

Organisk tillväxt imponerar

Koncernen

Addlife ökade omsättningen under andra kvartalet med 8% (varav 7% organiskt) till 2 554 MSEK jämfört med 2 365 MSEK motsvarande kvartal 2023. Bolagets EBITA för kvartalet uppgick till 299 MSEK motsvarande en marginal på 11,7% (10,4%). Tillväxten kommer från både Labtech och Medtech. Marginalen har påverkats positivt genom bland annat kostnadsreduktion i Addvision och Camanio. 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 omsättningsökning för Q2 2024 på 8% till 941 MSEK (872). EBITA-resultatet ökade med 2% till 109 MSEK jämfört med 107 MSEK motsvarande kvartal 2023. Försäljningen var svag under slutet av första kvartalet men återhämtades enligt plan under andra kvartalet. Bidragande är god efterfrågan av förbrukningsvaror och återhämtning i de Östeuropeiska marknaderna.

Medtech

Affärsområdet Medtech visar på en omsättningsökning Q2 2024 på 8% till 1 615 MSEK jämfört med 1 496 MSEK motsvarande kvartal 2023. EBITA-resultatet ökade med 37% till 200 MSEK jämfört med 145 MSEK motsvarande kvartal 2023.

Ökar motiverat värde men stark kursutveckling kan motivera viss konsolidering

Addlife verkar inom en bransch med stabil och ökande efterfrågan där man har en etablerad position. Bolagets fortsatta prioritet är att öka marginalerna i bolagen och förbättra kassaflödesgenererandet då man fortfarande har en något för hög skuldsättning vilket bland annat hämmar möjligheterna till förvärv större skala. De senaste kvartalen har visat att bolaget är på god väg och det har gett avtryck på kursutvecklingen. Vi höjer vårt motiverade värdeintervall till 130–150 kr som en konsekvens av god organisk tillväxt och lyckade lönsamhetsåtgärder.

Vi gör marginella justeringar i våra helårsprognoser. På kort sikt utsluter vi dock inte att kursen behöver en viss konsolidering efter en stark kursutveckling sedan i höstas. Dock vill vi poängtera vår åsikt att Addlife är ett välskött bolag i en bransch med relativt stabil tillväxt vilket skall premieras med en viss värderingspremie.

Addlife

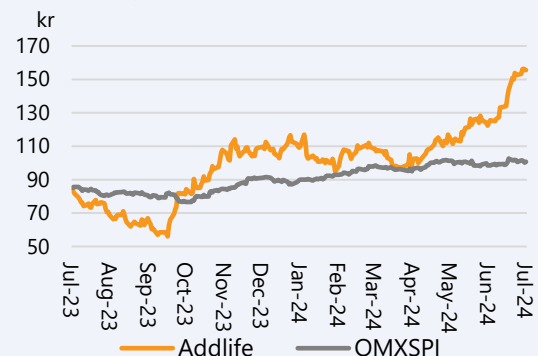
Rapportkommentar 2024 Q2

Datum 29 juli 2024
Analytiker Joakim Kindahl

Basfakta

Bransch Health Care
Styrelseordförande Johan Sjö
Vd Fredrik Dalborg
Listning Nasdaq OMX Large Cap
Ticker ADDL
Aktiekurs 156 kr
Antal aktier, milj. 122,3
Börsvärde, mkr 19 079
Nettoskuld, mkr 5 317
Företagsvärde (EV), mkr 24 396
Motiverat värde, kr 130–150
Nästa rapport 2024-10-23

Kursutveckling senaste året



Källa: OMX, Analysguiden

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Omsättning	9,084	9,685	10,363	10,985
Bruttoresultat	3,427	3,599	3,896	4,130
Rörelseres. (ebit)	808	585	726	749
Resultat f. skatt	602	339	410	529
Nettoresultat	483	192	270	349
Vinst per aktie	3,95 kr	1,57 kr	2,21 kr	2,86 kr
Utd. per aktie	1,20 kr	0,50 kr	1,50 kr	2,50 kr
Omsättningstillväxt	51,6%	6,6%	7,0%	6,0%
Bruttomarginal	37,7%	37,2%	37,6%	37,6%
Rörelsemarginal	8,9%	6,0%	7,0%	6,8%
P/e-tal	39,5	99,3	70,5	54,6
EV/ebit	30,2	41,7	33,6	32,6
EV/omsättning	2,7	2,5	2,4	2,2
Direktavkastning	0,8%	0,3%	1,0%	1,6%

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

Andra kvartalet visade på tillväxt samt ökad marginal

Addlife ökade omsättningen med 8% under första kvartalet 2024, exklusive valutapåverkan ökade omsättningen med 7%.

Koncernens tillväxt under kvartalet drevs av både Medtech och Labtech som båda ökade sin omsättning med 8%. Bolagets lönsamhet under kvartalet var god med en EBITA-marginal som uppgick till 11,7% (10,4).

För Labtech har kvartalet varit positivt med en stabilt växande efterfrågan med huvudsaklig tillväxt inom förbrukningsvaror samt inom området läkemedelsutveckling.

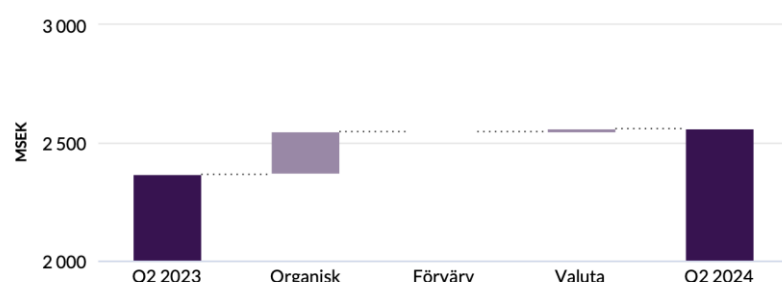
Även Medtech har haft ett kvartal med god tillväxt då vårdköerna fortfarande är betydande och antalet planerade operationer ökar i de flesta länder, vilket förväntas fortsätta. Aktiviteten i de marknader där Addlifes bolag är verksamma fortsätter att vara hög. Lönsamheten har förbättrats tack vare kostnadsreduktioner och ökade marginaler.

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.

NETTOOMSÄTTNING 3 MÅN



Källa: Addlife Q2 2024-rapport

- 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
- Omsättning upp 8% till 2 554 MSEK (2 365).
- EBITA uppgick till 299 MSEK (247) motsvarande en marginal på 11,7%.

Labtech

Labtech verkar inom diagnostik, biomedicinsk forskning och laboratorieutrustning.

Försäljningen ökade med 8% under andra kvartalet och visade en förväntad återhämtning efter en svag mars månad i första kvartalet. Labtech hade en stark försäljning av förbrukningsvaror. I de nordiska länderna påverkar budgetbegränsningar och personalbrist vården negativt vilket orsakat förseningar i instrumentförsäljning. Inga projekt har dock förlorats och försäljningen förväntas ske senare under året. Investeringstrenden i nya teknologier för att förbättra vårdkvaliteten fortsätter.

I de östeuropeiska marknaderna var utvecklingen positiv efter ett svagt första kvartal med en förbättrad leveranssituation och nya leverantörer som bidrar positivt till försäljningen. Globala nedskärningar hos produktbolag samt svagare serviceorganisationer skapar möjligheter att ta marknadsandelar för Addlife.

Inom **Biomedical & Research** var efterfrågan inom akademisk forskning något avvaktande, särskilt för investeringar i instrument, medan försäljningen av förbrukningsvaror förblev stark. Den svagare utvecklingen inom akademisk forskning kompenenserades av stark efterfrågan från industriella forskningskunder, särskilt läkemedelsbolag, för avancerade produkter inom cell- och molekylärbiologi.

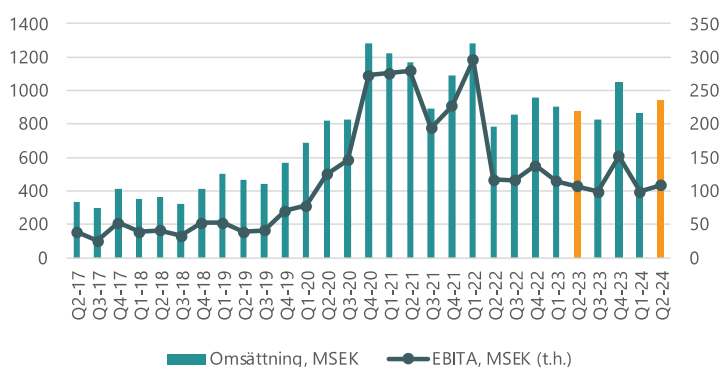
I juli förvärvades BonsaiLab, en ledande spansk distributör inom cell- och molekylärbiologi, vilket utökar AddLifes närvaro i detta prioriterade och snabbväxande marknadssegment.

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.

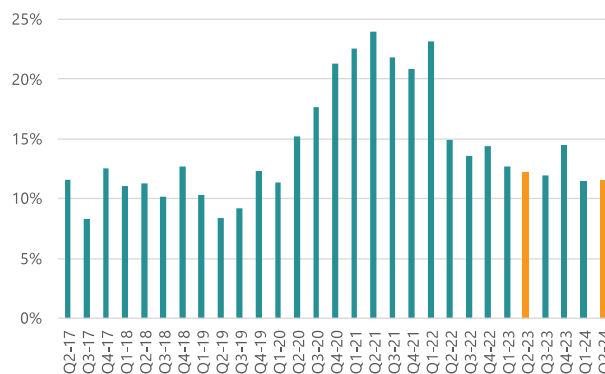
Labtech Q2 2024

- Omsättningsökning på 8% till 941 MSEK
- EBITA ökade med 2% till 109 MSEK (107)
- Marginal på +11,6% (12,2)

Omsättning / EBITA



EBITA-marginal



Medtech

Medtech levererar medicintekniska produkter inom medicinteknik samt hjälpmedel inom hemvård.

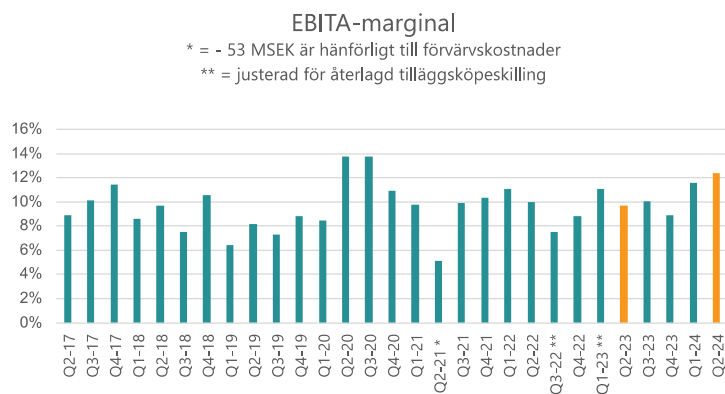
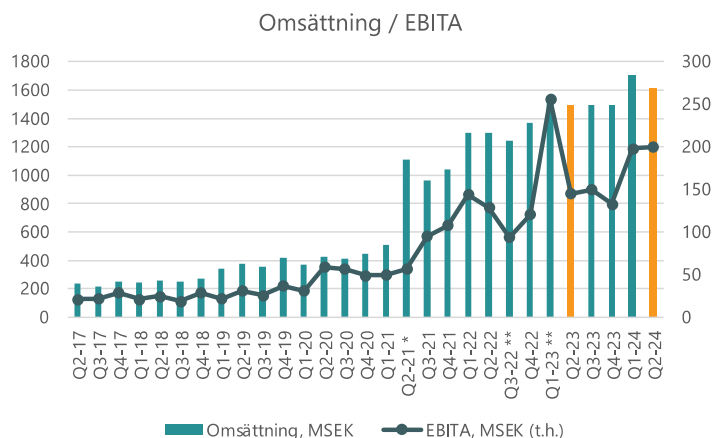
Försäljningen ökade med 8% under andra kvartalet med stärkt bruttomarginal samt förbättrad kostnadseffektivitet vilket bidrog till att EBITA-marginalen ökade till 11,7% (10,4). Inom **Hospital-segmentet** var efterfrågan stark och marknadsandelarna ökade tack vare uppdaterade produktportföljer och god kundhantering. De långa vårdköerna kvarstår främst på grund av personalbrist och strejker.

Verksamheten inom **ögonkirurgi** har återgått till ett decentraliserat affärsansvar och sänkta kostnader genom avveckling av centralfunktioner och effektiviseringar. Detta har lett till förbättrade marginaler och fokus skiftar nu gradvis till försäljningstillväxt.

Bolagen inom **Homecare** hade ett starkt andra kvartal med positiv lönsamhetsutveckling i flera bolag. Avvecklingen av Camanio går enligt plan, med signifikant sänkta kostnader under kvartalet. Samtliga användare förväntas ha migrerats till andra lösningar under tredje kvartalet när avvecklingen av Camanio slutförs.

Medtech Q2 2024

- Omsättningsökning 8%,
- EBITA-förändring 37% (*EBITA påverkades positivt med 7 MSEK genom en återförd tilläggsköpeskilling, samtidigt som nedläggningen av Camanio påverkade negativt med 8 MSEK*). EBITA uppgick till 200 MSEK (145)
- EBITA-marginal uppgående till 12,3% (9,7)



Källa: Bolaget, Analysguiden

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 juni 2024 likvida medel (kassa inklusive beviljade men ej utnyttjade bankkrediter) uppgående till 864 MSEK. Den räntebärande nettoskulden uppgår till 5 317 Mkr (föregående kvartal 5 437) och nettoskulsättningsgraden¹ ligger nu på 1,0 (1,1 föregående kvartal).

Bolaget har två lånevillkor att ta hänsyn till vad gäller nyckeltal. Det första är att räntetäckningsgraden (EBITDA/nettoskuld²) skall ligga över 4 (Q2-24 = 5,4) samt att soliditeten (eget kapital / totala tillgångar) skall vara över 25% (Q2-24 = 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 nettoskulsättningsgrad. Uppskattningsvis genererar bolaget ca 1 000 MSEK i operativt kassaflöde på årsbasis vilket ger goda möjligheter att minska nettoskulsättningsgraden till lägre nivåer då man normaliserat rörelsekapitalbindningen.

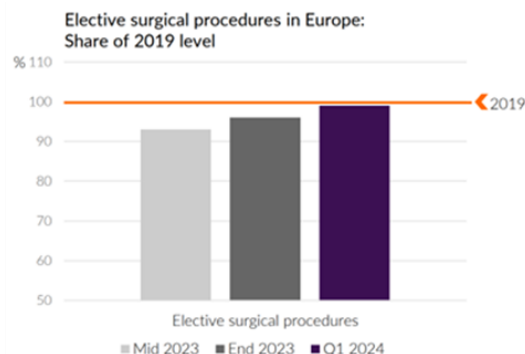
Bedömer att tillväxten uppgår till ~ 5–10% för 2024/2025

Vi ser en fortsatt återgång till normaliserad försäljningsmix

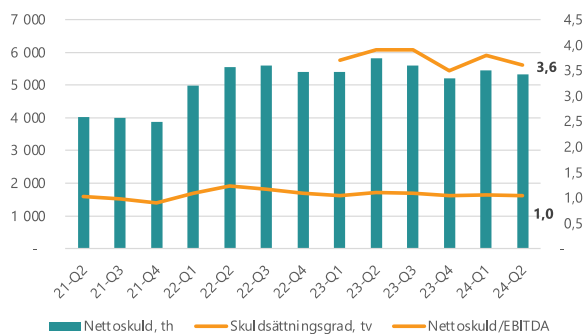
Tydligare tecken på normaliserad sjukvårdsefterfrågan – strukturell personalbrist sätter begränsningar

Goda kassatiden 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



Källa: Analysguiden

¹ Nettoskulsättningsgrad / Eget Kapital = 5 317 / 5 141 = 1,03

² Med vissa justeringar vad beträffar nettoskuld bl a IFRS16

Gjorda förvärv under 2019/2024

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 EI 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
BonsaiLab, Spanien	Q2, 2024	90	13	Labtech

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 omsatte 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.

BonsaiLab

BonsaiLab, en ledande spansk distributör inom cell- och molekylärbiologi. Bolaget som omsätter 8 MEUR är verksamt i Spanien och Portugal kommer att bli en del av affärsområdet Labtech.

BonsaiLab är ett bolag aktivt inom bioteknik och tillhandahåller en produktportfölj med marknadsledande instrument och förbrukningsvaror inom cell- och molekylärbiologi. Bolaget erbjuder avancerad teknologi, lösningar och service för genetik och genomik laboratorier i Spanien och Portugal, erbjudandet omfattar gensekvensering, genetisk analys samt provberedning.

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 föll kursen till en nivå omkring 60 kr under hösten 2023. 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.

I takt med att bolaget levererat operativt och integrerat förvärvade bolag, fokuserat på marginalförbättringar samt minskat sin skuldsättning har kursen återhämtat sig och ligger nu omkring 150 kr. 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 förvärvar.

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 och vi höjer vårt motiverade värdeintervall till 130–150 kr (115 kr) per aktie då bolaget visat att man både växer organiskt och gradvis ökar sin marginal. Detta medför att man kan hantera sin nettoskuld samt påbörja sin förvärvsresa igen. I det korta perspektivet är det viktigt att man visar på att marginalerna fortsätter öka och rörelsekapitalbindningen hanteras vilket skulle öka bolagets kassaflöde framöver. Vi ser också fortsatt potential i åtgärderna som tas i Addvision för att fortsätta förbättra marginalerna där.

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 59,7 respektive 46,2

Bolag	EV/sales	EV/sales	EV/ebit	EV/ebit	P/e	P/e	Dir. avk.
	2024p	2025p	2024p	2025p	2024p	2025p	
Sdiptech	2,9	2,6	17,4	15,5	24,9	20,9	0,0
Addtech	4,7	4,3	28,2	33,9	40,3	48,4	1,2
Lagercrantz	4,8	4,2	29,5	27,4	38,5	37,7	1,2
Indutrade	3,8	3,5	29,7	27,0	38,4	33,7	1,0
Addnode	1,6	2,0	22,5	18,8	36,6	28,5	1,2
Medel, jämförbolag	3,6	3,3	25,5	24,5	35,8	33,8	0,9
Addlife *	2,4	2,2	33,6	32,6	70,5	54,6	1,5

* Analysguidens prognoser

Källa: Refinitiv. Nyckeltalen bygger på analytikerkollektivets prognoser.

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