



UPPDRAGSANALYS
17 februari 2020

Eurocon Consulting

ANALYSGUIDEN

Innehållsförteckning

Sammanfattning	2
Om Eurocon Consulting	3
Produkter och tjänster	
Affärsmodell	
Intäktmodell	
Kunder	
Marknad	
Konkurrens	
IFRS 16	
Ägare och ledning	
Finansiella mål	8
Analys	8
Försäljningsprognos	
Lönsamhet	
Resultatprognos	
Värdering	9

Hållbar affär lockar

Eurocons affärsidé fokuserar på hållbarhet och genomsyras av ett effektivare nyttjande av naturresurser. Intäkterna kommer från både projektrelaterad verksamhet och underhålls-verksamhet, relativt jämnt fördelad. Produktförsäljningen utgörs av Site Base, en programsvit som används vid informationshantering, vilken kvalitetssäkrar och effektiviserar informationshanteringen i ett projekt. Kundstocken är bred och kunderna finns både inom energi, installationsteknik, skog, biokemi, livsmedel, läkemedel, verkstad och gruvindustrin.

Tillväxten ska ske både organiskt och via förvärv. Den historiska försäljningstillväxten sedan 2013 uppgår till 11 procent per år och uppgick till 10 procent under tredje kvartalet 2019. Den historiska genomsnittliga rörelsemarginalen sedan 2013 har legat på 8 procent. Under 2019 har den dock minskat till 4,9 procent till följd av två avslutade storprojekt.

Vi bedömer att bolaget bör kunna nå en rörelsemarginal 2020 något under den finansiella målsättningen. Vårt prognostiserade scenario fram till 2023 baseras på en rörelsemarginal om 8,5 procent, vilket ligger i linje med den historiska. Med detta scenario ser vi en god kurspotential från dagens aktienivå på ungefär 5:50 kronor.

UPPDRAGSANALYS

Analytiker: André Netzén Örn, Aktiespararna

Företagsnamn: Eurocon Consulting AB
 Lista: Spotlight
 Vd: Peter Johansson
 Styrelseordförande: Richard Hellekant
 Marknadsvärde: 226,86 MSEK
 Senast: 5,40 kr (17 februari 2020)
 Kort om bolaget: Koncernen grundades i Örnsköldsvik 1990 med ambitionen att öka konkurrenskraften inom skogsindustrin genom tekniska lösningar. Idag erbjuder bolaget konsulttjänster inom samtliga ingenjörsområden.

Möjligheter och styrkor: Eurocons affärsidé fokuserar på hållbarhet och genomsyras av ett effektivare nyttjande av naturresurser. Bolaget jobbar utifrån tre dimensioner - miljö, socialt och ekonomiskt. Det handlar om att leverera hållbara och lönsamma lösningar som effektiviserar kunden och som förbättrar för medarbetarna. Eurocon optimerar resursanvändningen och minskar energiförbrukningen för kunden.

Risker och svagheter: Bolaget är ännu relativt beroende av skogs- och pappersindustrin. Intäkterna är starkt kopplade till att denna industri kontinuerligt genomför investeringar. Bolaget är också litet i förhållande till de största industrikonsulterna på marknaden.

Finansiella mål: Försäljningstillväxt på 10 % per år varav 5 % organiskt och 5 % via förvärv. Rörelsemarginal som uppgår till 10 %.

RESULTATRÄKNING	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019P	2020P
FÖRSÄLJNING	152	174	199	215	237	253	263	289
% TILLVÄXT		14,7%	14,6%	7,8%	10,3%	6,9%	3,6%	10,0%
RÖRELSEKOSTNADER (EXKL. AVSKRIVNINGAR)	-140	-159	-181	-191	-208	-231	-239	-257
EBITDA	12	15	19	24	29	22	23	32
%, MARGINAL	8,0%	8,8%	9,5%	11,0%	12,2%	8,7%	8,9%	11,0%
MATERIALKOSTNADER	-16	-13	-16	-12	-21	-20	-27	
ÖVRIGA EXTERNA	-22	-28	-31	-31	-29	-31	-25	
PERSONAL	-101	-117	-133	-149	-158	-174	-187	
ÖVRIGT (INKL. AKTIVERAT)	0	0	0	0	0	0	1	
JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER	0	0	0	0	0	-6,462	0	
AVSKRIVNINGAR M/I, FASTIGHETER	-1	-3	-3	-3	-3	-3	-9	-10
% AV M/I, FASTIGHETER		28,7%	26,8%	29,4%	28,5%	27,7%	23,9%	25,0%
AVSKRIVNINGAR	-3	0	0	0	0	-1	-2	-1
IMMATERIELLA TILLGÅNGAR		0,8%	0,7%	0,7%	0,6%	1,8%	3,1%	1,0%
% AV IMMATERIELLA TILLGÅNGAR								
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	8	12	16	21	26	18	13	21

Om Eurocon Consulting

Koncernen grundades i Örnsköldsvik 1990 med ambitionen att var bäst i sin nisch - att öka konkurrenskraften inom skogsindustrin genom tekniska lösningar. Idag erbjuder bolaget konsulttjänster inom samtliga ingenjörsområden och bolaget har vuxit kraftigt sedan starten. Antalet anställda 2019 uppgick till 250 personer. Kundbasen finns inom ett brett spektrum av industrier, alltifrån livsmedelsindustri, energisektorn, verkstadsföretag, skogsindustrin och flera andra. Rörelsen är baserad i Sverige och de senaste tolv månaderna vid utgången av september 2019 var försäljningen 263 miljoner kronor.

Produkter och tjänster

Eurocons verksamhet har två ben - Engineering och Produktförsäljning. Genom att kombinera båda kan bolaget leverera en helhetslösning innefattande programvara, tjänster, utbildning, support, i syfte att nå maximal effektivitet. Det handlar om att leverera hög kompetens och rätt typ av resurser till kunder som står inför en ombyggnad, nybyggnad eller expansion av en anläggning. Både Engineering och Produktförsäljning redovisar positiva resultat under tredje kvartalet 2019. Tjänsteverksamheten har dock en högre rörelsemarginal och en högre lönsamhet, samtidigt som den står för den övervägande delen av försäljningen. Utöver dessa båda finns också en viss övrig verksamhet, främst fokuserad på forskning och utveckling.

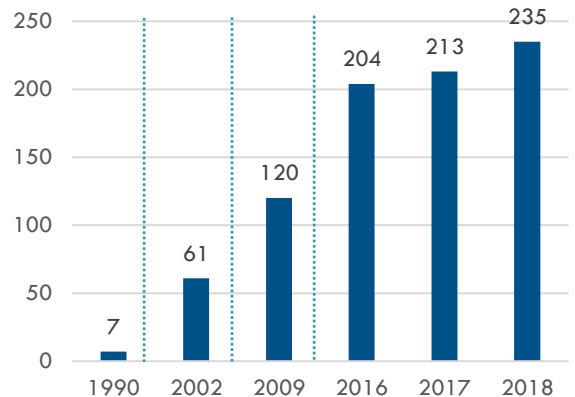
Engineering

Tjänsteportföljen består dotterbolagen: Eurocon Regenerering, Pidab och KLT Konsult. Bolagens erbjudanden utgörs av ett brett utbud av tekniska konsulttjänster, framförallt mot industrin. Tjänsterna omfattar hela livscykeln för kundens investering, alltifrån förstudie till genomförande och underhåll. De erbjuds inom alla ingenjörsområden och fokuserar på att optimera och effektivisera både kundens befintliga anläggningar, liksom nya projekt. Bolaget erbjuder effektiva lösningar för att höja kundens konkurrenskraft, lönsamhet och hållbarhet.

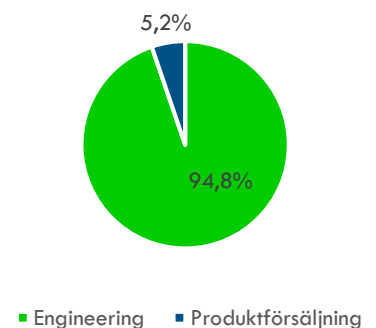
Produktförsäljning

Produktförsäljningen utgörs av Site Base, en programsvit som används vid informationshantering. Produkten både kvalitetssäkrar och effektiviserar informationshanteringen i ett projekt, liksom kring en anläggning. Det kan användas genom hela processen, alltifrån förprojekt, driftsättning och underhållsarbete. Under byggfasen kan programmen användas för att skapa ritningar och integrera mot 3D-modeller, liksom för att hantera dokument, specifikationer och regelverk. När

Antal medarbetare



Försäljning per verksamhetsområde 2019



anläggningen sätts i drift övergår programmet i ett underhållsläge och levererar rapporter gällande anläggningens tillstånd och behov av underhåll.

Övrig verksamhet

Eurocon äger 30 procent av MoRe Research Ö-vik AB, fokuserat på forskning och utveckling av produkter och processer inom främst skogsindustrin. Genom detta bolag är Eurocon involverat i intressant projekt, vilka syftar till att utveckla lösningar och produkter som tar tillvara på skogsråvaran, ersätter fossilbaserade material och minskar användandet av plast. Forskningsprojekten riktar sig också mot analyservice och utbildning.

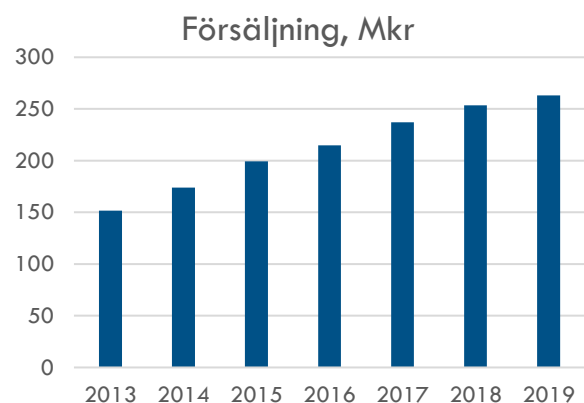
Affärsmodell

Eurocons affärsidé fokuserar på hållbarhet och genomsyras av ett effektivare nyttjande av naturresurser. Bolaget jobbar utifrån tre dimensioner - miljö, socialt och ekonomiskt. Det handlar om att leverera hållbara och lönsamma lösningar som effektiviserar kunden och som förbättrar för medarbetarna. Eurocon optimerar resursanvändningen och minskar energiförbrukningen för kunden.

Affärsmodellen bygger framförallt på projektverksamhet och underhållsarbete där Eurocon tillhandahåller tekniska konsulter som arbetar tillsammans med kunderna. Således ligger nyckeln i know-how och erfarenhet från tidigare uppdrag, liksom i personalens kunskande. En nyckelfaktor är därför att bolaget klarar av att behålla den redan etablerade konsultstyrkan, samt att bolaget klarar av att rekrytera rätt typ av personal. Historiskt sett har detta varit en framgångsfaktor hos bolaget.

Intäktmodell

Intäkterna kommer från både projektrelaterad verksamhet och underhållsverksamhet, relativt jämnt fördelad. Över tid kan den däremot variera kraftigt beroende på hur många projekt som bolaget drar in, liksom på storleken. Projektarvodet är till största delen löpande räkning, med debitering per arbetad konsulttimma. I praktiken går det att räkna omsättningen på antalet konsulter ute i arbete. Rekryteringstakten av ny personal är därför en av de viktigaste tillväxtfaktorerna i bolaget. Beläggningsgraden, alltså antalet debiterade timmar i förhållande till totala tillgängliga arbetstimmar under en period, är också väsentlig för tillväxt och lönsamhet.



Kunder

Eurocons kunder består nästan uteslutande av större industriföretag och kommuner. Kundstocken är bred och kunderna finns både inom energi, installationsteknik, skogs-, biokemi, livsmedel, läkemedel, verkstads och gruvindustrin. Efterfrågan omfattar såväl ombyggnationer som systembyten, samt nybyggnationer. Eurocon har ett gott renommé, både nationellt och globalt, samt inom styrning och processoptimering av fiberlinjer. Bolaget har en stark kundlista med bolag som SCA, Holmen, LKAB, Metsä, Södra Cell och Asian Pulp & Paper. Det är framförallt två referensprojekt som är omtalade, dels OKI Mill för Asian Pulp & Paper, dels projekt Helios för SCA. Det förstnämnda berör processoptimering för två fiberlinjer i ett av världens största massabruk, medan projekt Helios är en av Sveriges största industriinvesteringar någonsin och är numera världens största produktionslinje för blekt barrsulfatmassa. Projektet innefattar bland annat projektledning, processkonsulting, rör, samt el och automation. Båda projekten har varit en stor framgång. I dagsläget bedrivs projekt hos flertalet viktiga kunder, bland annat samtliga bruk hos Södra Cell, LKAB, SCA, Holmen, Getinge och Northvolt.

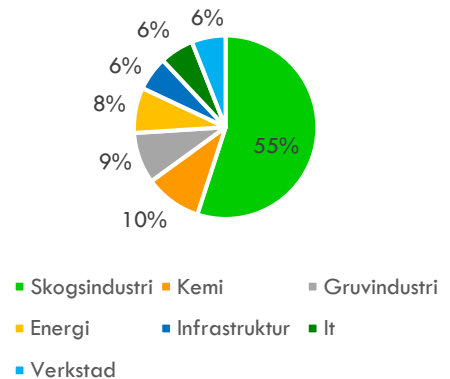
Minskat beroende av storkunder

Verksamheten är till stor del projekt driven, vilket gör försäljningen under perioder kan vara beroende av större enskilda projekt. Detta gör också att försäljningen och lönsamheten kan variera något över tid. Framförallt då större projekt avslutas och en betydande del av konsultstyrkan står underbelagd. Det kan noteras att de stora projekten på OKI Mill och Projekt Helios nyligen har avslutats. På sikt bör beroendet av större enskilda kunder minska, vilket ger en större stabilitet i verksamheten, framförallt lönsamhetsmässigt. Det är också en trend som syns i bolaget där försäljningen 2018 till den största enskilda kunden utgjorde 33 procent av den totala. Under de första tre kvartalen finns ingen kund vars försäljning utgör mer än 10 procent av bolagets samlade försäljning.

Marknad

Historiskt har Eurocon haft en stor andel mot skogsindustrin och vid grundandet 1990 kom all försäljning från denna. Successivt har bolaget diversifierat och marknaden utgörs idag av i stort sett samtliga industrisegment, där det senaste tillskottet var installationsteknik via förvärvet av KLT Konsult. Målsättningen är att fortsätta växa inom samtliga segment, men att på sikt ytterligare minska beroendet av skogsindustrin, vilket dock fortfarande är den enskilt viktigaste marknaden, vilket också kommer att vara fallet de kommande åren.

Omsättning fördelat på bransch



Fortsatt stora industriinvesteringar

Statistiska Centralbyråns (SCB) Investeringsenkät, vilken sammanställer verkställda och planerade investeringar inom företagssektorn i Sverige, indikerar en fortsatt stark marknad, som dock svalnar av något fram emot slutet av 2020. Vi ser en liknande trend i skogsindustrin under 2019, där investeringarna efter några år av expansion avtagit, för att närma sig det historiska genomsnittet. Emellertid förväntas investeringarna i skogsindustrin fortsätta att vara en hög andel av industrins totala investeringar. Detta ligger också i linje med Eurocon rapportkommentarer, vilka vittnat om en svagare marknad under första halvan 2019 med ett antal uppskjutna projekt. Under tredje kvartalet 2019 fattade dock ett antal skogsbolag beslut om större investeringar, vilket var en positiv indikation från marknaden. Fortsatt stora investeringar, framförallt inom skogsindustrin, kommer att driva Eurocons tillväxt.

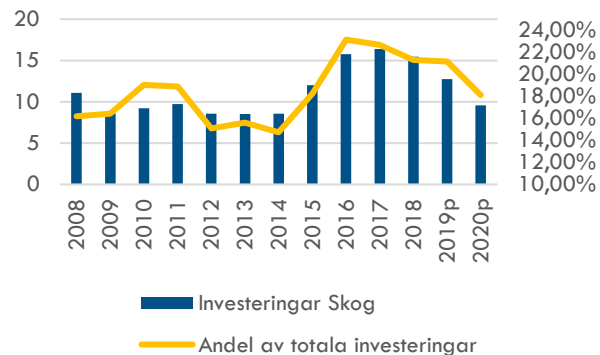
Tydligt fokus på hållbarhet

En viktig faktor i bedömningen av framtida strukturell tillväxt är det ökande fokus på hållbarhet som genomsyrar samhället. Eurocon är väl positionerade inom detta område med sitt fokus på ett effektivare och mer hållbart resursutnyttjande. Trenderna är här tydliga generellt inom industrin. Detta syns inte minst i ett starkt fokus på den fortsatta omställningen till miljöanpassade energikällor. Effektivitet och hållbarhet är ledord inom industrin. Den statliga Energikommissionens mål är att halvera energianvändningen till 2030. Det ställer stora krav på fortsatt teknikutveckling, vilket på sikt skapar bra affärsmöjligheter för Eurocon. Vidare sjösatte europeiska skogsnäringen en gemensam bioekonomisk forskningsagenda under november 2019. Den är tänkt som ett inspel till EU:s kommande forskningssatsning Horizon Europe, som planeras omsätta cirka 100 miljarder Euro mellan år 2021–2027. Forskningsagendan ligger i linje med Eurocons verksamhet, med bland annat utveckling av biobaserade lösningar för hela samhället. Två av agendans tio punkter fokuserar på utveckling av nya produktionstekniker, liksom ett effektivare nyttjande av naturresurser. Dessa tydliga marknadstrender lägger grunden för en fortsatt stark tillväxt för Eurocon.

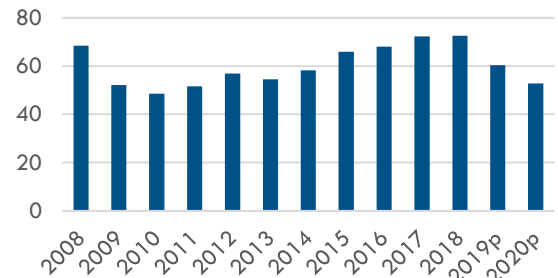
Konkurrens

Det finns ett antal aktörer på marknaden som är relevanta konkurrenter till Eurocon, framförallt industrikonsulter. De aktörer som framstår som de viktigare är framförallt Sweco, ÅF, Rejlers och Novotek.

Investeringar skogsindustrin, mdkr



Invseteringar svensk industri, mdkr



Försäljning, Mkr	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ÅF Pöyry	8339	8805	9851	11 070	12 658	13 975
Sweco	8200	9214	11 389	16 531	16 887	18 749
Rejler	1465	1712	1876	2341	2470	2367
Novotek	196	222	219	212	236	284

Rörelseresultat, Mkr	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ÅF	722	756	839	965	1033	1203
Sweco	561	762	681	1249	1425	1554
Rejler	66,0	48,6	71,0	27,5	25,1	36,1
Novotek	13,8	16,8	18,8	20,6	26,6	31,6

Rörelsemarginal	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ÅF	8,66%	8,59%	8,52%	8,72%	8,16%	8,61%
Sweco	6,84%	8,27%	5,98%	7,56%	8,44%	8,29%
Rejler	4,51%	2,84%	3,79%	1,17%	1,02%	1,52%
Novotek	7,04%	7,59%	8,60%	9,71%	11,28%	11,11%

IFRS 16 påverkar

Under 2019 infördes redovisningsstandarden IFRS 16, som även påverkar Eurocon. Den medför att företag skall kapitalisera långsiktiga hyresåtaganden. Bolagets tillgångar och skulder ökar med 28 miljoner kronor, att jämföra med eget kapital på 80 miljoner. Andelen eget kapital (soliditeten) faller härigenom från 56 procent till 48 procent av tillgångsmassan. Därtill förbättras bolagets EBITDA med cirka 9 miljoner kronor (marginalen ökar ca 3 procentenheter), samtidigt som avskrivningarna ökar med nästan lika mycket,

Ägare och ledning

Koncernen leds av Peter Johansson som är VD och koncernchef. Han har en lång bakgrund inom bolaget, där han arbetat sedan 2008. Ledningens totala ägande uppgår till cirka 4,3 miljoner aktier, där det framförallt är Peter Johansson (VD), Johan Westman (Projektledare) och Mikael Lindqvist (VD Eurocon SiteBase) som har ett större ägande, med drygt 1 miljon aktier vardera, av totalt 42,73 miljoner.



Peter Johansson

VD

Ägare	Antal Aktier	Kapitalandel, %	Röstandel, %
Ronald Andersson	4 463 317	10,5	10,5
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	3 542 799	8,3	8,3
Nordea Placeringsfond Småbolagsfond, Norden	2 262 865	5,3	5,3
Ulf Rask	2 007 163	4,7	4,7
Christer Svanholm	1 835 459	4,3	4,3
Fredrik Forsgren	1 773 523	4,2	4,2
Johan Westman	1 631 000	3,8	3,8
Nordea Småbolagsfond, Sverige	1 599 484	3,7	3,7
Mikael Lindqvist	1 145 237	2,7	2,7
Ålandsbanken AB	1 138 810	2,7	2,7
Övriga Aktieägare	21 327 622	49,8	49,8
Totalt antal aktier	42 727 279	100,0	100,0

Långsiktiga finansiella mål

Bolaget presenterar följande långsiktiga finansiella målsättning för tillväxt och rörelsemarginal.

» Försäljningstillväxt på minst 10%

Tillväxten ska ske både organiskt och via förvärv. Den historiska genomsnittliga försäljningstillväxten sedan 2013 uppgår till 11 procent per år. Försäljningstillväxten uppgick till 10 procent under tredje kvartalet 2019.

» Rörelsemarginal på minst 10%

Den historiska genomsnittliga rörelsemarginalen sedan 2013 har legat på 8 procent. Under tredje kvartalet 2019 var rörelsemarginalen 0 procent.

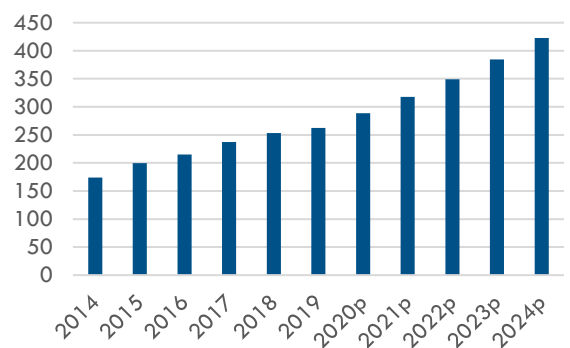
Analys

För att få en uppfattning om rimligheten i den aktuella börskursen kring 5,40 kronor har vi genomfört en kassaflödesvärdering (DCF-värdering) av Eurocon. Syftet har varit att testa de olika scenarier som vi tror placerarna utgår ifrån. Prognosperioden sträcker sig mellan 2020–2023.

Försäljningsprognos

Vårt scenario bygger på att Eurocon når sitt försäljningsmål om en tillväxt på 10 procent per år fram till 2023. Bolaget är väl positionerat med en inriktning mot ett effektivare nyttjande av resurser, vilket ligger i linje med den tydliga trenden mot ett mer hållbart samhälle. Vidare har bolaget en redan stark kundbas och starka referensprojekt med några av världens största massafabriker. Mot bakgrund av detta är vår bedömning att Eurocon kommer att kunna leverera på sina försäljningsmål och vi prognostiserar därför en årlig försäljningstillväxt på 10 procent under prognosperioden. Tillväxten förväntas ske delvis via förvärv av bolag, vilket ligger i linje med bolagets finansiella målsättning.

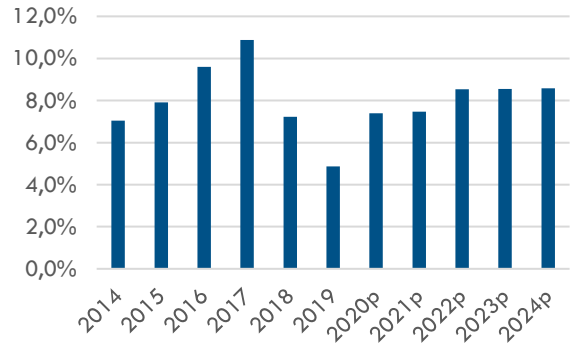
Försäljning, Mkr



Lönsamhet

År 2019 har hittills varit ett tufft år sett till rörelsemarginalen, mycket till följd av en svagare efterfrågan från marknaden. Historiskt sett har bolaget också haft svårt att nå det finansiella målet om en rörelsemarginal på 10 procent. I takt med att efterfrågan från marknaden ökar kommer Eurocon att successivt få en högre beläggningsgrad på konsulterna. Vår bedömning är att detta kommer öka rörelsemarginalen på sikt. Vi bedömer att bolaget bör kunna nå en rörelsemarginal 2020 något under den finansiella målsättningen. Vårt prognostiserade scenario fram till 2023 baseras på en rörelsemarginal om 8,5 procent, vilket ligger i linje med den historiska.

Rörelsemarginal, %

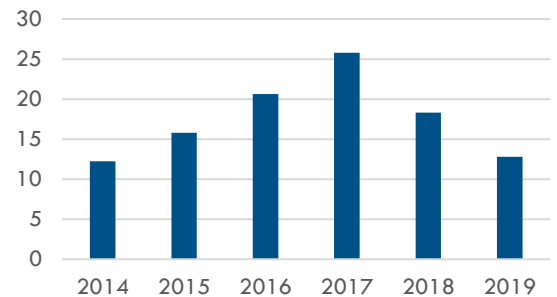


Resultatprognos

Det svagare resultatet under 2019 är enligt bolaget en kombination av en svagare marknad, samt en effekt av att två större projekt färdigställts. Under tredje kvartalet 2019 beslutade dock ett antal bolag inom skogsindustrin om större investeringar, vilket tyder på att marknaden är på väg att stärkas. Eurocon tror att detta kommer kunna generera ett förbättrat resultat redan under fjärde kvartalet 2019, men framförallt under 2020.

Fram till slutåret 2023 förväntas rörelseresultatet att växa med i genomsnitt 14 procent per år. Detta är framförallt drivet av en fortsatt hög försäljningstillväxt i kombination med en rörelsemarginal, som successivt närmar sig de historiska nivåerna, liksom bolagets finansiella mål på 10 procent.

Rörelseresultat, Mkr (2019 12 mån per 30/9)



Värdering

Kassaflödesvärdering

I vår värdering av bolaget har, som nämnts, testat olika scenarie som vi bedömer att placerarna prognostiserar. Genomgående ha en riskfri ränta på 2 procent använts vid beräkningen av de vägda avkastningskravet (WACC), vilket är vår bedömning av den långsiktiga ränta som placerare idag räknar med. Det kan dock jämföras med dagens aktuella nivå något över noll procent. Detta gör vårt antagande relativt försiktigt. Den generella riskpremien för aktieplaceringar har satts till 5 procent.

Eurocon Consulting, aktiepris



MACROBOND

Bolagsspecifik risk (Beta)

En av de viktigaste parametrarna vid värderingen av bolag är den bolagsspecifika riskpremien på eget kapital (betavärdet). Generellt sett är konsultbolag känsliga för svängningar i marknaden. Vidare är en stor del av kunderna centrerade till en bransch (skogsindustrin).

Med ovannämnda faktorer som bakgrund har vi antagit ett betavärde på 1,4, vilket får betraktas som högt. I framtiden är det troligt att Eurocon får en bättre riskspridning mellan olika branscher, vilket minskar beroendet av skogsindustrin. Vi ser detta som en potential till en minskad riskpremie.

Kreditriskpremie

Vår prognos av bolagets kreditriskpremie har gjorts utifrån bolagets storlek, bransch, samt förmåga att generera kassaflöde, liksom historiska trender. Premien över riskfria statsobligationer har beräknats till 2 procent, vilket ligger i nivå med bolagets historiska räntekostnad 2013–2019, sett i procent av de räntebärande skulderna.

Vägt avkastningskrav (WACC)

Parametrarna ovan är använt för att beräkna ett viktat avkastningskrav (WACC) för Eurocon. Vårt estimerade WACC uppgår till 7,4 procent.

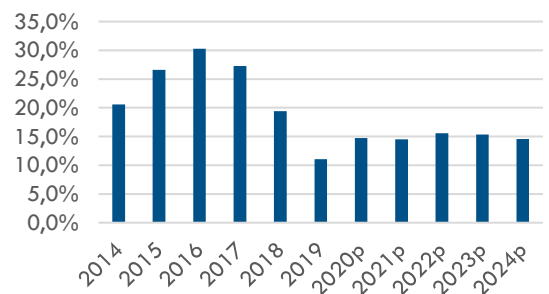
Investeringar

I den finansiella målsättningen har Eurocon en uttalad förvärvsstrategi och vår bedömning är att även framtida tillväxt, till viss del kommer att genereras via förvärv. Med utgångspunkt i den historiska investeringstakten beräknar vi att de årliga investeringarna i immateriella tillgångar därför kommer att uppgå till i genomsnitt 4,2 procent av försäljningen. Investeringarna i materiella tillgångar förväntas uppgå till 1,4 procent av försäljningen per år, vilket motsvarar det historiska genomsnittet.

Lönsamhet

Vårt scenario ger en prognostiserad avkastning på sysselsatt kapital på 14,7 procent år 2020, vilken ökar till drygt 19 procent under slutåret 2023. Kapitalomsättningen på sysselsatt kapital förväntas vara relativt oförändrad, bortsett från de år då större förvärv genomförs. En högre rörelsemarginal är därför den främsta förklaringen till lönsamhetsförbättringen 2019 – 2023.

Avkastning på sysselsatt kapital, %

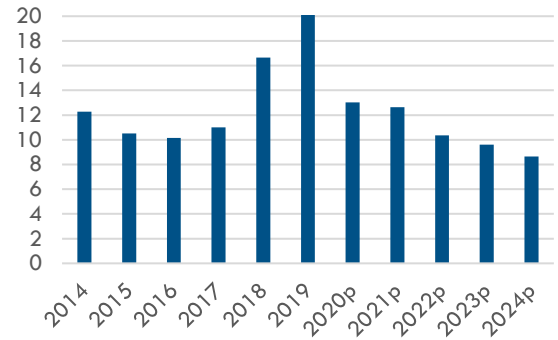


P/e-tal och EV/EBIT 2023

Med ovanstående förutsättningar har vi fått ett aktiepris på 5,90–6,00 kronor per aktie. Detta med en försäljning på drygt 400 miljoner kronor 2023 jämfört med vår prognos 2019 på 279 miljoner. Rörelseresultatet väntas växa från prognostiserade 13 miljoner kronor 2019 till 35 miljoner 2023. Det motsvarar en rörelsemarginal (EBIT-marginal) på 8–9 procent.

Räknat på prognostiserad vinst 2020 motsvarar dagens aktiekurs ett p/e-tal på 15 och en EV/EBIT-multipel på 13. Det stämmer väl med historiken. Räknat på vinstprognosen för 2023 är p/e-talet ungefär 9 och EV/EBIT-multipeln ungefär 7. Vi ser därför en uppsida i aktien från dagens nivå på ungefär 5,40 kronor.

EV/EBIT (årsgenomsnitt)



Ansvarig analytiker: André Netzén Örn

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 André Netzen Örn äger inte och får heller inte äga inte aktier i det analyserade bolaget.