Nya avtal ger en lockande långsiktig potential

Hög försäljningstillväxt & minskad rörelseförlust

Nettoomsättningen i Q4 kom in på 45 mkr (34) motsvarande en valutajusterad tillväxt på 28%. Det är högt men 8% under vår prognos på 49 mkr. Avvikelsen förklaras främst av en lägre omsättning än väntat i Nord- & Sydamerika. På kostnadssidan kom rapporten in enligt förväntan bortsett från att ytterligare prishöjningar föranledde en rekordstark bruttomarginal på 88%, jämfört med förväntade 84%. Rörelseförlusten minskade i årstakt men den lägre försäljningen gör att rörelseresultatet kom in under vår prognos (18 mkr jämfört med vår prognos på 13 mkr). Kvartalet belastades med engångskostnader hänfört till byte av lokaler och en del systembyten.

Nya avtal adderar tydliga konkurrensfördelar

Operationellt fortsätter Devyser leverera på sin tillväxtagenda. Tidigare under 2023 ingick Devyser ett samarbetsavtal med life-science-jätten Thermo Fisher. Avtalet var mycket positivt och gör bolaget till en mer konkurrenskraftig aktör främst i USA. I januari tecknade Devyser ytterligare ett avtal med en marknadsledande aktör, Illumina. Illumina tillhandahåller sekvenseringsinstrumentet MiSeqDx som används för att analysera Devysers testkit. Illumina har en närmst dominerande marknadsposition och i och med avtalet kommer Devyers testkit finnas förinstallerade, vilket skapar tydliga incitament för laboratorium att använda Devysers testkit snarare än att gå igenom den mödosamma processen att byta. Avtalet skapar konkurrensfördelar som möjliggör för fortsatta prishöjningar för att försvara en hög bruttomarginal. Efter kvartalets slut kommunicerade bolaget även deras första kommersiella order för Clia-labbet. Avtalet med brittiska diagnostikföretaget Cyted löper initialt på två år och intäkterna beräknas uppgå till ca 25 mkr, varav 6 mkr bedöms erhållas under 2024. Dessutom uppges fler avtal ligga runt hörnet.

Lockande långsiktig potential – motiverat värde höjs

Efter rapporten gör vi inga dramatiska prognosjusteringar. Vi räknar med omsättningstillväxt inom samtliga marknader och med en skalbar affärsmodell härleds växande marginaler. Ledningen är tydliga med att lönsamhetsmålet vid 20% rörelsemarginal under 24–26 kommer uppnås. I samband med föregående uppdatering handlades aktien runt 65 kronor. Det framstod som en låg värdering med mycket osäkerhet diskonterat i kursen. Nu har vinden vänt och aktien har stigit. Vi gillar Devyser, bolaget har en robust nettokassa, en hög bruttomarginal och hög förväntad tillväxt. Lägg därtill två samarbetsavtal med Thermo Fisher och Illumina så urskiljs tydliga konkurrensfördelar. Mycket talar för att Devyser åtminstone bör värderas i linje med sina sektorkollegor. Med stöd av vår kassaflödesmodell höjs motiverat värde till 100 kronor (87), motsvarande 7x innevarande års försäljning. Med tilltagande lönsamhetsförbättringar och fortsatt tillväxt främst i USA finns potential för ytterligare uppvärderingar.

Devyser Diagnostics

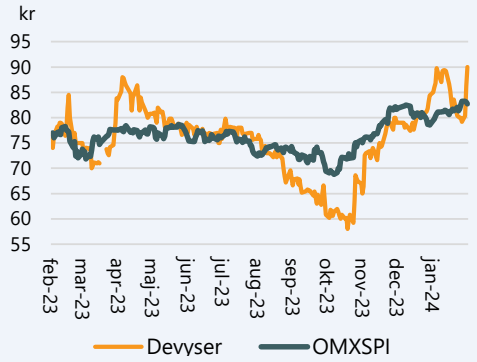
Rapportkommentar – Q4 2023

Datum	23 februari 2024
Analytiker	Oliver Uusitalo

Basfakta

Bransch	Genetisk diagnostik
Styrelseordförande	Mia Arnhult
Vd	Fredrik Alpsten
Listning	First North Premier Growth Market
Ticker	DVYSR
Aktiekurs	90 kr
Antal aktier, milj.	16,3
Börsvärde, SEKm	1 530
Nettokassa (ink. leasing), SEKm	-188
Företagsvärde, SEKm	1 342
Motiverat värde	100 kronor
Nästa rapport	2024-05-08

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Omsättning	127	169	219	296
Bruttoresultat	103	145	188	255
Rörelseres. (ebit)	-52	-59	-24	25
Resultat f. skatt	-53	-54	-24	25
Nettoresultat	-46	-54	-24	25
Vinst per aktie	-2,7 kr	-3,2 kr	-1,4 kr	1,5 kr
Omsättningstillväxt	35%	34%	30%	35%
Bruttomarginal	82%	86%	86%	86%
Rörelsemarginal	-41%	-35%	-11%	8%
P/e-tal	-33	-29	-64	62
EV/ebit	-26	-23	-56	54
EV/omsättning	10,6	7,9	6,1	4,5

Källa: Bolaget, Analysguiden

Investeringstes

Utvecklingen i USA börjar ta fart

Devysers nuvarande produkter inom segmenten ärftliga sjukdomar, onkologi och post-transplantationsmonitorering når en marknad som omsatte 1,3 miljarder euro år 2020 och väntas växa till 2,6 miljarder euro år 2026. Marknadspenetrationen förväntas öka kraftigt framåt som en följd av bland annat teknologisk utveckling (lägre kostnader) och en ökad förståelse av fördelarna med genetisk diagnostik. Den största marknaden är USA som står för 24%. I slutet av 2021 etablerade Devyser en mindre säljorganisation i USA och försäljningen är ännu blygsam. Utvecklingen har därefter accentuerats och Devyser vann under Q2-22 sitt första upphandlingskontrakt i Nordamerika, Kanada. Kontraktet är relativt litet men har ett stort signalvärde. Därtill har Devyser öppnat ett eget CLIA-labb som under kvartalet erhöll sin certifiering. Med labbet kan Devyser erbjuda test-tjänster direkt till kund i USA, får bättre kontroll över försäljningsprocesser samt närmare kontakt med patienter och läkare. Avslutningsvis ingicks ett samarbetsavtal med lifescience-jätten Thermo Fischer under Q2-23, vilka ges rätt att sälja Devysers post-transplantationsprodukter i Nordamerika samt Europa. Thermo Fischer omsatte ~45 USDbn 2022 och har stora säljresurser samt ett omfattande nätverk.

Höga marginaler & naturligt låg churn

Devysers försäljning består av diagnostiska testkit och analysmjukvara. Testkiten är högmarginalprodukter vilket syns tydligt i bruttomarginalen som uppgick till 86% 2023. Försäljningen kännetecknas även av återkommande intäkter. När laboratorierna väl validerat in en produkt är processen tidskrävande för att byta till en annan leverantör. Således skapas en vallgrav kring produkten när den validerats in och faktumet är att antalet förlorade kunder sedan grundandet av Devyser kan räknas på en hand. I kombination med en mjukvara som säljs via en SaaS-modell finns det goda förutsättningar för såväl hög lönsamhet som attraktiva återkommande intäkter på sikt.

Konvertering driver både marginaler & försäljningen

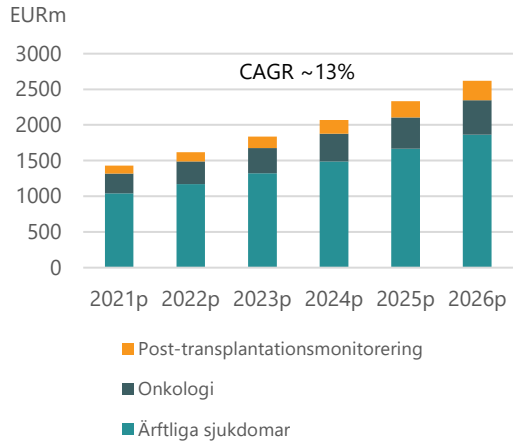
En viktig del framåt är den pågående konverteringen från distributör- till direktförsäljning. Genom att bedriva försäljning från egna säljorganisationer undgås distributörens marginal (~50% av priset) samt produkterna synliggörs mer, eftersom produkterna inte är en del av ett större utbud. Det innebär högre priser och stigande volymer, vilket driver både försäljningen och bruttomarginalen.

Skräddarsytt starkt värdeerbjudande

Devyser har en tydligt definierad målgrupp bestående av laboratorier inom rutindiagnostik. Rutindiagnostiska laboratorier eftersträvar enkelt handhavande för att snabbt kunna genomföra många precisa tester, vilket faller väl in med Devysers värdeerbjudande. Genom Devysers enrörslösning förenklas arbetsflöden, manuell hanteringstid minimeras och total processtid reduceras. Inom indikationen thalassemi utmärker sig Devyser och kan förkorta processtiden från upp till 12 månader med traditionell metod till endast en dag. Det beror på att Devyser i endast ett test identifierar samtliga genmutationer medan konkurrenter behöver testa varje gen för sig.

Stor och snabbväxande marknad

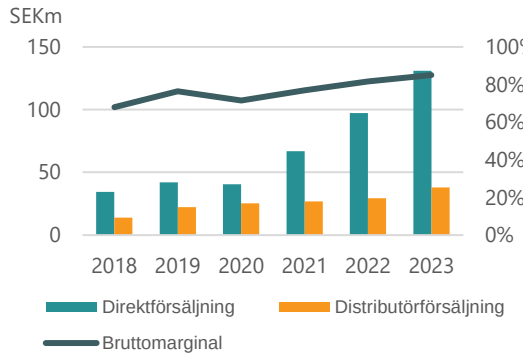
Marknaden för Devysers nuvarande produkter, 2021p-2026p



Källa: Marknadsstudie utförd på uppdrag av Devyser

Exekverar enligt plan

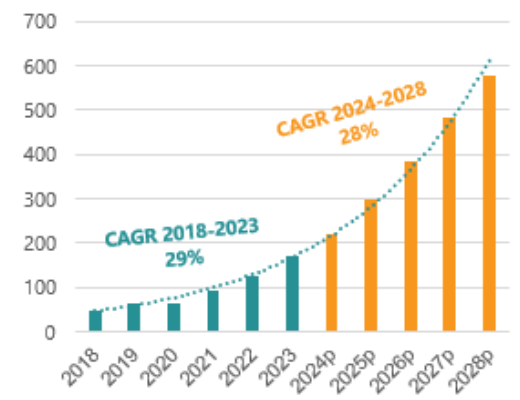
Försäljningskanal (vä), bruttomarginal (hö), 2018–2023.



Källa: Bolaget, Analysguiden

Stark historik förväntas öka

Trots ett tufft pandemiår (2020) har Devyser växt nettoomsättningen med 27% i snitt per år från 2018–2022. Högre volymer driver bruttomarginalen och på sikt lönsamhet.



Källa: Bolaget, Analysguiden

Utsikter och värdering

Nettoomsättningen kom in under förväntan

Nettoomsättningen i Q4 kom in på 45 mkr (34) motsvarande en valutajusterad tillväxt på 28%. Det är högt men 8% under vår prognos på 49 mkr. Det förklaras främst av lägre omsättning än väntat i Nord- & Sydamerika där försäljningen backade 52%, följt av att en del större ordrar träffade böckerna under Q3. Uttappningen i USA tillsammans med Thermo Fisher fortlöper planenligt och Devyser är nöjda med det initiala åtagandet.

På kostnadssidan kom rapporten in enligt vår prognos. Men efter ytterligare prishöjningar uppgick bruttomarginalen till rekordstarka 88%, jämfört med förväntade 84%. Kostnader för forskning och utveckling var också något högre än väntat.

Rörelseförlusten minskade i årstakt men den lägre försäljningen höll nere rörelseresultatet som kom in under vår prognos (18 mkr jämfört med vår prognos på 13 mkr). Kvartalet belastades med engångskostnader hänfört till byte av lokaler och en del systembyten (CRM- och affärssystem etc.). I försäljningskostnaderna ingår dessutom en upplösning av reservationen för Payback-avgiften i Italien som reserverades i december 2022 om 7 mkr. Framgent räknar vi med att Devyser upprätthåller kostnadsnivåerna i linje med det fjärde kvartalet 2023.

Clia-labbet erhåller en första kommersiell order

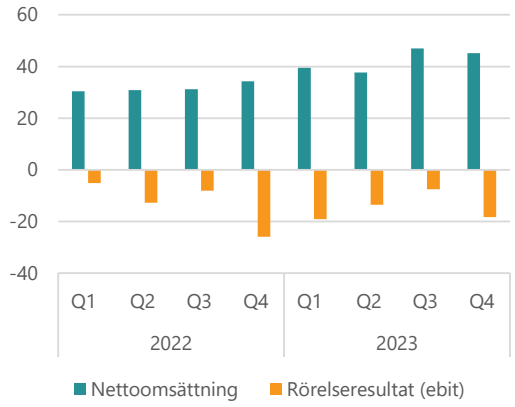
Operationellt fortsätter Devyser leverera på sin tillväxtagenda. Efter kvartalets slut kommunicerade bolaget deras första kommersiella order för Clia-labbet. Avtalet med brittiska diagnostikföretaget Cyted löper initialt på två år och intäkterna beräknas uppgå till ca 25 mkr, varav 6 mkr bedöms erhållas under 2024. Det är positivt och Clia-labbet uppges bli kassaflödespositivt under andra halvåret av 2024 som följd av den kommersiella ordern. Dessutom uppges fler avtal ligga runt hörnet. Devyser har två intäktsben genom sitt clia-certifierade laboratorium; Att erbjuda kontraktsforskning och testning för medtech- och läkemedelsbolag samt att erbjuda tester till sjukhus och laboratorier (likt avtalet med Cyted). Av regulatoriska skäl är det sistnämnda intäktsbenet det som inledningsvis kommer utgöra majoriteten av clia-labbets intäkter och det är allt jämt positivt att de kommersiella avtalen börjar rulla in.

Stärkt position efter avtal med marknadsledare

Tidigare under 2023 ingick Devyser ett samarbetsavtal med life-sciencejätten Thermo Fisher. Avtalet var mycket positivt då det validerar Devysers testkit och gör bolaget till en mer konkurrenskraftig aktör främst i USA. I januari tecknade Devyser ett IVD-avtal med Illumina. Det är ytterligare ett avtal som stärker Devysers plats på den expansiva marknaden. Avtalet möjliggör för regulatoriska registreringar av Devysers IVD-tester (in vitro-diagnostik) på Illuminas sekvenseringsinstrument MiSeqDx (se bild intill). Det är den enda FDA-reglerade och CE-IVD-märkta sekvenseringsplattformen med myndighetsgodkännande i över 50 länder. Sekvenseringsinstrument används för att analysera testerna som tas genom Devysers testkit och Illumina har en närmst dominerande marknadsposition då sekvenseringsplattformen MiSeqDx används i uppemot 90% av alla laboratorier.

Minskad rörelseförlust i årstakt

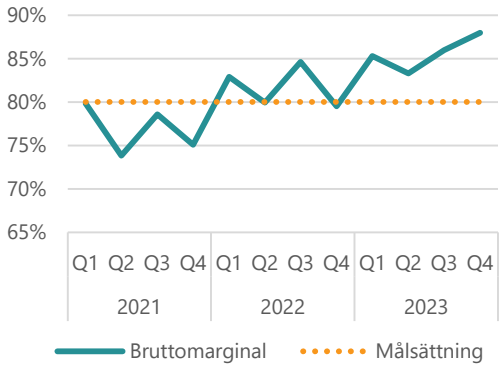
Nettoomsättning & rörelseresultat, 2022 Q1 – 2023 Q4.



Källa: Bolaget

Rekordstark bruttomarginal vid 88%

Bruttomarginal, 21Q1-23Q4



Källa: Analysguidens prognoser, bolaget
Not: Streckad linje: målsättning om minst 80%

Sekvenseringsinstrument MiSeqDx

Källa: Illumina

Vi ser avtalet som en stark konkurrensfördel eftersom installering och kalibrering av testkit är en kostsam process som ofta medför att personalen måste instrueras hur nya testkit ska köras på plattformen. I och med avtalet finns Devyers testkit förinstallerade, vilket skapar tydliga incitament för laboratorium att använda Devysers testkit snarare än att gå igenom den mödosamma processen att byta.

Avtalet framstår som mycket intressant och stärker Devysers position på marknaden genom att addera höga kostnader för att byta leverantör av testkit. Vi har tidigare lyft risken att bruttomarginalen pressas som en följd av ökad konkurrens. Efter avtalet med Illumina bedömer vi att Devyser har en så pass stark marknadsposition av bolaget fortsatt kan höja priserna och försvara en hög bruttomarginal över tid.

Prognosjusteringar och höjt motiverat värde

Devyser genomför ett starkt 2023. De senaste åren har Devyser tagit viktiga investeringar inom produktutveckling och etableringen av de clia-certifierade laboratoriet. Genom avtalet med Thermo Fisher får Devyser också ett mycket etablerat distributionsnätverk för att nå ut till fler kunder och genom avtalet med Illumina adderas även tydliga konkurrensfördelar. Vi tycker Devyser har en attraktiv position på en snabbt växande marknad för diagnostik inom onkologi, transplantation och ärftliga sjukdomar.

Efter rapporten gör vi inga dramatiska prognosjusteringar. Vi räknar fortsatt med stark omsättningstillväxt inom samtliga marknader. Med en skalbar affärsmodell härleds även växande marginaler. Ledningen är fortsatt tydliga med att lönsamhetsmålet vid 20% rörelsemarginal under 2024–2026 kommer uppnås. I våra prognoser uppgår rörelsemarginalen till 19% år 2026.

Med ett par år i horisonten räknar vi med att rörelsemarginalen toppar runt 35%. Den starka lönsamhetsutvecklingen drivs av ökade volymer och prishöjningar. Över nästkommande 5 års period skissar vi på att omsättningen växer med ~30% per år i genomsnitt. Bortsett från en stark marknadstillväxt stöds våra försäljningsprognoser av att Devyser växer på nya marknader utanför Europa.

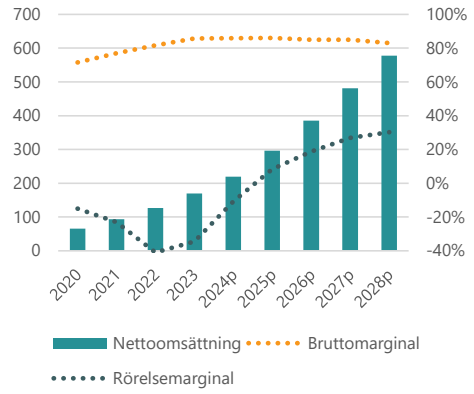
Nettokassan uppgår vid kvartalets slut till 188 mkr (263 mkr exklusive det leasade hyreskontraktet) och Devyser framstår fortsatt som välkapitaliserat.

Aktien har mer att ge efter stark uppgång

I samband med föregående uppdatering handlades aktien runt 65 kronor. Det framstod som en låg värdering med mycket osäkerhet diskonterat i kursen. Nu har vinden vänt och aktien har stigit 30% till 90 kronor. I en relativvärdering mot jämförbara bolag handlas Devyser fortsatt lägre än genomsnittet. Vi gillar Devyser, bolaget har en robust nettokassa, en hög bruttomarginal och hög förväntad tillväxt. Lägg därtill två viktiga samarbetsavtal med Thermo Fisher och Illumina så urskiljs tydliga konkurrensfördelar. Mycket talar för att Devyser åtminstone bör värderas i linje med sina sektorkollegor. Med stöd av vår kassaflödesmodell (se sammanfattande tabell intill) höjer vi vårt motiverade värde till 100 kronor, motsvarande 7x innevarande års försäljning, vilket ligger i linje vår jämförelsegrupp. Med tilltagande lönsamhetsförbättringar och fortsatt tillväxt främst i USA finns potential för ytterligare uppvärderingar.

Tillväxt & lönsamhet i korten

Nettoomsättning i mkr (stapel, vänster). Brutto- & rörelsemarginal (linje, höger). 2020-2028p.



Källa: Analysguiden

Kassaflödemodell ger 10% uppsida

WACC	**11%**
Snittillväxt 2023-2027	30%
Snittillväxt 2028-2033	14%
Evig tillväxttakt	2%
Rörelsemarginal snitt 2023-2027	2%
Rörelsemarginal snitt 2028-2032	32%
Enterprise value, SEKm	**1494**
Nettoskuld	-188
Börsvärde, SEKm	**1682**
Antal utestående aktier, milj	17
Motiverat värde per aktie, SEK	**99 kr**

Källa: Analysguiden

Värderas under sektorkollegorna

Bolag	Omsättnings-tillväxt R12	Omsättning mkr R12	Ev/sales NTM	Brutto-marginal 2023
Bactiguard	-21%	223	11,2	30%
BICO Group	1%	2 240	1,9	85%
Bonesupport	80%	591	14,9	92%
C Rad	41%	425	3,0	65%
Chemometec A/S	-12%	401	17,8	89%
Genovis	55%	158	16,4	94%
MedCap	43%	1 587		43%
Medistim ASA	9%	518	7,0	74%
OssDsign	97%	112	5,7	75%
Paxman	45%	195	3,3	69%
Photocure ASA	21%	503	2,9	95%
Vistin Pharma ASA	52%	441		60%
Vitrolife	9%	3 512	7,1	56%
Xvivo Perfusion	44%	598	10,2	74%
Medel	**33%**	**822**	**8,5**	**71%**
Median	**42%**	**864**	**7,0**	**74%**
Devyser	**34%**	**169**	**6,1**	**82%**

Källa: Refinitiv, Analysguiden

Om Devyser Diagnostics

Devyser, med säte i Stockholm, är ett diagnostikbolag som utvecklar, tillverkar och säljer testkit samt mjukvara för genetisk rutindiagnostik inom segmenten ärftliga sjukdomar, onkologi samt posttransplantationsmonitorering. Bolaget grundades år 2004 och noterades på Nasdaq First North Premier Growth Market år 2021. Bolagets vd, Fredrik Alpsten, tillträdde posten under 2020 och styrelseordförande är Mia Arnhult.

Rötterna sträcker sig tillbaka till 2004 och återfinns inom reproduktiv hälsa. De tre medgrundarna av bolaget, Anders Hedrum, Ulf Klangby och Dan Hauzenberger, fann att dåtidens test inom fosterdiagnostik tog alldeles för lång tid och ambitionen var att utveckla ett snabbt och enkelt fostertest. År 2006 lanserades den första CE-godkända produkten inom just fosterdiagnostik. Sedan dess har produktportföljen utökats kraftigt där mer än 30 CE-IVD/CE-IVDR-testkit utvecklats och lanserats. Därtill har bolaget sex mjukvaruverktyg för dataanalys och tolkning av testresultat. Utvecklingstakten har historiskt varit hög och från ”ax till limpa” har det tagit 18 månader från idéstadiet till att få fram en färdig produkt. Målsättningen framåt är att i snitt ta fram två nya produkter varje år.

Devyser säljer sina produkter i mer än 65 länder varav ~88 procent av försäljningen hänförs till Europa, där Italien utgör omkring 50 procent. Vad gäller den geografiska försäljningsfördelningen framåt är ambitionen att växa i bland annat APAC-regionen (Asien-Stillahavsregionen) och USA, där den sistnämnda initierades under mitten av 2021 och är den klart största marknaden för genetisk diagnostik.

Kunderna härleds till tre grupper nämligen offentliga labb, sjukhuslabb samt privata laboratorier. Devyser fokuserar specifikt på laboratorier verksamma inom rutindiagnostik, där snabbt handhavande och enkla testprocesser värderas högt. Egenskaperna faller in väl med fördelarna i Devysers lösning där manuell hantering minimeras, arbetsflöden förenklas och totala tidsåtgången för ett test minskar drastiskt.

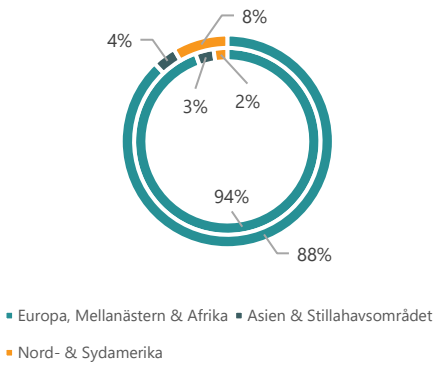
Försäljningen sker via direkt- och distributörförsäljning. Direktförsäljning utgör 75% procent av omsättningen, vilket sker dels via huvudkontoret i Stockholm, dels från egna säljkontor i Tyskland, Frankrike, Belgien, USA, Storbritannien, Spanien samt Italien. Resterande sker via lokala distributörer. Ambitionen framåt är att behålla en stor del av försäljningen genom egen apparat (direktförsäljning) på grund av att det ger högre bruttomarginaler då Devyser kan höja sina priser. Men i och med avtalet med Thermo Fisher (TF) kommer andelen distributörsförsäljning öka något.

Framåt är ambitionen att fortsätta vinna mark västerut i både Nord- & Sydamerika. Devyser har under 2022 och 2023 tagit stora investeringar och genom ökade volymer är ambitionen att bolaget ska börja redovisa svarta siffror inom kort. 2021 satte ledningen finansiella mål (syns i tabellen nedan) där bolaget nu infriat två av tre. Givet den senaste tiden utveckling är Analysguiden i tro om att även det tredje och sista målet kommer infrias framåt.

Finansiella mål:
- CAGR >30%, organiskt
- Bruttomarginal >80%, 2024-2026
- Ebit-marginal >20%, 2024-2026

Växer snabbt utanför Europa

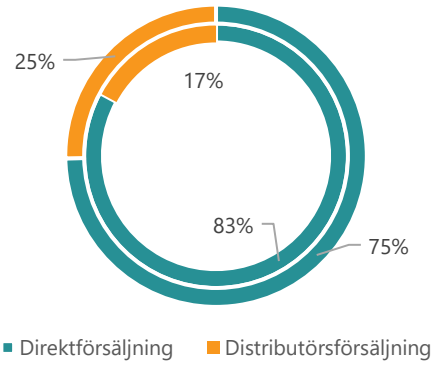
Omsättningsandel per region.
2022 inre cirkel & 2023 yttre cirkel.



Källa: Bolaget, Analysguiden

Direktförsäljning är en lönsam kanal

Omsättningsandel direkt- och distributörförsäljning, Q3 2023 (yttre cirkel) vs Q3 2022 (inre cirkel).



Källa: Bolaget, Analysguiden

Största aktieägarna, % av kapital

Rutger Arnhult	24,3%
Nordnet Pensionsförsäkring	8,3%
Swedbank Robur Fonder	8,1%
Ferd AS	6,2%
Berenberg Funds	5,1%
Anders Hedrum	5,0%
Fjärde AP-fonden	4,7%
Ulf Klangby med bolag	4,5%
Åsa Riisberg	4,1%
Dan Hauzenberger	3,4%
Summa	**74%**

Källa: Holdings

Risker

Litet bolag på marknad med stora aktörer

Devyser verkar på en marknad bestående av flera stora multinationella aktörer med hög varumärkeskännedom. Som ett relativt litet och okänt bolag finns risken att kunder väljer en annan leverantör med ett mer inarbetat namn, detta trots att Devysers värdeerbjudande kanske är bättre.

Beroende av vissa nyckelpersoner

Devysers produktportfölj är utöver patent skyddat av ett kunnande inom den egna utvecklingspersonalen, både avseende befintliga produkter och nya produkter under utveckling. Det skapar en extra teknikhöjd och ett skydd kring utvecklingsprocessen, en fördel, men utgör även en riskfaktor, där det vid en eventuell förlust av en eller flera nyckelpersoner kan innebära att bolaget riskerar att tappa värdefull kunskap. Det kan i sin tur påverka framtagandet av nya produkter.

Inträde på nya marknader

En del av tillväxtstrategin utgörs av etablering på nya geografiska marknader. Detta är ofta en tidskrävande och kostsam process där etableringen på en marknad kan skilja sig helt från en annan. En framgång på en marknad behöver nödvändigtvis inte betyda att en produkt fungerar lika bra på en annan marknad. Det kan även skilja sig åt regulatoriskt mellan länder, med olika regulatoriska tillstånd vilket kan vara både kostsamt och i vissa fall mycket komplicerat.

Illikvid aktie kan skapa kortsiktiga säljtryck

Devyser-aktien handlas tunt. Bolaget har 16,3 miljoner utestående aktier och i genomsnitt uppgår omsättningen till 13 344 aktier per dag (data från Holdings). I kronor räknat är det en omsättning runt en miljon kronor per dag. Det är lågt. Den tunna handeln gör att färre transaktioner kan skapa större kortsiktigs svängningar eller driva kursen i en viss riktning under en period. Det senaste året noterar vi att större aktieägare, däribland 4:e AP Fonden, har skalat ned sitt innehav. Två större ägare har sammanlagt sålt omkring 600 tusen aktier. Under 2023 skapades ett säljtryck i aktien, kanske härlett från ovan nämnda försäljningar. Volatiliteten i aktier med låg handel tenderar att öka, vilket är viktigt att ha med sig investerare.

Normaliserad växelkurs kan hämma försäljningen

Under det senaste kvartalet har Devyser levererat stark tillväxt, men en icke obetydlig del har varit valutamedvind. Under 2023 bidrog valuta positivt med 9 procentenheter. Analysguiden lyfter därmed den valutarelaterade risken som kan hämma intäktsutvecklingen. Trots att den valutajusterade organiska tillväxten är hög kan en likartad motvind kortsiktigt ha negativ effekt på intäkterna.

Disclaimer

Aktiespararna, www.aktiespararna.se, publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Oliver Uusitalo äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

Ansvarig analytiker:

Oliver Uusitalo