



Konklusionen af denne analyse:

- ViroGates er et spændende, mindre dansk medicoselskab, der blev etableret i 2001 af bl.a. selskabets nuværende CSO Jesper Eugen-Olsen. Selskabet udbyder tre produkter, der hurtigt og effektivt på baggrund af en blodprøve kan måle forekomst i kroppen af biomarkøren suPAR. En høj suPAR-værdi indikerer, at patienten er syg, mens en lav suPAR-værdi betyder, at patienten ikke er alvorligt syg, og derfor ikke behøver akut hjælp fra sundspersonale. Målingen bidrager således til en grovsortering af patienter, således at man undgår unødvendige hospitalsindlæggelser. Det åbner mulighed for hurtigere og mere præcis vurdering af patienter, hvilket vil øge sikkerheden for korrekt lægelig behandling og reducere omfanget af unødvendige indlæggelser.
- ViroGates har påbegyndt kommerciel udrulning i Europa, primært Syd- og Østeuropa. I øjeblikket afprøver 19 hospitaler selskabets produkter, og denne testfase anslås at vare 9-12 måneder fra start før det eventuelt ender med køb fra deres side. Ultimo juli kunne ViroGates melde om sin første betalende kunde, idet et stort sygehus i Minsk, Hviderusland, efter en kort testfase valgte at købe suPARnostic Quick Triage produktet. Det første salg er altid vigtigt, men henset til at ViroGates inden udgangen af 2020 forventer at nå op på 40 betalende kunder, er det blot første skridt på rette vej, der må forventes at blive lang og besværlig uden udsigt til et boom.
- Børsnoteringen den 26-06 i år tilførte selskabet et bruttoprovenu på 75 mio. kr. Der er lagt en plan for, hvordan disse penge skal række til at nå de fastlagte mål. Her er fokus sat på at ramme 40 betalende kunder inden udgangen af 2020. Det skal sikre, at selskabet er cash-flow positiv videre frem herfra. Selskabet vurderer, at der ikke bliver behov for tilførsel af ekstra penge, inden der opnås et positivt driftsresultat. Cash-call er dog altid en risiko, som investorerne skal forholde sig til i unge selskaber. ViroGates er nemlig fortsat i den tidlige fase af kommercialiseringen, og der er ikke opnået et gennembrud i salget. Det er dog vores vurdering, at forarbejdet med analyse af over 300.000 blodprøver og offentliggørelse af flere end 500 publikationer i anerkendte medicinske tidsskrifter kan sikre, at salgsprocessen vil lykkes. Markant vækst i salget er det afgørende punkt.
- Ved børsnoteringen blev der udstedt nye aktier, da ingen af de bestående aktionærer ønskede at sælge. For os er det vigtigt, at Niels Peter Louis Hansen (anden generation i familien, der opbyggede og kontrollerer Coloplast) deltager med en andel på 24,15 % af aktierne. Det kan opfattes som et blå stempel, men med risiko.
- ViroGates har gode odds for at blive en god langsigtet investering. Planen for udrulning af salget er lagt, ligesom der nu er penge til opgaven. Samtidig vil selskabet løbende videreudvikle produkterne, således at tests kan foretages via en blodprøve fra et prik i fingeren, og det nye produkt suPARnostic TurbiLatex tilpasses anvendelse på andre turbidimetriske platforme (testen er pt. kun kompatibelt med Roche Cobas Platform).
- Her i startfasen af børslivet er interessen for aktien desværre meget begrænset. Det ses af den lave daglige omsætning på børsen, og det må påpeges som en slags risikofaktor. Investering i aktien bør derfor kun ske, såfremt man er en langsigtet investor, der har tid til at vente på et salgsgennembrud kommer. Vi vurderer, at sandsynligheden er høj for at ViroGates opnår den ventede succes. Derfor er anbefalingen langsigtet køb.

Anbefaling:

Aktuel Kurs: 78

Børs: First North Copenhagen

Markedsværdi: 237 mio. kr.

Antal aktier: 3.034.347 aktier

Næste regnskab: Q3 regnskab udsendes 24-10

Kort sigt: Hold

Langt sigt: Køb

Forventet kursudvikling 0-6 mdr.: 70 - 90

Forventet kursudvikling 12-18 mdr.: 100 - 150

Tidligere anbefaling: Ingen. Dette er første analyse



Selskabets finansielle forventninger

Selskabet har ingen guidance for indeværende år. Der er derimod opstillet langsigtede finansielle mål for 2020. Inden udgangen af 2020 forventer man at have 40 betalende hospitaler som kunde, hvilket ventes at føre til positive pengestrømme i de følgende år (2021 og fremad).

Emissionen i juni indbragte et bruttoprovenu på 75 mio. kr. Ledelsen forventer ud fra dette grundlag ikke at få behov for yderligere kapitaltilførsel.

Kursudvikling siden IPO den 26-06-2018:

Høj	91,7	/	Lav	73,5
-----	------	---	-----	------

Facts om ViroGates

- ViroGates – etableret i 2001 af blandt andre nuværende CSO Jesper Eugen-Olsen - er et dansk medicoselskab med speciale inden for in vitro diagnostik i form af analyse af blodprøver. Selskabets analysemetode er udviklet til at kunne måle forekomsten af proteinet/biomarkøren suPAR i blodet. suPAR viser, om der er inflammation i kroppen. Værdien kan ligge i intervallet 0,1-16,0. Hvis værdien er høj uden åbenlys grund, vil det danne grundlag for beslutning om indlæggelse af patienten til videre observation. Er værdien derimod lav, er det udtryk for lav risiko for død eller alvorlig sygdom, hvorved en patient med rimelig sikkerhed kan hjemsendes. Det er et vigtigt beslutningsværktøj for akutmodtagelsen på hospitaler. Testen fra ViroGates er bred og virker i 998-999 tilfælde ud af 1.000 jf. data fra analyse af flere end 300.000 blodprøver (høj sikkerhed).
- Testen giver svar på, om patienten er syg eller ej, men ikke hvad patienten i givet fald fejler. Der findes i dag mange mulige tests, der hver især kan give svar på enkelte sygdomme – altså om der er risiko for diabetes, hjerteproblemer, AIDS osv. Udfordringen er derfor at få disse mange tests til at spille sammen, hvilket diagnosemaskiner fra Roche, Siemens m.fl. bidrager til (samling af og bearbejdning af alle data). Tests fra ViroGates kan indtil videre kun benyttes i måleudstyr leveret af Roche samt et instrument fra ViroGates selv.
- ViroGates adresserer et marked inden for in vitro diagnostik (IVD) der vurderes at have et markedspotentiale på 74 mia. USD jf. BCC Research. I 2022 ventes markedet at vokse til 102 mia. USD, fremgår det af børsprospektet. I dette store spil er ViroGates en lille aktør, hvilket kan gøre selskabet til en take-over kandidat. Hvis det for alvor lykkes at udbrede selskabets suPARnostic målemetode som en effektiv førstevurdering, vil en af de store aktører formentlig stå på spring for at overtage virksomheden.
- I første omgang adresserer ViroGates kun en mindre del af dette marked – nemlig til brug på hospitalernes akutmodtagelse. Dette nicheområde vurderes at rumme et salgspotentiale på 1,0 mia. EUR baseret på en pris pr. måling på 20 EUR i Europa og Nordamerika og 10 EUR i resten af verden. Dertil kommer på sigt potentialet ved brug af suPAR målinger i forbindelse med post-akut/efterbehandling, på sygehuse, praktiserende læger eller hos brugerne selv. Den rene costpris opgjort pr. måling ligger angiveligt i niveauet 1-2 EUR, så dækningsbidraget er højt (skøn: 90%), hvilket er normalt i denne højt specialiserede branche.
- ViroGates' produkter er allerede nu godkendt i EU, Indien og Canada. På det amerikanske marked ventes indsendt ansøgning om markedsføringsgodkendelse hos FDA, nu hvor suPARnostic TurbiLatex netop er blevet lanceret.
- Hvidovre Hospital (Jesper Eugen-Olsen arbejder her) har rutinemæssigt foretaget suPAR målinger med ViroGates' produkter siden 2013. Aktuelt er der indgået aftaler om en testperiode med brug af suPARnostic på 19 hospitaler i fem lande - Spanien, Rumænien, Serbien, Cypern og Hviderusland. Disse hospitaler anvender suPARnostic Quick Triage. Der er tale om hospitaler, der har måleinstrumenter på prøve – altså en testfase. Den vurderes at vare 9-12 måneder, før der kan blive tale om et skift fra hospitalernes side til status som betalende kunde. Man afprøver altså om metoden er god nok i praksis. Et hospital i Øststrig har haft produktet på prøve men står ikke længere opført som testhospital. Det kan kun tolkes som en glippet salgsmulighed.
- Selskabet anvender en direkte salgsstrategi på udvalgte markeder i Europa og adresserer andre markeder via partneraftaler. Man har følgende distributører: Biomedica (Øststrig, Polen og andre lande i Østeuropa), Alura (Serbien); ELITechGroup (Benelux), IBL International/Tecan (Tyskland), Biological Sales Network (Italien), Hemakim Tibbi (Tyrkiet), Cedarlane Labs (Canada og USA) samt Super Biotech (Indien).
- Patenter: ViroGates har ansøgt om og fået patenter relateret til den kliniske anvendelse af suPAR. Der er tale om patenter med rettigheder gældende til 2028. I år er der indsendt ny patentansøgning, der kan føre til beskyttelse i 20 år.
- Ledelse: Jakob Knudsen (født 1968) har været CEO siden april 2011. Lars Kongsbak (født 1961) har været bestyrelsesformand fra februar 2015.
- Selskabet har 6 ansatte, hvoraf 3 er på fuld tid. Derudover er der 5 fuldtidsansatte på et laboratorie i Polen. 3 konsulenter er tilknyttet selskabet til at håndtere salg og regulatoriske forhold. Intentionen er, at man ved udgangen af 2019 vil have 14 ansatte, heraf 11 på fuld tid.
- Aktionærforhold pr. 01-07-2018: N.P. Louis-Hansen ApS (Niels Peter Louis-Hansen) 24,15 %, Kim Ginnerup ApS (Kim Ginnerup) 10,74 %, 4AM ApS (bestyrelsesmedlem Lars Krogsgaard) 10,74 %, The Way Forward ApS (Mads Kjær) 6,2 %, JEO Holding ApS (Jesper Eugen-Olsen, CSO i ViroGates) 5,2 %. Øvrige aktionærer har en ejerandel på 42,8 %.
- Aktiekapitalen består af 3.034.347 aktier, hvoraf de 824.175 er nye udstedt i forbindelse med IPO'en i juni måned. Ingen af de bestående aktionærer solgte ud ved børsintroduktionen, hvor man fik tilgang af ca. 1.600 nye aktionærer. Selve IPO'en blev overtegnet. Tickerkoden er VIRO og ISIN-koden er DK00610300574.

Børsnoteringen

ViroGates blev børsnoteret på First North i København med første handelsdag den 26-06-2018 til en udbudskurs på 91 kr. Udbuddet blev overtegnet med 141 %. Børsnoteringen indbragte et bruttoprovenu på 75 mio. kr. Efterfølgende har kursen været nede omkring 70 men har siden rettet sig til det aktuelle niveau ved 78.

60-70 % af pengene vil blive anvendt til kommercialisering, idet selskabet ønsker at opbygge en salgsstyrke i de europæiske lande, hvor der er opnået godkendelse af suPARnostic. Der er desuden allokeret penge til indgåelse af kommercielle partnerskaber på udvalgte markeder. Der forventes således åbnet adgang til stadig flere markeder, hvilket vil kunne tage ekstra fart efter lanceringen af suPARnostic TurbiLatex i august måned.

10-20 % af proventet vil blive anvendt til produktudvikling. suPARnostic TurbiLatex skal eksempelvis udvikles, så det interagerer med platforme fra andre af de store udbydere af komplicerede maskiner end blot Roche. suPARnostic Quick Triage vil også blive udviklet, så det kan bruges til at måle suPAR-niveauer via en blodprøve fra et fingerprik.

5-10% vil blive anvendt til fremskaffelse af yderligere klinisk dokumentation.

5-10% er afsat til at sikre global dækning af patenter for suPARnostic på akutmodtagelsesafdelinger.

Selskabets produkter

ViroGates primære produkt er en test kaldet suPARnostic, der måler et protein, der findes i blodbanen hos alle mennesker (kendt som soluble urokinase Plasminogen Activator Receptor eller suPAR). Blodprøveanalyserne anvendes på hospitalernes akutmodtagelse i forbindelse med en vurdering af, om patienterne har brug for akut hjælp. Der er dermed tale om et værktøj, hvor det sundhedsfaglige personale hurtigt kan vurdere (grovsortere), hvorvidt patienten skal indlægges eller sendes hjem.

Den prognostiske værdi af suPAR er beskrevet i mere end 500 videnskabelige redegørelser og baseret på undersøgelse af mere end 300.000 blodprøver. Alle produkter er CE-IVD mærket og må betegnes som meget omkostningseffektive.

ViroGates har tre produkter: ELISA kom på markedet i 2009. Metoden udfører stabile målinger i høj kvalitet, men ulempen er en svartid på 2-3 timer. Salget er stabilt og rettet mod forskningssegmentet, hvor tid ikke spiller en afgørende rolle og der kræves ikke udstyr.

suPARnostic Quick Triage kom på markedet i 2015. Instrumentet egner sig fortrinligt til brug på akutmodtagelsesafdelinger, idet der på blot 20 minutter kan opnås svar på suPAR niveauet i en patients blod. Læger kan derfor hurtigt vurdere, om det er tilrådeligt at hjemsende en patient eller om en advarsel fra suPAR-niveauet kræver hospitalsindlæggelse.

Det nyeste instrument til brug for turbidimetrisk måling er netop blevet lanceret med navnet suPARnostic TurbiLatex. Fordelen ved denne metode er, at alle mellemstore og store hospitaler får adgang til en optisk testmetode. De benyttede antistoffer er nemlig her koblet til latexkugler. Det kliniske personale får fremover adgang til suPAR-resultater på samme måde, som ellers kun fås ved traditionelle blodprøveresultater. I første omgang er suPARnostic TurbiLatex udviklet og godkendt til Roche Cobas Platform, men denne metode kan tilpasses enhver anden turbidimetrisk platform (udstyr fra andre firmaer som Abbott og Siemens). Princippet om måling af blodprøver ved hjælp af turbidimetri er meget vigtig i forhold til immunanalyse, da det er grundlaget for næsten alle centrale instrumentplatforme (kliniske og kemiske) på hospitaler. suPARnostic TurbiLatex-produktet er derfor afgørende for en succesfuld gennemførelse af selskabets vækststrategi.

Udviklingen i Q2 og første halvår er voldsomt påvirket af de særlige udgifter til IPO'en

Hvidovre Hospital har i halvåret været selskabets eneste kunde. Det har afstedkommet et salg på 1,7 mio. kr. Driftsunderskuddet lød på 6,9 mio. kr. med et nettounderskud på 11,0 mio. kr. til følge. I dette tal er langt den største udgift dog relateret til den gennemførte IPO, der kostede 5,1 mio. kr. Kassebeholdningen udgør 70,5 mio. kr., og egenkapitalen er bogført med 67,0 mio. kr. Det aktuelle niveau for årets cash-burn eksklusiv de ekstraordinære udgifter til IPO'en anslår vi til 10 mio. kr. Med en optrapning af salgsindsatsen i nær fremtid og op til 14 fuldtidsansatte næste år, vil cash-burn stige betydeligt. Umiddelbart betragtet bør den likvide reserve på 70,5 mio. kr. dog kunne række mindst frem til udgangen af 2020. Indtægterne vil nemlig samtidig begynde at få voksende vægt, i takt med at mængden af betalende hospitalskunder vokser op mod de ventede 40 styk ved udgangen af 2020. Vi estimerer, at en ordre til et hospital i gennemsnit vil udgøre en årlig salgsværdi på ca. 2,0 mio. kr. Udgifterne til produktion, der sker eksternt, anslås til at udgøre ca. 1/10-del heraf.

Perspektiverne for ViroGates

ViroGates fokuserer indledningsvis på akutafdelinger på hospitaler, hvor man netop nu kører en testperiode ude hos 19 hospitaler. Denne afprøvning i praksis er nødvendig for at hospitalerne kan sikre sig, at produktet er kompatibelt med deres eksisterende arbejdsprocesser og tilføjer værdi af betydning. Det foregår aktuelt i Spanien, Rumænien, Serbien, Cypern og Hviderusland. I landene i Syd- og Østeuropa er det muligt at udføre suPAR tests direkte ude på akutafdelingerne, mens det er mere vanskeligt i den nordlige del af Europa (her skal tests i reglen være kompatible til de systemer, som i forvejen anvendes på centrallaboratorierne).

Selskabets mål er, at 1-5 hospitaler skal være blevet betalende kunder i år. Det er særdeles positivt, at ViroGates den 31-07 kunne offentliggøre, at 9th City Clinical Hospital Minsk i Hviderusland efter en meget kort testperiode har valgt at bruge suPARnostic Quick Triage instrumentet ved behandling af kronisk nyresygdom og sepsis (blodforgiftning). Hospitalet oplyser, at de er det største nyretransplantationscenter i Østeuropa med mere end 200 transplantationer årligt. Der er tale om komplicerede operationer, som kræver et højt sikkerhedsniveau i overvågningen af patienten. Den første kunde er altid den sværeste. Nu kan hospitalet i Minsk anvendes som referencekunde, hvilket burde kunne åbne adgang for flere andre kunder i nær fremtid.

Målet er, at man inden udgangen af 2020 har 40 betalende hospitalskunder. Ved opfyldelse af dette mål forventes det, at ViroGates kan fremvise positive pengestrømme ultimo 2020, altså i 2021 og videre frem.

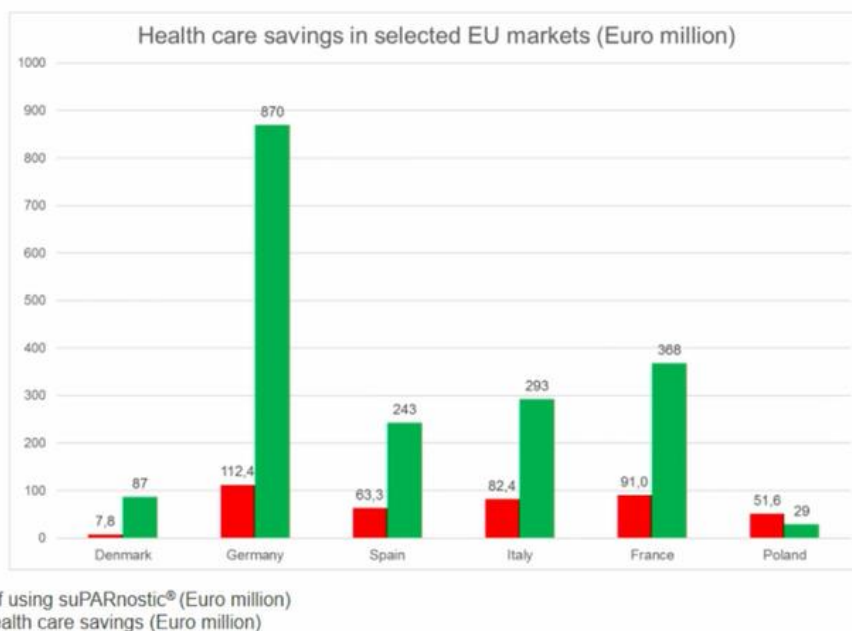
Testmetoden er i første omgang rettet mod brug på akutmodtagelser på sygehuse, idet lægerne derved hurtigt kan få en indikation om, hvorvidt der er behov for hospitalsindlæggelse, eller om patienten kan sendes hjem. suPAR målingen kan sikre kortere ophold på akutafdelingerne, og færre patienter vil føre til mindre overbelastning, bedre ressourceudnyttelse, bedre behandling og store besparelser i sundhedssystemet. Patientsikkerheden øges ligeledes. Dette marked kan potentielt have en salgsværdi på 1,0 mia. EUR. Der er store penge at spare i sundhedssektoren ved en mere effektiv indsats, således at man med større sikkerhed kan undgå at indlægge mindre alvorligt syge patienter. Det sparer udgifter til sengepladser, indsats fra læger (speciallæger), sygeplejersker, ekstra sygdomsudredning m.m. Omkostningen opgjort per hospitalsseng varierer meget fra land til land. I USA estimeres prisen for et døgn til 500-3.300 USD, og på intensivafdelingerne er prisen langt højere.

Næste skridt er at tilbyde metoden/instrumenter til praktiserende læger til at vurdere om en patient har behov for yderligere udredning på et hospital med eventuel efterfølgende indlæggelse, eller om det er tilrådeligt at sende den pågældende hjem. Forbedret udstyr vil reducere usikkerheden og dermed forbedre kvaliteten af lægens arbejde. Tidsrammen for denne satsning er 2021. I 2022 er det intentionen at udvide med salg til markedet for post-akut behandling (opfølgning) og direkte salg til private (sundhedstjek; gør-det-selv). Vi lever i en verden, hvor flere og flere aktivt forsøger at forebygge truslen om livsstilssygdomme. I den forbindelse giver det god mening at satse på salg af suPARnostic i en-eller-anden form direkte til slutbrugeren. Dette marked kan blive enormt.

Selskabets salgsindsats er som følge af strukturen på sygehuse i første omgang rettet mod især Syd- og Østeuropa. USA udgør et kæmpe marked, men her vil et samarbejde med en stor partner nok være relevant (eksport/licens). Tidsmæssigt er 2020 nok det tidligst mulige for påbegyndelse af salg, da man først skal have grønt lys fra FDA.

Af Børsprospektet fremgår det, at ViroGates har fået beregnet, at patienternes indlæggelsestid kan reduceres med 6,5 timer på de hospitaler, der anvender suPAR tests. Nedenfor vises en opgørelse over de mulige besparelser i sundhedsvæsenet i en række lande.

Huge savings potential in acute care



Source: Average cost per hospital-day based on Statista, Incentive, Eurostat
Savings based on data from Triage III study (unpublished) and Incentive Health care consultants calculations

For patienterne er der en række fordele af ikke økonomisk art. De får hurtigt svar på, om man er syg eller rask. Livskvaliteten forbedres.

Især i USA kan det blive en udfordring at vinde indpas hos de praktiserede læger. Det er vores vurdering, at lægerne har et økonomisk incitament til at foretrække længere udredningsforløb frem for hurtigt og effektivt at kunne frasortere de raske patienter.

Investorer, som deler vores positive vurdering af selskabets kommercielle muligheder, må dog væbne sig med tålmodighed. Det afgørende bliver konverteringsraten på de hospitaler, der i øjeblikket tester suPARnostic, og at det lykkes løbende at få selskabets produkter sat i testfase hos stadig flere hospitaler. Begynder der at fremkomme et flow af positiv feedback og indgåelse af aftaler om brug af metoden i den daglige drift på en række hospitaler, så vurderer vi, at ViroGates kan udvikle sig til et virkeligt godt aktiekøb på langt sigt.

Styrker – Svagheder – Muligheder – TruslerStyrker

ViroGates har et veldokumenteret og stærkt produkt i suPARnostic, der er dokumenteret i mere end 500 videnskabelige redegørelser. Selskabets produkter er i praktisk test på 19 hospitaler i 5 lande, og det første salg er gennemført. ViroGates har salgsrepræsentanter i næsten tyve lande og står dermed stærkt forud for den kommercielle udrulning af sine produkter og med hensyn til at kunne skruer markant op for tempoet heri. Vi vurderer, at ledelse og bestyrelse består af fagligt kompetente personer med mange års erfaringer inden for sammenlignelige virksomheder, hvilket er en stor fordel.

Svagheder

Selskabets produkter er underlagt et løbende overblik fra myndighedernes side, hvor forskning, udvikling, produktion og markedsføring altid kan risikere ikke at blive fornyet på samme vilkår som tidligere. Opnåede tilladelser kan indskrænkes. Eventuelle ændringer i lovgivning, tilskudsordninger eller tilladelser samt problemer i forbindelse med et produkt eller hos en leverandør kan påvirke selskabets forretning og finansielle position negativt. Selskabet opererer i et marked, som er præget af hurtig teknologisk udvikling, og det er usikkert, i hvilken grad selskabet er i stand til hele tiden at kunne omstille sig og følge med i et sådant dynamisk forløb.

Muligheder

Diagnostik-markedet er samlet set enormt og udviser en årlig vækst på 7 %. Hele markedet ventes således i 2022 at være steget til 102 mia. USD. ViroGates befinder sig på to af de største delmarkeder i den overordnede kategori. Det nordamerikanske marked er klart det største inden for diagnostik, men det asiatiske marked forventes fremadrettet at opnå de største vækstrater, da sundhedssektorens budgetter er stigende ligesom levestandarden. Befolkningen stiller derfor krav om at kunne få en god, sikker og hurtig sygebehandling. Aktørerne inden for sundhedsydelse er tvunget til at forbedre deres effektivitet, hvilket understøtter efterspørgslen for bedre produkter af den type ViroGates tilbyder. Men læger er svære at overbevise om nye metoders værdi. På sigt er USA's potentiale spændende. ViroGates er dog for lille til at kunne løfte denne opgave. Indgåelse af en partneraftale kan sikre selskabet adgang til dette marked.

Trusler

Den største risiko er konkurrenter inden for det primære område for test af immunsystemets aktivering. Der er risiko for, at nye aktører eller store eksisterende selskaber tager fat med brug af andre metoder, langt større kapital og færdigheder eller et eksisterende globalt salgsnetværk til den samme kundegruppe. Konkurrence kan føre til lavere priser og dermed en svagere indtjeningsmargin for ViroGates. Selskabet befinder sig i den svære og følsomme start af sin kommercialiseringsfase og har indtil videre kun genereret begrænsede salgsindtægter, hvilket er ensbetydende med tab på driften de næste par år frem. Selskabet kan dermed risikere at blive tvunget til at rejse yderligere kapital på et tidspunkt til trods for, at den finansielle position er blevet styrket betydeligt i forbindelse med børsintroduktionen i juni måned. Det kan indtræffe, hvis den kommercielle udrulning forsinkes, bliver dyrere eller fejler totalt.

Seneste analyser:

Dato	Kurs	Anbefaling:	
		Kort sigt	Langt sigt
Ingen tidligere analyser			

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 to gange årligt med opdatering efter selskabets ønske. Aktieinfo modtager et honorar for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering. Aktieinfo, John Stihøj og Lau Svenssen ejer ikke 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.