter, idet intentionen er at binde færre penge i lagre og i stedet indgå partneraftaler med salg for øje for de produkter, som GomSpace ikke selv har. Ordreindtaget i denne nye gruppe var i Q2 på ca. 20 mio. SEK mod 17,7 mio. SEK i Q1 og 61 mio. SEK for hele 2022. Gruppen har således fået en god start. Fordelen ved produktsalg er, at dette ikke kræver ingeniørarbejde, hvilket sikrer højere marginer.
- En Program Business Unit er også etableret med samme formål som ovenfor angivet. Her omfatter det også opgaver med salg af større programordrer til kunder. Fremadrettet skal GomSpace dog være mere kritisk med, hvilke opgaver selskabet påtager sig. Igen drejer det sig mere om profitabilitet fremfor at vinde nye ordrer. Denne gruppes aktiviteter styrkes af den indgåede aftale om et potentielt samarbejde med Terma omkring servicering af kunder i Asien.
- Måltrettet Europa og ESA er der etableret en EU Agency Business Unit, der specifikt skal sikre sig projekter og store engagementer med ESA og andre europæiske lande.
- Salget i Nordamerika skal øges, idet USA repræsenterer mere end halvdelen af det globale marked for mikro- og nanosatellitter. Hidtil har det dog været vanskeligt for en europæisk udbyder at få fodfæste i USA. Intentionen er derfor, at markedet skal tilgås via partnerskaber, og første skridt er indgåelsen af en hensigtserklæring om et samarbejde med SAIC om CubeSat, MicroSat og SmallSats systemer og løsninger til det amerikanske marked. For at knytte de amerikanske aktiviteter tættere på ledelsen, er Frank T. Tobin, Executive Chairman North America indtrådt i ledelsesgruppen i GomSpace.

Strategien om at indgå partnerskaber er klog. Det kan åbne nye markeder, og give mulighed for at byde ind på større opgaver, som man ikke selv kan løse, men vil kunne løses i samarbejde med partnerne. GomSpace afgiver en del af upsiden, men modsat er det bedre at få en lille del af et stort marked, end en stor del af et lille marked. Mulighederne udvides via partneraftalerne.

Hvis der opnås succes med strategien, vil GomSpace fremstå som en endnu mere attraktiv og interessant partner både i relation til løsning af større og komplekse kundeopgaver og i bestræbelserne på at indgå flere partneraftaler.

Det skal pointeres, at der indtil videre kun er tale om Memorandum of Understanding med SAIC og Terma. Der er endnu ikke indgået bindende aftaler mellem parterne, men det må forventes at ske i nær fremtid.

SAIC (Science Applications International Corp.) er en interessant partner måltrettet det amerikanske marked. SAIC er en stor aktør i space-markedet med fokus på tekniske løsninger til det amerikanske forsvar og rumfartsindustrien. Terma er et dansk teknologiselskab med internationale kunder inden for rumfart, forsvar og sikkerhed. De to partnere vil på sigt kunne bidrage til at sælge GomSpace løsninger indenfor kerneeksportområdet, radiokommunikation og dataoverførsel, ligesom der formentlig vil kunne opnås synergier i produktsalget. For en lille aktør som GomSpace er det vigtigt at have sådanne partneraftaler, da det for alvor kan skalere forretningen op – på sigt.

GomSpace har indtil videre holdt fast i strategien om at blive Europas førende nano- og mikrosatellit producent og verdens førende leverandør af satellitter-as-a-service i 2030. I første omgang gælder det dog om at eksekvere på første målsætning med fokus på salg af en smallere produktportefølje, men altså produkter hvor der tjenes penge.

Den likvide reserve rækker formentlig til og med 2024.

Det er vigtigt, at GomSpace lykkes med at bringe indtjeningen op. Det var derfor nødvendigt at rydde op i indgåede aftaler, hvor indtjeningen ikke var attraktiv. Der pågår fortsat arbejde med løsning af én kundeopgave, hvor GomSpace ikke tjener penge, men dette arbejde færdiggøres i år. Derefter burde der være mulighed for at forbedre indtjeningen, også set i lyset af, at man med fuld virkning fra 2024 årligt sparer ca. 40 mio. SEK, efter at ca. 70 medarbejdere er fyret.

ANALYSE AF GOMSPACE efter halvårsregnskab 2023

The Hargreaves Family Fund No. 14 har deltaget i forårets kapitalrejsning og virker meget committed til fondens investering. Selskabet ser fortsat store perspektiver i rummet og kommerciel værdi for satellitmarkedet.

GomSpace har en trækingsret på et lån ydet af Den Europæiske Investeringsbank (EIB). Aftalen er dyr med betaling af en høj rente m.m., men det var nødvendigt. Første tranche på 5 mio. EUR er blevet trukket. De to næste trancher er på hhv. 6 og 7 mio. EUR. Hver lånetranche har en løbetid på 5 år fra tidspunktet for låneoptagelsen, der har en udvandede effekt på de bestående aktionærer, da EIB udover en høj rente også er berettiget til at konvertere tildelte warrants til aktier til en kurs på 0,07 SEK pr. aktie. For hver tranche kræves det, at GomSpace har tilstrækkelig likviditet til at betale sin gæld 12 måneder frem fra udbetalingsdatoen for den respektive tranche. Låneaftalen er 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 med, om det lykkes GomSpace at øge omsætningen på en lønsom måde.

STYRKER

GomSpace er førende indenfor radiokommunikation og dataoverførsel med en dokumenteret "track-record" efter deltagelse i mere end 75 missioner i rummet. Mikro- og nanosatellitter er et marked i vækst. Strategien er at søge lønsom vækst, så der i anden halvdel af 2024 opnås positivt cash-flow. Der er sat handling bag strategien om at fokusere på lønsomhed, idet aftaler med ESA efter gensidig aftale er blevet annulleret, da indtjeningen ganske enkelt ikke stod mål med arbejdsindsatsen og risikoen. GomSpace har tilpasset organisationen og åbnet op for indgåelse af partneraftaler, idet man på denne måde kan opnå nichesalg via partnerne, samt udvide den geografiske salgssfare.

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 svagt funderet økonomisk, og alle kæmper for at gøre forretningen lønsom, hvilket også er tilfældet for GomSpace. Den likvide reserve er for lille. En låneaftale med EIB er indgået på nogle meget dyre konditioner og vil på sigt udvande de eksisterende aktionærer. Den i april gennemførte kapitalrejsning opnåede ikke fuld opbakning, da kun 83 % af det totale maksimale antal nye aktier blev afsat.



GOMSPACE

MULIGHEDER

GomSpace skal ved fokusering på standard-løsninger og netværk af mikro- og nanosatellitter bringe andelen af serieproduktion og produktion op for at forbedre lønsomheden. Selskabet ønsker at blive førende i Europa på sit felt, hvilket skal tiltrække nye kunder. Med et kontor i Toulouse i Frankrig er man i centrum af europæisk rumindustri. Der er indgået hensigtserklæring om samarbejde med SAIC rettet mod det amerikanske marked, der ellers er vanskeligt at komme ind på for en ikke-amerikansk virksomhed. Nordamerika udgør tæt på halvdelen af markedet for mikro- og nanosatellitter. Ligeledes er der med Terma indgået hensigtserklæring om samarbejde rettet mod det asiatiske marked. GomSpace opererer i et vækstmarked og er et take-over emne.

TRUSLER

Trods tilførsel af ny kapital i april måned og indgåelse af dyre låneaftaler med EIB er den likvide reserve meget anstrengt men rækker dog formentlig til ultimo 2024. Yderligere funding via aftalen med EIB er bundet op på en række krav, der kan blive vanskelige at leve op til. Den svage likvide reserve sætter spørgsmålstegn ved, om selskabet kan opretholde driften, indtil målet om cash-flow positiv drift indfinder sig. Der er en risiko for, at GomSpace kan blive mødt af modkrav fra den kunde, som man har indstillet arbejdet for.

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 teknologiscenter 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. Dertil kommer produktsalg.
- GomSpace opererer med fire kundekategorier: Kommercielle virksomheder, forskning og nationale rumagenturer, forsvar samt universiteter. De vigtigste (nuværende og tidligere) kunder er ESA, Unseen Labs, HawkEye360, Orbit, Lockheed Martin og JP Morgen Chase.
- Segmentmæssig fordeling af salget i H1 2023 med tal for samme periode i 2022 vist i parentes: Forskning og nationale rumagenturer 48,5 % (23,7 %), kommercielle kunder 43,7 % (59,8 %), universiteter 6,3 % (2,3 %) og forsvar 1,5 % (14,2 %).
- Salgets geografiske fordeling i H1 2023 med tal for samme periode i 2022 vist i parentes: Europa 88,1 % (73,6 %), USA 7,8 % (7,4 %), Asien 2,4 % (5,9 %) og resten af verden 1,7 % (13,1 %). Opgavernes fordeling: salg af satellitløsninger 78,3 %, salg af platforme og subsystemer m.m. 21,7 %. Ordrebeholdningen er pr. 30-06-2023 på 130,8 mio. SEK mod 408,7 SEK primo 2023. Ordrebeholdningen er blevet reduceret med 215 mio. SEK, idet et par store ordrer med ESA efter gensidig aftale er annulleret.
- Ledelsesgruppen: CEO Carsten Drachmann, CFO Troels Dalsgaard, CCO Thomas Pfister, CPO Lars K. Alminde, CMO Søren Lind Therkildsen, Frank T. Tobin, Executive Chairman North America, CDO Eduardo Cruz og Anne Breüner, Executive Assistant & Head of Corporate Affairs. Jukka Pertola er formand for bestyrelsen, der er blevet udvidet til seks medlemmer.
- 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. 550 mio. SEK – senest ved en kapitalrejsning til kurs 1,3 SEK i april måned. En rettet emission på 10 % nye aktier blev gennemført i marts måned sidste år til The Hargreaves Family Fund No. 14 til kurs 9,81 SEK.
- Aktionærforhold pr. 30-06-2023: The Hargreaves Family Fund No. 14 ejer 29,58 %, Hansen & Langeland ApS 9,73 %, Longbus Holding ApS (ejer af tidligere CEO Niels Buus) 1,34 %. Antal aktionærer: 10.973 mod 11.153 ultimo 2022.

LEDELSE OG BESTYRELSE



Carsten Drachmann
CEO



Troels Dalsgaard
CFO



Thomas Pfister
CCO



Lars K. Alminde
CPO



**Søren Lind
Therkildsen**
CMO



Eduardo Cruz
CDO



Anne Breüner
Executive Assistant
& Head of Corporate
Affairs



Frank T. Tobin
Executive Chairman
North America



Jukka Pertola
Bestyrelsesformand



ANALYSE AF GOMSPACE efter halvårsregnskab 2023

REGNSKABSTAL

mio. SEK	2018	2019	2020	2021	2022	2023E
Omsætning	154	136	195	214	198	225
Bruttoresultat	39	18	48	49	-51	10
Salg og distribution	-38	-44	-29	-25	-63	-20
Forskning & Udvikling	-58	-41	-20	-22	-74	-20
Administration	-60	-45	-31	-32	-44	-30
Driftsresultat	-117	-114	-30	-30	-232	-60
Reg.associeret virksomhed	-2	-26	-9	-0	-0	0
Finansposter	-4	-7	-8	-1	-1	0
Resultat før skat	-123	-147	-48	-31	-233	-60
Skat	12	-5	4	4	5	5
Nettoresultat	-113	-152	-44	-27	-228	-55
Tilført kapital netto i året	-54	-113	-152	-44	157	100
Likvide aktiver	269	127	136	99	33	45
Egenkapital	442	296	247	225	105	150
Balance	609	437	403	405	226	400
Antal medarbejdere ult.	231	134	138	181	215	130
Antal aktier mio. styk	52,3	52,3	52,3	52,3	62,7	141
Resultat pr. aktie EPS	-3,9	-2,9	-0,8	-0,52	-3,67	-0,42
Indre værdi	8,5	5,7	4,7	4,3	1,7	0,9

Estimater for 2023 er udtryk for Aktieinfos skøn.

SENESTE ANALYSER

Forventet kursudvikling

Dato	Kurs	0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
08-06-2023	1,48	1-2 SEK	2-5 SEK
09-02-2023	3,5	1-4 SEK	4-10 SEK
06-12-2022	5,53	3-7 SEK	7-12 SEK
02-08-2022	9,0	9-14 SEK	14-40 SEK



ANALYSE AF GOMSPACE efter halvårsregnskab 2023

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.