

Omsättning växer med stabil marginal

Koncernen

Under Q3 2023 ökade Addlife omsättningen med 10% till 2 319 MSEK jämfört med 2 100 MSEK motsvarande kvartal 2022. Den organiska tillväxten ökade exklusive Covid-19 och valutaeffekter. EBITA-resultatet minskade till 244 MSEK (288) motsvarande en marginal på 10,5%. Korrigerat för upplösta tilläggsköpeskillingar ökade EBITA med 12%

Labtech

Affärsområdet Labtech visar på en omsättningsförändring i Q3 2023 på -3% till 827 MSEK (856). EBITA-resultatet minskade med -15% till 99 MSEK jämfört med 116 MSEK motsvarande kvartal 2022. Den organiska tillväxten justerad för föregående års tredje kvartals Covid-19-försäljning uppgick till 9%

Medtech

Affärsområdet Medtech visar på en omsättningsökning Q3 2023 på 20% till 1 494 MSEK jämfört med 1 246 MSEK motsvarande kvartal 2022. EBITA-resultatet minskade med 16% till 150 MSEK jämfört med 179 MSEK motsvarande kvartal 2022. Dock skall det noteras att föregående års tredje kvartal innehöll en återföring av tilläggsköpeskilling om 85 MSEK.

Ser fortsatt god tillväxt med fokus på marginaler

En fortsatt återhämtning inom sjukvården ger god organisk tillväxt för Addlife. Vi prognosticerar en tillväxt mellan 6,5–8% för åren 2023 och 2024. Vi justerar ned vår EPS för 2023/24 främst på grund av något högre försäljningskostnader.

Bolaget verkar inom en relativt konjunkturokänslig bransch vilket ger en mer stabil tillväxt och vinstutveckling. I det korta perspektivet är fokus på stabila marginaler och kassaflödesgenerering. Tillväxten den senaste tiden har medfört en ökad kapitalbindning vilket man adresserat och sett resultat under tredje kvartalet. Fokus kommer fortsatt att vara på kassaflödesgenerering och minskande av nettoskulden. Vi ser också en potential i de åtgärder bolaget genomför i Addvision vilket kommer bidra positivt på sista raden kommande år.

Vi ser ett i grunden starkt bolag vilket ger ett intressant bolag för den långsiktige. På grund av minskad vinstprognos, högre räntor och således avkastningskrav justerar vårt motiverade värde från 140 kr till 115kr.

Addlife

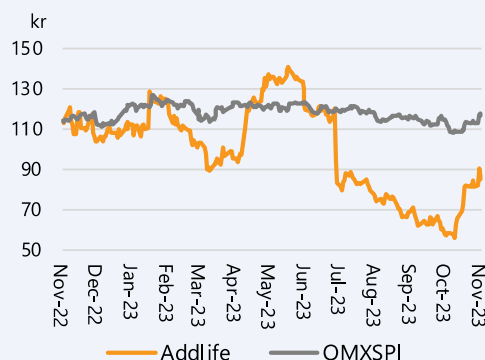
Rapportkommentar 2023 Q3

Datum 17 november 2023
Analytiker Joakim Kindahl

Basfakta

Bransch Health Care
Styrelseordförande Johan Sjö
Vd Fredrik Dalborg
Noteringsår 2016
Listning Nasdaq OMX Large Cap
Ticker ADDL
Aktiekurs 86,7 kr
Antal aktier, milj. 122,3
Börsvärde, mkr 10 603
Nettoskuld, mkr 5 600
Företagsvärde (EV), mkr 16 203
Webbplats www.add.life

Kursutveckling senaste året



Källa: OMX, Analysguiden

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2021	2022	2023p	2024p
Omsättning	7 993	9 084	9 672	10 446
Bruttoresultat	2 857	3 427	3 646	3 938
Rörelseres. (ebit)	996	808	674	740
Resultat f. skatt	927	602	424	490
Nettoresultat	721	483	332	384
Vinst per aktie	5,90 kr	3,95 kr	2,72 kr	3,14 kr
Utd. per aktie	0,52 kr	1,20 kr	2,00 kr	2,00 kr
Omsättningstillväxt	51,6%	13,6%	6,5%	8,0%
Bruttomarginal	35,7%	37,7%	37,7%	37,7%
Rörelsemarginal	12,5%	8,9%	7,0%	7,1%
P/e-tal	14,7	21,9	31,9	27,6
EV/ebit	16,3	20,1	24,0	21,9
EV/omsättning	2,0	1,8	1,7	1,6
Direktavkastning	0,6%	1,4%	2,3%	2,3%

Källa: Bolaget, Analysguiden

Koncernens utveckling

God underliggande tillväxt

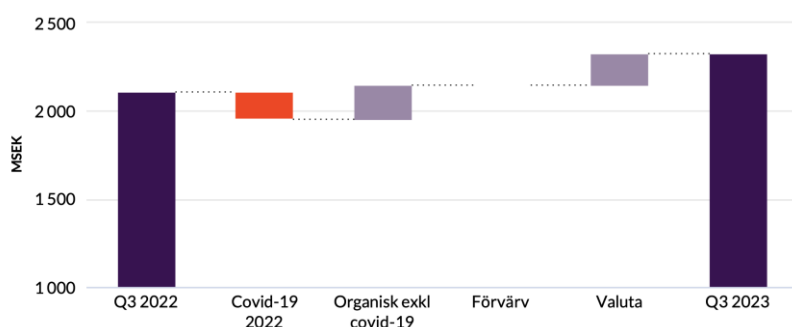
Addlife ökade omsättningen med 10% under tredje kvartalet 2023 exklusive covid-19 och valutapåverkan.

Koncernens tillväxt kommer främst från organisk tillväxt både inom Medtech och Labtech. **Den organiska tillväxten exklusive valutaeffekter ökade med 10% för Medtech och 9% för Labtech.** Ett fortsatt stort antal operationer, främst inom elektiv kirurgi, påverkar bolaget positivt. Fortfarande är köerna mycket långa och återgången till normaliserad sjukvård kommer ta tid då stora delar av sjukvården lider av personalbrist av mer strukturell karaktär vilket gör att vi inte ser någon omedelbar förbättring. Vår fortsatta bedömning är att effekten ger en något lägre tillväxt men under längre tid vilket värderingsmässigt får marginell betydelse.

Bolagets EBITA-marginaler inom båda affärsområdena är underliggande starka, vilket främst är en effekt av volymökningar. Vi ser kommande kvartal som viktiga ur ett kassaflödes genererade perspektiv då vi utgår från att man tagit tillräckliga åtgärder för att öka det fria kassaflödet. Även initierade åtgärder i det förvärvade bolaget Addvision har potential att ge förbättrad marginal kommande år.

Under kvartalet sjönk omsättningen relaterad till Covid-19 ned till 0 MSEK (151 MSEK Q3-22). Väldigt lite indikerar att Covid-19-relaterad omsättning kommer öka i någon större utsträckning framöver. Nuvarande volym av Covid-19-relaterad omsättning är så marginell att bolaget vid årsskiftet upphörde med särredovisning.

NETTOOMSÄTTNING 3 MÅN

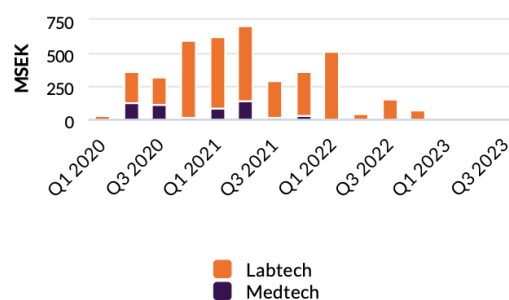


Källa: Addlife Q3 2023-rapport

Addlife Q3 2023

- Fortsatt god aktivitet i Europas sjukvård med tillhörande stabil efterfrågan för Addlife
- Den upparbetade vårdskulden kommer fortsatt ge tillväxt under ett flertal år
- Både Labtech och Medtech växer snabbare än marknaden
- Rensat för upplösningar av tilläggsköpeskillningar ökade EBITA-marginalen med 12%
- Fokus på kassaflöden har givit resultat med minskning av både kundfordringar och lager under tredje kvartalet
- Addvision fortsätter tynga och genomgår en omstrukturering vilket förväntas leda till bättre säljarbete samt årlig kostnadsreduktion på 15 MSEK

Covid-19-relaterad omsättning



Labtech

Labtech (som verkar inom diagnostik, biomedicinsk forskning och laboratorieutrustning).

Trots utmaningar som leveransförseningar i Östeuropa och negativa valutaeffekter i vissa regioner, har verksamheten behållit en stark lönsamhet. De förvärvade bolagen inom Biomedical och Research har varit framgångsrika med ökad tillväxt och förbättrade marginaler.

Globala förändringar inom Life Science-tillverkningsbolagen skapar möjligheter för AddLife att expandera och öka marknadsandelar inom Labtech. Trots viss återhållsamhet på vissa marknader när det gäller större kapitalinvesteringar, påverkar detta endast en mindre del av verksamheten. Fokuset på små till medelstora kapitalinvesteringar och återkommande intäkter från förbrukningsvaror gör Labtech mindre känslig för ekonomiska svängningar.

Verksamheten riktar sig främst mot sjukhuslaboratorier, akademisk forskning och läkemedelsbolag, där finansieringen är stabil och aktiviteten hög. Den kontinuerliga utvecklingen av produktportföljen mot avancerade produkter, inklusive lanseringen av Next Generation Sequencing (NGS), genererar betydande kundintresse. Sammantaget visar Labtech-verksamheten en robust tillväxt inom en stabil marknadsmiljö.

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.

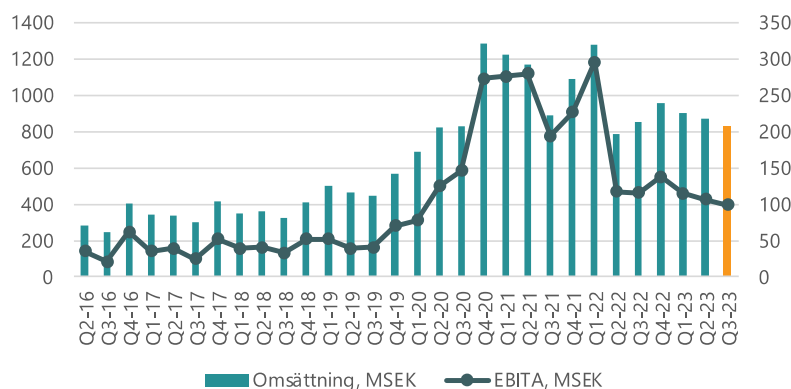
Labtech Q3 2023

- Omsättningsminskning 3%, organisk tillväxt exklusive Covid-19 +9%, positiv valuta +7%
- Covid-19 relaterad försäljning minskade med 100%
- EBITA-minskning -15%
- Marginal på +12% (justerad för återföring av tidigare skuldförd tilläggsköpeskilling uppgick marginalen till 10,2%)

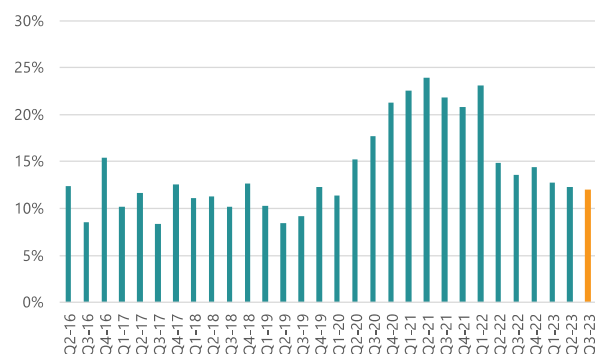
Labtechs produktsegment

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

Labtech



EBITA-marginal



Källa: Bolaget, Analysguiden

Medtech

Medtech levererar medicintekniska produkter inom medicinteknik samt hjälpmedel inom hemvård.

Inom Medtech fortsätter tillväxten att vara stark, drivet av en positiv utveckling genom återhämtning av elektiv kirurgi. Vårdköer för kirurgiska ingrepp är fortfarande betydande i hela Europa, vissa länder som t ex Storbritannien har till och med växande köer.

Personalbrist utgör dock ett hinder för återhämtningen, vilket förväntas förlänga den ökade kirurgiska aktiviteten. Alla Hospital-bolag visar stark tillväxt och förbättrad lönsamhet, särskilt tack vare betydande bidrag från förvärvade större bolag.

På grund av fortsatt låg lönsamhet inom AddVision pågår omstruktureringsaktiviteter med förväntade årliga kostnadsbesparingar om cirka 15 MSEK från nästa år och en omstruktureringskostnad på cirka 5 MSEK under fjärde kvartalet 2023.

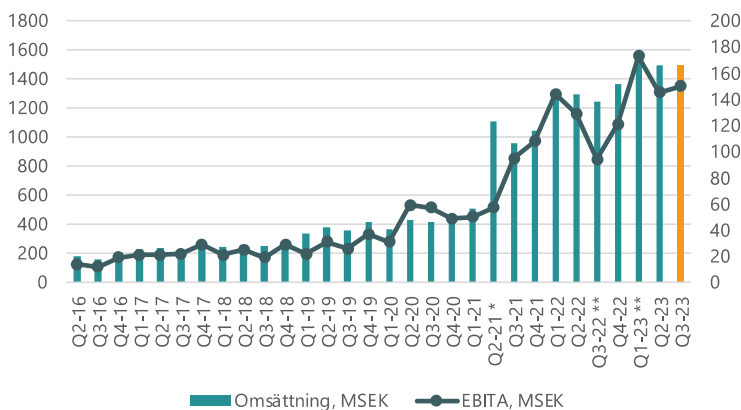
Inom hemvårdsverksamheten påverkas efterfrågan av demografiska trender, brist på vårdpersonal och brukarnas behov/preferenser. Verksamheten har en kraftig tillväxt och förbättrad lönsamhet genom olika initiativ. En översyn av den digitala utvecklingsportföljen inom hemvård har lett till beslutet att fokusera verksamheten och avveckla Camanios Health-verksamheten. Detta förändringsbeslut förväntas leda till en årlig kostnadsminskning om 11 MSEK från och med årsskiftet och en nedskrivning av immateriella tillgångar om 25 MSEK under fjärde kvartalet 2023.

Medtech Q3 2023

- Omsättningsökning 20%, -organisk tillväxt 10%, positiv valutakursförändring 9%
- EBITA-förändring -16% (föregående års EBITA påverkades positivt av återföring av tidigare skuldförd tilläggsköpeskillning om 85 MSEK)
- EBITA-marginal uppgående till 10%

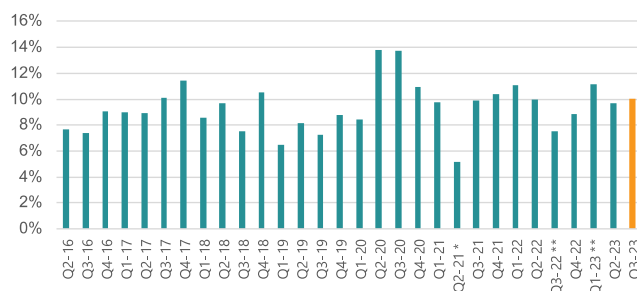
Öron, näsa och hals	Thoraxkirurgi
Intensivvård	Sårvård
Intervention	Enteral nutrition
Neurokirurgi	Urologi
Stomi	Steril
Operation	Hemvård
Operationsutrustning	

Medtech



EBITA-marginal

* = - 53 MSEK är hänförligt till förvärvskostnader
** = justerad för återlagd tilläggsköpeskillning



Källa: Bolaget, Analysguiden

Framtidsutsikter

Tillväxt

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 i stället för en kraftigare tillväxt under kortare tidsperiod. Detta påverkar dock värderingen marginellt då det inte handlar om någon tappad omsättning. Prognosen för Addlife är en tillväxt på mellan 6,5–8% för 2023 och 2024. Omsättningen kan överraska på uppsidan om bolaget genomför något större förvärv vilket vi dock inte ser komma under 2023.

Beträffande EBIT-marginalen har vi utgått från att vissa kostnader fortsätter att normaliseras under 2023, då bolaget kan återgå till mer normal säljverksamhet. Därför har vi en lägre EBIT-marginal än under Covid-19-åren. I det korta perspektivet har bolaget drabbats negativt av en ökad inflation men har börjat föra vidare dessa ökade kostnader i form av prisökningar mot kund. I vårt huvudscenario, bedöms Medtech kunna nå ca 12% EBITA-marginal över tid, medan Labtechs bedöms kunna nå en ca 15%-ig marginal. För Addlife som helhet uppskattas därmed EBITA-marginalen ligga på 13–13,5%.

Förvärvskapacitet / nettoskuld

Addlife har per sista september 2023 likvida medel (kassa inklusive beviljade men ej utnyttjade bankkrediter) uppgående till 661 MSEK. Den räntebärande nettoskulden uppgår till 5 600 Mkr och nettoskuld-sättningsgraden¹ ligger nu på 1,1 (0,9 vid årsskiftet). Addlife genererar fortsatt starka kassaflöden. Rullande 12-månaders kassaflöde från verksamheten uppgick till 676 MSEK.

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 nettoskuld-sättningsgrad. Uppskattningsvis genererar bolaget ca 1 000 MSEK i operativt kassaflöde på årsbasis vilket ger goda möjligheter att få ned nettoskuld-sättningsgraden till lägre nivåer då man normaliserat rörelsekapitalbindningen.

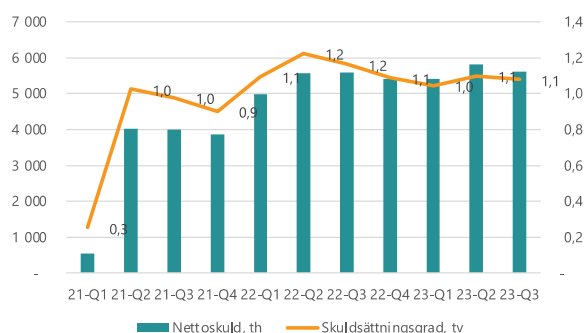
Bedömer att tillväxten uppgår till ~ 5–10% för 2023/2024

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.

Nettoskuld / skuldsättningsgrad



¹ Nettoskuld-sättningsgrad / Eget Kapital = 5 600 / 5 188 = 1,1

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
Camanio 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 omsatta 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 framförallt rygg- och neurokirurgi, trauma samt anestesi.

Verksamhet från Telia 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 uppkommit i sviterna efter covid-19 bidrar till en god organisk tillväxt.**

Från toppnivåerna på 395 kr per aktie runt årsskiftet 2022 till dagens nivå om ca 85 kr per aktie har fallet varit kraftigt. En faktor har varit en osäker börs kombinerat med en snabb ränteuppgång vilket påverkar 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 samt minska sin skuldsättning. För ett bolag som Addlife som har en tydlig strategi med att öka omsättningen genom förvärv är det naturligtvis viktigt att visa på att man kan behålla och öka värdet på de bolag man förvärvar.

Tack vare bolagets relativt stabila omsättningstillväxt och kassaflöde ser vi ett bolag som minskar sin skuldsättning framöver 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 vilket 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 är det viktigt att man visar på att försäljningskostnader och rörelsekapitalbindning avstannar vilket skulle öka bolagets marginaler och kassaflöde framöver. Vi ser också potential i åtgärderna som tas i Addvision för att förbättra marginalerna där.**

Bolag	EV/sales 2023p	EV/sales 2024p	EV/ebit 2023p	EV/ebit 2024p	P/e 2023p	P/e 2024p	Dir. avk. 2023p,
Sdiptech	2,6	2,4	14,8	13,9	18,3	15,1	0,0
Addtech	2,9	2,6	25,6	22,3	34,7	28,9	1,3
Lagercrantz	3,4	3,0	27,5	19,7	35,0	27,1	1,2
Indutrade	2,8	2,8	20,9	21,3	28,6	29,2	1,4
Addnode	1,3	1,2	24,6	18,3	34,3	24,6	1,1
Medel, jämförbolag	2,6	2,4	22,7	19,1	30,2	25,0	1,0
Addlife *	1,7	1,6	24,0	21,9	31,9	27,6	1,5

* 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.

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