



Uppdragsanalys 2014-09-26

ANALYSGUIDEN

QBNK





Starka besked höjer riktkursen

QBNK är Sveriges ledande leverantör av tjänster för hantering av bilder, filmer och presentationer. QBNK har kommit med starka besked efter noteringen och riktkursen höjs från 3,00 till 4,10 kr.

Q erbjuder företag och organisationer ett IT-verktyg, eller mediebank, för hantering och lagring av bilder, filmer och presentationer. Bilderna lagras i molnet och mediebanken kan integreras med publicerings- och redigeringsprogram. Med QBNK:s mediebank kan kunderna effektivisera sin verksamhet.

QBNK har sedan noteringen i början av juni annonserat flera nya kunder, både i Sverige och utomlands. Bland kunderna märks bland andra Ovako, Norma Group och Svenska PostkodLotteriet. Bolaget har också bekräftat att de innan årets slut kommer att ha knutit till sig minst fem nya återförsäljare. Sedan noteringen har de meddelat två nya återförsäljare: finska Connecting Talens och Malmöbaserade Pixelant. Tillsammans har dessa båda bolag 400 potentiellt nya QBNK-kunder.

Marknaden som QBNK verkar

på är fragmenterad med många internationella och nationella konkurrenter. QBNK:s främsta skäl till noteringen är att de vill vara aktiva i konsolideringen och enligt bolaget har de påbörjat ett antal förvärvsdiskussioner.

Under september har QBNK annonserat två åtgärder som stärker den finansiella ställningen. Dels har de tecknat ett finansieringsavtal, dels köper huvudägaren fler aktier genom teckningsoptioner i QBNK.

QBNK:s rapport över andra kvartalet blev bolaget bästa någonsin. Försäljningen ökade med 58 procent och rörelseresultatet med 157 procent. För första halvåret har försäljningen ökat med 52 procent och rörelseresultatet med 75 procent.

Sammantaget leder detta oss till att justera upp prognosen för QBNK både vad avser försäljning och lönsamhet. Vi höjer därför riktkursen till 4,10 kronor. ■

NYCKELTAL

Tusentals kronor	2012	2013	P 2014	P 2015	P 2016
Årlig omsättning	0	10 563	16 901	25 352	38 028
Rörelseresultat	0	2 944	3 343	3 777	8 150
Årets resultat	0	2 759	2 374	2 595	5831
Resultat per aktie, kr	0	0,11	0,09	0,10	0,23
Kassaflöde från löpande verks.	18 280	26 978	8 612	12 456	16 436

Rikt Kurs

4,10 kronor

Analytiker:

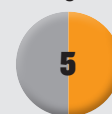
Åse Lindskog

KORTA FAKTA

VD:	Carl Petruson
Styrelseordförande:	Sverker Littorin
Största ägare:	Tre Liljor Sverige AB (51 %)
Börsvärde, mnkr:	60,5
Lista:	Aktietorget
Aktuell börskurs, kr:	2,42
P/E-tal 2014:	27

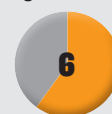
BÖRSTEMPERATUR

Ledning



VD är entreprenören som grundat och byggt bolaget. CFO är ny i sin roll. Ingen i ledningen har erfarenhet av att leda ett noterat bolag.

Ägare



Huvudägare är VD samt nyckelpersoner som varit med länge i bolaget och kan produkten och marknaden. VD har drivit bolag sedan 2003 och varit med om flera förvärv. Ägaren har knutit till sig relevant kompetens i styrelsen.

Finansiell ställning



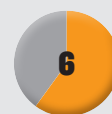
Bolaget har stark finansiell ställning och bra kassaflöde. Noteringen skedde utan nyemission.

Potential



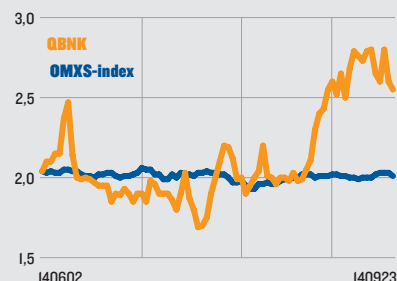
Produkten är etablerad på marknaden och det finns flera stora, välnummerade kunder i portföljen. Bolaget har en beprövad affärsmodell och verkar på en tillväxtmarknad.

Risk



QBNK har för avsikt att göra förvärv och det kan höja risken.

AKTIEKURS



Generella bolagskriterier

Ledning (1-10)

Ledningen bedöms efter en tiogradig skala, där betyg 1 är lågt och betyg 10 är högt. Avgörande för betygssättningen är ledningens erfarenhet, branschvana, företagsledarkompetens, förtroende hos aktiemarknaden och tidigare genomförda prestationer.

Ägare (1-10)

Ägarna bedöms efter en tiogradig skala, där betyg 1 är lågt och betyg 10 är högt. Avgörande för betyget är ägarnas tidigare agerande i det aktuella bolaget, deras finansiella styrka, deras representation i styrelsen och tidigare resultat av investeringar i liknande företag eller branscher. Långsiktighet och ansvarstagande gentemot småaktieägare är också väsentliga kriterier.

Finansiell ställning (1-10)

Den finansiella ställningen bedöms efter en tiogradig skala, där betyg 1 är lågt och betyg 10 är högt. I detta beslutskriterium tas hänsyn till bolagets lönsamhet, dess finansiella situation, framtida investeringsåtaganden och andra ekonomiska åtaganden, eventuella övervärden respektive undervärden i balansräkningen samt andra faktorer som påverkar bolagets finansiella ställning.

Potential (1-10)

Bolagets potential bedöms efter en tiogradig skala, där betyg 1 är lågt och betyg 10 är högt. Avgörande för betyget är storleken på bolagets potential i form av ökad vinst i förhållande till hur bolagets aktiekurs värderas i dag. Avgörande är också på vilken marknad företaget verkar och dess framtidsutsikter på denna marknad och lönsamhet. Ett bolag kan få högt betyg även om tillväxtutsikterna är låga, förutsatt att aktiens värdering i dag är ännu lägre än utsikterna. På samma sätt kan en högt värderad aktie anses ha hög potential, givet att dess tillväxtförutsättningar inte fullt ut redovisas i aktiekursen.

Risk (1-10)

Risken bedöms efter en tiogradig skala, där betyg 1 är lågt och betyg 10 är högt. Risken är en sammantagen bedömning av alla de risker som ett företag kan utsättas för och som kan komma att påverka aktiekursen. Betyget grundas på en sammantagen bedömning av företagets allmänna risknivå, aktiens värdering, bolagets konkurrenssituation och bedömning av framtida omvärldshändelser som kan komma att påverka bolaget.



Starkt produkterbjudande

QBNK noterades på Aktietorget den 2 juni år. Bolagets historia startar i början av 2000-talet på telekomjätten Ericsson där QBNK:s VD Carl Petruson då jobbar som konsult på marknadsavdelningen. Där börjar Petruson konstruera ett verktyg för att Ericsson effektivt ska kunna hantera sina växande mängder av bilder och filmer. Petruson fortsätter att utveckla produkten inom ägarbolaget Tre Liljor Sverige och 2006 har bolaget en kommersiell produkt klar som döps till QBank.

Bolagets idé är att erbjuda myndigheter och företag molnbaserade produkter och tjänster inom ”digital asset management”, det vill säga hantering av digitala bilder och filmer. QBNK:s verktyg arkiverar bilderna på ett säkert ställe och säkerställer att det går snabbt att hitta bilderna när de ska användas. Mediabanken kan också integreras med olika publiceringsverktyg vilket är en avgörande styrka i införsäljningen.

Inför noteringen i början av sommaren kunde QBNK berätta att de hade knutit till sig fem nya svenska återförsäljare. På Småbolagsdagen i juni berättade VD Carl Petruson att målet är att knyta till sig åtminstone fem nya återförsäljare i år. Efter det har bolaget annonserat två nya återförsäljare: finska Connecting Talents och Malmöföretaget Pixelant. Tillsammans har dessa båda bolag 400 kunder som potentiellt också kan bli kunder till QBNK. Avtalet med finska Connecting Talents var det första med en icke-svenskbaserad återförsäljare och QBNK håller inte för otroligt att de kommer att knyta till sig återförsäljare också i andra länder.

Återförsäljarna svarar för kundkännedom samt integreringen i kundens IT-system. De ska också ha resurser på plats för att kunna hantera kundsupporten. QBNK:s intäkter är en abonnemangs- eller licensavgift som kunderna betalar. QBNK:s affärsmodell är därmed skalbar, vilket innebär att försäljningen kan öka betydligt snabbare än personalkostaderna. Det bolaget främst behöver investera i är ökat stöd till återförsäljarna.

Q i QBNK står för de engelska orden **quality** (kvalitet), **question** (fråga) och **quick** (snabb) samt det latinska **quid** (vad). Bank, eller BNK, syftar på ett säkert ställe att förvara tillgångar på. Grundarna har också inspirerats av staden Burbank strax nordost om Hollywood där mediabolag som Walt Disney, Warner Bros och Nickelodeon har sina huvudkontor.

Två nya återförsäljare presenterade.

Starkt växande marknad

Bilder är i dag affärskritiska för många företag, myndigheter och organisationer. Med de nya sociala medierna, internet och inte minst e-handeln och våra ändrade köpbeteenden så har bilderna kommit att bli allt mer centrala i bolagens marknadskommunikation. I dag söker konsumenterna information på nätet inför ett köp och vill se produkten ur många vinklar innan de går till butiken för att köpa den eller lägger en beställning via nätet. Enligt QBNK så fattas i dag 70 procent av alla inköpsbeslut på nätet.

Det är inte ovanligt att ett företag har flera hundra bilder lagrade på samma produkt och det är av yttersta vikt att det alltid är rätt produktbild som det refereras till i exempelvis sociala medier, offerter etc. QBNK:s verktyg indexerar bilderna så att det är lätt att hitta dem. QBNK har räknat ut att kunderna kan spara upp till en timme per dag och användare genom att använda deras lösning.

En av QBNK:s styrkor är att deras mediebänk kan integreras med olika applikationer. Via QBNK:s verktyg kan användarna få access till exempelvis powerpoint samt olika redigeringsprogram och webbpubliceringsverktyg. Den här integreringen är central för användarvänligheten och för att kunder ska kunna få ut de större effektiviseringsvinsterna. Samtidigt så innebär integreringen att sannolikheten är låg för att kunderna skulle komma sig för att själva utveckla lösningar för att hantera bilder och filmer. Det krävs kompetens kring bildhantering, digital media, onlinepublicering etc för att skapa ett meningsfullt verktyg. Med tanke på hur integrerat QBNK är med andra applikationer så förefaller det också svårt för befintliga kunder att byta ut systemet.

Enligt det amerikanska analysföretaget Osterman Research förväntas världsmarknaden för synkronisering och delning av filer att dubblas till 80 miljarder USD år 2017. Företag väntas stå för 80-90 procent av den marknaden.

Nya kunder annonserade

QBNK har sedan noteringen annonserat flera nya kunder, både i Sverige och utomlands. Bland de nya kunderna märks bland andra Ovako, Norma Group och Svenska PostkodLotteriet. QBNK själva mäter sina försäljningsframgångar i hur många av Stockholmsbörsens large cap-bolag som de lyckas få in i orderboken. Vid noteringen hade de 15 procent av large cap-bolagen som kunder, det vill säga nio stycken. Bland dessa märks Ericsson, Axfood, Electrolux och Swedish Match. QBNK:s mål är att nå 75 procent eller 48 stycken.

Det totala antalet kunder är kanske trots allt ett mer relevant mått eftersom QBNK valt att fokusera på större noterade eller onoterade bolag, myndigheter och organisationer. QBNK har i dag ett 100-tal kunder. Bolaget utesluter inte att det i framtiden kan komma att utveckla en modell för mindre och små företag.

QBNK har i dag 300 000 användare över hela världen. Bolagets största kunder köper för cirka 1,5 mkr per år medan de minsta inte står för mer än 20 000 kr i intäkter per år. De mindre kunderna tenderar dock att vara mindre supportintensiva än de större.

Det svårt för befintliga kunder att byta system.

Ericsson, Axfood, Electrolux och Swedish Match är kunder.



Konkurrenser

Marknaden som QBNK verkar på är starkt fragmenterad och det finns ett stort antal konkurrenser över hela världen. De flesta aktörer förefaller att ha som strategi att växa med sina kunder och några av de amerikanska konkurrenterna har i dag verksamhet i de större europeiska länderna. Samtidigt försöker de europeiska spelarna att slå sig in på USA-marknaden. Flera av konkurrenterna har samma bakgrund som QBNK – programmeringskunniga personer i bildvärlden som utvecklat lösningar för att hantera digitala arkiv och sökmotorer. Några av dem är väsentligt större än QBNK, till exempel amerikanska NorthPlains som har en miljon användare.

QBNK har som uttalad tillväxtstrategi att växa genom förvärv och VD:n har själv erfarenhet från flera förvärv och fusioner tidigare. Bolaget har sedan noteringen i juni också inlett diskussioner med flera förvärvsobjekt.

Kapitalbehov

QBNK har ett bra kassaflöde och stark balansräkning. De tog inte heller in något kapital vid noteringen. Motivet till noteringen på Aktietorget var att kunna förvärva och blir mer synliga. De flaggade emellertid i anslutningsmemorandumet i våras för att de inte utesluter att de kan behöva ta in kapital via aktiemarknaden någon gång i framtiden. Det behovet skulle kunna uppstå om de till exempel köper bolag som kräver kontant betalning eller om de växer snabbare än planerat.

Den 9 september annonserade QBNK att de tecknat ett finansieringsavtal med GEM Global Yield Fund som innebär att GEM under de närmaste 36 månaderna kan investera upp till 30 mkr i QBNK. Avtalet ger QBNK möjlighet att påkalla teckning av nya aktier i QBNK av GEM genom riktade nyemissioner. GEM får köpoptioner på QBNK-aktier av majoritetsägaren Tre Liljor Sverige AB. Vid fullt utnyttjande av köpoptionerna får GEM 3 miljoner aktier. Enligt VD Carl Petruson ska kapitalet användas till att expandera den existerande verksamheten genom förvärv och investeringar i organisk tillväxt.

QBNK har som uttalad tillväxtstrategi att växa genom förvärv.

SWOT-analys

Styrkor

- Stabil bas med abonnemangskunder
- Etablerad produkt
- Stark tillväxt, god lönsamhet, bra kassaflöde

Svagheter

- Kort historik
- Liten geografisk spridning

Möjligheter

- QBNK gör förvärv och lyckas med integrationen av det köpta bolaget/bolagen
- Noteringen på Aktietorget gör namnet mer känt och återförsäljarkretsen ökar mer än prognosticerat

Hot

- QBNK gör förvärv och misslyckas med integrationen
- Konkurrenterna eller nya aktörer kommer med kraftfullare lösningar
- Konkurrenterna konsoliderar sig före QBNK

Ledning

VD

VD Carl Petruson har studerat på Chalmers och grundade QBNK. Sedan produkten kommersialiserats har tillväxten varit 30-50 procent per år med god lönsamhet. Petruson har också varit med om förvärv och fusioner tidigare. Carl Petruson har styrelseuppdrag i flera bolag som han är delägare i tillsammans med sina övriga partners i Tre Liljor AB som är QBNK:s huvudägare. Carl Petruson äger aktier i QBNK via Tre Liljor Sverige AB.

CFO

Entony Schere började på QBNK i år och rekryterades inför noteringen på Aktietorget. Han har tidigare varit financial controller på NASDAQ OMX Stockholm och IK Investment Partners. Entony Schere äger aktier i QBNK Holding.

Aktieägare per den 1 juni 2014

	Innehav, %
Tre Liljor Sverige AB	51
New Equity Venture International AB (publ)	10
Övriga aktieägare	39
Totalt	100

Styrelse

Ordförande Sverker Littorin har lång erfarenhet av såväl operativt arbete som styrelsearbete i noterade bolag. Han har bland annat suttit i styrelserna för PartnerTech och Sectra som är noterade på NASDAQ OMX. I dag är han VD i Pharmera som exporterar läkemedel och medicinsk utrustning till bland annat hjälporganisationer, regeringar och humanitära projekt. Han har ordförandeuppdrag i Capensor Capital som bland annat handlar i värdepapper, städbolaget Effekt Svenska, Add Cleantech som jobbar med spänningsoptimering och reglering. Han är också ordförande i Business in Africa som arbetar med agenturer och entreprenadverksamhet i Afrika samt det egna investeringsbolaget Momentor.

Johan Glimskog adderar kunskap till styrelsen om affärsutveckling inom digitala medier. Han har bland annat utvecklat bolag inom Cybercomgruppen och är partner i den digitala mediebyrån Timecut samt Jobexecute som är en digital produktionsbyrå med fokus på open source-teknologier.

Mats Persson är styrelseordförande i Venue Retail Group som är noterat på NASDAQ OMX. Han är också ordförande i Candor som levererar specialkemikalier, Newfour Communications som levererar telekommunikationslösningar till företag och privatpersoner samt bioteknikföretaget Prolight Diagnostics.

Värdering

Tre Liljor Sverige AB är grundarnas ägarbolag, det vill säga VD Carl Petruson samt två av hans kollegor som varit med sedan starten. Tre Liljor Sverige får inte sälja mer än 10 procent av sitt innehav under de första tolv månaderna efter första handelsdagen. Det finns ett optionsavtal utställt av QBNK Holding som ger Tre Liljor Sverige rätt att köpa 2,5 miljoner emitterade aktier för 2,50 kr per aktie. Priset för optionen är noll kronor och förfaller den 15 april 2015.

New Equity Venture International (Nevi) är noterat på First North och annonserade investeringen i QBNK Holding i januari i år. Nevi delade under våren ut 15 procent av sitt ursprungliga ägande i QBNK till sina drygt 600 aktieägare och äger nu 10 procent av QBNK Holding.

Prognosantaganden 2014–2016

QBNK har i dag främst kunder i Sverige och den internationella expansionen kommer huvudsakligen att ske tillsammans med kunderna. De kan dock komma att knyta till sig fler icke-svenskbaserade återförsäljare, vilket skulle innebära att deras internationella tillväxtstrategi kan komma att revideras.

Andra kvartalet i år blev QBNK:s bästa någonsin och försäljningen ökade med 58 procent till 3,7 mkr och rörelseresultatet med 157 procent till 1,9 mkr. Försäljningen för första halvåret ökade därmed med 52 procent till 8,0 mkr och rörelseresultatet med 75 procent till 1,7 mkr.

Vi antar i våra estimat att tillväxten enbart kommer från nya kunder. QBNK har en säsongsvariation som innebär att årets andra och fjärde kvartal normalt är de starkaste. Mot bakgrund av det starka andra kvarta-

Rekordstarkt andra kvartal.

let och flera positiva kund- och återförsäljarnyheter, räknar vi därför med en kraftig tillväxt också under fjärde kvartalet och en försäljningstillväxt för helåret 2014 på 60 procent. I vår tidigare prognos antog vi en försäljningstillväxt på 42,5 procent för 2014.

Vi känner oss övertygade i dag om att QBNK har en beprövad, attraktiv produkt och en effektiv affärsmodell. Vi väljer därför att höja försäljningstillväxten också för 2015 och 2016 till 50 procent per år. Vi hade tidigare ett antagande om en ökning på 40 procent per år 2015 och 2016.

Bolaget skriver i sin rapport över andra kvartalet att det kan tredubbla omsättningen utan att behöva rekrytera fler personer eller göra några investeringar. Vi väljer dock att vara mer försiktiga i våra antaganden och räknar med en viss ökning i såväl personalkostnader som övriga kostnader. Vår prognosticerade EBITDA-marginal ligger på 35 procent i år och 25–30 procent under kommande år. Detta betyder att det finns en uppsida i prognosen på EBITDA-marginalen om bolagets egna antaganden visar sig korrekta.

I våra antaganden nära fördubblas EBITDA-resultatet i år – en ökning med nära 3 mkr – till följd av ökad försäljning.

EBIT uppgår med våra antaganden till 3,3 mkr i år, negativt påverkat av en goodwillavskrivning som uppstått vid bildandet av bolaget inför noteringen. Vi beräknar att goodwillavskrivningen uppgår till 2,6 mkr 2014. Den kommer dock att bli högre kommande år eftersom hela goodwillposten uppgår till drygt 29 mkr och ska skrivas av på tio år. Goodwillavskrivningen kommer således att bli 2,84 mkr per år från och med 2015.

År 2015 antas EBITDA-resultatet uppgå till 7,6 mkr och för 2016 till 12,0 mkr. EBIT påverkas av de högre goodwillavskrivningarna – från och med 2015 antar vi således full goodwillavskrivning – och aktiverade utvecklingskostnader på knappt 1 mkr. EBIT-marginalen kommer därför att sjunka från 20 procent innevarande år till 15 procent 2015. År 2016 kommer EBIT-marginalen att ha repat sig till 21 procent igen till följd av försäljningstillväxten.

Vinst per aktie sjunker något 2014 på grund av ökade avskrivningar och skattekostnader. 2015 stiger både omsättningen och EBITDA, men högre avskrivningar och aktivering av utvecklingskostnader innebär att ökningen i vinst per aktie begränsas till 11 procent. 2016 kommer dock vinst per aktie att öka mer än 100 procent till 0,23 kr per aktie.

Kassaflödesvärdering och jämförelsevärdering

QBNK kan förskottsfakturera de abonnemangsavgifter som kunderna betalar, vilket har en positiv effekt på kassaflödet. En värdering utifrån framtida kassaflöden ger ett motiverat värde på 4,10 kr per aktie. Om bolaget lyckas med sina ambitioner att hålla nere kostnadsutvecklingen, så finns det potential uppåt i prognoserna och därmed också för det motiverade värdet. Vi väljer dock att vara fortsatt försiktiga i våra antaganden om kostnadsutvecklingen. Trots våra försiktiga antaganden, så är potentialen från dagens kurs betydande.

I vår prognos är diskonteringsräntan 14,6 procent (tidigare 16 procent på grund av ett något högre krav på marknadsavkastningen). Beta ligger

2016 kommer vinsten per aktie att öka mer än 100 procent.

oförändrat på 1,8 vilket speglar QBNK:s korta historik, riskprofilen och likviditeten i akten.

På längre sikt räknar vi med att den goda lönsamheten och höga tillväxten kommer att leda till ökad konkurrens och press på marginalerna. Tillväxten 2017 antas vara fortsatt tvåsiffrig för att successivt sjunka till en långsiktig tillväxt om 3 procent per år. EBIT-marginalen kommer sannolikt att ligga på över 20 procent även efter 2017.

QBNK har en stark finansiell ställning och har dessutom bekräftat att de har flera pågående förvärvsdiskussioner. En ytterligare positiv faktor är att bolaget skulle kunna börja ge utdelning från och med 2016 tack vare det starka kassaflödet. Det är dock inte omöjligt att QBNK fortsätter växa genom förvärv och använder kassan till fler företagsköp.

Flera pågående förvärvsdiskussioner.

DCF-VÄRDERING

Diskonteringsränta	14,6%
Risikfri ränta (SE10)	2%
Marknadsavkastning	7%
Beta	1,8
Långsiktig tillväxt	3%
Skatt	22%

Tusentals kronor	P 2014	P 2015	P 2016	P 2017	P 2018
Omsättning	16 901,1	25 351,7	38 027,5	41 830,3	43 921,8
Rörelseresultat (EBIT)	3 343,2	3 776,9	8 150,1	9 138,8	10 006,8
Marginal	20%	15%	21%	22%	23%
Skatt	-669,5	-731,9	-1 644,5	-1 847,2	-2 030,0
Rörelseresultat efter skatt	2 673,7	3 045,0	6 505,6	7 291,6	7 976,8
Justeringar i kassaflöden					
Rörelsekapitalbindning	3 324,0	5 582,2	6 102,1	4 254,8	5 110,0
Kapitalinvesteringar	0	0	0	0	0
Avskrivningar	2 614,4	3 828,6	3 828,6	3 828,6	3 828,6
Fritt kassaflöde	8 612,2	12 455,7	16 436,2	15 374,9	16 915,4
Slutvärde					116 201,8
Nuvärde fritt kassaflöde	7 515,0	9 484,2	10 920,7	8 914,0	67 345,9
Bolagsvärde	104 179,7				
Nettoskuld	1 059,0				
Värde eget kapital	103 120,7				
Antal aktier (miljoner)	250 00,0				
Motiverat aktievärde (SEK)	4,12				

Tusentals kronor	P 2014	P 2015	P 2016	P 2017	P 2018
Nuvärde fritt kassaflöde	7 515	9 484	10 921	8 914	67 346
Bolagsvärde	104 180	-	-	-	-
Nettoskuld	1 059	-	-	-	-
Värde eget kapital	103 121	-	-	-	-
Antal aktier (miljoner)	25 000	-	-	-	-
Motiverat aktievärde (SEK)	4,10	-	-	-	-

Relativvärdering

Det franska bolaget Wedia är en noterat på NYSE Alternex Paris sedan 2010 och är en konkurrent till QBNK. Wedia har ett börsvärde på 11,1 MEUR eller drygt 100 mkr. Wedia omsatte 203 drygt 6,6 MEUR eller 60 mkr, men rapporterat ett negativt resultat efter skatt. Bolagets EBITD uppgick till 23 procent förra året. Med tanke på QBNK:s starka tillväxt och goda lönsamhet så framstår QBNK som ett mycket mer intressant alternativ än Wedia.

Bolags- och aktievärde

Vår kassaflödesvärdering ger ett motiverat bolagsvärde på drygt 104 mkr och en aktiekurs på 4,10 kr.

Birger Jarl Fondkommission ("BFK") är ett värdepappersbolag som står under Finansinspektionens tillsyn. BFK har bland annat tillstånd att utarbeta och sprida investerings- och finansanalyser samt andra former av allmänna rekommendationer rörande handel med finansiella instrument. Aktiespararen, som står bakom Aktiespararna Analysguiden, är en tidskrift med månatlig publicering.

Informationen i denna analys baseras på vad utgivaren Aktiespararen och BFK bedömer som tillförlitliga källor. Vi kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något som helst finansiellt instrument, option eller liknande. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Innehållet får inte kopieras, reproduceras eller distribueras till annan person utan skriftligt godkännande av BFK och Aktiespararen. Aktiespararen och BFK ska inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Åse Lindskog, som utarbetat denna analys, har inget ekonomiskt intresse av eller innehav av finansiella instrument i QBNK Holding. BFK, Aktiespararen eller analytikern är inte, vid tidpunkten för utarbetandet av denna analys, medvetna om någon faktisk eller eventuell intressekonflikt som avser berörd analytiker, BFK eller Aktiespararen. BFK har i enlighet med lag och föreskrift upprättat riktlinjer för intressekonflikter, varigenom analytikernas objektivitet och oberoende säkerställs.