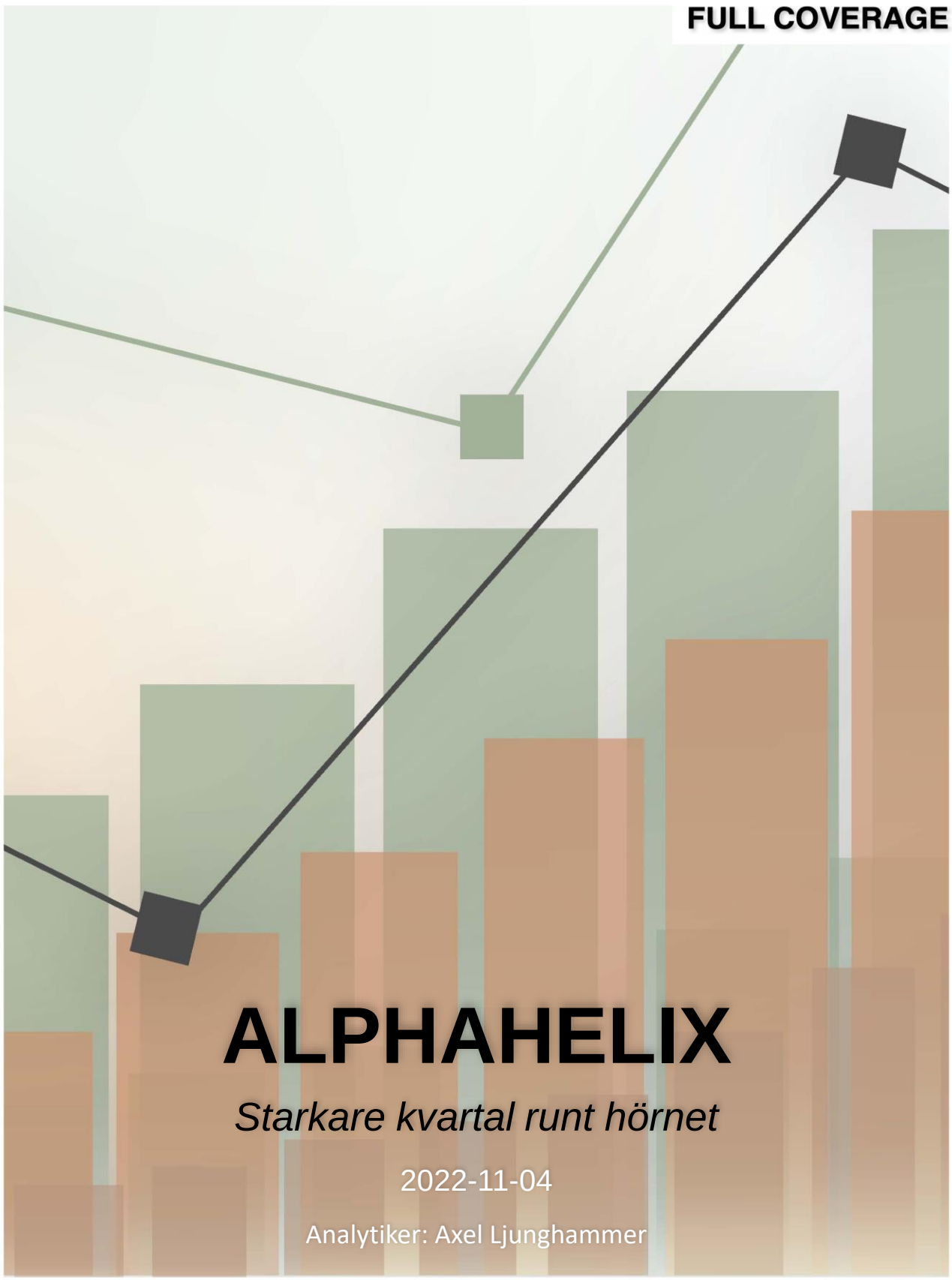


AKTIEANALYS

FULL COVERAGE



ALPHAHELIX

Starkare kvartal runt hörnet

2022-11-04

Analytiker: Axel Ljunghammer



Analyst Group grundades 2014, en tid då informationen att tillgå gällande små- och medelstora bolag ansågs vara bristfällig. Därför valde Analyst Groups grundare att starta upp en analystjänst med visionen att belysa och sprida korrekt information för att ge bättre stöd i investeringsbeslut.

Idag är Analyst Group ett snabbväxande analyshus med huvudsäte i Stockholm och med filial i Lund. Vi arbetar utifrån värdeorden engagemang, passion och förtroende, med ambitionen att skriva korrekta och objektiva analyser. Därför erbjuder vi två typer av analys. Vi erbjuder dels bolag som vi anser intressanta, att på uppdrag, utföra analyser mot ersättning. Samtidigt tillhandahåller vi oberoende analyser på bolag som vi anser har särskilt intressant investeringsidé.

Vår vision är att vara den bästa informationslänken mellan de många investerarna och företagen.

Som länk mellan investerare och företag ger vi stöd i investeringsbeslut, kapitalallokering och kommunikationsvägar.

Vi tror på att hjälpa företag och investerare att bättre förstå varandra

INNEHÅLL

AlphaHelix Molecular Diagnostics AB (publ) ("AlphaHelix" eller "Bolaget") är ett medicinteknikbolag som driver sin verksamhet genom tre dotterbolag, AlphaHelix Technologies AB ("AlphaHelix Technologies"), Tectum Lab AB ("Tectum") och CyberGene AB ("CyberGene"), där de två sistnämnda står för majoriteten av Bolagets omsättning. Tectum är sedan 1975 en etablerad distributör av utrustning, förbrukning och reagens för molekylärbioologisk forskning och diagnostik i Sverige och Norden. CyberGene utvecklar, producerar och säljer genetisk fosterdiagnostik samt genetisk missfalls- och infertilitetsdiagnostik vilken i huvudsak är baserad på QF-PCR-teknologi. Fördelarna med denna teknologi gentemot konkurrerande teknologier är att den dels är billigare, dels att den ger snabbare svar. AlphaHelix har varit noterade på Spotlight Stock Market sedan år 2006.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Introduktion	4
Kommentar Q3-22	5
Investeringsidé	6
Bolagsbeskrivning	7-8
Marknadsanalys	9
Finansiell Prognos	10-12
Värdering	13-15
Bull & Bear	16-17
Ledning & Styrelse	18
VD-intervju, Mikael Havsjö	19
Appendix	20-23
Disclaimer	24

VÄRDEDREVARE

6 av 10

CyberGene står i startgroparna för att ta sin produkt till den globala marknaden, där befintliga synergier med AlphaHelix-koncernen ger rätt förutsättningar för detta. CyberGene har under en tid haft en otillräcklig försäljningsorganisation men givet att Tectum sedan länge är en etablerad distributör med god kunskap om marknaden kan nästa steg i CyberGenes resa möjliggöras. Marknaden estimeras visa en stark tillväxt framgent, främst drivet av stora investeringar, vilket CyberGene väntas kapitalisera på med sitt unika erbjudande.

HISTORISK LÖNSAMHET

4 av 10

AlphaHelix lönsamhet har de senaste åren fluktuerat, däremot har de två dotterbolagen Tectum och CyberGene, vilka utgör huvuddelen av koncernen, var för sig uppvisat lönsamhet sedan 2012, således är det AlphaHelix Technologies som stått för de negativa kassaflödena. AlphaHelix som koncern visade dock en stark lönsamhet och vände till vinst under år 2020 och år 2021 efter några år med förlust, vilket påvisar en positiv lönsamhetstrend. Däremot har år 2022 hittills visat röda siffror, vilket drar ner betyget. Betyget är baserat på historisk information och är ej framåtblickande.

LEDNING & STYRELSE

7 av 10

AlphaHelix ledning och styrelse består av ett erfaret team, insynsägandet uppgår till 37,4 %, där VD och styrelseordförande är största ägare via Labkompaniet i Sverige AB vilka tillsammans kontrollerar 100 % av aktierna, vilket ingjuter ett högt förtroende för att skapa aktieägarvärde framgent. VD Mikael och styrelseordförande Ulrica har en gedigen erfarenhet från branschen och har arbetat i Tectum i stora delar av sina yrkesverksamma år vilket även det ingjuter förtroende. För ett högre betyg hade vi önskat en bättre kommunikation till aktiemarknaden, främst genom mer utförliga kvartalsrapporter och utvecklade IR-sidor.

RISKPROFIL

4 av 10

AlphaHelix kassa uppgick vid utgången av Q2-22 till ca 5,8 MSEK vilket, i kombination med en låg räntebärande skuld om ca 0,4 MSEK, indikerar en stark finansiell ställning. Givet att de två dotterbolagen som står för huvuddelen av verksamheten också är lönsamma, väntas dessa kassaflöden kunna finansiera verksamheten framgent, varför Analyst Group inte ser att Bolaget har ett nödvändigt behov av externt kapital i närtid.

Analyst Groups betygsättning utgår från fyra huvudparametrar där varje huvudparameter består av ett flertal underparametrar med individuell betygsättning, vilka summerar till ett viktat slutbetyg för varje huvudparameter.

Värde drivare, Historisk Lönsamhet och Ledning & Styrelse sträcker sig från 1 till 10, där 10 är högsta betyg.

Riskprofil sträcker sig från 1 till 10, där 10 är att anse som högst risk.



Techtum står idag för ca 90 % av Bolagets omsättning och är en etablerad distributör av medicinteknisk utrustning som har genererat, och väntas fortsätta generera, stabila kassaflöden framgent. Därutöver står dotterbolaget CyberGene i startgroparna för en spännande tillväxtresa. Genom att erbjuda marknaden ett snabbt, säkert och billigt test för fosterdiagnostik, som dessutom täcker in en stor andel av de vanligaste defekterna, förväntas CyberGene ta marknadsandelar på en global nivå. Baserat på en *sum-of-the-parts*-värdering erhålls ett motiverat värde per aktie om 1,3 kr i ett Base scenario för AlphaHelix.

▪ **Nya produktlinjer väntas bidra till starkare omsättning för Techtum framgent**

Under Q3-22 uppgick omsättningen för koncernen till 5,5 MSEK (6,7) motsvarande en minskning om -17,3 %, vilket är något lägre än vi estimerat. De primära orsakerna till den lägre omsättningen anses dels vara leveransförseningar, dels långa ledtider inom produktområdet diagnostik för Techtum. Dotterbolaget har flertalet nya produktlinjer i sin pipeline vilka har visat sig ta längre tid att få ut på marknaden än väntat. Analyst Group estimerar dock att försäljningen av dessa produkter, främst inom diagnostik, tar fart under Q4-22 samt under år 2023, vilket väntas innebära att dotterbolaget uppvisar en starkare omsättningstillväxt framgent. Givet ovan resonemang samt att Q4 säsongsmässigt är att starkare kvartal för Techtum väntar vi oss att dotterbolaget uppnår våra prognoser för år 2022.

▪ **Fortsatt god utveckling för CyberGene**

CyberGene levererade under Q3-22 i linje med våra förväntningar med en tillväxt om 25 %. Under år 2022 har CyberGene tecknat avtal med sex nya distributörer i sju olika länder vilket innebär att dotterbolaget nu bedriver försäljning i 34 länder. Särskilt stor potential ser Analyst Group i avtalen i Indonesien och Indien, vilka är befolkningstäta länder. Vi estimerar inte att de distributionsavtal som har tecknats under år 2022 har fått full effekt på omsättningen ännu, utan väntar oss se detta under Q4-22 och främst år 2023. Med CyberGenes ChromoQuant kan foster diagnostiseras både snabbare och till ett lägre pris än konkurrerande tekniker, samtidigt som en stor andel defekter täcks in. Det ger en tydlig konkurrensfördel för ChromoQuant-plattformen, varför vi fortsatt väntar oss en stark tillväxt för CyberGene framgent.

▪ **Oförändrat värderingsintervall**

Givet att CyberGene under det tredje kvartalet utvecklats i linje med prognoser samt att ett starkt fjärde kvartal väntas för Techtum, väljer vi att stå fast vid våra prognoser för helåret 2022, och därmed upprepar vi även vårt värderingsintervall.

AKTIEKURS | 0,61 kr

VÄRDERINGSINTERVALL		
BEAR	BASE	BULL
0,4 kr	1,3 kr	1,8 kr

ALPHAHELIX MOLECULAR DIAGNOSTICS AB				
Senast betalt (2022-11-03)				0,61
Antal Aktier (st.)				63 398 901
Market Cap (MSEK)				38,9
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)				-5,5
Enterprise Value (MSEK)				33,4
V.52 prisintervall (SEK)				0,56 – 3,10
Lista		Spotlight Stock Market		
UTVECKLING				
1 månad				+12,9 %
3 månader				-35,7 %
1 år				-76,0 %
YTD				-75,5 %
HUVUDÄGARE (KÄLLA:HOLDINGS OCH KVARTALSRAPPORT)				
Labkompaniet i Sverige AB ¹				31,4%
Nordnet pensionsförsäkring				9,1 %
Avanza Pension				6,7 %
Active Healthtech Nordic AB ²				5,5 %
Formue Nord A/S				3,6 %
VD OCH ORDFÖRANDE				
Verkställande Direktör				Mikael Havsjö
Styrelseordförande				Ulrica Karlsson
FINANSIELL KALENDER				
Kvartalsrapport 4				2023-02-26
PROGNOS (BASE), MSEK	2021A	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	44,0	39,6	53,8	64,5
Omsättningstillväxt	82 %	-10 %	36 %	20 %
Bruttoresultat	18,6	17,8	25,9	33,8
Bruttomarginal	41 %	44 %	48 %	52 %
EBIT	5,3	2,8	6,3	9,6
EBIT-marginal	12 %	7 %	12 %	15 %
P/S	0,9	1,0	0,7	0,6
EV/S	0,8	0,8	0,6	0,5
EV/EBIT	6,4	21,4	6,5	4,0
P/E	7,5	49,9	10,6	6,2

¹ Mikael Havsjö och Ulrica Karlsson kontrollerar 50 % var av rösterna

² Styrelseledamot Artur Aira kontrollerar 100 % av rösterna

KOMMENTAR Q3-22

Finansiell utveckling under kvartalet

Omsättningen under det tredje kvartalet uppgick till 5,5 MSEK (6,7) motsvarande en minskning om -17,3 %, vilket är något lägre än estimerat. Samtidigt uppgick rörelseresultatet till -1,3 MSEK (-0,2), vilket belastades med avskrivningar om -0,5 MSEK avseende förvärvet av CyberGene. Den primära orsaken till den lägre omsättningen är att försäljning av diagnostiska system för Tectum inte bokats in under perioden, till följd av långa ledtider, samtidigt har forsknings- och biobankprodukterna uppvisat en god utveckling under kvartalet. Dessutom innebär två oväntade leveransförseningar i slutet av kvartalet en lägre omsättning om drygt 1 MSEK. Analyst Group räknar med att de förseningar som skett under kvartalet kommer levereras under det fjärde kvartalet och därmed bidra till en starkare omsättning för Tectum i Q4. Trots problemen uppvisar Tectum ett positivt resultat om 0,3 MSEK under kvartalet, vilket stärker vår bild om Tectum som ett stabilt och lönsamt bolag.

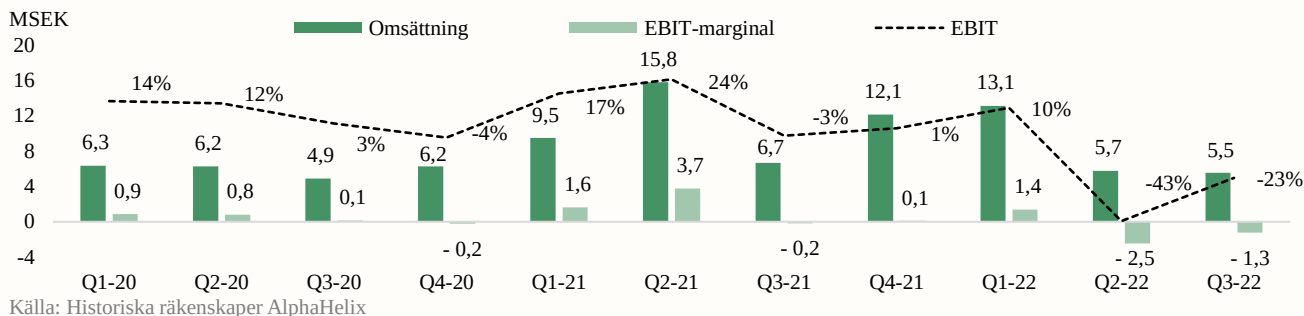
Tectum har under kvartalet utökat aktiviteten i Norden, vilket vi ser som ett viktigt strategiskt arbete för att fortsätta expandera verksamheten. En ökad närvaro i Norden anser Analyst Group vara viktig eftersom flertalet av Tectums kunder efterfrågar distributörer som kan leverera i hela Norden. Vidare har Tectum under kvartalet introducerat en ny produkt på marknaden inom onkologi, vilken använder Next Generation Sequencing (NGS), en teknologi som väntas uppvisa stark tillväxt under kommande år. Analyst Group ser positivt på att dotterbolaget fortsätter satsa på denna teknologi för att rida på den våg av tillväxt som väntas på NGS-marknaden framgent.

Fortsatt god utveckling för CyberGene

CyberGene uppvisade under kvartalet en tillväxt om 25 %, vilket är i linje med våra estimat, något som Analyst Group anser vara hänförligt till ett utökat försäljningsarbete via dotterbolagets distributörer. De nya distributionsavtal med distributörer i bl.a. Indien, Australien samt Nya Zeeland som har tecknats under kvartalet väntas inte haft någon nämnvärd påverkan på omsättningen ännu, utan vi väntar oss att se den fulla effekten av detta under det fjärde kvartalet men främst under år 2023. Analyst Group ser även positivt på att det finns ett stort intresse för CyberGenes produkter hos sjukhus världen över, vilket vi anser är hänförligt till den unika produkt som CyberGene erbjuder givet det patent för en kromosomförändring vilken leder till en medfödd hjärtdefekt, som snart kan inkluderas i dotterbolagets tester. CyberGene uppvisade under det tredje kvartalet ett resultat om -0,2 MSEK, vilket vi ser positivt på med tanke på att kostnader för en ny hemsida och programvaror har tagits under kvartalet.

Efter ett starkt år 2021 samt start på år 2022 har AlphaHelix uppvisat en sjunkande omsättning hänförligt till långa ledtider för Tectum. Däremot väntas starkare kvartal framgent för Tectum, drivet av att försenade produkter levereras samt utökad närvaro i Norden.

Historisk omsättning, EBIT och EBIT-marginal AlphaHelix-koncernen



Fortsatt stark finansiell ställning

Koncernen uppvisade under kvartalet ett kassaflöde från den operativa verksamheten, efter förändringar i rörelsekapital, om -1,9 MSEK, vilket främst är hänförligt till det sämre resultatet samt mindre förändringar i rörelsekapitalet, kassan uppgick vid utgången av Q3-22 till 5,8 MSEK. Analyst Group estimerar ett positivt kassaflöde under det fjärde kvartalet, främst drivet av ett starkare resultat i Tectum givet de leveranser inom diagnostik som väntas under det fjärde kvartalet, vilket kommer stärka kassan ytterligare. Vidare är skuldsättningen i koncernen fortsatt låg, varför vi ser positivt på bolagets finansiella ställning framgent.

INVESTERINGSIDÉ

Investeringar i sjukvården väntas driva CyberGenes marknad

För den globala marknaden för utrustning inom molekylär diagnostik, vilken AlphaHelix är exponerad mot via dotterbolaget Tectum, väntas en negativ tillväxt med en CAGR om -4,1 % mellan åren 2022-2028 och estimeras vara värd 29,5 mdUSD vid utgången av prognosperioden. Den negativa tillväxten är främst hänförlig till att marknaden vuxit kraftigt under år 2020 och 2021 drivet av covid-19, vilket medför att marknaden värdes sjunka kommande år. Mätt över åren 2017-2028 väntas däremot marknaden uppvisa en tillväxt om 12 %, varför det finns andra tekniker än de som använts för covid-19-tester som väntas uppvisa tillväxt, något Tectum kan kapitalisera på genom distribution av dessa tekniker. För CyberGenes del väntas den globala marknaden för prenatala tester växa med en CAGR om 12,9 % fram till år 2028 och estimeras då vara värd 9,1 mdUSD, bl.a. drivet av investeringar i den globala sjukvårdsinfrastrukturen och att kvinnor världen över blir allt äldre innan de föder barn. CyberGenes QF-PCR-teknik har fördelen gentemot konkurrerande tekniker genom att den är mer kostnads-effektiv och ger snabbare svar. Till följd av förvärvet av ett patent avseende fosterdiagnostik på en medfödd hjärtdefekt kan dotterbolagets tester täcka in en högre andel befintliga defekter än konkurrenter med samma teknologi, något som skapar ett unikt erbjudande till marknaden.

Lönsam tillväxt att vänta

Då både Tectum och CyberGene under de senaste åren har uppvisat lönsamhet, förväntas koncernens egna kassaflöden till stor del finansiera de investeringar som krävs för fortsatt tillväxt. Analyst Group anser att Tectum är ett stabilt bolag som framförallt genererar goda kassaflöden till koncernen. CyberGene är lönsamma men bidrar i termer av absoluta tal med en relativt mindre andel, men har samtidigt en större tillväxtpotential givet satsningen på global expansion samt den konkurrenskraftiga plattform som dotterbolaget erbjuder. För AlphaHelix som koncern skapar det en unik mix med Tectum, som genererar stabila kassaflöden, samt CyberGene, som också är lönsamma, men därutöver även har en hög tillväxtpotential.

Ytterligare distributionsavtal kan vara att vänta för CyberGene

CyberGene har under år 2022 tecknat avtal med sex nya distributörer vilket innebär att dotterbolagets produkter idag säljs i 34 länder, både via distributörer och via egen försäljning. Framöver anser Analyst Group att CyberGene har goda möjligheter att fortsätta ingå distributionsavtal på flera stora marknader. Detta grundar sig bl.a. i att sjukhus världen över investerar stora summor i medicinsk infrastruktur, samt att kvinnor idag generellt blir gravida i en högre ålder, vilket medför en ökad risk för komplikationer och således ett ökat behov av teknik likt CyberGenes.

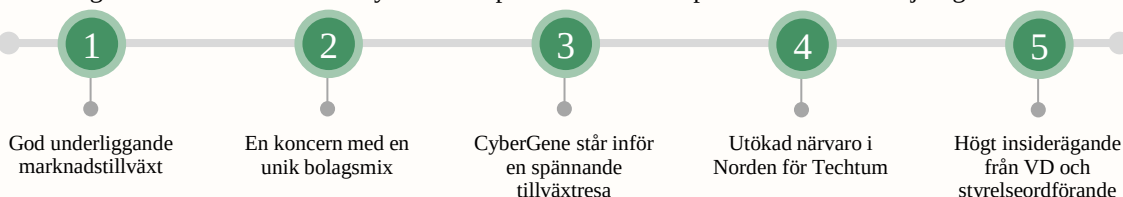
Prognos och värdering

I ett Base scenario estimeras Tectum nå ett EBIT-resultat om 3,3 MSEK år 2022. Baserat på en relativvärdering appliceras en målmultiplikator om EV/EBIT 13,0x, vilket resulterar i ett motiverat bolagsvärde om ca 43 MSEK. CyberGene estimeras omsätta ca 24,0 MSEK år 2025, där en målmultiplikator om EV/S 2,1x appliceras, vilket, baserat på en diskonteringsränta om 12 %, leder till ett motiverat nuvärde om ca 35 MSEK under innevarande år. Genom en *sum-of-the-parts*-värdering, där de båda dotterbolagens motiverade bolagsvärde adderas, tillsammans med AlphaHelix Technologies som konservativt tilldelas ett värde motsvarande bokfört kapital (0,2 MSEK), härleds ett motiverat bolagsvärde om totalt ca 78 MSEK, vilket givet Bolagets nuvarande nettokassa motsvarar ett värde per aktie om 1,3 kr i ett Base scenario.

Användandet av distributörer kan utgöra en risk

En tydlig risk både för CyberGene och Tectums verksamhet är om ett teknikskifte skulle ske inom respektive marknad, något som skulle förändra marknadens dynamik. En annan risk beträffande CyberGenes verksamhet är att dotterbolagets huvudsakliga försäljning sker via distributörer vilket innebär att stora delar av försäljningsarbetet utlämnas till externa parter, något som kan medföra att CyberGenes produkt inte alltid prioriteras vid försäljning.

HIGHLIGHTS



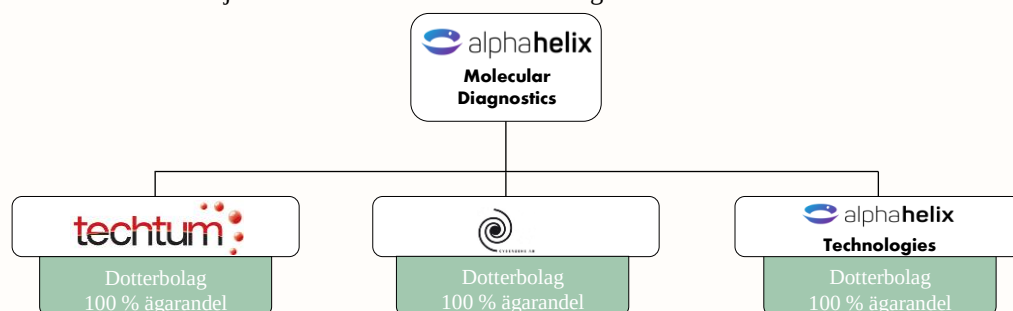
Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

UNIK MIX
MELLAN
DOTTER-
BOLAGEN

1,3 KR
PER AKTIE I
ETT BASE
SCENARIO

BOLAGSBESKRIVNING

AlphaHelix Molecular Diagnostics AB är moderbolag till de tre helägda dotterbolagen AlphaHelix Technologies, Techtum och CyberGene, varav de två sistnämnda utgör huvuddelen av verksamheten i koncernen. Bolaget börsnoterades år 2006 efter att under 16 år utvecklat en ny teknik för PCR-tester vilken gav svar betydligt snabbare än tidigare tekniker. Tekniken patenterades och produkterna som idag säljs i AlphaHelix Technologies är baserade på detta befintliga patent. År 2011 förvärvades Techtum som sedan 1975 är en etablerad distributör av utrustning och förbrukning för molekylärbiologisk forskning och diagnostik i Sverige och Norden, vilken ofta baseras på olika PCR-tekniker. Förutom försäljningen så är även service, avseende service på utrustning samt försäljning av reservdelar, en viktig del av verksamheten, vilket har en god lönsamhet. CyberGene, som förvärvades år 2021, fokuserar på utveckling, produktion och försäljning av genetisk fosterdiagnostik samt genetisk missfalls- och infertilitetsdiagnostik, i huvudsak baserad på QF-PCR. Dotterbolaget är en pionjär inom QF-PCR och var först med att lansera en produkt för fosterdiagnostik med QF-PCR-tekniken. CyberGenes produkter kännetecknas av snabbare svarstider, förbättrade resultat och kostnadseffektivitet jämfört med konkurrerande lösningar.



Affärs- och intäktsmodell

Techtum är i dagsläget det intäktsmässigt största dotterbolaget och utgjorde enligt Analyst Groups egna beräkningar ca 90 % av intäkterna under H1-22. Den huvudsakliga intäktsmodellen utgår ifrån distribution av utrustning och förbrukningsmaterial för klinisk molekylär diagnostik samt molekylärbiologisk forskning, vilken främst sker till forskningsinstitut och kliniker. Vidare utför dotterbolaget service på den utrustning som distribueras. När utrustningen används så förbrukas vissa delar, vilket genererar intäkter i form av serviceavtal samt förbruknings- och reservdelar, vilket resulterar i en god lönsamhet. I takt med att mer utrustning levereras ökar även intäkterna från servicebenet, varför denna andel av de totala intäkterna väntas öka framgent.

CyberGenes intäkter består av försäljning av ChromoQuant för kvantitativ analys av genetiska defekter hos foster samt genetiska defekter som leder till missfall eller manlig sterilitet. Försäljningen sker dels i egen regi, dels via distributörer runt om i världen. CyberGene har under år 2022 utökat sitt distributionsnätverk och idag har dotterbolaget försäljning i totalt 34 länder. Av befintliga marknader anser Analyst Group att Indien och Indonesien har särskilt hög potential givet den rådande befolkningsmängden och antalet barn som föds varje år. Vidare uppfyller CyberGene kraven för den internationella standarden ISO 13485, vilken bl.a. visar på att dotterbolagets produkter är certifierade enligt de nya kravställningarna på CE-IVDR-märkning, något som kvalitetssäkrar och säkerställer att krav som finns från myndigheter uppfylls. Att uppnå de generella säkerhets- och prestandakraven (GSPR) för ISO 13485 är förenat med höga kostnader, varför CyberGene kan erbjuda nystartade diagnostiska bolag en helhetslösning för utveckling, produktion, certifiering och global försäljning via dotterbolagets plattform och distributionsnät.

Kostnadsdrivare

Techtums bruttokostnader består av inköpskostnader för den utrustning och förbrukningsvaror som distribueras samt transportkostnader för dessa. Dotterbolaget har historiskt uppvisat en bruttomarginal om ca 40 % vilket är något högre än konkurrenter i Europa, hänförligt till lägre transportkostnader. Gällande serviceintäkterna uppskattar Analyst Group att dessa står för ca 10 % av Techtums totala omsättning, där vi räknar med att bruttomarginalen uppgår till omkring 80 %. Vidare har Techtum kostnader hänförliga till marknadsföring och vad gäller personal har dotterbolaget idag sju anställda, vilka primärt arbetar med logistik och försäljning i Norden. Givet en fortsatt expansion i Norden tror Analyst Group att Techtum är i behov av ytterligare personal framgent.

CYBERGENE
HAR
NÄRVARO I
34 LÄNDER

BOLAGSBESKRIVNING

**94 %
BRUTTO-
MARGINAL
FÖR
CYBERGENE
ÅR 2021**

**EXPANSION
INOM
NORDEN**

CyberGenes verksamhet präglas av låga bruttokostnader vilket bidrar till en hög bruttomarginal, vilken uppgick till ca 94 % år 2021. I övrigt består kostnaderna i huvudsak av övriga externa kostnader, vilka främst antas vara hänförliga till marknadsföringskostnader, samt personal. CyberGene har under år 2022 utökat antal anställda, varför personalkostnaderna väntas öka framgent. Dock, givet att dotterbolaget använder sig av distributörer för försäljning, ser inte Analyst Group ett stort behov av en utökad personalstyrka för att fortsätta expandera under kommande år.

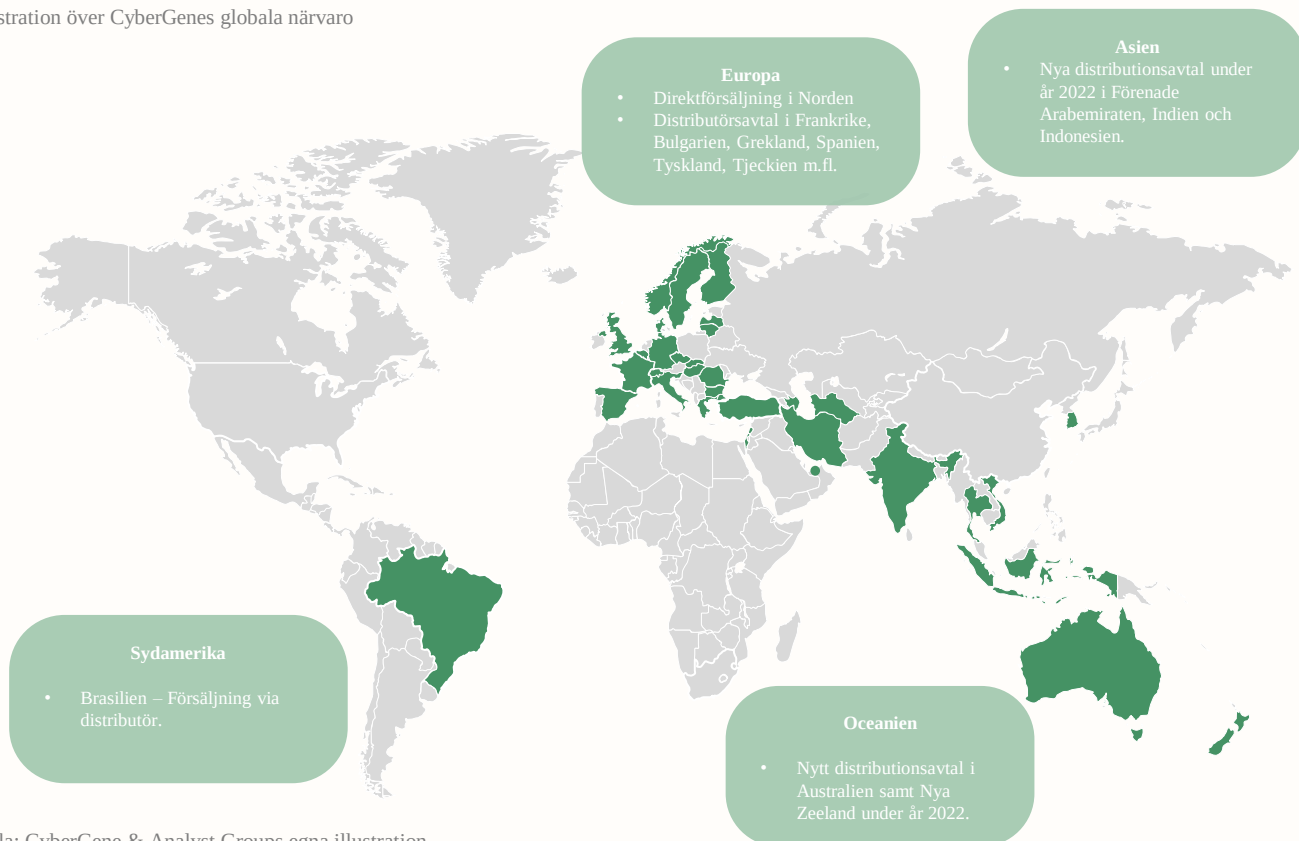
Strategisk utsikt

I dagsläget är Techtum en välkänd distributör i Sverige med siktet inställt på att utöka närvaron i övriga Norden, vilket ses som viktigt då det är något som tillverkarna av utrustningen värdesätter. För att lyckas med detta krävs vidare försäljningsåtgärder såsom marknadsföring och anställning av säljare, något som Analyst Group estimerar ska ske under år 2023. Vidare så är trenden inom molekylär diagnostik för bakterier och virus att inrikta sig på mer helautomatiska system för att minimera arbetsinsatsen, varför Analyst Group ser det som viktigt att Techtum distribuerar denna typ av system, något som dotterbolaget i dagsläget gör via tre av sina leverantörer.

För CyberGenes del blir arbetet med att öka försäljningen viktigt framgent, något dotterbolaget förväntas göra genom att arbeta nära sina befintliga distributörer samt fortsätta utöka sitt distributörsnätverk. CyberGenes produkt har funnits på marknaden sedan dotterbolaget startade år 2004 men en otillräcklig försäljningsorganisation har historiskt inneburit en svag omsättningstillväxt, något som nu väntas förändras efter att dotterbolaget tillkommit AlphaHelix-koncernen. Ett utökat antal distributionsavtal i nya länder är ett kvitto på att strategin redan burit frukt. Vidare har förvärvet av patentet för en medfödd hjärtddefekt breddat CyberGenes erbjudande till marknaden, något som väntas leda till att dotterbolaget kan vinna ytterligare upphandlingar, och därmed teckna ytterligare distributionsavtal, framgent.

CyberGene har under år 2022 tecknat flertalet distributionsavtal.

Illustration över CyberGenes globala närvaro



Källa: CyberGene & Analyst Groups egna illustration

MARKNADSANALYS

Covid-19 har accelererat tillväxten på Techtums marknad

29,5 MDUSD
TECHTUMS
MARKNAD

Molekylär diagnostik är en diagnostikmetod för att upptäcka virus samt bakterier och den globala marknaden för området, vilken Tectum är verksam inom, förväntas minska med en CAGR om -4,1 % mellan åren 2022-2028, för att då uppgå till 29,5 mdUSD. Marknaden har vuxit starkt i samband med covid-19-pandemin i takt med att efterfrågan har ökat på PCR-test och snabbtestprodukter. Marknaden värderades till 53,6 mdUSD år 2021 vilket innebär att marknaden växte med en CAGR om 58,5 % mellan åren 2017-2021, mellan åren 2017-2028 väntas således tillväxten på marknaden uppgå till 12 % årligen, mätt som en CAGR, vilket tyder på att det finns en underliggande tillväxt på marknaden även utan pandemi. Denna tillväxt drivs av en ökad medvetenhet om att diagnostisera virus och bakterier tidigt, en åldrande befolkning och fler sjukhusbesök samtidigt som en ökad kostnad för instrument och test inom molekylär diagnostik till viss del förväntas hålla tillbaka tillväxten.

Avseende de olika teknikerna inom molekylär diagnostik så är PCR den vanligaste, och även den enda tekniken som väntas bidra till negativ tillväxt, medan exempelvis utrustning inom *Next Generation Sequencing* (NGS), vilket Tectum distribuerar, väntas växa med en CAGR om 18,7 % fram tills år 2026. Tectum väntas kapitalisera på marknaden genom en ökad försäljning av utrustning och förbrukningsvaror för klinisk molekylär diagnostik samt molekylärbiologisk forskning inom andra tekniker än PCR. Vidare används tester med PCR-tekniken även för detektion av andra virus och bakterier än det för covid-19, varför en betydande försäljning av sådana tester väntas även framgent.

Konkurrensfördelar skapar möjlighet att ta marknadsandelar för CyberGene

12,9 %
CAGR I
VÄNTAD
TILLVÄXT
PÅ
MARKNADEN

Marknaden för prenatala tester väntas växa med en CAGR om 12,9 % mellan åren 2022-2028, bl.a. drivet av framsteg inom infrastrukturen på sjukhus och att kvinnor världen över blir allt äldre innan de föder barn, något som ökar risken för kromosomavvikelse hos fostret. De tekniker som idag finns för fosterdiagnostik, förutom QF-PCR, vilken CyberGene använder sig av, är *karyotypering* och *array-teknologi*. Karyotypering är en manuell metod vilken är förknippad med låga kostnader och säkra svar, däremot är svarstiden lång, ca 14 dagar. Array-teknologin däremot är snabbare och har en svarstid om två dagar samt täcker in fler defekter än QF-PCR, men har nackdelen att vara mer kostsam. Ytterligare en teknik som används är *Non-Invasive Prenatal Testing* (NIPT), som screenar eventuella genetiska defekter genom ett blodprov på modern, till skillnad från övriga tekniker som utför testet via fostervattnet. NIPT är en teknik som vuxit under de senaste åren då det ger ett tillförlitligt svar om det visar att fostret inte har en kromosomavvikelse. Däremot, om testet visar indikationer på avvikelse, behöver detta verifieras med hjälp av en godkänd diagnostisk metod, exempelvis CyberGenes test med QF-PCR-tekniken, för att säkerställa resultatet. Givet den tillväxt som finns på NIPT-tester idag finns det således möjligheter för CyberGene att rida på denna våg genom att fler är i behov av att verifiera eventuella genetiska defekter med hjälp av en godkänd diagnostisk metod.

Fördelarna med CyberGenes QF-PCR-teknologi jämfört med de konkurrerande teknikerna är att den är snabbare, då svar erhålls inom ca 4 timmar, och att kostnaden per test är låg. QF-PCR täcker i dagsläget dock in ca 80-85 % av de genetiska defekter som går att diagnostisera, vilket är lägre än konkurrerande tekniker, däremot väntas denna andel öka i samband med att CyberGene utökar sitt erbjudande genom att även kunna undersöka medfödda hjärtdefekter, något som är möjligt tack vare det patent dotterbolaget förvärvade under år 2022. Givet att detta skulle innebära att CyberGenes tester täcker in fler genetiska defekter, ca 90-95 %, så väntas dotterbolaget stärka sin marknadsposition ytterligare.

År 2022 estimeras ca 146 miljoner födselar och av dessa väntas ca 4 % av mödrarna testas för defekter med diagnostiska metoder likt CyberGenes, vilket innebär att ca 5,8 miljoner utförda tester. I samband med förvärvet av patentet för fosterdiagnostik avseende en medfödd hjärtdefekt, kommunicerade Bolaget att den totala marknaden för dessa tester estimeras vara ca 4 miljoner per år, vilket innebär att den totala marknadspotentialen för CyberGene efter förvärvet uppgår till 9,8 miljoner tester. Med hänsyn till att totalt 28,7 % av de globala födslarna under år 2021 skedde i de 34 länder där CyberGene har närvaro idag, skulle det, givet samma fördelning, motsvara ca 42 miljoner födselar under år 2022. Givet ovanstående antaganden om andel mödrar som testas med diagnostisk metod samt tillskott av tester från det förvärvade patentet, estimeras dotterbolagets totala marknadspotential uppgå till ca 2,4 miljoner tester per år i de länder där de är verksamma i dagsläget.

146 miljoner
födselar globalt år 2022

42 miljoner födselar i
länder med närvaro från
CyberGene år 2022

2,4 miljoner tester i
total marknadspotential
för CyberGene år 2022

FINANSIELL PROGNOSE

Omsättningsprognos Tectum

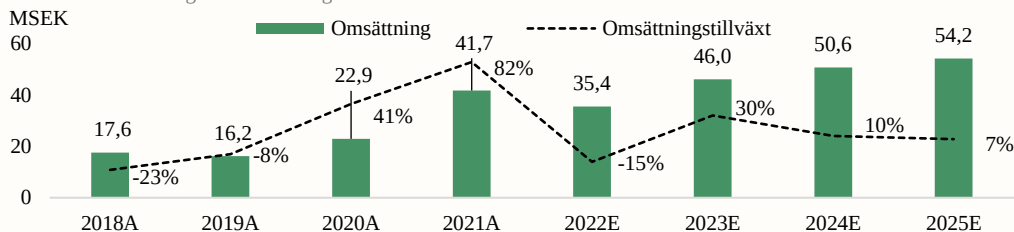
ÅR 2021 ETT
REKORD-
STARKT ÅR

Tectum har det senaste årtiondet uppvisat en omsättning som fluktuerat omkring 20 MSEK, med undantag för år 2021 då omsättningen uppgick till ca 44 MSEK. Detta var delvis drivet av covid-19-pandemin då dotterbolaget sålde tester för covid-19-diagnostik, men också ett resultat av den satsning Tectum genomförde för att öka försäljningen i Norden genom att investera i nya produkter. Vidare är instrumenten som användes för covid-19-tester i huvudsak avsedda för klinisk diagnostik av virus och bakterier generellt, vilka således förväntas fortsätta generera försäljning inom andra områden än covid-19, då instrumenten kan utföra upp till 26 andra virus- och bakterierelaterade tester.

Under de tre inledande kvartalen av år 2022 uppvisades en negativ omsättningstillväxt för koncernen som helhet, vilket var hänförligt till minskad försäljning av Tectums diagnostiska system, något som Analyst Group delvis anser bero på just minskningen av covid-19-tester samt långa ledtider för nya produkter. Däremot räknar vi med lansering av nyutvecklade system samt flera nya produktlinjer, för vilka det pågår förhandlingar idag, vilket väntas bidra till en högre omsättning under Q4-22 för Tectum. Givet detta estimeras en omsättning om 35,4 MSEK för helåret 2022, vilket innebär en negativ tillväxt om -15 % jämfört med år 2021, men som likväl är en stark tillväxt i jämförelse med år 2020 då omsättningen uppgick till 23,5 MSEK. Det kan argumenteras för att år 2020, relativt år 2021, var mindre influerat av försäljning av tester för covid-19, vilket således gör att en jämförelse mellan år 2020 och år 2022 blir mer rimlig. Tectum väntas på sikt utöka och vidare etablera sin verksamhet i Norden, vilket förväntas bidra till en stark omsättningstillväxt om 30 % under år 2023. Utöver att kunna erbjuda en bred produktportfölj blir ytterligare en viktig uppgift på vägen att anställa fler säljare i fler länder, varför Analyst Group räknar med att medarbetarbasen i Tectum kommer att öka under kommande år. Detta, tillsammans med en breddning av produktportföljen, väntas bidra till ökad omsättning, vilken estimeras uppgå till 46,0 MSEK år 2023 respektive 54,2 MSEK år 2025.

Tectum väntas kunna öka sin omsättning i stabil takt framgent.

Estimerad omsättning och omsättningstillväxt Tectum



Källa: Analyst Groups prognoser

Omsättningsprognos CyberGene

CyberGene har uppvisat en svag omsättningstillväxt under åren 2014-2021, motsvarande en CAGR om 2,6 %, vilket primärt har berott på att dotterbolaget haft en otillräcklig försäljningsorganisation. Försäljningskanalerna har dock utökats i samband med att dotterbolaget förvärvades av AlphaHelix bl.a. genom anställning av en försäljnings- och marknadschef vilket bl.a. lett till att CyberGene har ingått nya avtal med distributörer globalt. CyberGene står nu i startgroparna för en stark tillväxtresa drivet av ett ökat antal distributörer, där sex nya avtal beträffande sju olika länder har tecknats under år 2022, samtidigt som den unika produkt dotterbolaget erbjuder marknaden väntas vara överlägsen andra tekniker som används på marknaden idag. Fördelarna med CyberGenes QF-PCR-teknologi jämfört med konkurrerande tekniker är att den ger snabbare svar och är billigare, men med nackdelen att färre defekter täcks in. Däremot, givet förvärvet av ett patent kan snart även en kromosomförändring vilken leder till en medfödd hjärtddefekt inkluderas i testet. Detta leder till att ca 90-95 % av potentiella defekter täcks in av CyberGenes tester vilket innebär en unik position på marknaden genom att kunna erbjuda de snabbaste och billigaste testerna för fosterdiagnostik, som dessutom täcker in en liknande andel defekter som konkurrerande tekniker, något som väntas bidra till en stark tillväxtresa framgent. Det är främst priset som väntas användas som huvudargument till sjukhus och kliniker för att byta till CyberGenes produkt, speciellt i mindre utvecklade länder, givet att kostnaderna kan sänkas markant gentemot att använda konkurrerande tekniker. Dessutom väntas tillväxten för s.k. NIPT-tester bidra till omsättningstillväxt även för CyberGene, eftersom ett NIPT-test som visar en kromosomavvikelse behöver verifieras med ytterligare ett test, exempelvis CyberGenes test med QF-PCR-tekniken.

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

UTÖKADE
FÖRSÄLJNINGSS
KANALER
VÄNTAS SKAPA
TILLVÄXT

FINANSIELL PROGNOSE

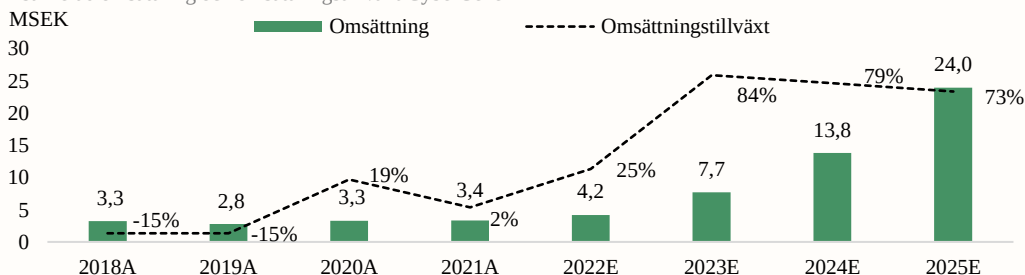
FRÅN
CA 20 000
TESTER
UTFÖRDA ÅR
2021...

... TILL
CA 150 000
TESTER
UTFÖRDA ÅR
2025

Intäkterna från CyberGenes tester är en funktion av antal sålda tester och priset per test. Utifrån ett antagande om en genomsnittlig intäkt om 150 SEK som tillfaller CyberGene per sålt test, skulle det, baserat på dotterbolagets helårsförsäljning år 2021 om ca 3,4 MSEK, motsvara omkring 20 000 sålda tester. Notera att intäktsnivån per test inte är något som kommunicerats till marknaden, utan är ett eget antagande av Analyst Group baserat på observationer från vad som kan anses vara liknande tjänsteerbjudanden i marknaden idag. Intäktsandelen som tillfaller CyberGene bör även i praktiken variera, t.ex. om leverans till kund sker via direktförsäljning eller distributör. Antagandet om att 150 SEK per test tillfaller CyberGene är således ett genomsnittligt värde. Under Q1-22 växte CyberGene omsättningen med 65 % jämfört med samma period föregående år, en siffra som uppgick till 25 % under Q2-22 samt Q3-22, vilket enligt Analyst Group är ett tecken på att det accelererade försäljningsarbetet som påbörjats under år 2022 med anställningen av en ny försäljnings- och marknadschef och flertalet tecknade distributionsavtal, har burit frukt. Däremot har branschen långa ledtider, varför vi estimerar att de nya distributionsavtalen ger full effekt först från år 2023. Givet detta resonemang estimeras en tillväxt av antal utförda tester om 30 % för år 2022, vilket baserat på ett antagande om att motsvarande ca 20 000 tester levererades under år 2021, innebär ca 28 000 utförda tester och en omsättning om ca 4,2 MSEK år 2022, baserat på antagen intäkt per test. Försäljningen väntas sedan få ytterligare fart under år 2023 drivet av att nuvarande distributionsavtal börjar visa större effekt samt att även ytterligare avtal kan tillkomma, där exempelvis Kina kan bli en aktuell marknad. Dotterbolagets unika erbjudande väntas vara den huvudsakliga drivaren till att vi estimerar en ökning om 80 % av antalet sålda tester under år 2023, motsvarande ca 51 000 tester, vilket innebär en omsättning om ca 7,7 MSEK. I ett Base scenario räknar vi med att CyberGene kan nå ca 150 000 sålda tester under år 2025, vilket skulle innebära en marknadsandel om ca 6,4 % baserat på den tidigare härledda adresserbara marknaden.

CyberGene står i startgroparna för en tillväxtresa.

Estimerad omsättning och omsättningstillväxt CyberGene



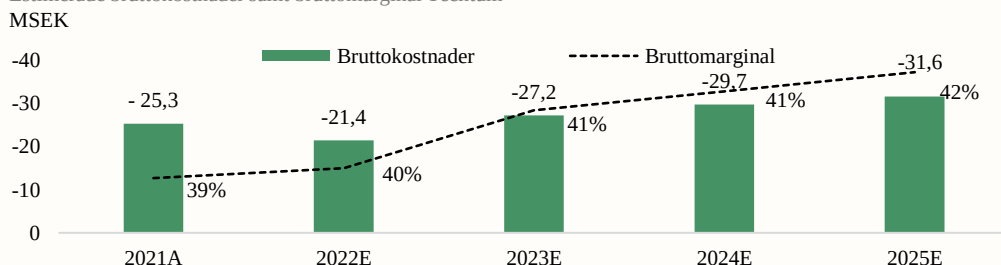
Källa: Analyst Groups prognoser

Kostnad- och resultatprognos Tectum

Som distributör är Tectums största kostnadspost dess bruttokostnader, vilka består av inköpskostnader från leverantörerna av den utrustning som distribueras. Dotterbolagets bruttomarginal har historiskt uppgått till ca 40 %, vilket den fortsatt väntas göra framgent. Däremot står service och reservdelar idag för en mindre andel av omsättningen, enligt Analyst Groups uppskattning ca 10 %, ett intäktsben som uppvisar en relativt högre lönsamhet. I takt med att mer utrustning distribueras ökar även intäkterna från service och reservdelar, varför vi estimerar att intäktsbenet successivt kommer att stå för en högre andel av dotterbolagets totala försäljning.

Bruttomarginalen förväntas öka något under kommande år, men överlag vara på en relativt oförändrad nivå.

Estimerade bruttokostnader samt bruttomarginal Tectum



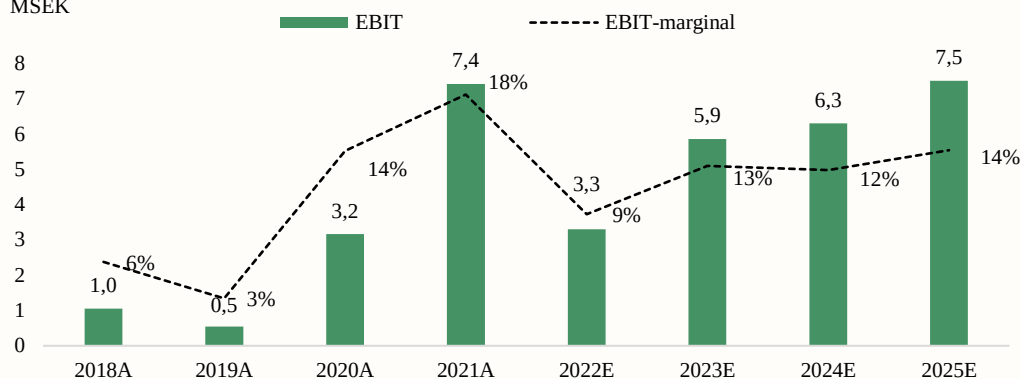
Källa: Analyst Groups prognoser

FINANSIELL PROGNOSE

Techtums personalkostnader väntas öka framgent i takt med att dotterbolaget ökar sin närvaro i Norden genom att anställa fler säljare. Vid utgången av år 2021 uppgick antalet anställda till sju, vilket vi tror kommer att öka till nio vid utgången av år 2024. Utifrån dessa estimat väntas personalkostnaderna som andel av omsättningen vara relativt oförändrade kommande åren. Avseende övriga externa kostnader väntas de öka, främst drivet av de marknadsföringsåtgärder som nu genomförs för att expandera i Norden, vilket bl.a. innefattar utställning på mässor, affärsresor etc. Däremot väntas de växa i en långsammare takt än omsättningen, vilket bidrar till en stigande EBIT-marginal under prognosperioden.

Med relativt stabila fasta kostnader i kombination med en ökad försäljning, estimeras Techtum kunna uppvisa en positiv lönsamhetstrend under de kommande åren.

Estimerat rörelseresultat (EBIT) och rörelsemarginal Techtum MSEK



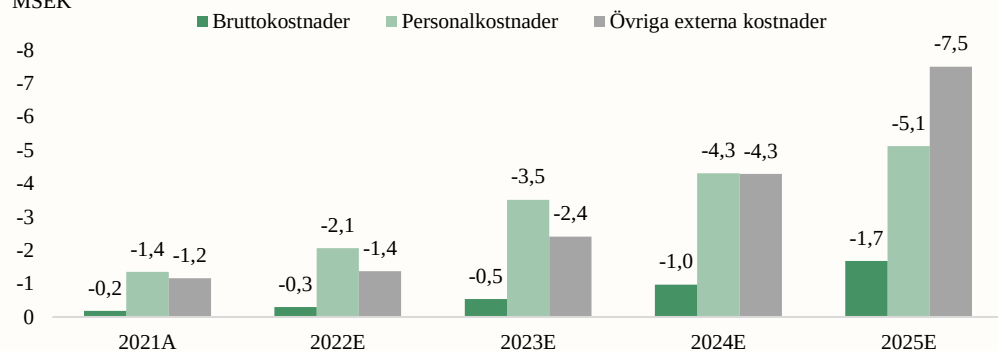
Källa: Analyst Groups prognoser

Kostnad- och resultatprognos CyberGene

Kostnaden för CyberGene att tillverka ett test-kit är låg varför verksamheten genererar höga bruttomarginaler. Kostnaden för ett test estimeras uppgå till ca 11 SEK vilket innebär att CyberGene uppvisar en bruttomarginal om ca 93 %, givet den antagna intäktsnivån om 150 SEK per test. I takt med att CyberGene växer omsättningen väntas dotterbolaget stå för en allt större andel av koncernens intäkter och således bidra till att AlphaHelix uppvisar en ökad bruttomarginal. Under inledningen av år 2022 har nya medarbetare anställts, vilket väntas bidra till högre personalkostnader, något som estimeras påverka resultatet under år 2022. Under åren 2023-2025 räknar vi med att dotterbolaget i genomsnitt kommer att anställa ytterligare en person per år, för att understödja den förväntade expansionen. Detta resulterar i en högre kostnadsbas i termer av absoluta tal, men samtidigt, i förhållande till den estimerade tillväxten, en sjunkande procentuell andel, vilket är ett resultat av att CyberGenes affärsmodell skapar utrymme för god skalbarhet. Övriga externa kostnader estimeras öka i ungefär samma takt som omsättningen, främst drivet av ökade marknadsföringskostnader i samband med den ökade försäljningen av dotterbolagets test-kit.

Övriga externa kostnader väntas utgöra den största delen av CyberGenes kostnadsbas på sikt.

Estimerade kostnader CyberGene MSEK



Källa: Analyst Groups prognoser

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

**93 %
ESTIMERAD
BRUTTO-
MARGINAL
FÖR
CYBERGENE**

VÄRDERING

Värderingen av AlphaHelix görs på koncernnivå där en *sum-of-the-parts*-värdering appliceras. Detta innebär att de tre dotterbolagen värderas var för sig för att sedan summeras till en total värdering för koncernen som helhet. Värderingen utgår främst från Tectum och CyberGene, vilka idag, rent finansiellt, utgör huvuddelen av koncernen, samt att det är i dessa bolag som Analyst Group ser störst potential. Den genetiska diagnostikmarknaden omfattar flertalet aktörer med olika affärsmodeller och för att ge ytterligare insikter till värdering av AlphaHelix och dess dotterbolag undersöker vi andra aktörer vilka utvecklar, tillverkar och distribuerar medicintekniska produkter. Med hänsyn till att vissa olikheter finns mellan Tectum och CyberGene vad gäller produkterbjudande, affärsmodell, adresserbar marknad, tillväxtutsikter och marginal så har olika jämförelsebolag valts för respektive bolag, där Tectum har ett jämförelsebolag medan CyberGene har flera. Även om produkt och marknad i vissa fall skiljer sig åt, finns vissa likheter mellan jämförelsebolagen, Tectum och CyberGene vad gäller intäktsmodell, marginaler, tillväxtutsikter, affärsmodell och *go-to-market*-strategi.

Jämförelsebolag CyberGene

Dvysr Diagnostics utvecklar, tillverkar och säljer genetiska tester vilka används för DNA-tester inom onkologi, transplantation och ärftliga sjukdomar för att möjliggöra skräddarsydd cancerbehandling, diagnos av genetiska sjukdomar samt uppföljning av transplanterade patienter. Test-kiten säljs till laboratorier i över 45 länder och baseras precis som CyberGenes produkt på PCR-teknologin.

Dvysr®

Peers i siffror
(senast rapporterat)

40 %
Omsättningstillväxt

79 %
Bruttomarginal

Boule Diagnostics är ett diagnostikbolag som utvecklar, tillverkar och säljer medicintekniska system och förbrukningsvaror inom bloddiagnostik. Bolaget riktar sig främst till små och medelstora sjukhus, kliniker, laboratorier, veterinärmottagningar samt andra diagnostikbolag. Försäljningen sker dels via egen försäljning, dels via distributörer, vilket gör att Boule Diagnostics har försäljningsnärvaro i över 100 länder.

Boule

30 %
Omsättningstillväxt

41 %
Bruttomarginal

Medistim utvecklar medicintekniska instrument för sjukhus och forskningsinstitut vilka precis som för CyberGene säljs via återförsäljare på global nivå. Instrumenten består av hjälpmedel som används vid hjärtkirurgi, vilket bl.a. innebär kirurgiska instrument som mäter blodflöde och visualiserar ateroskleros, något som förbättrar kvaliteten och resultatet av hjärtkirurgin. Bolaget är dessutom en etablerad distributör av medicintekniska produkter i hemlandet Norge, en del av verksamheten som i viss mån kan liknas vid Tectum.

MEDISTIM

15 %
Omsättningstillväxt

78 %
Bruttomarginal

Virogates forskar och utvecklar biomarkörer och diagnostiska instrument för sjukvårds-industrin. Dessa produkter används primärt av akutmottagningar för att förbättra kliniska beslut om sjukhusvistelse eller utskrivning av patienter, vilket hjälper sjukhusen att optimera sina resurser. Produkterna kan även användas vid identifiering, analys och vidarebehandling av sjukdomar såsom hjärt-kärlsjukdomar, diabetes och cancer. Bolagets produkter finns idag i över 20 länder.

ViroGates

25 %
Omsättningstillväxt

75 %
Bruttomarginal

Calmark är verksam inom medicinteknik och specialiserar sig inom utveckling av diagnostiska verktyg riktade mot nyfödda barn. Bolaget utvecklar och säljer en patientnära analysmetod för enklare och snabbare analyser av medicinska tillstånd hos nyfödda. Calmarks verksamhet finns idag främst i Norden men bolaget satsar på att bli en global ledare inom sin nisch och har idag avtal med distributörer världen över.

calmark

559 %
Omsättningstillväxt

-743 %
Bruttomarginal

Jämförelsebolag Tectum

ADDvise erbjuder helhetslösningar i form av produkter och tjänster till sjukvårds- och forskningsenheter, vilket bl.a. innefattar laboratorieinredning, skyddsventilation samt diverse förbrukningsmaterial. Kunderna finns främst på den nordiska marknaden, men också internationellt, samt både inom privat och offentlig sektor. Verksamheten är primärt uppdelad i två affärssegment, Lab och Sjukvård.

ADDvise

26 %
Omsättningstillväxt

55 %
Bruttomarginal

VÄRDERING

Jämförelsebolag CyberGene (LTM)	EV/S	EV/EBIT	Omsättning (MSEK, LTM)	EBIT (MSEK, LTM)	Omsättningstillväxt Y-Y	Bruttomarginal	EBIT- marginal	Nettoskuld/EBIT DA	Marknadsvärde (MSEK)
Devyser Diagnostics	6,0	-19,2	110	-34	40%	79%	-31%	neg.	1 040
Boule Diagnostics	0,6 ¹	7,2 ¹	525	42	30%	41%	8%	0,1	299
Medistim	10,0	37,3	463	124	15%	78%	27%	neg.	4 987
Virogates	10,3	-7,2	10	-15	25%	75%	-144%	neg.	158
Medel	6,7	4,5	277	29	28%	69%	-35%	0,1	1 621
Median	8,0	0,0	286	14	28%	77%	-12%	0,1	670

Värdering CyberGene

För att värdera CyberGene appliceras en EV/S-multipel på 2025 års estimerade omsättning. Medelmultipeln hos de jämförelsebolag som analyserats uppgår till 6,7x (LTM) men då CyberGene är ett mindre bolag, motiveras en värderingsrabatt. Vidare är CyberGenes historiska omsättningstillväxt lägre än jämförelsebolagen, något som även det motiverar en rabatt. Däremot uppvisar CyberGene en bruttomarginal om ca 93 % vilket är högre än samtliga jämförelsebolag, och då CyberGene dessutom uppvisar lönsamhet på rörelsenivå anser vi att dotterbolaget förtjänar en viss premie för detta. Generellt kan det sägas att EV/S-multiplar för bolag med hög bruttomarginal i tidig fas är höga, till följd av en initialt låg omsättning. I takt med en ökad försäljning tenderar dock multiplar att normaliseras i linje med att bolaget når en större marknadsandel och högre mognadsgrad. Med hänsyn till detta, såväl som en applicerad rabatt om 67 % mot ovan medelmultipel, applicerar vi en målmultipel om EV/S 2,1x på 2025 års estimerade omsättning.

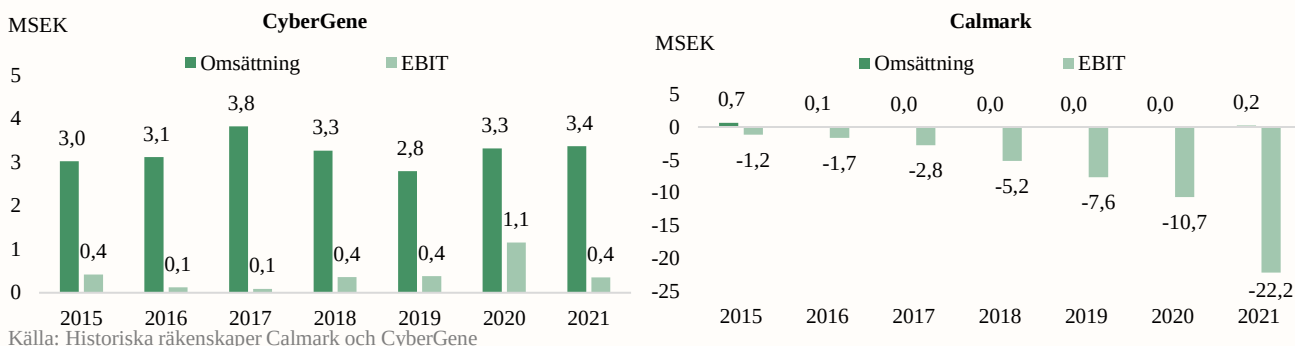
För att ge ytterligare insikt till värderingen av CyberGene jämförs dotterbolaget med medicin-teknikbolaget Calmark, vilka specialiserar sig på utveckling av diagnostiska verktyg riktade mot nyfödda barn. Det finns likheter bolagen emellan beträffande affärsmodell samt vilken marknad som adresseras, där Calmark, likt CyberGene, har en ambition om global försäljning av sin produkt Calmark Neo, vilken mäter olika biomarkörer i blodet hos nyfödda barn. Calmark har idag avtal med distributörer på en global nivå med produktnärvaro i fyra världsdelar. Däremot finns det stora skillnader bolagen emellan beträffande omsättning och lönsamhet. Calmarks omsättning är idag mycket låg och har så varit även historiskt, att jämföra med CyberGene som under det senaste årtiondet uppvisat en omsättning omkring ca 3 MSEK Y-Y. Vad gäller lönsamhet har Calmark sedan år 2015 uppvisat en ackumulerad rörelseförlust om totalt ca 51 MSEK, samtidigt som CyberGene uppvisat lönsamhet. Sett till Calmarks värdering, där vi tagit hänsyn till den företrädesemission som pågår under september/oktober 2022, värderas företaget till 78 MSEK Post-money. Det kan ställas i relation till AlphaHelix totala bolagsvärde, vilket då även inkluderar Techtum och AlphaHelix Technologies, som idag (2022-11-03) uppgår till ca 39 MSEK. Vi ser detta som ett tydligt tecken på att CyberGene, i förhållande till Calmark, är undervärderat vilket således ger stöd till en högre värdering i vårt Base scenario.

¹ Med hänsyn till företrädesemissionen under september/oktober år 2022, där vi antagit ett fulltecknat erbjudande.

Givet ovan resonemang appliceras en målmultipel om EV/S 2,1x på CyberGenes estimerade omsättning år 2025 om 24,0 MSEK. Med en diskonteringsränta om 12 % resulterar det i ett fundamentalt nuvärde om 35 MSEK idag.

CyberGene har, jämfört med Calmark, uppvisat en högre omsättning samt lönsamhet under de senaste åren.

Historisk omsättning och EBIT, CyberGene och Calmark



VÄRDERING

¹ ADDvise har under de senaste åren utfört flertalet förvärv. Tillväxten utgår från den organiska tillväxten enligt Analyst Groups beräkningar.

Nyckeltal (LTM)	ADDvise	AlphaHelix
EV/S	2,3	0,9
EV/EBIT	19,0	neg.
Omsättning (MSEK)	786	36
EBIT (MSEK)	93	-2281
Omsättningstillväxt Y-Y ¹	26%	-4%
Bruttomarginal	55%	42%
EBIT-marginal	12%	-6%
EBIT-Tillväxt Y-Y ¹	26%	-146%
Nettoskuld/EBITDA	3,8	neg.
Marknadsvärde (MSEK)	1336	39

Värdering Tectum

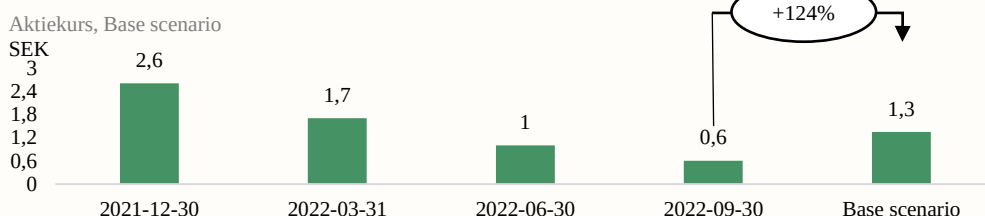
Gemensamt för Tectum och ADDvise är att de är lönsamma på rörelsenivå, varför en EV/EBIT-multipel på 2022 års estimerade EBIT appliceras för att härleda värderingen. Analyst Group anser att ADDvise är ett bra jämförelsebolag till Tectum givet att de har en liknande produktportfölj, kundbas, lönsamhet, tillväxtutsikter och marknad. Det bör noteras att siffrorna i tabellen ovan är hänförliga till hela AlphaHelix-koncernen, då Tectums siffror inte särredovisas på kvartalsbasis. Tectum har historiskt uppvisat en högre lönsamhet än koncernen i sin helhet, givet att det har varit AlphaHelix Technologies som har tyngt resultatet. Däremot utgör Tectum idag, omsättningsmässigt, ca 90 % av koncernen, varför det ändå anses vara rimligt att kunna göra en aktuell jämförelse mellan ADDvise och AlphaHelix-koncernen. ADDvise värderas till EV/EBIT 19,0 (LTM) men det finns skillnader bolagen emellan vilka bör tas i beaktning. Främsta skillnaden är att Tectum är mindre än ADDvise både i termer av omsättning och EBIT-resultat, något som innebär ett högre avkastningskrav och därmed en lägre multipel. När det kommer till den historiska tillväxten i rörelseresultatet (EBIT) så har AlphaHelix som koncern en lägre tillväxt än ADDvise under det senaste året, vilket leder till en värderingsrabatt. Vad gäller skuldsättningen i ADDvise uppgår nettoskuld/EBITDA till 3,8x, medan AlphaHelix har nettokassa, vilket också Tectum hade vid utgången av år 2021 enligt årsredovisningen, något som innebär en lägre riskprofil och därmed en värderingspremie. Givet ovan resonemang anser Analyst Group sammantaget att en målmultipel om EV/EBIT 13,0x är rimlig vilket, givet ett estimerat EBIT-resultat om 3,3 MSEK år 2022, motsvarar ett bolagsvärde om ca 43 MSEK för Tectum.

Sammanfattad värdering

AlphaHelix aktie har under år 2022 presterat svagt med en nedgång om ca 75 %, något som Analyst Group bl.a. bedömer bero på att marknaden tidigare har sett AlphaHelix som en "pandemivinnare", då denna bidragit till en högre försäljning för koncernen och då främst Tectum. I samband med den förhållandevis svaga Q2-rapporten handlades aktien ned rejält, vilket kan ha varit en effekt av att marknaden nu räknar med en lägre omsättning och lönsamhet i kölvattnet av pandemin. Detta, i kombination med rådande marknadsklimat som överlag är negativt, har pressat marknadsvärdet av AlphaHelix. Analyst Group anser dock att detta till viss del är obefogat, dels då de test-kit för covid-19 som Tectum har distribuerat kan användas för en rad andra tester, varför fortsatt distribution av dessa väntas, dels då CyberGene, vilka ses som en stor del av investeringscasen, snarare var en "pandemiförlorare" och nu står inför en ljusare tid. Likväl går det inte att ignorera rådande marknadsklimat överlag, med generell stigande riskpremier och avkastningskrav, vilket även påverkar AlphaHelix.

Genom en sum-of-the-parts-värdering där Tectum och CyberGenes härledda bolagsvärden om 35 MSEK respektive 43 MSEK adderas, tillsammans med AlphaHelix Technologies bokförda värde av kapital, samt AlphaHelix-koncernens nuvarande nettokassa, ser vi ett motiverat värde per aktie för koncernen idag om 1,3 kr i ett Base scenario.

Analyst Group ser ett motiverat värde om 1,3 kr i ett Base scenario.



Källa: Analyst Groups prognoser

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

Tectum vs ADDvise

Tectum har ett **lägre** Market Cap än ADDvise



AlphaHelix som koncern har **sämre** EBIT-tillväxt (LTM) än ADDvise



AlphaHelix som koncern har en **lägre** nettoskuld/EBITDA än ADDvise

1,3 KR
PER AKTIE I
ETT BASE
SCENARIO

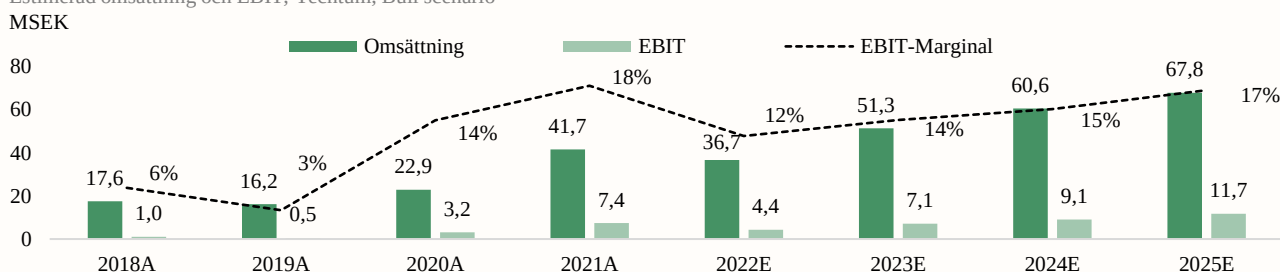
BULL & BEAR

Bull scenario

I ett Bull scenario väntas Techtums satsning på ökad försäljning i Norden bära frukt. Dotterbolaget väntas vinna förhandlingar om distributionsrätt på nya produktlinjer redan under Q4-22 vilket kan skapa ytterligare intresse från kunder och bidra till en högre försäljning. Vidare estimeras dotterbolaget anställa ytterligare två etablerade säljare i Norden under inledningen av år 2023 samt ytterligare en person under år 2024, vilket även det väntas ge stöd för en högre omsättningstillväxt. En förstärkt position på den nordiska marknaden väntas även leda till ett större intresse från tillverkare då distributörer som kan sälja till hela den nordiska marknaden blir mer attraktiva. Givet ovan resonemang väntas Techtum år 2022, i ett Bull scenario, nå ett EBIT-resultat om 4,4 MSEK. Med en applicerad målmultipel om EV/EBIT 13,0x ger det ett motiverat bolagsvärde om ca 57 MSEK i ett Bull scenario.

Ett Bull scenario väntas innebära stark omsättnings- och EBIT-tillväxt till följd av ökad försäljning inom Norden.

Estimerad omsättning och EBIT, Techtum, Bull scenario

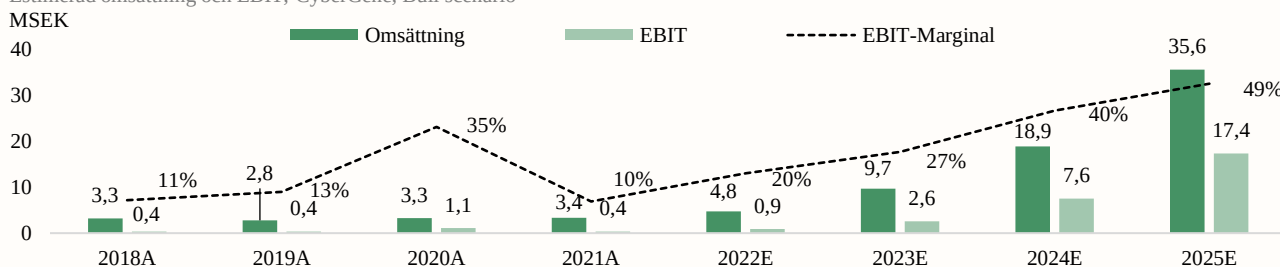


Källa: Analyst Groups prognoser

För CyberGene väntas ett Bull scenario innebära att dotterbolaget får en bättre utväxling på de distributionsavtal som tecknats under år 2022 redan under Q4-22. En viktig faktor för detta är att distributörerna väljer att prioritera ChromoQuant i förhållande till sitt övriga produkt- och tjänstesortiment, där en mer aktiv försäljningsnärvaro kan bidra till att fler kliniker väljer CyberGenes lösning. Vidare utgår ett Bull scenario från att det finns en mindre inneboende trögrörlighet på marknaden än vad som antagits i ett Base scenario, d.v.s. att kliniker har en större benägenhet att ersätta befintliga metoder och produkter med de CyberGene erbjuder. I ett Bull scenario estimeras dessutom flertalet nya distributionsavtal i nya länder redan under år 2022, däribland Kina, vilket ses som en extra intressant marknad givet befolkningens mängden. Analyst Group estimerar att ca 31 000 tester genomförs år 2022 för att växa till ca 220 000 tester år 2025, något som innebär en omsättning om ca 35,6 MSEK, givet tidigare antagen intäktsnivå. Givet en applicerad målmultipel om EV/S 2,1x samt diskonteringsränta om 12 % ger det ett motiverat bolagsvärde (nuvärde) om ca 52 MSEK i ett Bull scenario.

I ett Bull scenario väntas stark omsättnings- och EBIT-tillväxt drivet av en ökad försäljning via distributörer på en global nivå.

Estimerad omsättning och EBIT, CyberGene, Bull scenario



Källa: Analyst Groups prognoser

**1,8 KR
PER AKTIE I
ETT BULL
SCENARIO**

Ett bolagsvärde om ca 57 MSEK för Techtum, ca 52 MSEK för CyberGene samt ca 0,2 MSEK för AlphaHelix Technologies innebär en total värdering av AlphaHelix-koncernen om ca 109 MSEK, vilket givet AlphaHelix-koncernens nettokassa motsvarar 1,8 kr per aktie i ett Bull scenario.

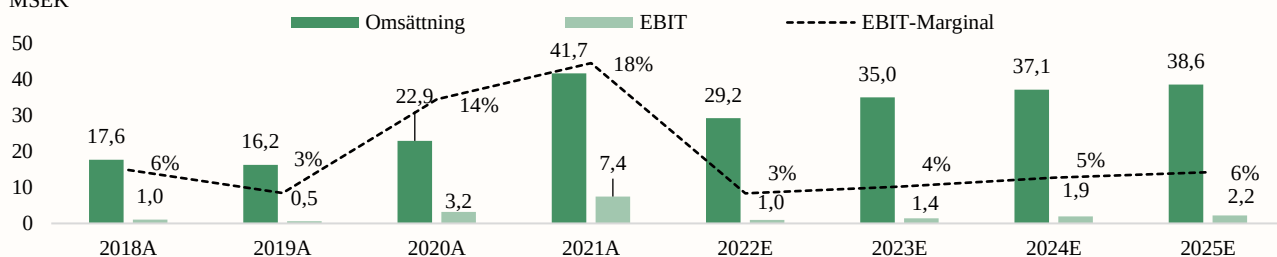
BULL & BEAR

Bear scenario

Ett Bear scenario för Tectum skulle innebära att det starka år 2021 till stor del skulle vara drivet av distribution av covid-19-tester snarare än en utökad satsning på ökad närvaro i Norden, något som skulle innebära att det blir svårare för Tectum att uppnå en lika stark omsättning under kommande år. Vidare kan den nordiska marknaden vara mer utmanande än väntat att penetrera trots att ytterligare en etablerad säljare anställs under år 2023, vilket leder till en lägre estimerad omsättningstillväxt i scenariot. I ett Bear scenario anställs dock inte fler säljare efter år 2023 vilket leder till lägre personalkostnader framgent. Även övriga externa kostnader väntas minska jämfört med ett Base- och Bull scenario men däremot står för en större del av omsättningen. I ett Bear scenario motiveras en lägre målmultiplik baserat på en förväntan om lägre EBIT-tillväxt, vilket innebär att en målmultiplik om EV/EBIT 10x appliceras. Givet ovan resonemang väntas Tectum år 2022, i ett Bear scenario, uppvisa ett EBIT-resultat om ca 1,0 MSEK. Med en applicerad målmultiplik om EV/EBIT 10x ger det ett motiverat bolagsvärde om ca 10 MSEK i ett Bear scenario.

Ett Bear scenario väntas innebära svag tillväxt och låga marginaler för Tectum.

Estimerad omsättning och EBIT, Tectum, Bear scenario
MSEK

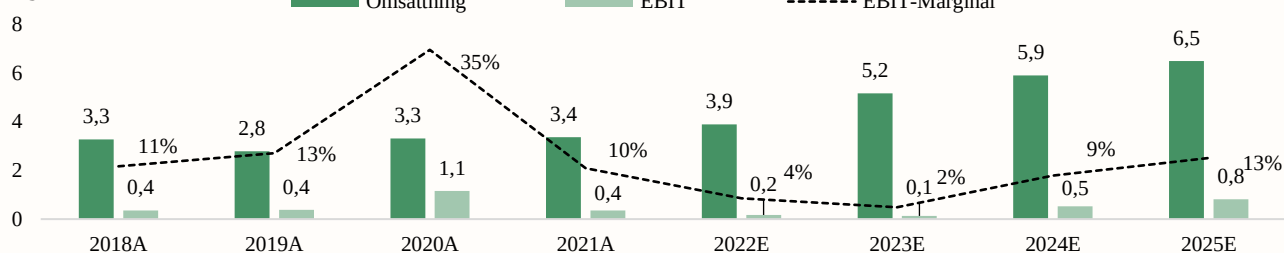


Källa: Analyst Groups prognoser

I ett Bear scenario antas en trögare försäljning för CyberGene via distributörerna på global nivå då de till viss del misslyckas övertyga marknaden om att CyberGenes erbjudande är det mest konkurrenskraftiga på marknaden. Vidare antas en trögrörlig marknad och rutiner hos sjukhusen vara faktorer som bidrar till en svagare försäljning i scenariot. Givet att CyberGene haft en undermålig försäljningsorganisation har dotterbolaget till viss del hamnat efter på marknaden då konkurrenter har kunnat ta marknadsandelar under de senaste åren, vilket kan ha skapat trösklar hos kliniker att vilja byta till CyberGenes erbjudande. I ett Bear scenario motiveras en lägre målmultiplik främst baserat på en förväntan om en lägre omsättningstillväxt framgent, varför en målmultiplik om EV/S 1,6x appliceras. Analyst Group estimerar att ca 25 000 tester genomförs under år 2022 för att växa till ca 40 000 tester år 2025, något som skulle kunna generera en omsättning om ca 6,5 MSEK, givet tidigare antagen intäktsnivå. Givet en applicerad målmultiplik om EV/S 1,6x samt diskonteringsränta om 12 % ger det ett motiverat bolagsvärde (nuvärde) om ca 7 MSEK i ett Bear scenario.

I ett Bear scenario väntas svagare tillväxt till följd av bl.a. en trögrörlig marknad.

Estimerad omsättning och EBIT, CyberGene, Bear scenario
MSEK



Källa: Analyst Groups prognoser

0,4 KR
PER AKTIE I
ETT BEAR
SCENARIO

Ett bolagsvärde om ca 10 MSEK för Tectum, ca 7 MSEK för CyberGene samt ca 0,2 MSEK för AlphaHelix Technologies innebär en total värdering av AlphaHelix-koncernen om ca 17 MSEK, vilket givet AlphaHelix-koncernens nuvarande nettokassa motsvarar 0,4 kr per aktie i ett Bear scenario.

LEDNING & STYRELSE

Mikael Havsjö, VD

Mikael har arbetat hos och tidigare varit VD för Techtum sedan 1980-talet och blev en del av AlphaHelix i samband med att Techtum förvärvades under år 2011. Han har således arbetet i Techtum under största delen av sitt yrkesmässiga liv och är idag VD för hela koncernen.

Mikael innehar 19 873 619 aktier (31,4 %) via Labkompaniet i Sverige AB, i vilka han kontrollerar 50 % av rösterna.

Ulrica Karlsson, Styrelseordförande och VD Techtum

Ulrica har likt Mikael arbetat hos Techtum sedan 1980-talet och är sedan år 2019 VD för dotterbolaget. Hon är dessutom nuvarande styrelseordförande för AlphaHelix sedan år 2020.

Ulrica innehar 19 873 619 aktier (31,4 %) via Labkompaniet i Sverige AB, i vilka hon kontrollerar 50 % av rösterna.

Joakim Grånemo, Styrelseledamot och VD CyberGene

Joakim har arbetat hos CyberGene sedan inledningen av år 2022 och kommer närmast från Pelago Bioscience där han ansvarade för Business Development och innan dess var han Global Product Manager på CareDX. Joakim har en masterexamen inom molekylär genetik från Uppsala Universitet.

Joakim innehar 12 000 aktier (0,0 %).

Artur Aira, Styrelseledamot

Artur har suttit i AlphaHelix styrelse sedan 2018 och har en god erfarenhet inom Life Science. Han är idag Senior Vice President på BICO och har tidigare varit affärsområdeschef för Life Sciences inom AddTech, vilket senare bolagiserades och börsnoterades under namnet AddLife. Artur lämnade befattningen som vice VD på AddLife under hösten 2017. Tidigare erfarenheter innefattar även VD för den nordiska verksamheten på BioMerieux och en ingenjörsexamen från Chalmers tekniska högskola.

Artur innehar 3 812 269 aktier (6,0 %) varav 3 478 936 via Active Healthtech, i vilka han kontrollerar 100 % av rösterna, och 333 333 privat.

Neven Zoric, Styrelseledamot

Neven har suttit som styrelseledamot sedan år 2020 och är idag försäljningsansvarig för områdena Europa, Mellanöstern och Afrika på Vitrolife. Han har tidigare varit VD på TATAA Biocenter och Regional Commercial Manager på Thermo Fisher Scientific. Neven innehar även en masterexamen inom bioteknik från Chalmers tekniska högskola.

Neven innehar inga aktier.

VD-INTERVJU, MIKAEL HAVSJÖ

AlphaHelix presenterade nyligen sin rapport för det tredje kvartalet år 2022. Skulle du kunna ge en sammanfattad bild av Bolagets utveckling under perioden?

För Techtums del så är det främst att organisationen fortsatt öka säljaktiviteten utanför Sverige. På produktsidan så har bolaget fortsatt att utveckla produktportföljen med ny stark forskningsutrustning inom NGS. Techtum har också haft god framgång med att förhandla fram en markant prissänkning för ett snabbt POCT instrument som detekterar virus och bakterier utan behov av special laboratorier. Cybergene fortsätter att expandera sin marknad och försäljning.

För Techtum präglades kvartalet av ett antal förseningar samt långa ledtider, vilket påverkade omsättningen negativt. Kan du berätta lite om hur du ser på Techtums utveckling kommande kvartal?

Först vill jag påpeka att trots förseningarna så gjorde Techtum ett jämförelsevis bra Q3. Historiskt så går Techtum i förlust under Q3. Vi ser som vanligt mycket positivt på fjärde kvartalet. Över 30% av årsomsättningen ligger normalt i den perioden. Techtum har under oktober haft hög takt på reklamflödet till övriga Norden vilket gör att vi ser positivt på kommande kvartal.

CyberGene har under kvartalet tecknat nya distributionsavtal med distributörer i bl.a. Indien, Australien samt Nya Zeeland. Även om dessa inte bidrar till omsättningen ännu, går det säga någonting om vad CyberGenes produkter har fått för mottagande hittills i dessa länder?

Först så vill jag framhålla att du glömde Indonesien. Anledningen att jag påpekar det är att den Indonesiske distributörer har agerat extremt effektivt och är redan i diskussion med flera stora sjukhus. Spännande med tanke på befolkningsmängden/kundunderlaget. Generellt så får produkterna ett mycket bra mottagande. De distributörer vi valt att arbeta med har alla varit mycket aktiva. De har idag prisfördelar men framtida sortimentfördelar med CHD är det som gör distributionen intressant för dem.

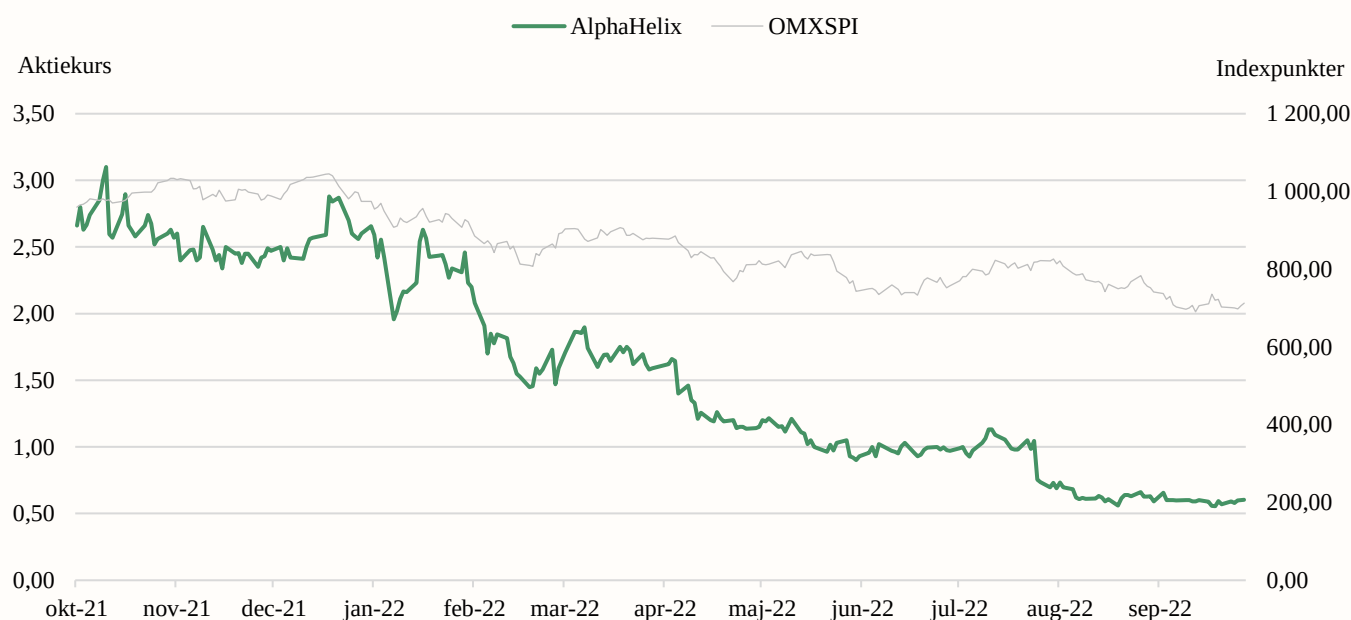
Slutligen, vad skulle du vilja lyfta fram som extra intressant för en investerare att bevaka gällande AlphaHelix under det resterande del av år 2022?

Fokuserar man enbart på fjärde kvartalets resultat så är Techtums försäljningsvolym det som påverkar koncernens resultat mest. Rapporterar om större diagnostik och forskningsutrustningsorders blir intressanta. Samtidigt så ska man vara medveten om att Techtum/ koncernen omsättning kan expandera rejält utan PM om att en större order lagts.

Mikael Havsjö, VD, AlphaHelix

2022-10-31

APPENDIX



MSEK	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Nettoomsättning	21,3	24,2	26,8	23,2	18,1	17,1	23,5	44,0
Övriga rörelseintäkter	0,3	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,7
Totala intäkter	21,6	24,3	27,0	23,5	18,3	17,2	23,7	44,7
Kostnader för varor och material	-12,3	-14,0	-15,8	-12,6	-10,1	-9,6	-14,4	-26,1
Bruttoresultat	9,3	10,3	11,2	10,9	8,2	7,6	9,3	18,6
Bruttomarginal	43%	42%	42%	47%	45%	44%	39%	42%
Personalkostnader	-5,4	-5,7	-6,4	-7,4	-5,7	-5,3	-5,0	-8,2
Övriga externa kostnader	-2,4	-3,0	-3,0	-3,7	-3,1	-2,9	-2,6	-3,9
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	1,5	1,7	1,8	-0,1	-0,6	-0,6	1,8	6,5
EBITDA-marginal	7%	7%	7%	-1%	-3%	-4%	7%	15%
Av- och nedskrivningar	-2,1	-1,0	-0,6	-0,5	-0,6	-0,3	-0,2	-1,3
EBIT	-0,6	0,7	1,2	-0,6	-1,2	-0,9	1,5	5,3
EBIT-marginal	-7%	7%	11%	-5%	-14%	-11%	17%	28%
Ränteutgifter	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Räntekostnader	-0,3	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,0
EBT	-0,7	0,6	1,1	-0,7	-1,3	-1,0	1,5	5,2
Skatt	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nettoresultat	-0,7	0,6	1,0	-0,8	-1,4	-1,0	1,5	5,2
Nettomarginal	-3%	2%	4%	-3%	-7%	-6%	6%	12%

APPENDIX

Techtum Base Scenario (MSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	41,7	35,4	46,0	50,6	54,2
Övriga rörelseintäkter	0,6	0,2	0,2	0,2	0,2
Totala intäkter	42,3	35,6	46,3	50,9	54,4

Kostnader för varor och material	-25,3	-21,4	-27,2	-29,7	-31,6
Bruttoresultat	17,0	14,2	19,0	21,1	22,8
Bruttomarginal	39%	40%	41%	41%	42%

Personalkostnader	-6,3	-6,4	-7,5	-8,6	-8,7
Övriga externa kostnader	-3,3	-3,8	-4,8	-5,2	-5,5
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	7,4	4,0	6,8	7,3	8,6
EBITDA-marginal	18%	11%	15%	14%	16%

Av- och nedskrivningar	0,0	-0,7	-0,9	-1,0	-1,1
EBIT	7,4	3,3	5,9	6,3	7,5
EBIT-marginal	18%	9%	13%	12%	14%

CyberGene Base Scenario (MSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	3,4	4,2	7,7	13,8	24,0
Övriga rörelseintäkter	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Totala intäkter	3,4	4,3	7,8	13,9	24,1

Kostnader för varor och material	-0,2	-0,3	-0,5	-1,0	-1,7
Bruttoresultat	3,2	4,0	7,3	12,9	22,4
Bruttomarginal	95%	93%	93%	93%	93%

Personalkostnader	-1,4	-2,1	-3,5	-4,3	-5,1
Övriga externa kostnader	-1,2	-1,4	-2,4	-4,3	-7,5
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	0,7	0,6	1,4	4,4	9,8
EBITDA-marginal	22%	13%	18%	32%	41%

Base scenario (MSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	44,0	39,6	53,8	64,5	78,2
Övriga rörelseintäkter	0,7	0,3	0,3	0,3	0,3
Totala intäkter	44,7	39,9	54,1	64,8	78,5

Kostnader för varor och material	-26,1	-22,3	-28,2	-31,1	-33,6
Bruttoresultat	18,6	17,6	25,9	33,7	44,9
Bruttomarginal	41%	44%	48%	52%	57%

Personalkostnader	-8,2	-8,5	-11,0	-12,9	-13,9
Övriga externa kostnader	-3,9	-5,5	-7,4	-9,8	-13,2
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	6,5	3,6	7,5	11,1	17,8
EBITDA-marginal	15%	9%	14%	17%	23%

Av- och nedskrivningar	-1,3	-2,0	-2,4	-2,6	-3,0
EBIT	5,3	1,6	5,1	8,4	14,8
EBIT-marginal	12%	4%	10%	13%	19%

APPENDIX

Techtum Bull Scenario (MSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	41,7	36,7	51,3	60,6	67,8
Övriga rörelseintäkter	0,6	0,2	0,2	0,2	0,2
Totala intäkter	42,3	36,9	51,6	60,8	68,1

Kostnader för varor och material	-25,3	-21,5	-29,9	-35,0	-39,0
Bruttoresultat	17,0	15,4	21,6	25,8	29,1
Bruttomarginal	39%	41%	42%	42%	43%

Personalkostnader	-6,3	-6,4	-8,4	-9,5	-9,7
Övriga externa kostnader	-3,3	-3,8	-5,1	-5,9	-6,4
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	7,4	5,1	8,1	10,4	13,1
EBITDA-marginal	18%	14%	16%	17%	19%

Av- och nedskrivningar	0,0	-0,7	-1,0	-1,2	-1,4
EBIT	7,4	4,4	7,1	9,1	11,7
EBIT-marginal	18%	12%	14%	15%	17%

Cybergene Bull scenario (TSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	3,4	4,8	9,7	18,9	35,6
Övriga rörelseintäkter	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Totala intäkter	3,4	4,9	9,8	19,0	35,7

Kostnader för varor och material	-0,2	-0,3	-0,7	-1,3	-2,5
Bruttoresultat	3,2	4,5	9,1	17,7	33,2
Bruttomarginal	95%	93%	93%	93%	93%

Personalkostnader	-1,4	-2,1	-3,5	-4,3	-5,1
Övriga externa kostnader	-1,2	-1,4	-2,7	-5,2	-9,7
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	0,7	1,1	2,9	8,1	18,5
EBITDA-marginal	22%	23%	30%	43%	52%

Av- och nedskrivningar	-0,1	-0,1	-0,3	-0,6	-1,1
EBIT	0,6	0,9	2,6	7,6	17,4
EBIT-marginal	19%	20%	27%	40%	49%

Bull Scenario (MSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	44,0	41,4	61,1	79,5	103,5
Övriga rörelseintäkter	0,7	0,3	0,3	0,3	0,3
Totala intäkter	44,7	41,7	61,4	79,8	103,8

Kostnader för varor och material	-26,1	-22,5	-31,0	-36,7	-41,8
Bruttoresultat	18,6	19,3	30,4	43,0	62,0
Bruttomarginal	41%	46%	49%	54%	60%

Personalkostnader	-8,2	-8,5	-11,9	-13,8	-14,8
Övriga externa kostnader	-3,9	-5,6	-8,1	-11,3	-16,2
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	6,5	5,2	10,3	17,9	31,0
EBITDA-marginal	15%	13%	17%	23%	30%

Av- och nedskrivningar	-1,3	-2,1	-2,5	-3,0	-3,6
EBIT	5,3	3,2	7,8	14,9	27,3
EBIT-marginal	12%	8%	13%	19%	26%

APPENDIX

Techtum Bear Scenario (MSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	41,7	29,2	35,0	37,1	38,6
Övriga rörelseintäkter	0,6	0,2	0,2	0,2	0,2
Totala intäkter	42,3	29,4	35,2	37,3	38,8

Kostnader för varor och material	-25,3	-18,1	-21,7	-23,0	-23,9
Bruttoresultat	17,0	11,3	13,6	14,4	14,9
Bruttomarginal	39%	38%	38%	38%	38%

Personalkostnader	-6,3	-6,4	-7,5	-7,6	-7,8
Övriga externa kostnader	-3,3	-3,4	-4,0	-4,1	-4,2
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	7,4	1,6	2,1	2,6	3,0
EBITDA-marginal	18%	5%	6%	7%	8%

Av- och nedskrivningar	0,0	-0,6	-0,7	-0,7	-0,8
EBIT	7,4	1,0	1,4	1,9	2,2
EBIT-marginal	18%	3%	4%	5%	6%

CyberGene Bear Scenario (MSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	3,4	3,9	5,2	5,9	6,5
Övriga rörelseintäkter	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Totala intäkter	3,4	4,0	5,2	6,0	6,6

Kostnader för varor och material	-0,2	-0,3	-0,4	-0,5	-0,5
Bruttoresultat	3,2	3,7	4,8	5,5	6,1
Bruttomarginal	95%	92%	92%	92%	92%

Personalkostnader	-1,4	-2,1	-2,8	-2,9	-2,9
Övriga externa kostnader	-1,2	-1,3	-1,7	-1,9	-2,1
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	0,7	0,3	0,3	0,7	1,0
EBITDA-marginal	22%	7%	5%	12%	16%

Av- och nedskrivningar	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	-0,2
EBIT	0,6	0,2	0,1	0,5	0,8
EBIT-marginal	19%	4%	2%	9%	13%

Bear Scenario (MSEK)	2021A	2022E	2023E	2024E	2025E
Nettoomsättning	44,0	33,1	40,2	43,0	45,1
Övriga rörelseintäkter	0,7	0,3	0,3	0,3	0,3
Totala intäkter	44,7	33,3	40,5	43,3	45,4

Kostnader för varor och material	-26,1	-19,0	-22,5	-23,8	-24,7
Bruttoresultat	18,6	14,4	18,0	19,5	20,7
Bruttomarginal	41%	43%	44%	45%	45%

Personalkostnader	-8,2	-8,5	-10,3	-10,5	-10,7
Övriga externa kostnader	-3,9	-5,0	-5,9	-6,3	-6,5
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBITDA	6,5	0,9	1,7	2,7	3,4
EBITDA-marginal	15%	3%	4%	6%	8%

Av- och nedskrivningar	-1,3	-1,9	-2,1	-2,1	-2,2
EBIT	5,3	-1,0	-0,3	0,6	1,3
EBIT-marginal	12%	-3%	-1%	1%	3%

DISCLAIMER

Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informationssyfte, för allmän spridning, och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analyserna är baserade på källor och uppgifter samt utlåtanden från personer som AG bedömer tillförlitliga. AG kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Alla estimat i analyserna är subjektiva bedömningar, vilka alltid innehåller viss osäkerhet och bör användas varsamt. AG kan därmed aldrig garantera att prognoser och/eller estimat uppfylls. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från AG eller personer med koppling till AG, alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och information härrörande AG är avsett att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. AG frånsäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande AG.

Intressekonflikter och opartiskhet

För att säkerställa Analyst Groups oberoende har Analyst Group inrättat interna regler för analytiker, utöver detta så har alla analytiker undertecknat avtal i vilket de är skyldiga att redovisa alla eventuella intressekonflikter.

Dessa har utformats för att säkerställa att *KOMMISSIONENS DELEGERADE FÖRORDNING (EU) 2016/958 av den 9 mars 2016 om komplettering av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 vad gäller tekniska standarder för tillsyn för de tekniska villkoren för en objektiv presentation av investeringsrekommendationer eller annan information som rekommenderar eller föreslår en investeringsstrategi och för uppgivande av särskilda intressen och intressekonflikter efterlevs.*

För fullständiga regler för våra analytiker se: <https://www.analystgroup.se/interna-regler-ansvarsbegransning/>

Bull and Bear- Rekommendationer

Rekommendationerna i form av bull alternativt bear syftar till att förmedla en övergripande bild av Analyst Groups åsikt. Rekommendationerna är utarbetade genom noggranna processer bestående av kvalitativ research och övervägning samt diskussion med andra kvalificerade analytiker.

Definition Bull: Bull är en metafor för en positivt inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en positiv framtidsutveckling för bolaget

Definition Bear: Bear är en metafor för en pessimistisk inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en negativ framtidsutveckling för bolaget.

Övrigt

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **AlphaHelix Molecular Diagnostics AB** (vidare Bolaget) har inte haft någon möjlighet att påverka de delar där Analyst Group har haft åsikter om Bolaget, framtida värdering eller annat som skulle kunna tänkas utgöra en subjektiv bedömning. De delar som Bolaget har kunnat påverka är de delar som är rent faktamässiga och objektiva.

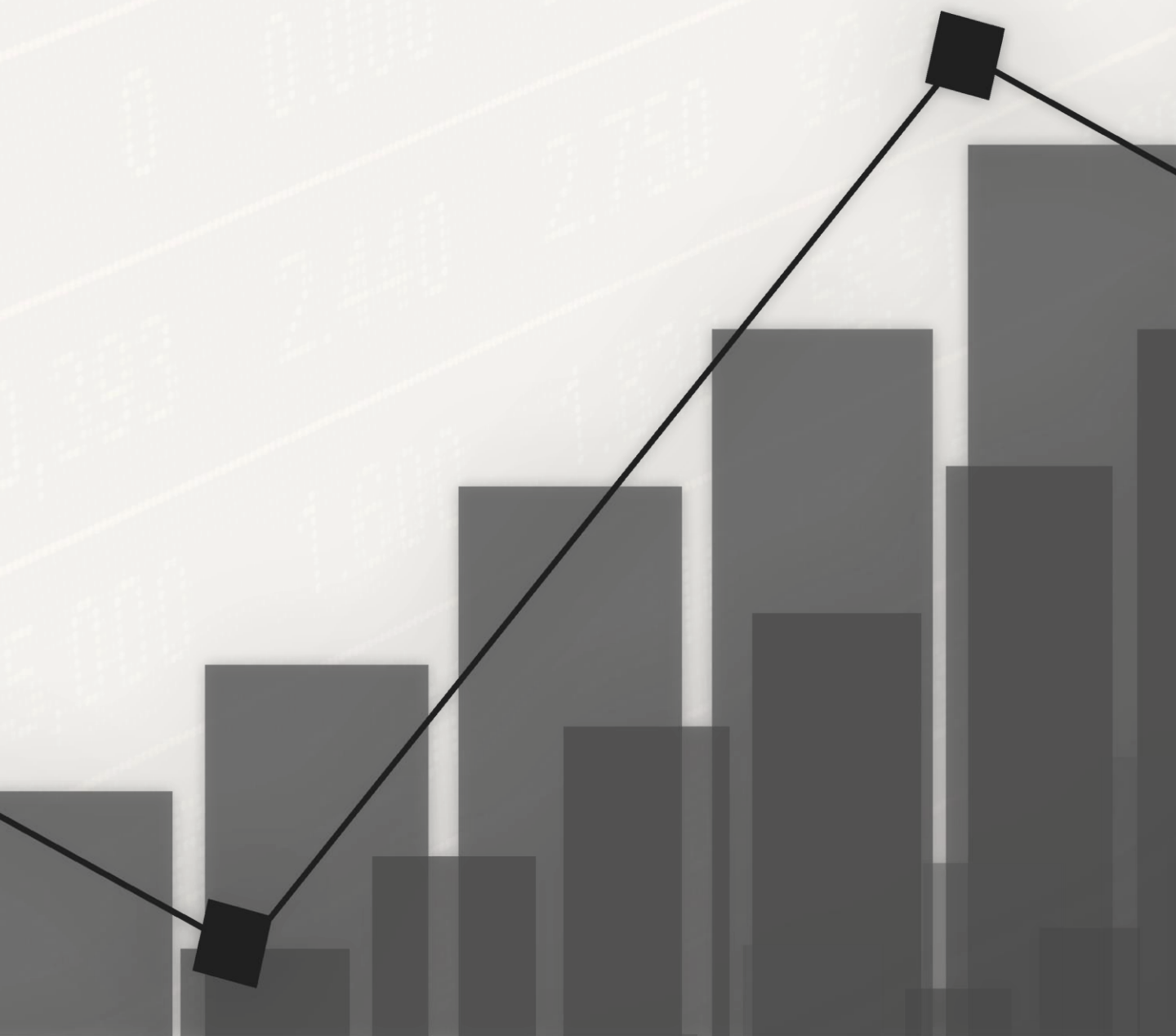
Analytiker äger inte aktier i bolaget.

Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2022). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.



Analyst Group



AG EQUITY RESEARCH AB

Org.nr: 556999-0939 | Mail: info@analystgroup.se
Riddargatan 12B, 114 35, Stockholm