

Hög orderingång bäddar för en bra start på 2025

ARR fortsätter att växa tvåsiffrigt

Nettoomsättningen kom in lägre än föregående år och uppgick till 12,2 (15,6) mkr. Minskningen förklaras främst av tuffare jämförelsesiffror. Trots nedgången i nettoomsättningen uppvisade det fjärde kvartalet i år på bolaget näst högsta nettoomsättning i ett enskilt kvartal. För helåret uppgick nettoomsättningen till 44,2 (49,6) mkr. Bruttomarginalen minskade till 75,7% (84,8%) i kvartalet men steg till 78,2% (75,3%) för helåret. Bruttomarginalen i det fjärde kvartalet föregående år var dock positivt påverkat av en engångsintäkt för mjukvara. Orderingången i kvartalet ökade till 6,5 (4,2) mkr med 2,4 (1,5) mkr i årligen återkommande intäkter (ARR, annual recurring revenue). Vid utgången av året uppgår nu ARR till 34,0 (30,1) mkr, en uppgång med 13% på årsbasis.

Ebitda-resultatet sjönk till 2,6 (5,6) mkr i kvartalet och 5,5 (7,6) för helåret. Det lägre ebitda-resultatet har lett till att bolaget gjort en genomlysning av bolaget för att reducera sina operativa kostnader samt för att skapa en organisation för att fortsatt kunna driva en lönsam tillväxt med fokus på att växa bolagets ARR. Rörelseresultat stängde på 0,5 (3,6) i kvartalet och -2,9 (-2,3) mkr för helåret. På kvartalsnivå var det andra kvartalet i rad med ett positivt rörelseresultat. Men den svaga inledningen av årets första hälft låg bakom att rörelseresultatet var negativt för helåret. Periodens resultat slutade på 0,5 (3,6) mkr för kvartalet och -2,9 (-2,3) mkr för helåret. Ingen utdelning föreslås av styrelsen

Organisationen kommer investera i mer säljresurser

2024 blev som Analysguiden skissat på ett mellanår negativt påverkat av ett tufft andra kvartal. Generellt sett har säljcyklerna varit längre i kombination med att bolagets största kund tillfälligt pausade sin investeringsbudget under året. Inför det kommande året har bolaget implementerat ett tydligare försäljningsfokus samt kommer att stärka upp säljorganisationen. Fortsättningsvis kommer marknader utanför Norden att hanteras utifrån en mer kostnadseffektiv partnermodell, vilket på sikt kommer att leda till minskade operativa kostnader. Fokus är att reducera de operativa kostnaderna till under 9 mkr per kvartal. Analysguiden ser med tillförsikt på det kommande året och skissar på att bolagets tillväxt kommer att kunna ta fart framöver.

Höjer vårt motiverade värde till 3,60 kronor

2024 blev som Analysguiden förutspådde ett mellanår för bolaget. Men då bolaget vänt till svarta siffror för de senaste två kvartalen ser vi med tillförsikt på att det kan komma att lossna för bolaget de kommande åren. Det gör att vi justerar våra estimat något och höjer vårt motiverade värde till 3,60 (3,10) kronor. I dagsläget handlas bolaget till 1,5 – 2,1 gånger den prognosticerade ARR:en för det kommande året om 39,1 mkr.

Flowscape

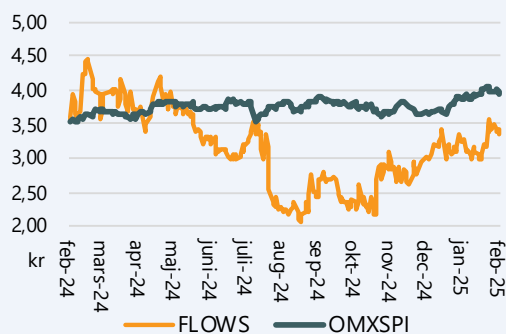
Rapportkommentar

Datum 3 mars 2025
Analytiker Martin Stojilkovic

Basfakta

Bransch Mjukvara
Styrelseordförande Per Adolfsson
Vd Fredrik Landberg
Listning Nasdaq First North Growth Market
Ticker FLOWS
Aktiekurs 3,36 kr
Antal aktier, milj. 19,6
Börsvärde, mkr 65,8
Nettoskuld, mkr -10,7
Företagsvärde (EV), mkr 55,1
Motiverat värde 3,60 kr
Nästa rapport 2025-05-29

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2023	2024	2025p	2026p
Nettoomsättning	49,6	44,2	50,8	58,4
Eget aktiverat arbete	8,9	8,2	9,0	9,0
Totala intäkter	59,2	53,0	60,8	68,4
EBITDA	7,6	5,5	11,6	15,5
EBITA	-0,3	-2,9	3,6	7,0
EBIT	-2,3	-2,9	3,6	7,0
Nettoresultat	-2,3	-2,9	3,6	7,0
Vinst per aktie	-0,12 kr	-0,15 kr	0,18 kr	0,36 kr
Omsättningstillväxt	20%	-5%	15%	15%
EBITDA-marginal	13%	10%	19%	23%
EBITA-marginal	-1%	-5%	6%	10%
Rörelsemarginal	-4%	-5%	6%	10%
Vinstmarginal	-4%	-5%	6%	10%
P/E-tal	-28,9	-22,7	18,3	9,4
EV/ebit	-24,0	-19,0	15,3	7,8
P/S-tal	1,3	1,5	1,3	1,1
EV/omsättning	1,1	1,2	1,1	0,9

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.

Investeringstes

Starka drivkrafter för det hybrida arbetssättet

Pandemin tvingade fram digitala lösningar för att kunna arbeta hemifrån, samtidigt som medarbetare upptäckt fördelarna med hemarbete. Det gör att även om pandemin är över kommer anställda fortsatt att vilja arbeta hemifrån 2–3 dagar i veckan, vilket ett större antal internationella studier kommit fram till. Samtidigt har arbetsgivare insett att det finns stora pengar att spara på att kunna minska ned och optimera sin kontorsyta. Tillsammans gör det att det finns starka sociala och ekonomiska incitament för det hybrida arbetssättet, som troligen framöver kommer att vara en självklarhet. För att inte tala om en konkurrensfördel för arbetsgivare. Den som inte erbjuder detta kommer få svårt att rekrytera och behålla sin personal. Flera större amerikanska techbolag, som bland annat Shopify, Microsoft och Apple, har det som policy och fler lär följa efter. Vi tror vi, även om det kan ta tid på vissa marknader. Visserligen har en del arbetsgivare annonserat att de förväntar sig att de anställda är på kontoret fem dagar i veckan, men vi tror att det blir svårt att attrahera rätt personer till en sådan organisation.

Lansering av en uppdaterad kontorsapp under 2024

För att kunna möjliggöra det hybrida arbetssättet behövs det digitala lösningar. Flowscape har under 2023 utvidgat sin befintliga app och har under slutet av 2024 lanserat en ny kontorsapp. Nya funktioner som besökshantering, engagerande av medarbetare och internkommunikation kommer utvecklas till en början. Det gör att Flowscape kan tillgodose ett större behov hos kunden, men även stärka det egna varumärket och erbjuda en mer komplett lösning. På sikt gör det varje affär större. Efter det räknar Analysguiden att ytterligare funktioner kommer att läggas till mjukvaran, som digital styrning av lås, mat-/fikaservice, med mera.

I framtiden kan vi mycket väl se att Flowscape går fullt ut mot ett integrerat arbetsplatshanteringsystem (IWMS), där de tar ett helhetsgrepp om en fastighet. Allt ifrån service, städ, brandskydd, flyttningar, ombyggnationer, ventilation med mera. Helt klart finns de ekonomiska incitamenten här att optimera användandet och skötseln av en fastighet, både för ägare och de olika intressenterna hos en hyrestagare, som Admin, HR, Ekonomi, och Management.

Fokus på lönsamt tillväxt genom flera säljkanaler

Efter det första halvåret 2023 ändrade bolaget strategi och gick från kraftig expansion till att fokusera på lönsam tillväxt. Analysguiden tycker det är klokt. Det gör att vi känner tillförlitlighet med att bolaget framöver också kommer att fortsätta växa lönsamt med en god kostnadskontroll, vilket kommer att vara långsiktigt värdeskapande. Till det ska läggas bolagets innovationsförmåga avseende nya produkter och lösningar i kombination med att kunna bredda försäljningen genom att nyttja fler kanaler. Tidigare sålde bolaget enbart direkt, men har under 2023 ingått partneravtal i Mellanöstern, Afrika och Nordamerika och nu även i Europa. På så sätt får de en större räckvidd utan att behöva dra på sig en allt för stor kostnadskostym.

Prognoser och värdering

Konjunkturläget ledde till längre säljcykler

Bolagets starkaste position återfinns på den nordiska marknaden där dess produkter och lösningar fortsätter att vinna mark. Flertalet större order har tagits under året som också innehåller en hög ARR-andel, vilket ledde till att ARR steg med 13% på årsbasis

Men likt tidigare är den nordamerikanska, men även den europeiska marknaden, mer avvaktande vilket resulterar i längre säljcykler. Även satsningen i Mellanöstern har inte burit frukt på grund av en efterfrågan av mer komplexa produkter. Det gör att bolaget nu ställt om till en mer kostnadseffektiv partnermodell på samtliga marknader utanför Norden, där bolaget istället kommer att fokusera på inkommande förfrågningar till skillnad från att aktivt söka upp kunder. Analysguiden tror att det draget kommer att betala sig i längden.

I samband med den genomlysning av organisationen som nu gjorts i och med att en ny extern VD har kommit, har bolaget lagt grunden för en tydligare organisation vad gäller nyförsäljning och försäljning till befintliga kunder. Målet att bibehålla bolagets starka försäljning mot sina befintliga kunder och samtidigt stärka upp nyförsäljningen på den nordiska hemmamarknaden. Rekryteringen av två nya säljresurser har påbörjats för att på så sätt kunna fokusera på att vinna nya kunder direkt eller via partners.

Efter kvartalets slut har en ny affär presenterats med en svensk myndighet med mycket höga säkerhetskrav. Det är fas två i ett större projekt med denna kund och omfattar en engångsintäkt på 1,8 mkr och 1,2 mkr i årligen återkommande intäkter.

ARR väntas växa med 15% i snitt på årsbasis

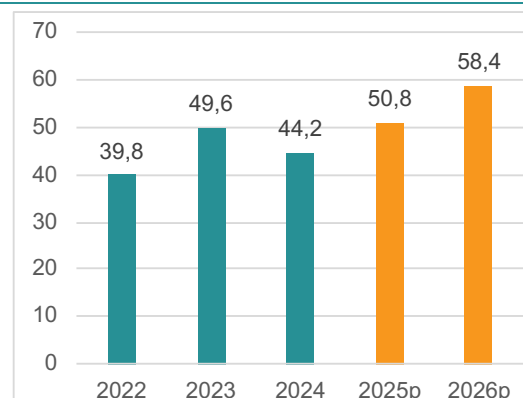
Nettoomsättningen i kvartalet landade på 12,2 (15,6) mkr, vilket var klart lägre jämfört med motsvarande kvartal året innan. Dock innehåller jämförelsekvartalet en engångsintäkt för licenser, vilket har drivit upp omsättningen. För helåret 2024 hamnade nettoomsättningen på 44,2 mkr, något lägre än de 47,1 mkr som vi hade antagit. Det gör att vi justerar våra antagande om nettoomsättningen till 50,8 (54,2) mkr för 2025 och 58,4 (62,3) mkr för 2026.

2024 blev ett mellanår och likt tidigare skissar vi på att tillväxten kan komma att ta fart under de kommande åren. De omtag som den nya VD har implementerat tror vi kommer att bära frukt och klart positivt är att bolaget visade på svarta siffror i de senaste två kvartalerna. Det gör att vi vågar tro på att bolaget når ett positivt resultat för helåret 2025. Vi skissar även på att kunderna kommer att våga öka sina investeringar igen och behovet av effektiva kontor är något som helt klart efterfrågas av kunderna.

Under kvartalet tecknade bolaget nya avtal om totalt 6,5 (4,3) mkr, varav 2,4 (1,8) mkr i återkommande intäkter. Trots konjunkturläget med längre säljcykler som följd är det positivt att bolagets orderingång var bland de högre för ett enskilt kvartal. Vid utgången

2024 var ett mellanår

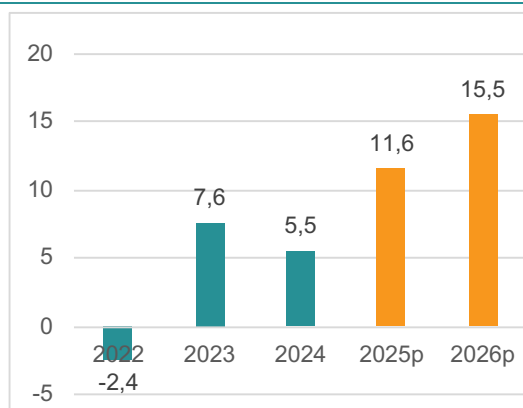
Nettoomsättning, mkr 2022-2026p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

EBITDA positivt från 2023

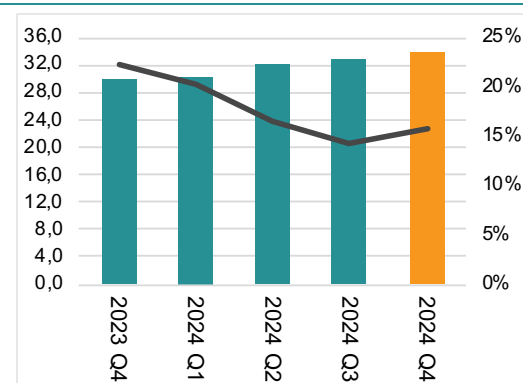
EBITDA, mkr 2022-2026p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Fortsatt positiv utveckling av ARR

ARR (vänster) i mkr och tillväxt i ARR (höger) i procent, Q4 2023 – Q4 2024.



Källa: Bolaget, Analysguiden

av december uppgår nu ARR till 34,0 (30,1) mkr, vilket motsvarar en månatlig ARR-intäkt om 2,83 mkr. Det var marginellt lägre än vad vi hade estimerat då vi skissat på en tillväxt i ARR om 15% på årsbasis. Vi tror fortsatt att bolaget framöver ändå ska kunna växa sin ARR med 15% årligen och räknar med att ARR når 39,1 mkr vid utgången av 2025 och 45,0 mkr vid utgången av 2026. Givet att vårt antagande om ARR slår in, motsvarar det en månatlig ARR om 3,26 mkr i slutet av 2025 och 3,75 mkr i slutet av 2026.

Fokus på god kostnadskontroll och ökad lönsamhet

Handelskostnaderna har i snitt uppgått till 29% av nettoomsättning de senaste sex åren. Men för 2022 utgjorde de 34%, vilket ledde till att bruttomarginalen sjönk under 70%. Efter bolagets omläggning till att fokusera på lönsam tillväxt räknar Analysguiden fortsatt med att bruttomarginalen kan komma att öka till runt 75 % på årsbasis för de kommande åren. Flowscares affärsmodell kräver en viss hårdvaru-installation, men i takt med att de återkommande intäkter fortsätter att växa skissar vi på att dessa kommer att neutralisera de lägre bruttomarginalerna som hårdvaruaffärerna för med sig. På lång sikt tror vi att de återkommande intäkterna blir en dominerande andel av nettoomsättningen, varpå bolaget kommer att kunna drivas med en hög bruttomarginal.

Personalkostnaderna har minskat under året drivet av genomlysningen av organisationen. Nu kommer bolaget att anställa två nya säljare, men vi skissar på att ökningen i personalkostnader ändå kommer att hållas på en lägre nivå givet bolagets kostnadsfokus.

De övriga externa kostnaderna var något lägre jämfört med föregående år och även här ser vi inte heller några direkta ökningarna.

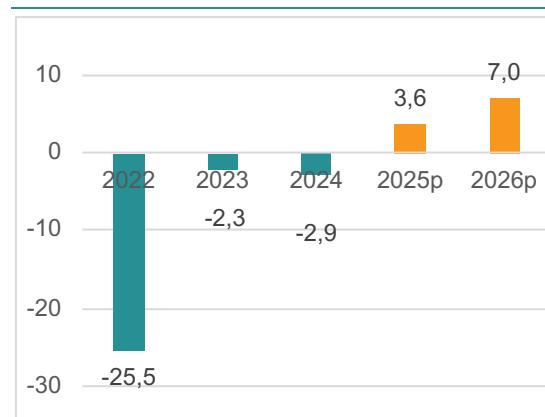
Totalt för 2024 motsvarade dessa två kostnadsposter 68% av det totala intäkterna, vilket är klart under genomsnittet om 71% för de senaste sex åren. I takt med att omsättningen växer bör de operativa kostnaderna i förhållande till de totala intäkterna kunna röra sig nedåt 60% givet bolagets fokus på en större andel återkommande intäkter.

För 2025 räknar vi med 36 (38,0) mkr i direkta kostnader och med 38 (40) mkr för 2026. Det ger en ebitda om 11,6 (10,6) mkr för 2025 och 15,5 (14,6) mkr för 2026, motsvarande en ebitda-marginal om 19,1% (16,4%) respektive 22,7% (20,1%).

Bolagets goodwill är numera helt avskriven och vi skissar på att de årliga avskrivningarna blir något lägre än bolagets aktiveringskostnader. Vi skissar på att ebit uppgår till 3,6 (2,6) mkr med en ebit-marginal om 5,9% (4,0%) för 2025 och 7,0 (6,6) mkr med en ebit-marginal om 10,3% (9,1%) för 2026.

Positivt rörelseresultat från 2025

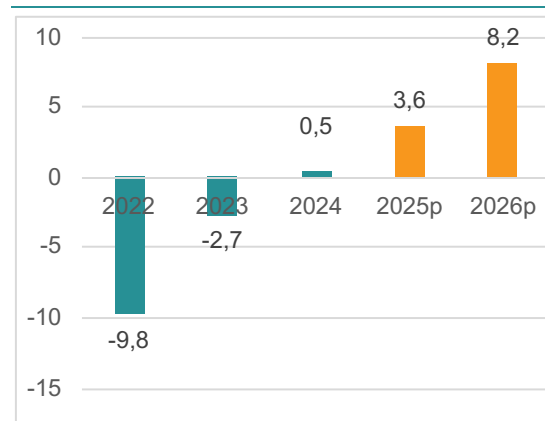
Rörelseresultat, mkr 2022-2026p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Positivt fritt kassaflöde från 2024

Fritt kassaflöde, mkr 2022-2026p



Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Värdering

För att värdera Flowscape tar vi avstamp i en DCF-modell över prognosperioden 2024 - 2028, där vi räknar på en genomsnittlig tillväxttakt om 14%. Mot bakgrund av att marknadssentimentet, särskilt för mindre tillväxtbolag ännu inte har ändrats låter vi WACC:en uppgå till 14%. Vi låter också säkerhetsmarginalen vara oförändrad på 30%.

DCF-värderingen landar med en säkerhetsmarginal om 30% på en värdering mellan 2,96 – 4,23 (2,49 – 3,56) kronor, vilket ger ett genomsnittligt motiverat värde på 3,60 (3,02) kronor. Givet vår förväntan om en ARR på 39,1 mkr för det kommande året, motsvarar det en värdering av bolaget till 1,5 – 2,1 gånger prognosticerad ARR.

Analysguiden höjer sitt motiverade värde till 3,60 kronor för att reflektera våra nya estimat för prognosperioden.

DCF-värdering visar på uppsida

Över prognosperioden 2024–2028

Risikfri ränta	3,0%
Systematisk risk premie	7,0%
Småbolagspremie	4,0%
WACC	14,0%
CAGR 2024-2028	14%
Slutvärde, msek	85
Enterprise Value, msek	72
Nettokassa, msek	10,7
Räntebärande skulder, msek	0,0
Börsvärde	82,9
Säkerhetsmarginal	0-30%
Antal utestående aktier, milj.	19,6
Motiverat värde per aktie, SEK	2,96 - 4,23
Senaste värde, 2025-02-28	3,36
Uppsida/nedsida	-12 - 26%

Källa: Bolaget, Analysguidens prognoser

Om Flowscape Technology

Flowscape AB:s grundades år 2011 då vd Peter Reigo, som fortfarande är bolagets största ägare, under tjänstledighet från Ericsson utvecklade en positioneringsteknologi för användning i självgående gräsklippare. Med hjälp av fastighetsbolaget Vasakronan som första kund fann Flowscares produkt en tillämpning inom fastighetssektorn, som ett sätt att öka effektiviteten på aktivitetsbaserade kontor.

I början av 2014 släpptes den första versionen av mjukvaran, en IoT (Internet of Things) -lösning, som då hette Bird's Eye. I slutet av 2015 kom ett större genombrott för Flowscape, då ett avtal skrevs med Telia som stod inför en stundande kontorsflytt som berörde 3 000 anställda. 2018 gick bolaget ihop med det börsnoterade bolaget Crowdsoft Technology noterat på Spotlight Stock Market. Under det fjärde kvartalet 2022 bytte bolaget lista till Nasdaq First North. Steget mot internationell tillväxt togs 2020 då bolaget etablerade säljkontor i USA och Storbritannien.

I november ingick bolaget ett nytt samarbete genom ett partneravtal med Avientek, en ledande distributör av audio och videoteknik i Indien, Mellanöstern och Afrika. Många kunder i dessa regioner föredrar att köpa smarta kontorslösningar via partners på plats. Samarbetet med Avientek ger tillgång till över 240 partners i över 20 länder. I samband med det nya partnerskapet etablerades ett kontor i Dubai med två personer som samfinansieras mellan Flowscape och Avientek. Även på den Nordamerikanska marknaden har bolaget ingått partneravtal, för att bredda sina säljkanaler utan att behöva göra stora investeringar.

Bolaget har sitt huvudkontor i Stockholm, men har även kontor i Storbritannien, Bulgarien, USA och Dubai, med kunder i 50 länder. Kundlistan omfattar över 200 företag, varav över 50 av dessa företag är multinationella företag. De lösningar som bolaget erbjuder är implementerade på över 30 000 mötesrum, över 150 000 arbetsplatser och över 30 000 sensorer.



Källa: Bolaget, ett urval av kunder och partners till Flowscape

Grundaren är största ägare

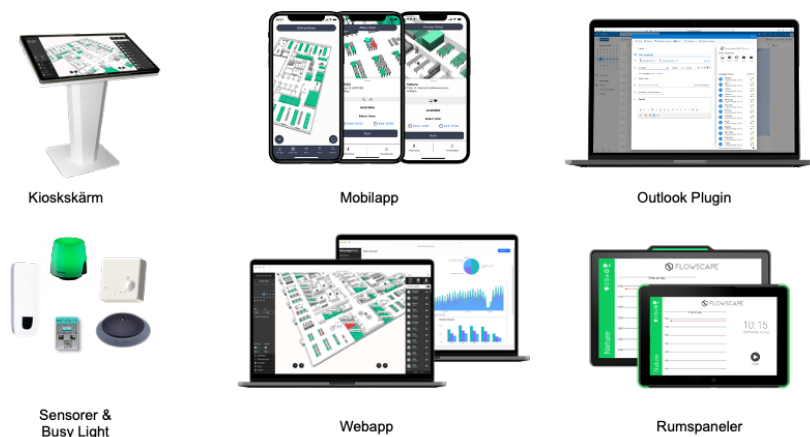
Största ägare i % kapital & röster

Reigo Invest	22,3%
ES Aktiehandel	6,9%
Avanza Pension	5,6%
J H Engineering	4,1%
Christer Jönsson	3,1%
Nordnet Pensionsförsäkring	3,1%
Nordea Bank	2,0%
Robert Strömfelt	1,7%
Carl-Ola Annerfors	1,3%
Ronnie Laurikkala	0,8%

Källa: Bolagets uppdaterat per 2025-02-21.

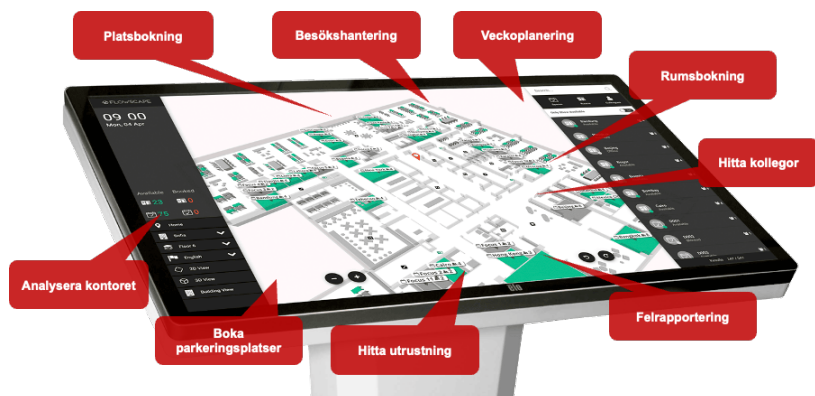
Ett komplett system för det hybrida arbetsättet

Flowscape erbjuder kompletta lösningar, med både mjukvara och hårdvara, för det nya hybrida arbetsättet genom att optimera användandet av kontorsytor. Bolagets lösning innehåller smarta funktioner för rums-, skrivbords- och parkeringsbokning samt planering av veckan på kontoret, hitta kollegor, analys av hur kontoret används och intern kommunikation.



Källa: Bolaget, exempel på de lösningar och produkter som bolaget erbjuder

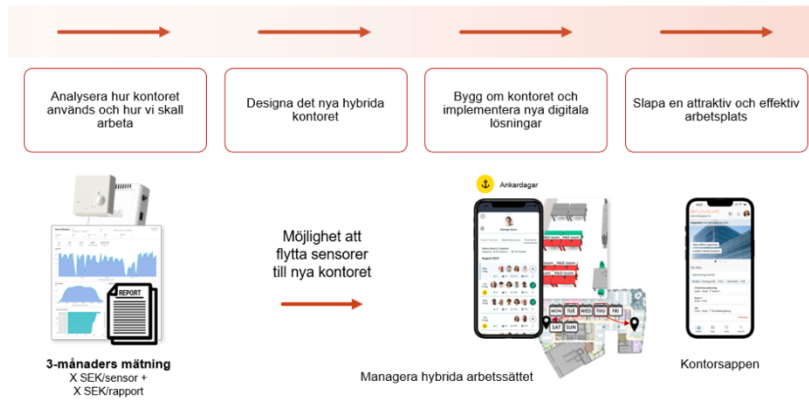
Centralt i mjukvaran är den interaktiva tredimensionella inomhuskartan, FlowMap, som kan köras på en mängd olika enheter så som mobiltelefoner, laptops, surfplattor, rumspaneler, kiosk skärmar och som plugin i Outlook. Systemet integreras enkelt till bolagets befintliga systems, som exempelvis Office 365 och Google Workspace.



Källa: Bolaget

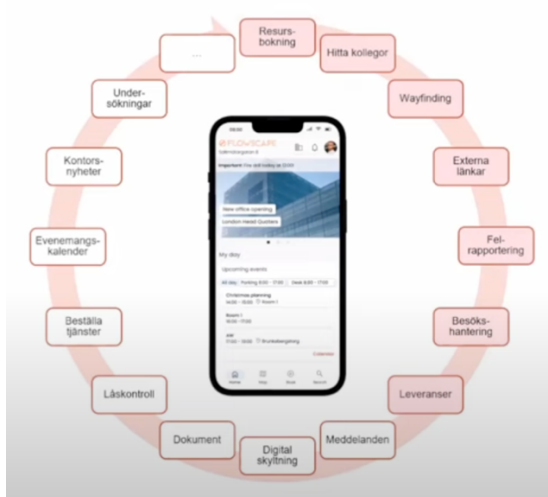
Kundens steg mot ett hybridanpassat kontor

Flowscape har ett systematiskt sätt att hantera kundens resa från dess nuvarande situation till att uppnå ett hybridanpassat kontor. Genom att först under en period analysera hur kundens kontor idag används, kan bolaget tillsammans med kunden designa om kontorsytan till att bli ett hybridanpassat kontor. Det uppnås genom att implementera nya digitala lösningar för att på så sätt skapa en attraktiv och effektiv arbetsplats. Schematiskt kan det enkelt beskrivas i bilden på nästa sida.



Källa: Bolaget.

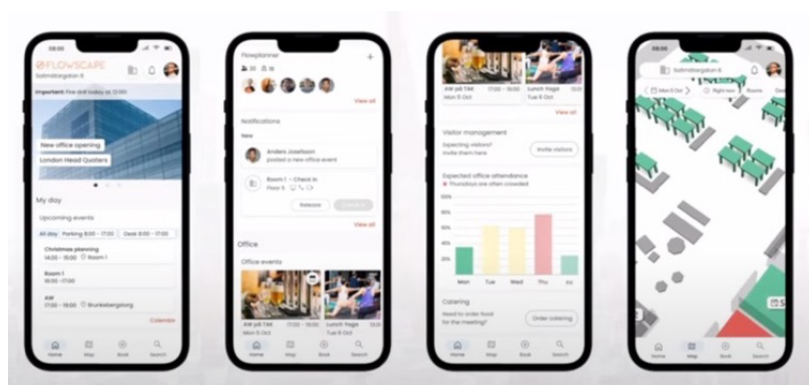
Som nästa steg i sin produktutveckling och för att ta ett ännu större grepp om kundens behov kommer Flowscape enligt plan att mot slutet av 2024 lansera sin nya kontorsapp. Appen kommer att skapa ett bredare erbjudande till potentiella och befintliga kunder.



Källa: Bolaget. De rosa rutorna avser de funktioner som erbjuds idag av bolaget.

Plattformen kommer också att innebära en kraftigt ökad effektivitet inom bolagets utvecklingsorganisation då den bygger på samma mjukvarukod för Android, iOS och webb, vilket de tidigare lösningarna inte gjorde. Även nya segment som universitet och co-working bolaget har visat intresse.

Nedan är exempel på olika menyer i den kommande kontorsappen:



Källa: Bolaget.

Marknad

Flowscares marknader är SaaS (Software as a Service) och WPS (Workplace Solution). Flowscares kunder återfinns inom segmentet medelstora till stora bolag som antingen har klassiskt öppna eller aktivitetsbaserade kontorslandskap. Dessa kontorslandskap kräver nya typer av IT-stöd för att fungera optimalt. Genom en prenumerationsbaserad modell får bolagets kunder tillgång till de mjukvarutjänster som krävs för det hybrida arbetssättet samt för att kunna optimera användandet och kostnaderna för kontoren.

Generellt förväntas intäkterna på den globala SaaS-marknaden stiga med 27,5 procent årligen mellan 2022 och 2028 för att uppgå till 717 miljarder dollar i slutet av perioden enligt Fortune Business Insight. Den kraftiga årliga ökningen beror på att företag i allt större utsträckning går mot digitalisering och digitala affärsstrategier eller tjänster.

WPS består av en mjukvaruplattform som stödjer organisationer i användningen av arbetsplatsen. Användarna av systemet är till exempel anställda som genom systemet organiserar sitt dagliga arbete i form av bland annat arbetsyta, mötesrum och parkeringsplatser. Flowscape uppskattar sin marknad för WPS-system till 180 miljarder kronor och marknaden för rumsbokningssystem till 54 miljarder kronor per år. Denna marknadsstorlek är baserad på antaganden gällande abonnemangsavgift per anställd och antal anställda på lämpliga kontor globalt. Marknaden drivs av det globala införandet av digitala och hybrida arbetsplatser till följd av pandemin.

Risker

Framtida kapitalbehov

Baserat på en omsvängning från kraftig expansion till lönsam tillväxt med ett förväntat positivt kassaflöde från och med 2024 har ett framtida nytt kapitaltillskott helt klart minskat. Trots det negativa resultat för helåret 2024, blev både fritt och totalt kassaflöde positivt och bolagets kassa uppgår till 10,7 mkr. Men om bolaget inte når lönsamhet som det är tänkt under nästa år eller att orderingången plötsligt faller på grund av de längre säljprocesser eller andra orsaker kan det inte uteslutas att nytt kapital kan komma att behövas. I dagsläget ser Analysguiden det ändå som en mindre risk.

Konkurrens

De produkter och tjänster som bolagen bolaget levererar åt sina kunder kan komma att utsättas för ökad eller förändrad konkurrens genom utvecklandet av nya produktlösningar. Om en konkurrent skulle utveckla en ny produkt eller tjänst med förbättrade egenskaper, kan den nya produkten ta marknadsandelar på bekostnad av de tjänster eller produkter som koncernen erbjuder. Något som i sin tur kan påverka försäljningen negativt.

Volatilitet i aktien

Koncernens aktie handlas idag på Nasdaq First North och har en hög volatilitet. Det finns en risk att volatiliteten i aktien bitvis kan fortsätta att vara hög, med stora svängningar i aktiekursen upp och ned. Bolaget genomförde under 2022 en omvänd split men det är ingen garanti för en minskad volatilitet givet marknadssentimentet.

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 Martin Stojilkovic äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

Ansvarig analytiker:

Martin Stojilkovic