

Netcompany fastholder forventningerne til 2023. Der er offentliggjort finansielle mål for perioden til og med 2026. Ambitionen er fortsat at blive en ledende digital aktør i Europa i 2023.

- Regnskabet for andet kvartal viste en flot organisk salgsvækst på 15,7 % i lokale valutaer. Især svækkelsen af norske kroner gør, at væksten opgjort i danske kroner endte på 14,4 %. Den organiske vækst i halvåret var på 13,3 %.
- EBITDA steg i Q2 med 3,3 % men faldt for halvåret med 2,5 %. Det frie cash-flow faldt ligesom konverteringsraten markant i Q2. Den finansielle performance lå under markedets forventninger.
- Netcompany fastholder forventningerne, men der er skepsis om, hvorvidt det lykkes at nå det udmeldte interval for EBITDA på 15-18 %, idet EBITDA-marginen i første halvår kun nåede 14,4 % og 13,1 % i Q2. Den danske del af koncernen udgør tæt på halvdelen af koncernsalget, og i Danmark er der set et uventet fald i salget rettet mod privatkundedelen. Det skyldes, at kunderne er blevet mere forsigtige omkring ordreafgivelse.
- Intrasoft og UK har haft en flot vækst og indtjening. Der er også markant vækst i Norge og Holland, men her er der fortsat underskud på driften. Det skal der rettes op på.
- Omsætningsmålet skal nok blive nået, men det er mere usikkert med indtjeningen. Aktien blev sat markant ned i værdi på regnskabet. Kursfaldet er fair nok, da aktien ud fra nuværende aktivitet prisen sættes til en P/E 2023E på 31,8. Aktien er altså ikke billig trods markante kursfald i 2022 og videre ind i 2023.

AKTIEVURDERING

Kursudvikling 0-6 mdr.: 240-300

Kursudvikling 12-18 mdr.: 325-450

Næste regnskab: Q3-regnskab den 02-11-2023

AKTUEL KURS: 255

Børs: C25 indekset

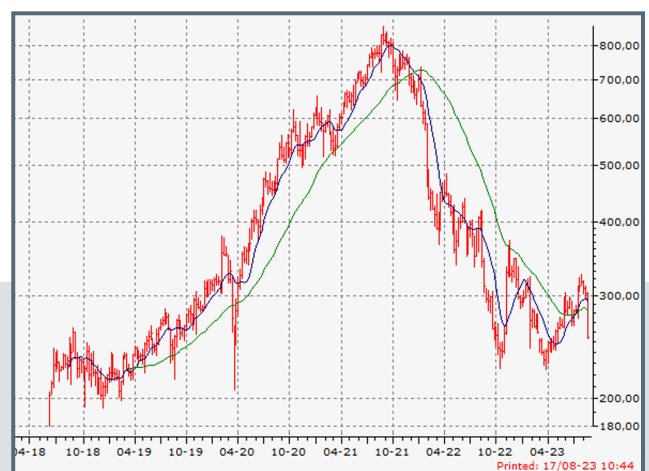
Markedsværdi: 12.521 mio. DKK

Antal aktier: 49,1 mio. styk (korrigeret for egne aktier)

- Alligevel ser vi Netcompany som en attraktiv langsigtet investeringscase. Hvis Netcompany når de finansielle mål frem til og med 2026 (fremsat i forbindelse med kapitalmarkedsdagen i juni) handler aktien til en P/E 2026E på 15-16. En vækstaktie som Netcompany kan bære en P/E i niveauet +25, hvorfor der er en upside på mindst 60 % i aktien frem til og med 2026.
- Vores kursestimater nedenfor indikerer begrænset upside på den korte bane. Investorerne skal have sikkerhed for, at de finansielle mål for 2023 nås, og det får de først ved de kommende regnskaber. Vores langsigtede kursinterval (12-18 måneder) er baseret på en gradvis udvikling i retning af 2026-målene. Efter det store kursfald ovenpå halvårsregnskabet ser vi begrænset down-side risiko. Meget dårligt er nu indregnet.

Kursudvikling seneste 12 måneder:

Høj 412 / Lav 224,2



Aktieinfo modtager 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 NETCOMPANY A/S efter halvårsregnskab 2023

Flot vækst i første halvår, men indtjeningen udvikler sig ikke tilfredsstillende som følge af lavere aktivitet på privatmarkedet i Danmark. Klar forbedring indtjeningsmæssigt i Norge og Holland, men der fortsat langt op til Netcompany-standard.

En organisk omsætningsvækst på hele 14,7 % til 3.034,1 mia. kr. i første halvår er absolut godkendt. Valutamodvind gør, at den rapporterede vækst var på 13,3 %, hvilket er klart over selskabets udmeldte Guidance om en vækst på 8-12 % i år. Det er især de udenlandske enheder, der har bidraget positivt til væksten, mens Danmark lidt overraskende kun udviser en vækst i halvåret på 4,2 %. Udviklingen i Danmark dækker over 11,5 % vækst i public-segmentet, men et overraskende fald på 5,4 % i privatdelen. De danske privatkunder har udvist en afventende holdning, som ikke (endnu) ses på de øvrige markeder. Intrasoft løftede sit salg med hele 23,1 %, hvilket dækker over 23,6 % vækst i public og EU, mens privatsalget steg med 21,5 %. UK løftede sit salg med 25,8 % efter en vækst på hele 38,7 % i public-segmentet. Norge så en vækst på 40,5 % drevet af 68,7 % fremgang i privatsegmentet og 22,4 % i public. Holland løftede salget med 42,6 % udelukkende drevet af public salg. Det er lidt uforståeligt, hvorfor den danske privatkunde del har udviklet sig så svagt, når resten af koncernen ikke oplever samme tendens. Til at levere den opnåede vækst er der sket tilgang af 15 % nyansatte kundeorienterede medarbejdere.

Indtjeningen lever dog ikke helt op til forventningerne om en EBITDA-margin for helåret på 15-18 %, idet EBITDA-marginen i Q2 faldt til 13,1 % (14,5 % i samme periode året før) og 14,4 % for halvåret (16,7 % i samme periode sidste år). Indtjeningsfaldet skyldes lavere marginer i den danske del af koncernen, som følge af lavere udnyttelsesgrad af ansatte, der beskæftiger sig med privatkundesegmentet. Derudover er der afholdt udgifter til opsagte medarbejdere i Danmark, administrationsomkostningerne er steget blandt andet som følge af "Go-To-Market" strategien, ligesom der har været omkostninger relateret til flytningen af hovedkontoret i København. Sidstnævnte er at betegne som en ekstraordinær omkostning. For så vidt angår Danmark blev der kun opnået en EBITDA-margin på 19,9 %, hvilket er et markant fald fra 26,3 % i samme periode sidste år. Det er således vigtigt, at der i andet halvår indgås nye kundeordrer, så effektiviteten i privat-segmentet i Danmark forbedres. Ellers kan det blive vanskeligt at nå koncernens mål om 15-18 % i EBITDA-margin.

Netcompany-Intrasoft har vækstet med de førnævnte 23,1 %, hvilket skyldes EU-relaterede opgaveløsninger i Grækenland og andre EU-instanser. Der er i halvåret sket en tilgang på 14,7 % nye ansatte, der har sikret høj effektivitet og udnyttelsesgrad til gavn for indtjeningen. EBITDA-marginen steg derfor til 13,0 % mod 10,5 % på samme tid sidste år. Forbedringen skyldes også, at en kundeordre har omfattet køb af software licenser med høj margin.

Netcompany UK sikrede en EBITDA-margin på 15,5 %, hvilket er lidt under niveauet for et år siden. Dette forklares med en ekstraordinær arbejdsindsats relateret til afgivelse af nye kundetilbud og forretningsudvikling. De mange afgivne tilbud giver håb om, at det vil materialisere sig i nye kundeopgaver fremover.

Netcompany Norge har haft et travlt halvår, men indtjeningen er fortsat ikke tilfredsstillende med en EBITDA-margin på -1,2 %. Det er dog en klar forbedring fra -12,2 % i samme periode året før, og ledelsen ser klare indikationer på, at marginforbedringen vil fortsætte. De norske aktiviteter blev købt i 2016, og dengang anslog Netcompany, at det ville tage 3-5 % at bringe marginerne op på Netcompany

SELSKABETS FORVENTNINGER TIL 2023

Netcompany fastholder at løfte omsætningen organisk med 8-12 % i år (14,7 % i H1 – 13,3 % i rapporteret valuta). Forventningerne til EBITDA-marginen fastholdes til 15-18 % (14,4 % i første halvår).

I år vil der blive afholdt udgifter til investeringer i nye platforme, ekstraordinære udgifter til flytning af hovedsædet og kontoret i Athen, inflationsprægede lønstigninger og dertil risiko for recession i Europa, hvilket kan medføre længere og udskudt beslutningstid hos kunderne.

SELSKABETS LANGSIGTEDE MÅL TIL OG MED 2026 ER:

Omsætningen skal stige til mindst 8,5 mia. kr.

EBITDA-marginen skal stige til mindst 20 %.

Mindst 2 mia. kr. vil blive returneret til aktionærerne.

standard. Det har vist sig at være langt mere vanskeligt end oprindeligt forventet – men det går den rigtige vej.

Netcompany Holland er klart den mindste enhed med andel på 2,1 % af koncernomsætningen. Halvårets høje vækst er udelukkede drevet af salg til public-segmentet med styrket udnyttelse af medarbejderstaben og opgaveudførelse til stigende priser. Alligevel giver Holland fortsat underskud efter en negativ EBITDA-margin på 7,9 %. Det er dog en klar forbedring fra -22,1 % i samme periode sidste år. Også her nævner ledelsen, at der er basis for forbedrede marginer fremadrettet.

Konklusionen efter første halvår er, at det går glimrende med omsætningen, men at indtjeningen ikke er tilfredsstillende. Den lave aktivitet i privatsegmentet i Danmark giver anledning til bekymring, hvis tendensen breder sig til de øvrige lande. Det er glædeligt, at indtjeningen forbedres i Norge og Holland, men det er ikke tilfredsstillende, at de to lande opererer med underskud på driften. Intrasoft-delen er kommet stærkt igennem første halvår og har en stærk ordrepipeline, hvilket lover godt for fremtiden. På den korte bane holder makroøkonomisk usikkerhed givetvis en del især privatkunder tilbage fra at foretage store investeringer i digitalisering. Det ser vi dog primært som en udskydelse – ikke et stop for potentielle nye ordrer.

Aktiekursen droppede med ca. 15 % på regnskabet. Det forekommer at være en overreaktion, selvom vi delvist forstår investorenes mismod. For nærværende handler aktien til en forward P/E 2023E på 31,8 baseret på Aktieinfos estimater vist i skemaet senere i analysen. Aktien er således ingenlunde billig trods et markant kursfald i 2022 og videre ind i 2023. Det skal dog bemærkes, at Netcompany fastholder sin Guidance for 2023 om en organisk vækst på 8-12 % og en EBITDA-margin på 15-18 %. Omsætningsmålet skal nok blive nået, mens der er usikkerhed om EBITDA-målet. Vi ser ikke nogen hurtig genrejsning af aktiekursen, der vil forblive underdrejet til der kommer beviser for, at Guidance med en større sandsynlighed opfyldes. Det er derfor bydende nødvendigt, at Netcompany får et godt andet halvår, og at der ikke kommer en skuffelse i form af en nedjustering. Senere i analysen redegør vi for, hvorfor vi ser langsigtet potentiale i aktien.

Langsigtet potentiale i Netcompany. Ambitionen er at blive en ledende digital aktør i Europa i 2030.

For at nå dette mål, skal forretningen i de kommende år udvides geografisk til lande som DACH-regionen (Tyskland, Østrig og Schweiz), Sverige og Finland. Netcompany har en kreditfacilitet på 2 mia. kr. øremærket opkøb, men pt. mangler man de rette emner til rette pris. Prisen har en afgørende betydning, men det er også vigtigt at finde emner, der kan sikre samspil til Netcompany-koncernen. I visse lande kan der blive tale om Greenfield etableringer og bolt-on opkøb. Store opkøb vil kun blive foretaget, hvis de kan bidrage til at fremskynde væksten, og/eller at Netcompany via opkøb får adgang til specifikke produkter og teknologier, der kan anvendes på kernemarkederne.

Af de hidtil foretagne opkøb har især UK og Intrasoft relativt hurtigt bidraget positivt til aktiviteten og indtjeningen. Netcompany mangler dog fortsat at høste frugterne fra købene i Norge og Holland. Intentionen har været og er, at indtjeningsmarginerne skulle bringes op i de tilkøbte enheder til Netcompany-standard (læs: som i Danmark). Arbejdet pågår, og når det over tid lykkes, vil indtjeningen stige.

Købet af Intrasoft for snart to år siden forløber godt. Der meldes om høj aktivitet og stigende indtjening. Købet indeholder på sigt stor potentiel value. Intrasoft har nemlig bidraget med nye medarbejdere og kompetencer, nye markeder, kundesegmenter og lande. Intrasoft står stærkt i lande som Grækenland, Luxembourg og Belgien med en god historik for udførelse af arbejde med EU-projekter. Der store synergier ved at anvende kompetencer i det gamle Netcompany i Intrasoft og modsat. Målet er fortsat at få andel i de mange nye potentielle ordrer relateret til EU-Kommissionens strategi om at gøre medlemslandene mere digitale. EU's Recovery and Resilience Facility (RRF) for perioden 2021 til 2026 er på 1.400 mia. kr., hvoraf 26 % estimeres at blive anvendt til medlemslandenes digitalisering. Grækenland er et vigtigt land for Netcompany-Intrasoft, og her er der fra EU afsat 20 mia. kr. til digitalisering og transformation af den offentlige sektor, hvortil kommer 2,8 mia. kr. til andre sektorer. Med sit stærke aftryk i Grækenland er målet, at få andel i en stor del af disse opgaver. Aktuelt har Intrasoft en ordrebog på 7,5 mia. kr., hvoraf 6,6 mia. kr. ventes eksekveret i perioden 2024-2030.

En række udefrakommende forhold har i de senere år vist vigtigheden af digitalisering. COVID-19 nedlukningen viste vigtigheden af, at virksomheder og stater kunne arbejde off-site. Krigen i Ukraine giver generel usikkerhed, ligesom IT-terror bør frygtes af alle. Digitaliseringsprocesser skal derfor optimeres og sikres bedst muligt. Af samme årsag anses markedet for digitalisering af blive udvidet i de kommende år. Faktum er derfor, at digitaliseringsbehovet er enormt, hvorfor Netcompany har alle odds for en kunne opretholde høje vækstrater og forbedrede marginer i årene der kommer.

ANALYSE AF NETCOMPANY A/S efter halvårsregnskab 2023

Netcompany tror på fremtiden. På kapitalmarkedsdagen 01-06-2023 satte selskabet tal på ambitionerne til og med 2026:

- Omsætningen skal stige til mindst 8,5 mia. kr., dvs. 3 mia. kr. med udgangspunkt i 2022 eller ca. 14 % i gennemsnitlig årlig vækst.
- EBITDA-marginen skal stige til mindst 20 %. Det svarer til mindst 1,7 mia. kr. i 2026 eller dobbelt op set i forhold til 2023. Det svarer i runde tal til 16-17 kr. i indtjening pr. aktie. Forudsat at målsætningen lykkes, vil det sende aktien markant op i kurs.
- Endelig er det et mål at returnere mindst 2 mia. kr. til aktionærene. Det vil formentlig ske via udbytter og køb af egne aktier.

Kun fremtiden kan vise, hvordan virkeligheden bliver, men faktum er, at Netcompany har ambitioner, der vil kunne sikre selskabet og dermed også aktionærene en god fremtid.

Go-To-Market strategi skal understøtte fremtidig vækst.

Netcompany har lanceret et Govtech Framework bestående af hundredvis af samfundskritiske løsninger baseret på mere end 2.000 komponenter med henblik på at forenkle salgsprocessen. Nye og bestående kunder får mulighed for at se, hvordan kunderne optimalt kan sammensætte de rette løsninger baseret på arbejde, som Netcompany allerede har udført og opnået teknologisk viden og ekspertise om. Mersalg på baggrund af allerede løste opgaver giver høj lønsomhed.

Netcompany har udvalgt 8 kundesegmenter (4 offentlige og 4 private sektorer), hvor man især vil satse på at vinde nye ordrer i fremtiden baseret på allerede opnået viden og opgaveudførelse. Kendskabet til Netcompany og selskabets kernekompetencer skal øges via markedsføring og kunde-til-kunde leads. Salgs- og marketingomkostningerne stiger som følge af denne nye strategi, men for et selskab af Netcompanys størrelse er det overraskende, at der kun anvendes 13,6 mio. kr. herpå i første halvår. Det tyder på, at kunderne ofte kommer af sig selv, netop baseret på Netcompany flotte track-rekord med allerede udførte store og komplekse IT-opgaver til aftalt tid, kvalitet og pris. Som hidtil skal dette sikres ved at lade IT-folk lede IT-folk i hele processen, idet man derved sikrer, at man kan levere, hvad der lovedes.

De 8 udvalgte kundesegmenter er:

Offentlige kunder indenfor **skat og told** (platformene Ermis, Proteus, Netcompany Tax), **offentlig sikkerhed** (løsninger til grænsekontrol, fængselsdrift, politi m.m.), **Healthcare** (blandt andet digitalisering af hospitaler) og **Digital Government** (fx løsninger som Mit.dk og Perseus).

Kernesegmenterne indenfor private virksomheder er **transport og logistik** (fx Airhart udviklet i samarbejde med Københavns Lufthavn), **telekommunikation, bank og finans** (fx platformene Profits, DX4B) samt **energi- og forsyningsindustrien**.

Der er tale om 8 segmenter, hvor der i de kommende mange år vil kunne opnås vækst, og som må betegnes som samfundskritiske. Verden skal blive endnu mere digital, og Netcompany har løsningerne hertil.

SENESTE ANALYSER

Dato	Kurs	Forventet kursudvikling	
		0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
11-05-2023	270,5	250-325	325-450
31-01-2023	266	250-325	325-450
07-11-2022	330	300-375	375-500
25-08-2022	301	285-375	375-550

OM NETCOMPANY A/S

- Netcompany er etableret i 2000 med hovedkontor i København. Aktiviteterne og den geografiske dækning er i 2016, 2017 og 2019 blevet udvidet via opkøb i Norge, Storbritannien og Holland. Pr. 31-10-2021 købte Netcompany Intrasoft International S.A. med hovedsæde i Luxembourg, hvorved Netcompany overtog næsten 3.000 nye medarbejdere, fik adgang til nye lande/markeder, nye kompetencer og en stærk position rettet mod EU-institutioner. Opkøbet skete i tråd med strategien og målsætningen om at blive en ledende digital aktør i Europa i 2030.
- Hovedmarkederne er Danmark, Norge, Storbritannien og Holland (kaldet Netcompany Core) og nye markeder via Intrasoft i primært Grækenland, Belgien og Luxembourg. Koncernen har kontorer i Aarhus, Aalborg, Oslo, Trondheim, Delft, London, Leeds, Bruxelles, Luxembourg, Thessaloniki, Patras og Athen samt resourcecentre i Warszawa og Ho Chi Minh City.
- Netcompany er en Next Gen IT-serviceleverandør, som arbejder med udvikling, vedligehold og drift af digitale platforme, kernesystemer og brugerflader til private virksomheder (Private) og offentlige kunder (Public).
- I første halvår 2023 stod Public for 67 % af salget og Private for 33 %. Opgaveløsningerne består i udvikling og vedligehold med en fordeling i år på 38 / 61 %, mens 1 % kom fra salg af licenser. Aftaler med Public-kunder har karakter af en lang tidsperiode på op til 7 år med systemetablering i 1 ½ år og drift/vedligehold i resten af perioden. Opgaver for private kunder strækker sig typisk over 1-1½ år. Netcompany går bevidst efter at byde på og vinde relevante projekter, hvor man kan levere de rette løsninger til kunderne til attraktive marginer i opgaveudførelsen.
- Netcompany fokuserer vækstindsatsen på privatkundesiden på løsning af opgaver for kunder inden for transport/logistik, telekommunikation, finans og energiforsyning, mens public er fokuseret på løsning af opgaver indenfor skat og toldbehandling, sikkerhed, healthcare og digitalisering for offentlige myndigheder. Disse 4+4 industrier er nøje udvalgt, idet man i forvejen har stor ekspertise i sådanne opgaveløsninger. Mersalg af allerede løste opgaver øger skalerbarheden.
- Netcompany har leveret samfundskritiske løsninger som Mit.dk, borger.dk, sundhed.dk, håndtering af børne- og ungdomsydelser samt sociale pensioner, ATP-udbetalinger, skatteinddrivelsessystem for SKAT, skoleplatformen AULA, COVIDmeter, Smittestop med flere. Løsninger i privat-segmentet er leveret til blandt andre Topdanmark, Novo Nordisk, Sydbank, DOT, AO Johansen, LD Fonde, Alfa Laval og CPH Airports.
- Netcompany vækstede omsætningen organisk med 15,7 % i Q2 2023. Rapporteret vækst endte dog på 14,4 %, idet der har været modvind på valuta. For halvåret 2023 er der en rapporteret vækst på 13,3 %. I 2022 lå den organiske vækst på 14,9 %.
- Omsætningens geografiske fordeling i H1 2023 var (H1 2022-tal vist i parentes): Danmark 47,7 % (52,4 %), Intrasoft 32,8 % (30,5 %), UK 11,3 % (10,3 %), Norge 6,1 % (5,0 %) og Holland 2,1 % (1,7 %).
- Executive Management består af CEO André Rogaczewski (født 1968), COO Claus Jørgensen (født 1967) og CFO Thomas Johansen (født 1970). Bo Rygaard (født 1965) er formand for bestyrelsen.

LEDELSEN & BESTYRELSE



André Rogaczewski
CEO



Claus Jørgensen
COO



Thomas Johansen
CFO



Bo Rygaard
Bestyrelsesformand

ANALYSE AF NETCOMPANY A/S efter halvårsregnskab 2023

- Pr. 30-06-2023 beskæftigede koncernen 7.701 ansatte mod 6.719 på samme tid året før. Kun 6,3 % af de ansatte udfører administrative opgaver, mens resten udfører kundeorienteret arbejde.
- Aktien blev børsnoteret i Large-Cap den 07-06-2018 til kurs 155 og kom i C25 indekset i december 2020. Aktiekursen faldt sidste år 58,2 %, hvilket skal sammenlignes med et fald i C25-indekset på 13,5 % og et fald på 33,1 % i Nasdaq-indekset. År til dato er aktiekursen faldet yderligere 12,4 %.
- Netcompany havde ultimo 2022 cirka 25.000 registrerede aktionærer (15.798 året før). Cirka 44 % af alle aktier ejes af udenlandske investorer og cirka 18 % ejes af selskabets ledelsesgruppe (direktionen og partnergruppen). Netcompany estimerer, at 40 % af aktierne ejes af inden- og udenlandske pensionskasser. AC NC Holding ApS (ejet ligeligt af André Rogaczewski og Claus Jørgensen, der begge er i direktionen) er med en ejerandel på 10,3 % den største aktionær fulgt af Danske Bank med en ejerandel på 5,1 %. Selskabet ejer 901.359 egne aktier svarende til 1,8 % af de udstedte aktier.

netcompany

STYRKER

Netcompany har i over 20 år løst store og komplekse digitaliseringsopgaver for offentlige og private kunder på hovedmarkedet i Danmark, og fra 2016 også på nye markeder i Norge, UK og Holland (Netcompany Core). Købet af Intrasoft i 2021 har udvidet den geografiske dækning og giver adgang til nye kundesegmenter, herunder EU-institutioner. Govtec Framework giver overblik over tidligere udførte opgaver, hvilket skal sikre en hurtig Go-To-Market approach, hvilket der i år foretages investeringer i. Digitaliseringsbehovet er meget stort, og Netcompany har de rette kompetencer og løsninger.

SVAGHEDER

Netcompany skal konstant vinde nye ordrer. For at opretholde høj vækst kræves der også konstant nettotilgang af nye medarbejdere, hvilket hidtil er lykkedes. Branchen er dog kendetegnet af en høj churn blandt medarbejderne, så der anvendes mange ressourcer på at tiltrække, uddanne og siden fastholde medarbejderne. Knaphed på IT-folk kan føre til lønpres. Goodwill udgør en høj andel af balancesummen.

netcompany

MULIGHEDER

Intrasoft muliggør ekspansion i en række nye lande, markeder og sektorer. Govtec Framework giver kunderne mulighed for at se, hvordan Netcompany har løst tidligere opgaver. Genbrug af tidligere løste opgaver øger indtjeningsmarginerne. Netcompany arbejder målrettet på at øge marginerne i de tilkøbte enheder til "dansk standard", og det går den rigtige vej. Over tid vil det kunne løfte marginerne. Netcompany har 2 mia. kr. øremærket opkøb, og der er derfor råderum til at udvide aktiviteterne til flere andre lande i Europa. Markedet for digitalisering og løsning af store samfundsmæssige IT-opgaver er i vækst.

TRUSLER

Intern styring er vigtig for at sikre en lønsom vækst i et stadigt større geografisk område. Løsning af store komplekse opgaver er behæftet med risici (kompensation ved ikke korrekt opgaveudførelse). Knaphed på medarbejdere og høj udskiftning er en trussel for opretholdelse af den høje vækst.

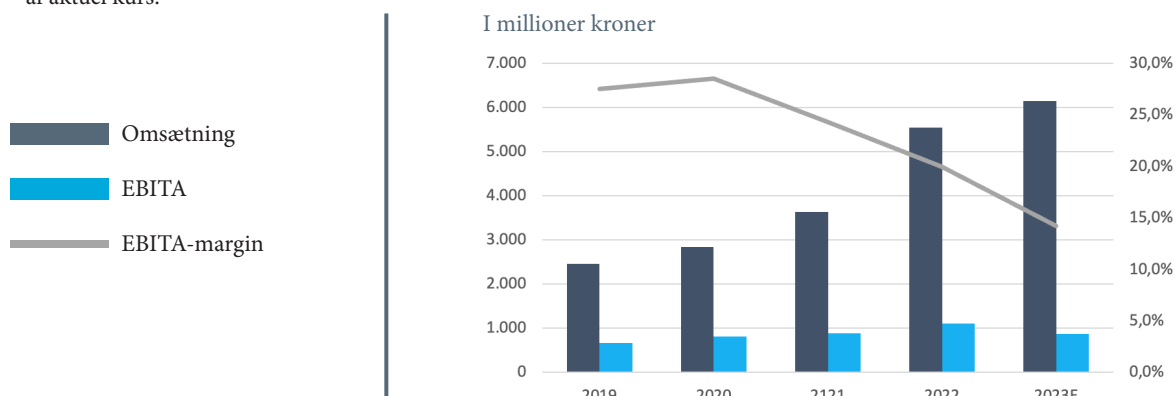
ANALYSE AF NETCOMPANY A/S efter halvårsregnskab 2023



REGNSKABSTAL

I mio. kr	2019	2020	2021	2022	2023E
Omsætning	2454	2839	3632	5545	6150
Service cost	1458	1683	2299	3772	4400
Overhead cost	378	410	578	799	1000
EBITA ordinært	617	744	755	974	750
Særlige poster	-4	-0	-0	-0	-0
Amortisering	-102	-99	-51	-134	-125
EBIT	511	645	704	839	625
Finansposter	-14	-193	+24	-83	-125
EBT	497	452	728	757	500
Skat	-109	-130	-154	-154	100
Nettoresultat	389	322	574	603	400
Antal ansatte ultimo	2293	2768	6505	7353	8000
Aktiver	3728	4039	7021	7194	7800
Immaterielle poster	2551	2451	3896	3879	4400
Egenkapital	2072	2429	3038	3527	4000
EBITA ordinær %	25,2	26,2	20,8	17,6	12,2
EBT %	20,3	15,9	20,0	13,7	8,1
Egenkap. forrentning %	20,0	14,3	21,0	18,4	10,6
Indtjening pr. aktie	7,9	6,6	11,6	12,15	8,1
Udbytte	0	1,0	1,0	0	0
Indre værdi	41	49	60,8	71,8	81,5
Price/earning ultimo kurser	40,1	93,9	60,7	24,2	31,8*

Pr. 31-10-2021 er Intrasoft indregnet. Estimer for 2023 er udtryk for Aktieinfos vurdering. * tallet er udtryk for estimeret P/E 2023 på baggrund af aktuel kurs.





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 med opdatering efter hver regnskabsmeddelelse. 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.