

## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q1-regnskab

Opløftende Q1-regnskab med høj ordreindgang, stigende omsætning, forbedret bruttomargin og et positivt driftsresultat. En ny storaktionær har tilført selskabet 96 mio. SEK i nettoprovenu, hvilket har styrket den likvide reserve til 150,8 mio. SEK. Ny strategi skal gøre GomSpace til Europas førende inden for nano- og mikrosatellitter.

- Risikoen i casen er blevet reduceret efter tilførsel af 96 mio. SEK i ny kapital. Det er sket ved udstedelse af 10.454.960 nye aktier á kurs 9,81 SEK til The Hargreaves Family Fund No. 14, der herefter ejer 16,67 % af aktierne. Kapitaludvidelsen skete med en discount på kun 1,7 %. Bag selskabet står briten Peter Kendal Hargreaves, der via sit selskab Goonhilly ejer verdens første private globale rumkommunikationsnetværk. Den nye investor løser to udfordringer for GomSpace: 1) Den likvide reserve styrkes. 2) Selskabet får en stor og stabiliserende investor med kendskab til branchen og et ønske om at kommercialisere nanosatellitbranchen.
- Året er startet godt for med en stigning på 122 % i omsætningen, 74 % i ordreindgangen, en forbedring af bruttomarginen til 32 % og EBIT-marginen til 5 %. Q1 blev således endnu et kvartal med positiv drift.
- Ordrebogen er på 502,2 mio. SEK efter tilgang på 41,5 mio. SEK i kvartalet, hvoraf kommercielle kunder med de højeste marginer stod for 79,5 % af de nye ordrer. Ordrebogen rækker cirka to år ud i fremtiden.
- Ledelsen har fremlagt en strategi med et mål om at blive den førende europæiske nanosatellit producent og siden verdens førende leverandør af satel-

**AKTUEL KURS: 12 SEK**

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

**Markedsværdi: 752,8 mio. SEK**

**Antal aktier: 62.729.763 mio. styk**

litter-as-a-service. Målet skal nås ved salg af standardprodukter og satellitter i større konstellationer. Det vil i så fald øge marginerne, da der er tale om allerede udviklede produkter, ligesom man vil opnå stordriftsfordel i salget. Det lyder enkelt, men man lykkes kun hermed, ved at markedet, som forventet, udvides især på det kommercielle marked. Hvis strategien lykkes, vil indtjeningen blive forbedret markant. Ledelsen overvejer tiltag for at finansiere vækstrejsen.

- Potentialet i nanosatellitbranchen er enormt. Det vigtige for GomSpace er at bevare det teknologiske forspring på selskabets spidskompetence områder inden for radio-kommunikation og dataoverførsel. Hvis det lykkes, skal GomSpace nok få sin andel af det på sigt meget store marked for nanosatellitter. Aktien har derfor et stort potentiale.

### AKTIEVURDERING

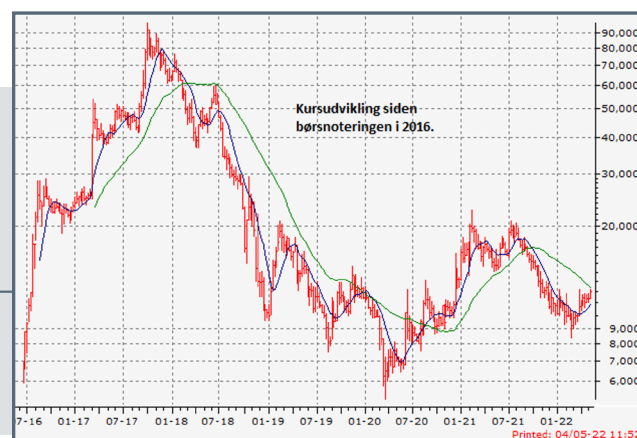
**Kursudvikling 0-6 mdr.: 12 - 16 SEK (før 10-16)**

**Kursudvikling 12-18 mdr.: 16 - 40 SEK (uændret)**

**Næste regnskab: Q2 regnskab den 25-07-2022**

**Kursudvikling seneste 12 måneder:**

**Høj 20,85 / Lav 8,4**



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 Q1-regnskab



**God start på 2022. Ledelsen fastholder målet om en organisk omsætningsvækst på 23-36 % til 264-292 mio. SEK og en forbedring af driftsresultatet.**

Der er meget positivt at tage med fra Q1-regnskabet. Omsætningen er steget 122 % til 78,4 mio. SEK, hvoraf Indra Sistemas tegner sig for 34 % af den totale omsætning. Ordreindgangen er steget med 41,5 mio. SEK svarende til en vækst på 74 %. Af ordreindgangen står kommercielle virksomheder, hvor GomSpace opnår de højeste marginer, for 79,5 %. Ordrebeholdningen er på 502 mio. SEK. Heri indgår den store ordre til en værdi af 24 mio. EUR (244,7 mio. SEK), som GomSpace fik fra European Space Agency i Q4 sidste år. GomSpace skal være "lead manager" for SCOUT-1 missionen med henblik på klimaobservationer. 7 mio. EUR af ordren skal GomSpace alene stå for, og her opnår man givetvis en bruttomargin på ca. 40 %. 3 mio. EUR af ordren skal udføres af underleverandører, og her er bruttofortjenesten betydeligt lavere. De resterende 14 mio. EUR dækker en række andre opgaver, herunder opsendelse af raketten, og her opnås en lav bruttomargin. Ordren har imidlertid en væsentlig betydning for GomSpace.

På indtjenings siden er det opløftende, at bruttomarginen er steget til 32 %, hvilket skyldes en overvægt af ordrer udført for kommercielle kunder. Driftsindtjeningen var positiv med 4,2 mio. SEK. Det er altså lykkedes at opnå markant vækst på en lønsom måde. Indtjeningen begunstiges af et godt salgsmiks med markant vækst i salget af satellitløsninger, platforme, subsystemer m.m. med en høj andel til kommercielle virksomheder.

Udgifter til udvikling er steget i Q1, hvilket skyldes det høje aktivitetsniveau og øget brug af underleverandører. Salg af satellitløsninger voksede hurtigere end salget af platforme og delsystemer, hvilket har krævet en ekstra arbejdsindsats, da der er tale om ikke gentaget ingeniørarbejde med lavere marginer end ved salg af platforme og subsystemer (mere skalerbart med mindre behov for arbejdsindsats). Administrationsomkostningerne voksede, mens udgifter til salg og distribution er faldet.

Netto endte Q1 med et overskud på 3,4 mio. SEK svarende til 0,06 SEK pr. aktie. Det er en betydelig forbedring fra -0,24 SEK i Q1 sidste år og -0,52 SEK i 2021.

Cash flow fra driften var negativ med 32,2 mio. SEK, hvilket dog kan forklares med udførelse af kontraktarbejde, hvor man ikke nåede at fakturere i Q1, da mangel på komponenter har medført forsinkelser i opgaveudførelsen. Det må forventes at styrke cash flowet i Q2. GomSpace er som mange producerende virksomheder påvirket af mangel på elektroniske komponenter, hvilket har ført til de nævnte forsinkelser og i visse tilfælde også annullering af kundeordrer.

Udover en lønsom vækst bød Q1 på tilgang af en ny storaktionær. Britiske Peter Kendal Hargreaves købte via The Hargreaves Family Fund No. 14 en aktiepost på 10,5 mio. aktier til kurs 9,81 SEK (discount på blot 1,7 %), hvilket tilførte GomSpace et nettoprovenu på 96 mio. SEK og styrkede den likvide reserve, der pr. 31-03-2022 udgør 150,8 mio. SEK. Peter Kendal Hargreaves ejer i forvejen Goonhilly, der ejer verdens første private globale rumkommunikationsnetværk. Hargreaves ser store perspektiver i rummet og kommerciel værdi for satellitmarkedet. Han virker som et "perfect match" for GomSpace, og han må betegnes som en langsigtet ejer af aktier i GomSpace. Det styrker aktionærbasen, idet 27 % af aktierne nu er placeret hos langsigtede investorer.

Efter et stærkt Q1, fastholdelse af Guidance for 2022, en solid ordrebog og en styrkelse af den likvide reserve står GomSpace styrket. Det skal dog bemærkes, at ledelsen åbent kommunikerer ud, at man afsøger muligheder for at styrke likviditeten yderligere for at sikre opnåelse af de strategiske mål for virksomheden. Vi kan derfor ikke afvise, at der bliver gennemført en kapitalrejsning, optaget lån eller hentet finansiering på anden vis.

### Selskabets forventninger til 2022

Forventningerne til 2022 fastholdes, dvs. en salgsvækst på 23-36 % til 264-292 mio. SEK. Målet er fortsat at opnå en EBIT-margin bedre end -15 %.

**Ny langsigtet strategi:** Standardproduktindholdet skal udvides, ligesom der vil blive investeret i fremstilling af store konstellationer. Kort sagt: Man ønsker at opnå mersalg og øget volumen via standardløsninger og satellitter i netværk. Såfremt man lykkes med strategien, vil indtjeningen kunne blive øget markant.

Den likvide reserve pr. 31-03-2022 er på 150,8 mio. SEK. Trods en styrkelse af likviditeten overvejer ledelsen tiltag for at en yderligere styrkelse af den likvide reserve.

# 16,67 %

**I Q1 er der foretaget en rettet emission, hvorved The Hargreaves Family Fund No. 14 har købt en ejerandel på 16,67 %. Salget skete med en discount på blot 1,7 % og har forbedret den likvide reserve til 150,8 mio. SEK. Det er en klar styrkelse af aktionærbasen, at GomSpace har fået en stor, stabiliserende aktionær.**



## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q1-regnskab

### Ny strategi skal sikre, at GomSpace bliver Europas førende producent af nano- og mikrosatellitter

GomSpace har fremlagt en ny strategi med et klart defineret mål om at blive **Europas førende nano- og mikrosatellit producent og verdens førende leverandør af satellitter-as-a-service**. Det drejer sig om at sælge standardløsninger (gentagen omsætning) fremfor enkeltstående opgaver med behov for udførelse af ingeniørarbejde. Hensigten er også at sælge hele netværk af satellitter fremfor enkelte satellitter. Stordrift skal sikre lønsom skalerbarhed.

Det drejer sig om masseproduktion af allerede udført ingeniør- og udviklingsarbejde. Strategien er fornuftig, idet man på denne måde kan løfte salget betragteligt, og formentlig lønsomheden i et endnu højere væksttempo. Efter Aktieinfos vurdering ligner strategien, hvad selskabet forsøgte at satse på for nogle år siden. Dengang kuldsejlede strategien, da en stor kunde pludselig ikke kunne leve op til kontrakterne. Dengang drejede det sig også om salg af satellitter i store netværk. Nu går ledelsen altså tilbage til denne strategi, og vi må tage det for givet, at man har lært af fortiden og mener, at tiden igen er moden til denne satsning. Såfremt strategien lykkes, vil GomSpace gå til et helt nyt niveau både salgs- og indtjeningsmæssigt. Det der taler for, at det denne gang lykkes er, at markedet i de senere år er blevet modnet betydeligt med stadig større aktivitet fra kommercielle virksomheder. Vi tror derfor, at GomSpace vil lykkes med den lagte strategi, hvilket gør casen særdeles interessant.

For at nå de strategiske mål skal der investeres i produktprogrammer, der muliggør en fordobling af standardproduktindholdet under hensyntagen til kundernes ønsker og behov. Der vil også blive investeret i fremstilling af store konstellationer af satellitter, der sikrer en fleksibel og effektiv fremstilling af serienetværk. Så vidt vi kan vurdere det, vil investeringerne dog være af mindre skala.

### Stort marked for nanosatellitter

Den vigtigste fordel ved brug af nanosatellitter er prisen. Den er så tilpas lav, at kommerciel brug af nanosatellitter til tracking af skibe, lastbiler m.m. må forventes at stige markant fremover. Nanosatellitter kan desuden anvendes til observationer omkring vejrforhold og være en vigtig del af kampen mod den globale opvarmning. Rumagenturer som European Space Agency er og vil forblive en vigtig stabiliserende kunde for GomSpace. Nytteværdien ved brug af nanosatellitter er enorm.

Udfordringen er for alvor at få åbnet især det kommercielle marked. Her hjælper det dog, at rigmænd som Elon Musk (Tesla), Richard Branson (Virgin) og Jeff Bezos (Amazon) med deres satsning på udforskning af rummet øger opmærksomheden på hele rumsektoren. Både direkte og indirekte er det en fordel for GomSpace og den håndfuld af konkurrenter, der udgør nanosatellitbranchen.

Markedet for nanosatellitter er igen i vækst efter en stagnationsperiode under Covid-19. Det ses af den stigende omsætning og ordreindgang hos GomSpace.

Branchen er præget af begrænset konkurrence, og GomSpace udmærker sig ved en unik ekspertise inden for radiokommunikation og transmission af data, hvilket er vigtige punkter i relation til nanosatellitter. Alle iagttagere og meningsdannere er enige om, at nanosatellitter er en vigtig del af fremtiden for en sektor med store muligheder. Med den nye strategi gør GomSpace sig klar til at få sin del af markedet, når det for alvor åbner sig.

Nanosatellitbranchen er præget af fem næsten lige store aktører. I takt med at nanosatellitbranchen i de kommende år med stor sandsynlighed udvides, vil det kunne tiltrække nye aktører, ligesom producenterne af de helt store satellitter måske også vil få interesse for nanosatellitsektoren. Det ser vi dog som en positiv udvikling, idet det i sig selv kan udvikle markedet. Det kan også føre til et take-over bud på GomSpace. Det vigtige på den korte bane er, at GomSpace bevarer sin førende position indenfor radiokommunikation og dataoverførsel. At GomSpace arbejder tæt sammen med European Space Agency og desuden er blevet tildelt den store ordre fra Indra Sistemas ser vi som en blåstempling af selskabet.

### GomSpace er en spændende langsigtet investeringscase

Med den nye strategiplan ruster GomSpace sig til at udvide sin andel af det fremtidige marked for nanosatellitter. Man investerer i fremtiden og gør sig klar til seriefremstilling af nanosatellitter med tilbud om satellitter-as-a-service – altså totalløsninger baseret på volumen og ”genbrug” af allerede udført udviklingsarbejde (gentagen omsætning). Det vil kunne løfte bruttomarginerne til ca. 50 %, mens marginerne ved brug af ingeniører til nyt udviklingsarbejde ligger i niveauet 20 %. GomSpace tilbyder at være med i processen fra start til slut med udviklingsarbejde, produktion, bistand omkring opsendelse af rakterne, forsikring m.m. Volumen er vigtig, da det samtidig vil udvide aftersale markedet. Nanosatellitterne skal nemlig udskiftes hvert femte år.

## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q1-regnskab

Det vil være en fordel for GomSpace, at markedet på sigt udvides. Det vil sikre flere nye opgaver fra bestående og nye kunder, men det vil naturligvis også øge konkurrencen, hvilket dog også kan blive en fordel, idet vi absolut ikke kan afvise, at der før eller siden kommer et take-over bud på selskabet. I den forbindelse skal det nævnes, at amerikanske Raytheon (specialist inden for våben og militær elektronik) i slutningen af 2020 købte nanosatellitvirksomheden Blue Canyon for 350 mio. USD.

### GomSpace som investering

Med den nye strategi satser GomSpace på volumen og lavere omkostninger pr. omsætningskrone. Odds for at strategien lykkes er gode, da markedet i dag fremstår mere modent. Derfor vil behovet for nanosatellitter i serienetværk være større nu end for få år siden, hvor en lignende strategi blev forsøgt.

Med tilførsel af penge fra den nye storaktionær, The Hargreaves Family Fund No. 14, er likviditeten styrket betydeligt, men den er næppe tilstrækkelig til at finansiere vækstambitionerne. På den korte bane er der udfordringer omkring komponentmangel, ligesom der er udfordrende at tiltrække nok arbejdskraft. Det kan føre til stigende udgifter på kort sigt.

Hvis GomSpace lykkes med den lagte strategi, er der udsigt til et betydeligt løft i indtjeningen. Trods den gode start på 2022 er ledelsen forsigtig med sin Guidance, idet der trods et positivt EBIT i Q1 fortsat "kun" ventes en EBIT-margin bedre end -15 %. 2022 bliver formentlig et år med for relativ lav indtjening, idet en række ordrer på indgåede opgaver med lave marginer skal færdiggøres. Afhængig af hvor hurtigt selskabet får investeret i den nye strategi og effektueret herpå, vil indtjeningen alt andet lige blive forbedret markant. Vi vurderer, at de første positive effekter på indtjeningen vil ske i løbet af 2023.

Investering i GomSpace kræver tålmodighed. Hold ud er vores vurdering, idet upsiden kan blive stor i takt med, at strategien giver de ønskede positive effekter på indtjeningen.

### STYRKER

GomSpace er førende indenfor radiokommunikation og dataoverførsel. Selskabet får løbende ordrer fra European Space Agency, hvor man både forestår alt arbejdet og andre gange agerer "lead manager" med det overordnede ansvar for rammeaftaler, der også involverer underleverandører. Segmentet rettet mod kommercielle kunder, hvor der opnås de højeste marginer, voksede i 2021 og er fortsat med samme tendens i 2022. Dokumenteret "track-record" efter deltagelse i mere end 75 missioner i rummet. Branchen er koncentreret om få lige store aktører.

### SVAGHEDER

Det store gennembrud for brug af nanosatellitter mangler fortsat, og alle aktører venter på de helt store ordrer. Både de producerende selskaber og mange af kunderne er relativt svagt funderet økonomisk. Det er derfor vanskeligt at opnå store ordrer – endnu. Selv om den finansielle reserve er styrket, overvejer ledelsen finansieringsmuligheder til at nå de langsigtede finansielle mål. Det kan føre til udvanding af de eksisterende aktionærer. US-markedet er stort, men det er vanskeligt for et europæisk selskab at vinde ordrer i USA.

### MULIGHEDER

Med den fremlagte strategi satser GomSpace på standardløsninger og netværk af nanosatellitter. Det giver god mening, da lønsomheden er stor ved skalerbar serieproduktion og gentaget salg. GomSpace vil være førende i Europa på sit felt, hvilket i sig selv vil tiltrække nye kunder. Det store samarbejde med European Space Agency er en "blåstempling" af selskabets kompetencer, der kan åbne for tilgang af nye kunder – gerne fra det kommercielle segment med de højeste marginer. GomSpace er et take-over emne.

### TRUSLER

På den korte bane er mangel på komponenter og tiltrækning af nye medarbejdere en udfordring, der kan føre til pris- og lønpres. Nu og her har man flere opgaver, end man kan løse med nuværende bemanning. Selskabet skal sikre, at man forsvarer sin førerposition inden for radiokommunikation og dataoverførsel. Det er vigtigt, at selskabet har nok kapital til at klare sig igennem, indtil det store gennembrud for brug af nanosatellitter kommer.



### OM GOMSPACE

- GomSpace med hovedsæde i Aalborg varetager koncept- og produktudvikling samt salg og produktion af nanosatellitter. Man har et kontor i Singapore og et salgs- og projektudviklingskontor i Washington, USA. Et datterselskab i Luxembourg 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).
- 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.
- GomSpace opererer med fire kundekategorier: Kommercielle virksomheder, forskning og nationale rumagenturer, forsvar samt universiteter. European Space Agency (25 % af sidste års omsætning) er en vigtig og stabiliserende kunde i segmentet forskning og nationale rumagenturer, hvilket segment i mange år har været det største forretningsben, men nu er overhalet af segmentet kommercielle virksomheder.
- I 2021 lykkedes et gennembrud overfor kommercielle virksomheder, der stod for 59 % af omsætningen. I Q1 steg andelen til 63,5 % af omsætningen. I dette segment opnås de højeste marginer. Forskning og nationale rumagenturer tegnede sig for 28 % af salget sidste år, mens forsvar stod for 10 % og universiteter 3 %. Det er især store ordrer fra Unseen Labs og Indra Sistemas, der sidste år trækker salget op i det kommercielle segment.
- Salgets geografiske fordeling i Q1 var: Europa 77 %, USA 9 %. Asien 5 % og resten af verden 9 %. Opgavernes fordeling: salg af satellitløsninger 83 %, salg af platforme og subsystemer m.m. 17 %. Ordrebeholdningen er pr. 31-03-2022 på 502 mio. SEK mod 540 mio. SEK ultimo 2021. Nye kunder stod for 4 % af salget mod 2 % i samme periode sidste år.
- GomSpace ledes af CEO Niels Buus (født 1957). Ledelsesgruppens øvrige medlemmer er: CFO Troels Dalgaard, CCO Thomas Pfister, CPO Lars K. Alminde, CMO Søren Lind Therkildsen og CDO Eduardo Cruz. Jens Maaløe (født 1955; tidligere CEO i Terma A/S) er formand for bestyrelsen, hvis medlemmer alle besidder stærke og relevante kompetencer.
- 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. 450 mio. SEK ved salg til kurs 54,5, kurs 60 og i december 2018 til kurs 10,5 SEK. En rettet emission på 10 % nye aktier blev gennemført i marts måned til The Hargreaves Family Fund No. 14 til kurs 9,81 SEK.
- Aktionærer pr. 31-03-2022: The Hargreaves Family Fund No. 14 16,67 %, Hansen & Langeland ApS 8,37 %, Longbus Holding ApS (ejes af CEO Niels Buus) 1,95 %. Antal aktionærer: 11.763 mod 12.022 ultimo 2021.

#### LEDELSE OG BESTYRELSE



Niels Buus  
CEO



Troels Dalgaard  
CFO



Thomas Pfister  
CCO



Lars K. Alminde  
CPO



Søren Lind  
Therkildsen  
CMO



Eduardo Cruz  
CDO



Jens Maaløe  
Bestyrelsesformand



## ANALYSE AF GOMSPACE efter Q1-regnskab

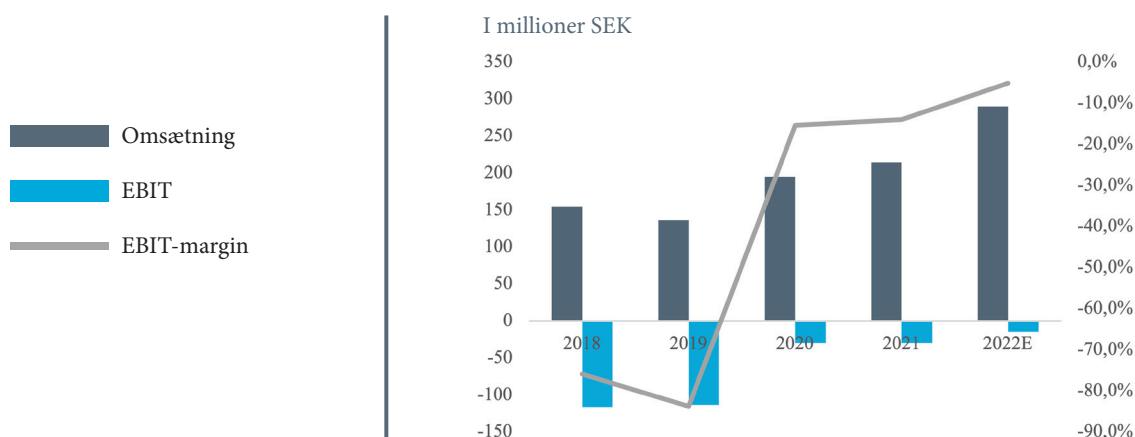
### REGNSKABSTAL

mio. SEK	2017	2018	2019	2020	2021	2022E
Omsætning	96	154	136	195	214	290
Bruttoresultat	27	39	18	48	49	75
Salg og distribution	-31	-38	-44	-29	-25	-22
Forskning & Udvikling	-25	-58	-41	-20	-22	-35
Administration	-38	-60	-45	-31	-32	-33
Driftsresultat	-68	-117	-114	-30	-30	-15
Reg.associeret virksomhed	5	-2	-26	-9	-0	-0
Finansposter	-3	-4	-7	-8	-1	-2
Resultat før skat	-67	-123	-147	-48	-31	-17
Skat	13	12	-5	4	4	4
Nettoresultat	-54	-113	-152	-44	-27	-13
Tilført kapital netto i året	90	-54	-113	-152	-44	95
Likvide aktiver	96	269	127	136	99	135
Egenkapital	185	442	296	247	225	310
Balance	313	609	437	403	405	500
Antal medarbejdere ult.	176	231	134	138	181	195
Antal aktier mio. styk	26,3	52,3	52,3	52,3	52,3	62,7
Resultat pr. aktie EPS	-2,1	-3,9	-2,9	-0,8	-0,52	-0,2
Indre værdi	7	8,5	5,7	4,7	4,3	4,9

### SENESTE ANALYSER

#### Forventet kursudvikling

Dato	Kurs	0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
02-02-2022	10,6	10-16 SEK	16-40 SEK
10-11-2021	12,14	10-16 SEK	16-40 SEK
22-07-2021	19	16-22 SEK	22-40 SEK
04-05-2021	15,2	14-20 SEK	20-40 SEK





### 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.