

Stabil start på året

Koncernen

Första kvartalet 2024 ökade Addlife omsättningen med 5% till 2 570 MSEK jämfört med 2 457 MSEK motsvarande kvartal 2023. Exklusive valutaförändringar uppgick den organiska tillväxten till 4%. Bolagets EBITA-marginal för kvartalet uppgick till 11,3% motsvarande 291 MSEK. Addlife ökade sin omsättning samtidigt som EBITA-marginalerna låg stabilt på 11,3%. Justerad marginal för föregående kvartal, som inkluderade en återförd tilläggsköpeskilling, låg på 11,5%. I absoluta tal var EBITA upp 3% med hänsyn taget till detta. Nettoresultatet har fortsatt påverkats negativt på grund av hög skattesats som en konsekvens av att delar av räntekostnaden ej är avdragsgill.

Labtech

Labtech visar på en omsättningsminskning för Q1 2024 på -5% till 863 MSEK (905). EBITA-resultatet minskade med 14% till 99 MSEK jämfört med 115 MSEK motsvarande kvartal 2023. Försäljningen var svag under mars månad men detta bedömer bolaget vara av mer temporär natur. Föregående kvartal påverkades även positivt av en mycket stark efterfrågan från de östeuropeiska länderna vilket kan ha haft en marginellt negativ påverkan på detta kvartal.

Medtech

Affärsområdet Medtech visar på en omsättningsökning Q1 2024 på 10% till 1 708 MSEK jämfört med 1 554 MSEK motsvarande kvartal 2023. EBITA-resultatet minskade med 23% till 198 MSEK jämfört med 256 MSEK motsvarande kvartal 2023. Fjolårets EBITA påverkades dock positivt av en återförd tilläggsköpeskilling om 83 MSEK. Justerat för detta, ökade årets EBITA med 15% och marginalen ökade till 11,6% (11,1).

Ytterligare lönsamhetspotential

Addlife verkar inom en bransch med stabil och ökande efterfrågan där man har en etablerad position vilket årets första kvartal visar. Bolagets högsta prioritet är fortsatt att öka marginalerna i bolagen och förbättra kassaflödesgenererandet då man fortfarande har en något för hög skuldsättning vilket bl a hämmar möjligheterna till förvärv i någon större skala.

Baserat på första kvartalets resultat gör vi marginella nedjusteringar i våra helårsprognoser (något högre räntekostnader) och bibehåller vår riktkurs om 115 kr per aktie då vi i dagsläget ser bolaget som relativt fullvärderat. Lyckas bolaget med sin marginaljakt finns goda möjligheter till uppvärdering framöver samt möjligheter att återgå till förvärv.

Addlife

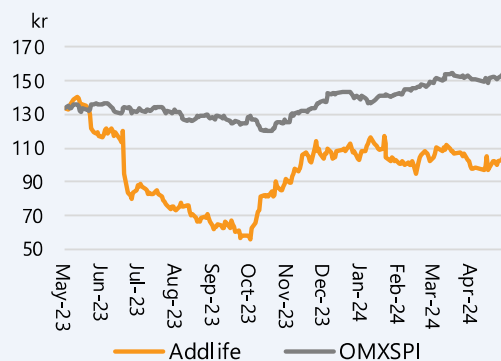
Rapportkommentar 2024 Q1

Datum 14 maj 2024
Analytiker Joakim Kindahl

Basfakta

Bransch Health Care
Styrelseordförande Johan Sjö
Vd Fredrik Dalborg
Noteringsår 2016
Listning Nasdaq OMX Large Cap
Ticker ADDL
Aktiekurs 108 kr
Antal aktier, milj. 122,3
Börsvärde, mkr 13 208
Nettoskuld, mkr 5 437
Företagsvärde (EV), mkr 18 645
Webbplats www.add.life

Kursutveckling senaste året



Källa: OMX, Analysguiden

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Omsättning	9 084	9 685	10 315	10 933
Bruttoresultat	3 427	3 599	3 878	4 111
Rörelseres. (ebit)	808	585	678	743
Resultat f. skatt	602	339	382	523
Nettoresultat	483	192	252	345
Vinst per aktie	3,95 kr	1,57 kr	2,06 kr	2,82 kr
Utd. per aktie	1,20 kr	0,50 kr	1,20 kr	2,00 kr
Omsättningstillväxt	51,6%	6,6%	6,5%	6,0%
Bruttomarginal	37,7%	37,2%	37,6%	37,6%
Rörelsemarginal	8,9%	6,0%	6,6%	6,8%
P/e-tal	27,3	68,8	52,3	38,3
EV/ebit	23,1	31,9	27,5	25,1
EV/omsättning	2,1	1,9	1,8	1,7
Direktavkastning	1,1%	0,5%	1,1%	1,9%

Källa: Bolaget, Analysguiden

Motiverat värde är en uppfattning om vad bolaget borde vara värt givet Analysguidens huvudscenario. Det är inte samma sak som att aktiekursen ska spegla detta värde.

Koncernens utveckling

Första kvartalet visade operationell stabilitet

Addlife ökade omsättningen med 5% under första kvartalet 2024, exklusive valutapåverkan ökade omsättningen med 4%.

Koncernens tillväxt under kvartalet drevs av Medtech som ökade sin omsättning med 10% medan det gick något tyngre för Labtech som fick se minskad efterfrågan med 5% efter ett svagt mars. Detta bedöms dock vara temporärt då april ser bättre ut. Osäkerhet kring offentliga budgetar har också påverkat negativt.

Tillväxten har varit god i Medtech då vårdköerna fortfarande är betydande och antalet planerade operationer ökar i de flesta länder, vilket förväntas fortsätta. Aktiviteten i de marknader där Addlifes bolag är verksamma fortsätter att vara hög.

Inom ögonkirurgi, som haft lönsamhetsproblem, har kvartalet varit ett steg i rätt riktning där man sett stabil försäljning och minskade kostnader.

Nettoskulden har påverkats negativt på grund av lån nominerade i EUR som vid omräkning till SEK ökat skulden något. Nettoskulden ökade med 245 MSEK varav valutaförändring stod för 188 MSEK.

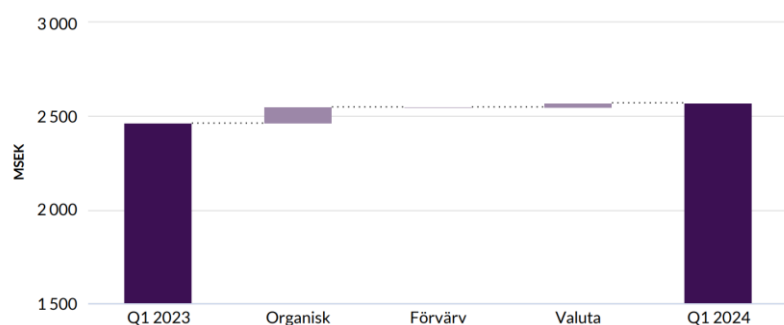
Flera stora produktbolag fortsätter att omforma sina kommersiella strategier, vilket skapar möjligheter för AddLifes bolag att bredda sitt utbud och ta sig an nya produktportföljer samt att öka sina marknadsandelar.

De långsiktiga positiva trenderna på marknaden, såsom ambitionen att minska vårdköerna, satsningar på forskning och behovet av effektiv hantering av ökande vårdbehov kvarstår vilket stödjer vår tes om stabil efterfrågan över tid.

Bolagets EBITA-marginaler inom båda affärsområdena är underliggande starka. Bolagets tillväxt ser stabil ut kommande år och fokus för Addlife kommer därför att vara kostnadsoptimering och minskad nettoskuldssättning.

- Fortsatt stabil efterfrågan för Addlife, långa vårdköer för bl a elektiv kirurgi driver tillväxt för Medtech
- Den upparbetade vårdskulden kommer fortsatt ge tillväxt under ett flertal år
- EBITA-marginalen låg på 11,3% under första kvartalet
- Labtech hade en svag månad i mars vilket påverkade omsättningen negativt

NETTOOMSÄTTNING 3 MÅN



Källa: Addlife Q1 2024-rapport

Labtech

Labtech verkar inom diagnostik, biomedicinsk forskning och laboratorieutrustning.

Labtech hade en svag försäljningsutveckling under det senaste kvartalet, särskilt i mars, men detta bedöms vara temporärt. En del osäkerhet kring skattefinansierade budgetar i de nordiska länderna och förseningar i vissa instrumentinvesteringar hade negativ inverkan på resultatet.

Flera Labtech-bolag upplevde fördröjda leveranser från sina leverantörer, vilket påverkade försäljningen. Trots detta fortsätter arbetet med att uppdatera produktportföljer och introducera nya produkter. Bolagen inom Labtech har lyckats behålla sina bruttomarginaler och kontrollera kostnaderna trots volymminskningar.

Inom **Diagnostics** försenades vissa instrumentförsäljningsprojekt, men dessa förväntas slutföras senare under året. Personalbrist inom laboratorier och inköpsavdelningar kan öka intresset för de automatiserade lösningar som Labtech-bolagen erbjuder. Konkurrenternas neddragningar av lokal personal kan också öppna upp för nya distributionsavtal eller ökad marknadsandel för Labtech.

Inom **Biomedical & Research** var instrumentförsäljningen svag i mars, men försäljningen av förbrukningsvaror till industriella forskningskunder var fortsatt stark.

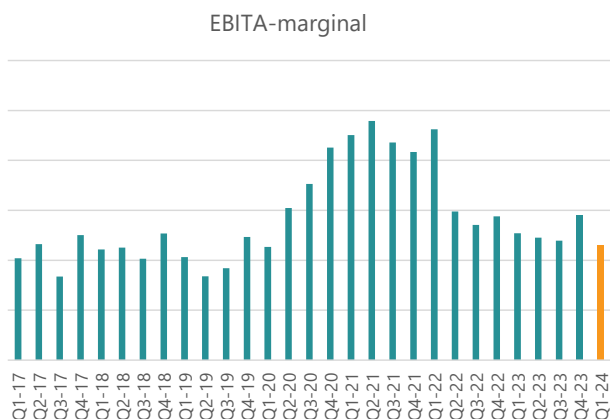
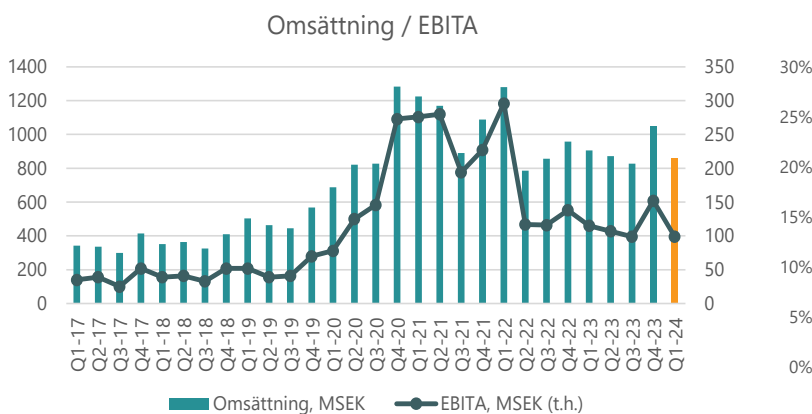
Marginalen har sjunkit i takt med att den Covid-19-relaterade försäljningen avtagit. Utan större andel Covid-19-relaterade intäkter bedöms marginalen ligga omkring 10–15% vilket tydligt framkommer i EBITDA-marginal-grafen nedan.

Labtech Q1 2024

- Omsättningsminskning på 5% till 863 MSEK
- EBITA-minskade med 14% till 99 MSEK
- Marginal på +11,5% (12,7)
- Första kvartalet 2024 var något svagare än föregående år, särskilt efter ett starkt avslut i östeuropeiska marknader. Kvartalet har också påverkats negativt av en svag marsmånad

Labtechs produktsegment

Hematologi	Analysinstrument
Patologi	Mikrobiologi
POC (patientnära diagnostik)	Molekylärbologi
Cellbiologi	Klinisk kemi
Förbrukningsartiklar	Immunologi



Källa: Bolaget, Analysguiden

Medtech

Medtech levererar medicintekniska produkter inom medicinteknik samt hjälpmedel inom hemvård.

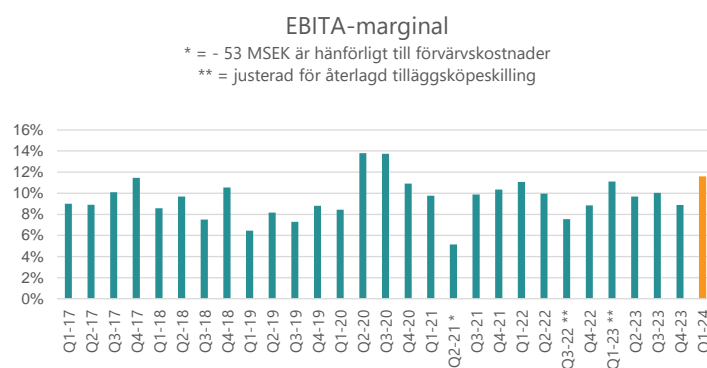
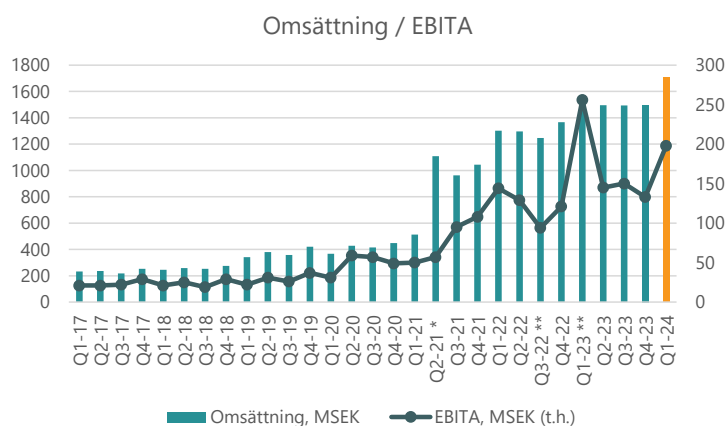
Försäljningen inom **Hospital**-segmentet visade sig vara stark, särskilt i Storbritannien och Irland. Framstegen i försäljningen av egna produkter inom flera av AddLifes bolag fortsätter positivt. En överväldigande majoritet av bolagen inom segmentet visade förbättringar i sin lönsamhet. Fortsatt hög aktivitet gällande planerade operationer där köerna fortfarande är över medel och som en effekt av detta förväntas aktiviteten vara fortsatt hög framöver.

Inom **ögonkirurgi** har kostnadsreduceringsåtgärderna lett till snabba och tydliga resultat. De polska och schweiziska bolagen uppnådde under kvartalet god lönsamhet. Deras produktportföljer har uppdaterats och arbetet med att förbättra lönsamheten fortsätter.

Inom **Homecare**-segmentet förblir efterfrågan på om- och nybyggnadsprojekt svag. Trots detta är de långsiktiga positiva drivkrafterna, som den åldrande befolkningen och nya teknologier, oförändrade. Nedläggningen av Camanio fortskrider enligt planen och kunderna får stöd i sin övergång till andra leverantörer. Under kvartalet bokfördes omstruktureringskostnader på 6 MSEK, något som förväntas generera kostnadsbesparingar under kommande kvartal. Avvecklingen förväntas vara avslutad vid slutet av tredje kvartalet 2024.

Medtech Q1 2024

- Omsättningsökning 10%, -organisk tillväxt 9%, positiv valutakursförändring 1%. Omsättning uppgick till 1 708 MSEK.
- EBITA-förändring -23% (förra årets EBITA påverkades positivt med 83 MSEK, justerat för detta ökade EBITA med 15% med jämförbart kvartal förra året). EBITA uppgick till 198 MSEK
- EBITA-marginal uppgående till 11,6%



Framtidsutsikter

Tillväxt och lönsamhet

Det omsättningstapp som Covid-19-försäljningen medfört har kompenseras av de förvärv bolaget gjorde under 2021 samt en organisk tillväxt utifrån den upparbetade vårdskuld som vuxit sig stor under pandemin.

Det råder fortsatt brist på sjukvårdspersonal vilket gör att vårdskulden fortsatt ligger på höga nivåer. Mest troligt kommer detta att pågå under kommande år vilket gör att vi ser en något ökad tillväxt under en längre tidsperiod istället för en kraftigare tillväxt under en kortare tidsperiod. Som syns i tabellen till höger ligger aktiviteten för planerade operationer fortfarande under nivåerna som rådde 2019 (före Covid), detta är en nivå man bedömer behöver ligga över för att minska köerna för behandling.

Detta påverkar dock värderingen marginellt då det inte handlar om någon tappad omsättning. Potentialen för Addlife är en tillväxt på mellan 5–10% för 2024 och 2025. Omsättningen kan överraska på uppsidan om bolaget lyckas genomföra något större förvärv.

Beträffande EBIT-marginalen kommande år har vi utgått från att bolaget kan minska kostnaderna i förhållande till omsättningen. Därför har vi en ökande marginal kommande år. I vårt huvudscenario, bedöms Medtech kunna nå ca 12% EBITA-marginal över tid, medan Labtechs bedöms kunna nå en ca 10–15%-ig marginal. För Addlife som helhet uppskattas därmed EBITA-marginalen ligga på 13–13,5%.

Förvärvskapacitet / nettoskuld

Addlife har per sista mars 2024 likvida medel (kassa inklusive beviljade men ej utnyttjade bankkrediter) uppgående till 992 MSEK. Den räntebärande nettoskulden uppgår till 5 437 Mkr (föregående kvartal 5 196) och nettoskuldssättningsgraden¹ ligger nu på 1,1 (1,0 föregående kvartal). En starkt bidragande orsak till ökad nettoskuld är negativ valutaeffekt på 188 MSEK. Bolaget ökade också sin leasingsskuld med 81 MSEK.

Bolaget har två lånevillkor att ta hänsyn till vad gäller nyckeltal. Det första är att räntetäckningsgraden (EBITDA/ nettoskuld²) skall ligga över 4 (Q1-24 = 5,3) samt att soliditeten (eget kapital / totala tillgångar) skall vara över 25% (Q1-24 = 39%).

Vi kan förvänta oss ett fortsatt fokus på amortering av nettoskulden under innevarande år. Förvärven under 2021 har ökat nettoskulden och det finns behov av konsolidering av de nya bolagen. Man har även som mål att ligga under 1 i nettoskuldssättningsgrad. Uppskattningsvis genererar bolaget ca 1 000 MSEK i operativt kassaflöde på årsbasis vilket ger goda möjligheter att minska nettoskuldssättningsgraden till lägre nivåer då man normaliserat rörelsekapitalbindningen.

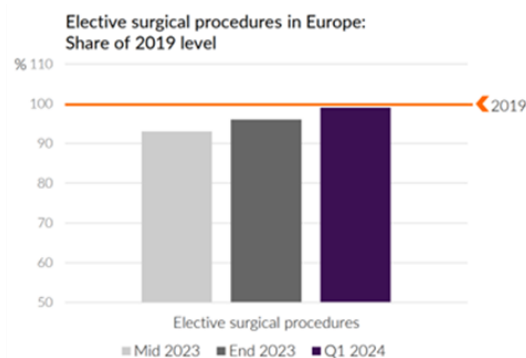
Bedömer att tillväxten uppgår till ~ 5–10% för 2024/2025

Vi ser en fortsatt återgång till normaliserad försäljningsmix

Tydligare tecken på normaliserad sjukvårdsefterfrågan – strukturell personalbrist sätter begränsningar

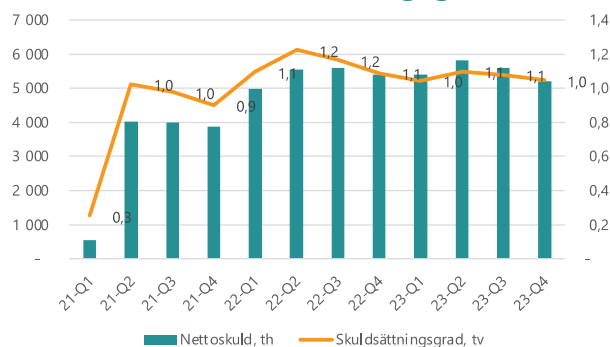
Goda kassaflöden ger bra möjligheter till minskning av nettoskulden – genererar ca 1 000 MSEK per år från verksamheten. Tillväxten för tillfället kräver dock en ökning av rörelsekapitalet vilket begränsar möjligheterna att minska skulden.

Planerade operationer fortfarande under som rådde för 5 år sedan



Källa: Addlife Q1-24 presentation

Nettoskuld / skuldssättningsgrad



Källa: Analysguiden

¹ Nettoskuldssättningsgrad / Eget Kapital = 5 437 / 5 167 = 1,1

² Med vissa justeringar vad beträffar nettoskuld bl a IFRS16

Gjorda förvärv under 2019/2022

Förvärv	Tidpunkt	Netto-omsättning, MSEK ¹	Antal anställda ¹	Affärsområde
Verksamhet från Wellspect HealthCare, Sverige	April, 2019	170	14	Medtech
Lab-Vent Controls A/S och Koldt & Ryø El A/S, Danmark	Augusti, 2019	52	20	Labtech
Fysionord i Sollefteå AB, Sverige	September, 2019	6	2	Medtech
Funktionsutstyr AS, Norge	December, 2019	50	7	Medtech
EuroClone S.p.A, Italien	Januari, 2020	280	58	Labtech
TechniPro PulmoMed Pty Ltd, Australien	September, 2020	13	5	Medtech
Ropox A/S, Danmark	Oktober, 2020	95	73	Medtech
Dach Medical Group Holding AG, Österrike	Oktober, 2020	145	23	Medtech
Zafe Care Systems AB, Sverige	Oktober, 2020	35	21	Medtech
BioMedica Italy (SIAD), Italien	December, 2020	80	17	Medtech
Vision Ophthalmology Group GmbH, Tyskland	April, 2021	700	190	Medtech
Healthcare 21 Group, Irland	April, 2021	1700	450	Medtech
Bio-Connect Group, Nederländerna	September, 2021	140	31	Labtech
Fischer Medical ApS, Danmark	November, 2021	60	12	Medtech
Camano AB, Sverige	December, 2021	13	18	Medtech
MBA Incorporado S.L., Spanien	Januari, 2022	670	285	Medtech
Verksamhet från Telia Health Monitoring, Sverige	Q1, 2022	4	8	Medtech
O'Flynn Medical Ltd	Q2, 2022	64	36	Medtech
BioCat GmbH	Q2, 2022	90	20	Labtech
JK Lab Nordic AB, Sverige	Q3, 2022	24	6	Labtech
Emmat Medical Ltd	Q3, 2023	28	4	Medtech

¹ Avser situationen på helårsbasis vid förvärvstillfället

Källa: Addlife

Förvärv som tillkommit hittills under 2021/22:

Vision Ophthalmology Group GmbH (VOG)

VOG är en ledande europeisk distributör och tillverkare inom oftamologi (ögonkirurgi). Bolaget har verksamhet i Schweiz, Tyskland, Storbritannien och Polen. Tillträdet var 8 april 2021 och initialköpeskillingen uppgick till 165 MEUR. En kontant tilläggsköpeskillning kan tillkomma om maximalt 18 MEUR senast 2024 baserad på verksamhetsresultat fram till 2023. Bolaget omsatte ca 70 MEUR under 2020.

Healthcare 21 Group

Bolaget är en ledande LifeScience-distributör med verksamhet i Irland och Storbritannien. HC21 förvärvades och konsoliderades den 12 april. Initiala köpeskillingen uppgick till ca 240 MEUR, ytterligare en kontant tilläggsköpeskillning kan tillkomma om maximalt 5 MEUR senast 2024 baserad på verksamhetsresultat fram till 2023. Bolaget omsatte ca 170 MEUR under 2020.

Bio-Connect Group

Företaget är en distributör inom Benelux-området med fokus på Life Science och Diagnostik. Bolaget omsätter ca 14 MEUR med 31

medarbetare. Bolaget förvärvades och konsoliderades 1 september 2021. Bolaget har en bred portfölj av ledande varumärken främst från forskningsinriktade leverantörer inom Life Science, Diagnostik, Farma och Veterinär. Kunderna utgörs främst av universitets- och sjukhuslaboratorier.

Fischer Medical ApS

Bolaget är ett danskt företag med distribution av instrument och implantat för ortopedisk kirurgi och gynekologi med verksamheter främst i Danmark och Sverige. Fischer Medical ApS omsätter ca 60 MSEK på årsbasis och har 12 anställda. Man har egen säljkår i Danmark och Sverige och även omsättning i Norge och Finland. Tillträdet skedde den 1 november 2021.

Camanio AB

Camanio är en svensk leverantör av digitala vård- och omsorgstjänster med fokus på individcentrerade smarta lösningar för vård i hemmet. Bolaget omsätter ca 13 MSEK år 2020 med 18 anställda. Camanio var en av tre leverantörer som under 2020 blev tilldelad Addas (Sveriges Kommuners och Regioners inköpscentral) ramavtal gällande trygghetslarm och larmmottagning. Förvärvet innebär att Addlife etablerar en digital vård- och omsorgsplattform till stöd för vård- och omsorgsaktörer i deras leverans av digitaliserade tjänster till patienter och användare.

MBA Incorporado S.L.

MBA är en ledande oberoende distributör inom ortopedisk kirurgi med verksamhet i Spanien, Italien och Portugal. Bolaget omsätter cirka 67 MEUR och har cirka 285 medarbetare. MBA:s huvudmarknad är Spanien som står för nära 90% av omsättningen, övriga marknader är Italien och Portugal som båda har tillväxtpotential. Huvudsakliga produktområden är ortopediska implantat för rekonstruktioner av bland annat höfter, knän och axlar, samt produkter och lösningar för framför allt rygg- och neurokirurgi, trauma samt anestesi.

Verksamhet från Telia Health Monitoring

Telia Health Monitoring utvecklar och levererar en digital plattformslösning som möjliggör egenmonitorering för patienter med kroniska sjukdomar. Bolaget omsätter 4 MSEK, med åtta anställda. Verksamheten kommer att integreras med Camanio. Telia Health Monitorings digitala lösning stöder idag egenmonitorering av ett flertal kroniska sjukdomar, såsom hjärtsvikt, högt blodtryck, KOL, diabetes och IBD men har också utvecklats för egenmonitorering inom specialistmödravård.

O'Flynn Medical Ltd

Bolaget är en oberoende specialistdistributör som erbjuder försäljning och uthyrning av produkter samt tekniska tjänster till sjukhussektorn, privatkunder och vårdhem på Irland. Bolaget kommer att bli en del av Healthcare 21, som AddLife förvärvade till affärsområdet Medtech 2021.

Man omsätter cirka 6,4 miljoner euro och har 36 anställda. Företaget erbjuder medicinsk utrustning och förbrukningsvaror utöver

uthyrning, rekonditionering och teknisk service av specialiserade produkter såsom madrasser och sängar.

BioCat GmbH

BioCat marknadsför och säljer en bred portfölj av instrument och reagenser inom de snabbväxande områdena genomics, proteomics och cellbiologi till forskningsinriktade kunder inom universitet och högskolor, farma och biotech. Bolaget distribuerar produkter och tjänster från ett 70-tal leverantörer.

BioCat omsätter cirka 9 MEUR och är lokaliserat i Heidelberg, Tyskland.

JK Lab AB

JK Lab är en specialiserad distributör av instrument och tjänster inom materialprovning. Omsättningen uppgår till cirka 25 MSEK med 6 anställda. Bolaget kommer att integreras med Bergman Labora.

Emmat Medical Ltd

Emmat är verksamt inom kirurgiprodukter i Storbritannien och omsätter cirka 28 MSEK och har fyra anställda. Bolaget integreras i Healthcare 21 Group.

Värdering

Addlife verkar inom en marknad med relativt förutsägbar omsättning och stabil tillväxt och man har de senaste åren ökat omsättningen kraftigt jämfört med nivåerna innan Covid-19. Den underliggande efterfrågan på sjukvård är god och ökande. **Vi ser nu att den vårdskuld som uppkom i sviterna efter covid-19 bidrar till en god organisk tillväxt som bedöms fortsätta ytterligare ett antal år. Antalet planerade operationer ligger fortfarande på nivåer under 2019.**

Från toppnivåerna på 395 kr per aktie runt årsskiftet 2022 till dagens nivåer har fallet varit kraftigt. En faktor har varit en osäker börs kombinerat med en snabb ränteuppgång vilket påverkat värderingarna negativt genom ökat avkastningskrav men också minskade marginaler efter att Covid-19-relaterad försäljning avtagit.

Bolaget levererar operativt och kommer det närmaste året fokusera på att fortsätta integrationen av förvärvade bolag, fokusera på marginalförbättringar samt minska sin skuldsättning. För ett bolag som Addlife som har en tydlig strategi att öka omsättningen genom förvärv är det naturligtvis viktigt att visa på att man kan behålla och öka värdet på de bolag man förvärvat.

Tack vare bolagets relativt stabila omsättningstillväxt och kassaflöde ser vi ett bolag som minskar sin skuldsättning och bedömer vi kunna dela ut ca 30–50% av sin vinst per aktie under kommande år. Tillväxten kommer främst från demografi, förvärv och uppbyggd vårdskuld som är relativt robusta parametrar.

Fortsatt fokus för Addlife är att integrera de stora förvärv man gjorde under 2021 vilket gör att man fortsätter generera goda kassaflöden som kan minska nettoskulden, finansiera nya förvärv samt distribuera pengar till aktieägarna i form av utdelning.

Vi ser ett långsiktigt intressant bolag med ett motiverat värde på 115 kr per aktie där bolaget både växer organiskt och gradvis börjar sin förvärvsresa igen. I det korta perspektivet är det viktigt att man visar på att marginalerna fortsätter öka och rörelsekapitalbindning avstannar vilket skulle öka bolagets kassaflöde framöver. Vi ser också ytterligare potential i åtgärderna som tas i Addvision för att fortsätta förbättra marginalerna där.

Bolag	EV/sales	EV/sales	EV/ebit	EV/ebit	P/e	P/e	Dir. avk.
	2024p	2025p	2024p	2025p	2024p	2025p	
Sdiptech	2,8	2,5	16,6	14,7	21,3	17,8	0,0
Addtech	3,3	3,2	27,5	26,1	38,5	35,7	1,2
Lagercrantz	4,4	4,0	28,8	25,7	38,3	33,4	1,1
Indutrade	3,4	3,2	27,5	25,2	34,5	30,9	1,2
Addnode	1,7	1,9	23,3	19,8	32,6	27,0	0,8
Medel, jämförbolag	3,1	2,9	24,7	22,3	33,0	28,9	0,8
Addlife *	1,8	1,7	27,5	25,1	52,3	38,3	1,1

* Analysguidens prognoser

Källa: Refinitiv. Nyckeltalen bygger på analytikerkollektivets prognoser.

Bra långsiktig organisk tillväxt, stabila kassaflöden tillsammans med god förvärvs-historik gör bolaget köpvärt för den långsiktige på dessa nivåer.

Noterbart är att Addlife kommer ha högre skattesats på grund av att delar av räntekostnaden har nått avdragstaket. Med normaliserad skatt skulle PE-talet för 2024 och 2025 legat på 44,3 respektive 32,4

Verksamheten

Addlife arbetar inom området Life Science och erbjuder produkter, tjänster och rådgivning till både privat och offentlig sektor.

Verksamheten är uppdelad i två affärsområden - Labtech och Medtech.

Labtech riktar sig framförallt till diagnostik- och forskningslaboratorier i Norden. Produkterna används för att diagnostisera sjukdomar och bedriva forskning och består av instrument, utrustning, förbrukningsartiklar och reagenser. Ungefär 10 procent av produkterna avser egna varumärken.

Medtech erbjuder medicintekniska produkter till sjuk- och hemsjukvård. Produktutbudet omfattar dels enklare engångsartiklar, dels avancerade produkter inom kirurgi.

Addlifes affärsstrategi är att förena det stora bolagets styrka med entreprenörens engagemang och affärsmannaskap. Moderbolaget agerar som aktiv ägare med fokus på företagsutveckling och ökad lönsamhet. Påverkan sker genom aktivt styrelsearbete. Dotterbolagen ansvarar för sina egna affärsverksamheter inom ramen för de krav som koncernen ställer på tillväxt, lönsamhet och hållbarhet.

Affärsmodellen bygger på nära samarbeten med ledande globala leverantörer inom utvalda nischområden. En stor del av styrkan ligger i att kombinera produkterbjudanden med en stark position på marknaden och ett utvecklat serviceerbjudande.

Norden har historiskt varit den starkaste basen, men förvärven av delar av Wellspect, MBA, Biomedica, VOG samt HC21 vidgar den europeiska marknadspotentialen avsevärt. Koncernen har utvecklat långsiktiga relationer och partnerskap som gör det möjligt att uppnå starka marknadspositioner inom utvalda marknadsnischer.

Som oberoende aktör och distributör har koncernen därtill kunnat erbjuda kundanpassade lösningar genom kombinationen av produkter från flera av leverantörerna.

Finansiella mål:

Resultattillväxten (EBITA) skall långsiktigt uppgå till minst 15% per år

Lönsamheten ska överstiga 45% mätt som relationen rörelseresultat / rörelsekapital

Styrelsen har som mål att föreslå en utdelning motsvarande 30–50% av resultatet efter skatt

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 Joakim Kindahl äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

Ansvarig analytiker:

Joakim Kindahl