

## ANALYSE AF GOMSPACE efter H1-regnskab

Forventningerne til 2022 fastholdes. Strategiplanen "Vision 2030" har som mål at øge omsætning og indtjening betydeligt og gøre GomSpace til Europas førende inden for nano- og mikrosatellitter med tilbud om satellitter-as-a-service.

- Aktiekursen er i år faldet 11 % og 52 % i det seneste år. Det er ellers positivt og understøttende for kursudviklingen, at der tidligere i år blev gennemført en rettet emission ved udstedelse af 10.454.960 nye aktier á kurs 9,81 SEK til The Hargreaves Family Fund No. 14. Salget blev gennemført med en discount på kun 1,7 %. Efterfølgende har den nye storaktionær øget sin ejerandel til 19,22 %.
- GomSpace blev ved emissionen tilført 96 mio. SEK i ny kapital. Svagheden i casen er en likvid reserve på kun 83,4 mio. SEK. Det er for lavt til at gennemføre selskabets stort anlagte strategi "Vision 2030. Frygten for kapitalrejsning er givetvis med til at holde kursen nede.
- Visionerne hos GomSpace er store, og såfremt selskabet er i stand til at levere fuldt ud på den lagte strategi, rummer aktien betydelig upside.
- Ting tager tid, og store ting tager endnu længere tid. Investering i GomSpace kræver tålmodighed, risikovillighed og villighed til at deltage i en eller flere eventuelle kapitalrejsninger i perioden frem til 2030.
- Ledelsen har fremlagt strategien "Vision 2030" med et mål om at blive den førende europæiske mikro- og

**AKTUEL KURS: 9,0 SEK**

**Børs: NASDAQ First North Growth Market i Stockholm**

**Markedsværdi: 564,6 mio. SEK**

**Antal aktier: 62.729.763 mio. styk**

nanosatellit producent og siden verdens førende leverandør af satellitter-as-a-service. Målet skal nås ved salg af standardprodukter og satellitter i større konstellationer. Det vil i så fald øge marginerne, da der er tale om standardprodukter, ligesom man vil opnå stor driftsfordel i salget. Det lyder enkelt, men man lykkes kun hermed, ved at markedet, som forventet, udvides - især det kommercielle marked. Hvis strategien lykkes, vil indtjeningen blive forbedret markant.

- GomSpace besidder en stærk ekspertise indenfor radiokommunikation og dataoverførsel. Investering i aktien har et stort potentiale på sigt, hvor selskabet desuden kan blive mødt af et take-over bud. Risikoen synes begrænset ved en kurs på 9 SEK.

### AKTIEVURDERING

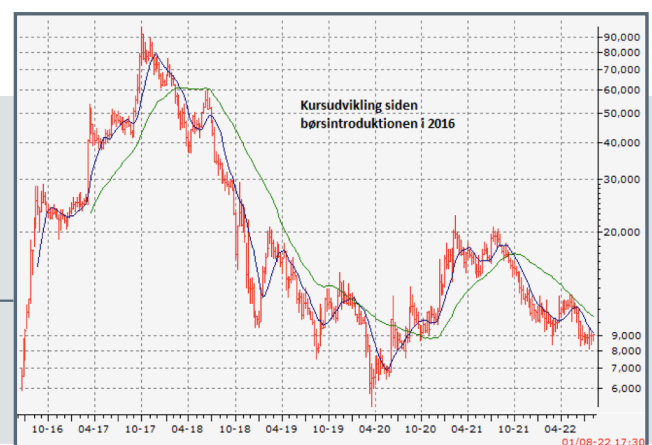
**Kursudvikling 0-6 mdr.: 9 - 14 SEK (før 12-16)**

**Kursudvikling 12-18 mdr.: 14 - 40 SEK (før 16-40)**

**Næste regnskab: Q3 regnskab den 27-10-2022**

**Kursudvikling seneste 12 måneder:**

**Høj 19,76 / Lav 8,11**



Aktieinfo modtager et honorar fra selskabet for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering, og selskabet kan ikke påvirke anbefaling og kursmål. I øvrigt henvises til ansvarsfraskrivelsen på sidste side.

## ANALYSE AF GOMSPACE efter H1-regnskab



**GomSpace fastholder forventningerne til en omsætningsvækst på 23-36 % til 264-292 mio. SEK og en EBIT-margin bedre end minus 15 %. Målene for 2022 synes opnåelige, men det kræver et godt andet halvår.**

Omsætningen steg i første halvår med 57 % til 129,6 mio. SEK. Ordreindgangen faldt omvendt med 62 % til 95,4 mio. SEK, hvilket dog skyldes, at man i samme periode sidste år indgik en stor aftale med Indra på 147 mio. SEK. Bruttomarginalen i halvåret ligger på tilfredsstillende 22 %, hvilket er en forbedring fra 9 % i samme periode året før. For Q2 var bruttomarginalen dog utilfredsstillende med 6 % som niveau, hvilket skyldes øgede udgifter til færdiggørelse af et større projekt til en kommerciel kunde og nogle specifikke satellit-løsninger. Det har medført ekstra indsats af ingeniørarbejde. Kvartalet har også været præget af øget lagerbinding og mindre end ventede forudbetalinger på videnskabelige ordrer. Dette er dog at betragte som midlertidige forskydninger. Mens der var en positiv driftsindtjening i Q1, endte Q2 derimod med et negativt EBIT på 31,3 mio. SEK og samlet -27,1 mio. SEK for halvåret. Netto endte første halvår med et underskud på 25,1 mio. SEK mod et underskud på 27,3 mio. SEK i samme periode året før. Indtjeningen er således fortsat under pres, hvilket dog forventes forbedret i takt med at selskabet udfører flere standard-løsninger fremfor de igangværende opgaver med en høj grad af ingeniørarbejde, der ikke kan genbruges. Denne ændring af produktmiks er en vigtig del af selskabets strategi "Vision 2030", som omtales senere i analysen.

Ordrebogen er på 507,6 mio. SEK, hvoraf forskningskunder udgør 65 %. Kommercielle kunder, hvor der opnås den højeste bruttofortjeneste, udgør 32,2 %. Hovedvægten af ordreindgangen dækker udvikling af platforme, radio- og kommunikationssystemer samt subsystemer (fx batterier) herunder nye ordrer modtaget fra Unseen Labs og German Space Agency.

Netto cash-flow'et var negativt med 69,6 mio. SEK, hvilket skyldes øget kapitalbinding og færre forudbetalinger end normalt.

Den likvide reserve udgør pr. 30-06-2022 i alt 83,4 mio. SEK, hvilket er for lavt. Tidligere i år blev GomSpace tilført et nettoprovenu på 96 mio. SEK i forbindelse med salg af nye aktier til The Hargreaves Family Fund No. 14. Den likvide reserve er selskabets akilleshæl, da den er alt for lav til at sikre funding af den igangsatte strategiplan "Vision 2030". Det er givetvis dette faktum, der fastholder aktiekursen på et ikke tilfredsstillende niveau. Ledelsen er åben om, at man afsøger muligheder for at styrke likviditeten yderligere for at sikre opnåelse af de strategiske mål for virksomheden. Vi kan ikke afvise, at der bliver gennemført en kapitalrejsning, optaget lån eller hentet finansiering på anden vis. GomSpace vil dog formentlig gøre alt hvad der er muligt for at undgå at bede aktionærerne om flere penge.

Kvartalet og halvåret ligger på linje med ledelsens forventninger, og derfor fastholdes Guidance for 2022.

### Ny aktionær og ny kommerciel direktør

Tidligere i år fik GomSpace styrket sin aktionærstruktur, idet briten Peter Kendal Hargreaves via sit selskab The Hargreaves Family Fund No. 14 købte en post på 10,5 mio. aktier til kurs 9,81 SEK (discount på blot 1,7 %) svarende til 16,67 % af alle udestående aktier. Efterfølgende er ejerandelen øget til 19,22 % efter køb af 1,6 mio. aktier fra to af de oprindelige stiftere, der dog fortsat har aktier i selskabet. Imidlertid sender det et uheldigt signal, at de to stiftere Black Pepper Invest ApS (Lars Alminde) og BrightOrbit ApS sælger sig ned i ejerandel. Modsat er det absolut positivt, at The Hargreaves Family Fund No. 14 stod klar til at øge sin ejerandel. For GomSpace har det længe været en svaghed, at ejerkredsen primært bestod af mange mindre privatinvestorer. Den nye

### Selskabets forventninger til 2022

Forventningerne til 2022 fastholdes, dvs. en salgsvækst på 23-36 % til 264-292 mio. SEK. Målet er fortsat at opnå en EBIT-margin bedre end -15 %.

Den likvide reserve pr. 30-06-2022 er faldet til 83,4 mio. SEK. Ledelsen overvejer tiltag for en styrkelse af den likvide reserve.

### Ny langsigtet strategi frem mod 2030

**Standardproduktindholdet skal udvides, ligesom der vil blive investeret i fremstilling af store konstellationer. Man ønsker at opnå mersalg og øget volumen via standardløsninger og satellitter i netværk. Såfremt man lykkes med strategien, vil indtjeningen kunne blive øget markant.**



## ANALYSE AF GOMSPACE efter H1-regnskab

storaktionær virker meget committed til sin investering. I øvrigt skal det nævnes, at Peter Kendal Hargreaves i forvejen ejer Goonhilly, der ejer verdens første private globale rumkommunikationsnetværk. Hargreaves ser store perspektiver i rummet og kommerciel værdi for satellitmarkedet. Han forekommer derfor at være et "perfect match" for GomSpace.

Tidligere i år tiltrådte Thomas Pfister som Chief Commercial Officer, og han er straks trådt ind i den daglige ledelse. Også han virker som et "perfect match", idet han bibringer kompetencer inden for salg og kommerciel udvikling efter 11 års ansættelse hos Airbus Defense and Space i Toulouse i Frankrig. En del af GomSpaces strategi er at åbne et kontor i Toulouse, der er centrum for europæiske rumindustri.

Der er således lagt nogle vigtige grundsten for den kommende vækstrejse med ansættelsen af en kommercielt orienteret person i den europæiske rumfartsindustri centrum i Toulouse og med en ny stor ankerinvestor.

**"Vision 2030" – GomSpace vil blive Europas førende nano- og mikrosatellit producent og verdens førende leverandør af satellitter-as-a-service.**

Vi er særdeles opløftede over, at GomSpace har lanceret sin strategiplan. Kun fremtiden vil vise, om man lykkes helt eller delvist, men for os investorer er det positivt, at der er opsat en række mål. De er ambitiøse, men rummet er også gigantisk.

### Strategiplanen er opdelt i 3 faser:

**Fase 1** er igangsat og indebærer udvikling af og fokusering på færre satellitmodeller, der kan dække de fleste kunders behov. I fase 1 skal man arbejde hen mod et mål om øget seriefremstilling via færre produkter.

**Fase 2** forventes igangsat i løbet af 2023 med fokus på satellitkonstellationer baseret på standard produkter. Det drejer sig om at sælge standardløsninger (gentagen omsætning) fremfor enkeltstående opgaver med behov for udførelse af ingeniørarbejde. Det drejer sig om masseproduktion af allerede udført ingeniør- og udviklingsarbejde. Hensigten er at sælge hele netværk af satellitter fremfor enkelte satellitter. Stordrift skal sikre lønsom og skalerbar vækst. Såfremt strategien lykkes vil GomSpace gå til et helt nyt niveau både salgs- og indtjeningsmæssigt.

**Fase 3** igangsættes i 2025/26 med henblik på salg af satellitter på abonnement eller leasing – satellitter-as-a-service. GomSpace ønsker at tage ansvar og økonomisk risiko for alt på kundernes vegne lige fra udvikling og opsendelse til styring og drift ved at blive serviceudbydere. Perioden dækker 2025/26 til 2030.

Især fase 3 bliver kapitaltung, men omsætning og indtjening vil også stige til nye højder. Det skal blive mere enkelt for kunderne at bestille satellitter til lavere priser end i dag. For GomSpace er fordelene, at arbejdet standardiseres ved genbrug af allerede udviklet teknologi. Man vil således reducere opgaver, der kræver udvikling fra bunden og i stedet fokusere på standardløsninger. EBIT-marginen vurderes af GomSpace at kunne stige til niveauet 15 % frem til og med fase 2. I fase 3 skal EBIT stige til niveauet 30 %.

I strategiperioden ventes opsendt 13.500 nano- og mikrosatellitter svarende til en årlig vækst på over 30 % (jævnfør data oplyst i selskabets seneste investorpræsentation), hvoraf GomSpace satser på at få en markedsandel på minimum 5 %. I takt med at markedet udvides markant vil GomSpace også kunne øge indtægterne ved service og udskiftning af satellitterne, der estimeres at skulle udskiftes hvert 5. år. Potentialet for GomSpace er således enormt, hvis data for den fremtidige udvikling sker fyldest og man får den ønskede markedsandel.

GomSpace ønsker at være med i processen fra start til slut med udviklingsarbejde, produktion, bistand omkring opsendelse af raketterne, forsikring m.m.

Fase 1 og 2 vil GomSpace selv finansiere. Fase 3 er derimod meget kapitalkrævende, og her er forudsætningen, at branchen er blevet så moden og kvalitetssikret, at det er muligt at forsikre satellitterne. I så fald kan pensionskassers investering i infrastruktur blive udvidet fra parkeringshuse, motorveje, broer, jernbaner m.m. til også at omfatte investering i rumindustrien. Forsikringsdelen er særdeles vigtig, da pensionskasserne ikke vil investere i aktiver, der ikke kan forsikres. Renteniveauet og cash-genereringen i disse projekter vil have stor og afgørende betydning for pensionskasserne investeringslyst i rumindustrien.

GomSpace går uden tvivl en meget spændende fremtid i møde. Det er næppe alt, der lykkes, men dele heraf burde også være nok.



## ANALYSE AF GOMSPACE efter H1-regnskab

### Investering i GomSpace kræver langsigtede og tålmodige investorer

Den vigtigste fordel ved brug af mikro- og nanosatellitter er prisen. Den er så tilpas lav, at kommerciel brug af mikro- og nanosatellitter til tracking af skibe, lastbiler, flytrafik m.m. må forventes at stige markant fremover. Nanosatellitter kan desuden anvendes til observationer omkring vejrforhold og være en vigtig del af kampen mod den globale opvarmning. Rumagenturer som European Space Agency er og vil forblive en vigtig stabiliserende kunde for GomSpace. Nytteværdien ved brug af små satellitter er enorm. Et eksempel på kommerciel udnyttelse af stadig flere opsendte satellitter er luftfartsindustrien. Mere effektiv satellitovervågning kan forkorte flyruter, da fly sikkerhedsmæssigt kan flyve tættere på hinanden. Det kan spare miljøet for enorme CO2-udledninger og reducere flyselskabernes fuel forbrug.

I nanosatellit sektoren oplister GomSpace syv konkurrenter og fire på mikrosatellit markedet. En fællesnævner er, at alle kæmper med lønsomheden. GomSpace udmærker sig ved en unik ekspertise inden for radiokommunikation og transmission af data, hvilket er vigtige punkter i relation til mikro- og nanosatellitter. Samarbejdet med European Space Agency blåstempler GomSpace, hvilket givetvis er en af årsagerne til, at selskabet er blevet tildelt en første rammeaftale fra Indra Sistemas, der potentielt kan blive udvidet markant.

Alle branchekendere er enige om, at markedet for mindre satellitter har et enormt potentiale. Det vil være en fordel for GomSpace, at markedet på sigt udvides. Det vil sikre flere nye opgaver fra bestående og nye kunder, men det vil naturligvis også øge konkurrencen, hvilket kan blive en fordel, idet vi absolut ikke kan afvise, at der før eller siden kommer et take-over bud på selskabet. I den forbindelse skal det nævnes, at amerikanske Raytheon (specialist inden for våben og militær elektronik) i slutningen af 2020 købte nanosatellitvirksomheden Blue Canyon for 350 mio. USD.

Hvis GomSpace lykkes med den lagte strategi, er der udsigt til et betydeligt løft i indtjeningen. 2022 bliver et år med for lav indtjening. Afhængig af hvor hurtigt selskabet får investeret i den nye strategi og effektueret herpå, vil indtjeningen alt andet lige blive forbedret markant. Vi vurderer, at de første positive effekter på indtjeningen vil ske i løbet af 2023. Bagsiden af medaljen er behovet for tilførsel af kapital. Forhåbentlig kan det lykkes ved en rettet emission til en ny storaktionær eller en kreds af branchespecifikke investorer. En emission rettet mod de bestående aktionærer bliver derimod vanskelig at gennemføre, da investorernes tålmodighed er tyndslidt. Efter vores vurdering kan Upsiden i aktien på sigt blive markant i takt med, at strategien giver de ønskede positive effekter på indtjeningen. Der er dog altid risici forbundet med en sådan proces.

## ANALYSE AF GOMSPACE efter H1-regnskab

### STYRKER

GomSpace er førende indenfor radiokommunikation og dataoverførsel. Selskabet får løbende ordrer fra European Space Agency, hvor man både forestår alt arbejdet og andre gange agerer "lead manager" med det overordnede ansvar for rammeaftaler, der også involverer underleverandører. Selskabet fortsætter med at vinde nye kommercielle kunder, hvor der opnås de højeste marginer. Dokumenteret "track-record" efter deltagelse i mere end 75 missioner i rummet. Branchen er koncentreret om få lige store aktører.

### SVAGHEDER

Det store gennembrud for brug af mikro- og nanosatellitter mangler fortsat, og alle aktører venter på de helt store ordrer. Både de producerende selskaber og mange af kunderne er relativt svagt funderet økonomisk, og kæmper med at gøre forretningen lønsom. Ledelsen overvejer finansieringsmuligheder til at nå de langsigtede økonomiske mål. Det kan føre til udvanding af de eksisterende aktionærer. US-markedet er stort, men det er vanskeligt for et europæisk selskab at vinde ordrer i USA.



### MULIGHEDER

Med den fremlagte strategi satser GomSpace på standardløsninger og netværk af mikro- og nanosatellitter. Lønsomheden skal forbedres via serieproduktion og gentaget salg. GomSpace vil være førende i Europa på sit felt, hvilket i sig selv vil tiltrække nye kunder. Åbning af kontor i Toulouse i Frankrig kan åbne det europæiske marked. Samarbejdet med European Space Agency er en "blåstempling", der kan åbne for tilgang af nye kunder – gerne fra det kommercielle segment med de højeste marginer. GomSpace er et take-over emne.

### TRUSLER

På den korte bane udfordres selskabet af færdiggørelsen af opgaver, der kræver ekstra arbejdsindsats. Det er vigtigt at kunne tiltrække nok medarbejdere til at levere på den ambitiøse "Vision 2030" strategi, som desuden vil kræve ekstra kapitalindsats. Den likvide reserve er i forvejen udfordret. Lønpres for at fastholde og tiltrække nye medarbejdere er en udfordring. Det er vigtigt, at selskabet formår at forsvare sin førerposition inden for radiokommunikation og dataoverførsel.

## SENESTE ANALYSER

### Forventet kursudvikling

Dato	Kurs	0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
05-05-2022	12	12-16 SEK	16-40 SEK
02-02-2022	10,6	10-16 SEK	16-40 SEK
10-11-2021	12,14	10-16 SEK	16-40 SEK
22-07-2021	19	16-22 SEK	22-40 SEK

### OM GOMSPACE

- GomSpace er en globalt førende producent og leverandør af små satellitløsninger til det akademiske, offentlige og kommercielle marked. Hovedsædet ligger i Aalborg, ligesom man råder over et teknologicerter i Uppsala i Sverige og et satellit- og konstellationscenter i Luxembourg. Amerikanske kunder betjenes via et projekt- og forretningsudviklingskontor i Washington. I nær fremtid forventes åbnet en selvstændig afdeling i Toulouse, der er centrum for den europæiske luftfarts- og rumindustri.
- Selskabet har siden grundlæggelsen i 2007 betjent ca. 300 kunder fordelt på mere end 50 lande. Man har selv opsendt fem satellitter og deltaget med udstyr i mere end 75 missioner i rummet.
- GomSpace leverer delsystemer, enkeltsatellitter samt serier af netværkssatellitter. GomSpace har en særlig stærk stilling inden for radiokommunikation, hvor dataoverførsel er det centrale punkt.
- GomSpace opererer med fire kundekategorier: Kommercielle virksomheder, forskning og nationale rumagenturer, forsvar samt universiteter. European Space Agency er en vigtig og stabiliserende kunde i segmentet forskning og nationale rumagenturer, der står for 20 % af omsætningen. Startical S.L. var i H1 den største enkeltkunde med en andel på 23 % af omsætningen. Udover disse kunder fremhæver Gom Space kunder som HawkEye, Orbit, Indra, Lockheed Martin og JP Morgen Chase.
- I 2021 lykkedes et gennembrud overfor kommercielle virksomheder, hvilket er fortsat i H1 i år, hvor andelen af omsætningen er på 60 %. Forskning og nationale rumagenturer tegnede sig for 24 % af omsætningen, forsvar for 14 % og universiteter for 2 %. Det er især store ordrer fra Unseen Labs og Indra Sistemas, der trækker salget op i det kommercielle segment.
- Salgets geografiske fordeling i H1 var: Europa 73,6 %, USA 7,4 %. Asien 5,9 % og resten af verden 13,1 %. Opgavernes fordeling: salg af satellitløsninger 74,3 %, salg af platforme og subsystemer m.m. 25,7 %. Ordrebeholdningen er pr. 30-06-2022 på 507,6 mio. SEK mod 540 mio. SEK ultimo 2021. Nye kunder stod for 2 % af salget.
- GomSpace ledes af CEO Niels Buus (født 1957). Ledelsesgruppens øvrige medlemmer er CFO Troels Dalsgaard, CCO Thomas Pfister, CPO Lars K. Alminde, CMO Søren Lind Therkildsen og CDO Eduardo Cruz. Jens Maaløe (født 1955; tidligere CEO i Terma A/S) er formand for bestyrelsen, hvis medlemmer alle besidder stærke og relevante kompetencer.
- Aktien er noteret på First North Growth Market i Stockholm. Tickerkoden er GOMX. Børsnoteringen fandt sted i juni 2016 til kurs 12,5 SEK. Der er efterfølgende gennemført emissioner med et samlet provenu på ca. 450 mio. SEK ved salg til kurs 54,5, kurs 60 og i december 2018 til kurs 10,5 SEK. En rettet emission på 10 % nye aktier blev gennemført i marts måned til The Hargreaves Family Fund No. 14 til kurs 9,81 SEK.
- Aktionærforhold pr. 30-06-2022: The Hargreaves Family Fund No. 14 ejer 19,22 %, Hansen & Langeland ApS 8,37 %, Longbus Holding ApS (ejes af CEO Niels Buus) 1,95 %. Antal aktionærer: 11.596 mod 12.022 ultimo 2021.

#### LEDELSE OG BESTYRELSE



Niels Buus  
CEO



Troels Dalsgaard  
CFO



Thomas Pfister  
CCO



Lars K. Alminde  
CPO



Søren Lind  
Therkildsen  
CMO



Eduardo Cruz  
CDO



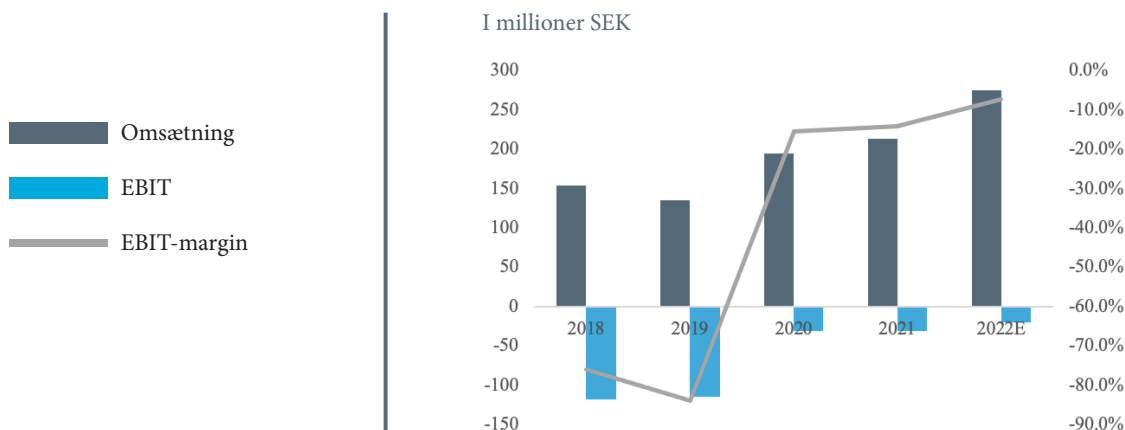
Jens Maaløe  
Bestyrelsesformand



## ANALYSE AF GOMSPACE efter H1-regnskab

### REGNSKABSTAL

mio. SEK	2017	2018	2019	2020	2021	2022E
Omsætning	96	154	136	195	214	275
Bruttoresultat	27	39	18	48	49	70
Salg og distribution	-31	-38	-44	-29	-25	-22
Forskning & Udvikling	-25	-58	-41	-20	-22	-35
Administration	-38	-60	-45	-31	-32	-33
Driftsresultat	-68	-117	-114	-30	-30	-20
Reg.associeret virksomhed	5	-2	-26	-9	-0	-0
Finansposter	-3	-4	-7	-8	-1	-2
Resultat før skat	-67	-123	-147	-48	-31	-22
Skat	13	12	-5	4	4	4
Nettoresultat	-54	-113	-152	-44	-27	-18
Tilført kapital netto i året	90	-54	-113	-152	-44	96
Likvide aktiver	96	269	127	136	99	90
Egenkapital	185	442	296	247	225	300
Balance	313	609	437	403	405	450
Antal medarbejdere ult.	176	231	134	138	181	200
Antal aktier mio. styk	26,3	52,3	52,3	52,3	52,3	62,7
Resultat pr. aktie EPS	-2,1	-3,9	-2,9	-0,8	-0,52	-0,28
Indre værdi	7	8,5	5,7	4,7	4,3	4,8





### JOHN STIHØJ

Født 1960. Mangeårig erfaring fra den finansielle branche, bla. via ansættelse i skandinaviske banker i Luxembourg i 7 år. Selvstændig indenfor den finansielle branche siden 1994. Ejer af Aktieinfo Danmark ApS.

Aktieinfo er stiftet i 2001 og er et af Danmarks førende, uafhængige analysehuse med fokus på både danske og udenlandske aktier.



#### Forbehold og ansvarsfraskrivelse

Denne analyse er udarbejdet af Aktieinfo på baggrund af offentligt tilgængeligt materiale omkring selskabet. Der er indgået en aftale om analysedækning med selskabet fire gange årligt, og Aktieinfo modtager et honorar for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering. Aktieinfo og/eller John Stihøj ejer aktier i selskabet på analysetidspunktet. Aktieinfo kan ikke drages til ansvar for rigtigheden af oplysningerne i analysen, ej heller for opstået tab eller manglende fortjeneste som følge af at råd og forslag følges, og efterfølgende viser sig at være tabsgivende eller resultere i ikke opnået fortjeneste. Det anbefales altid at rådføre sig med et pengeinstitut eller en mægler før der disponeres. Investering i aktier er altid behæftet med risiko for tab.