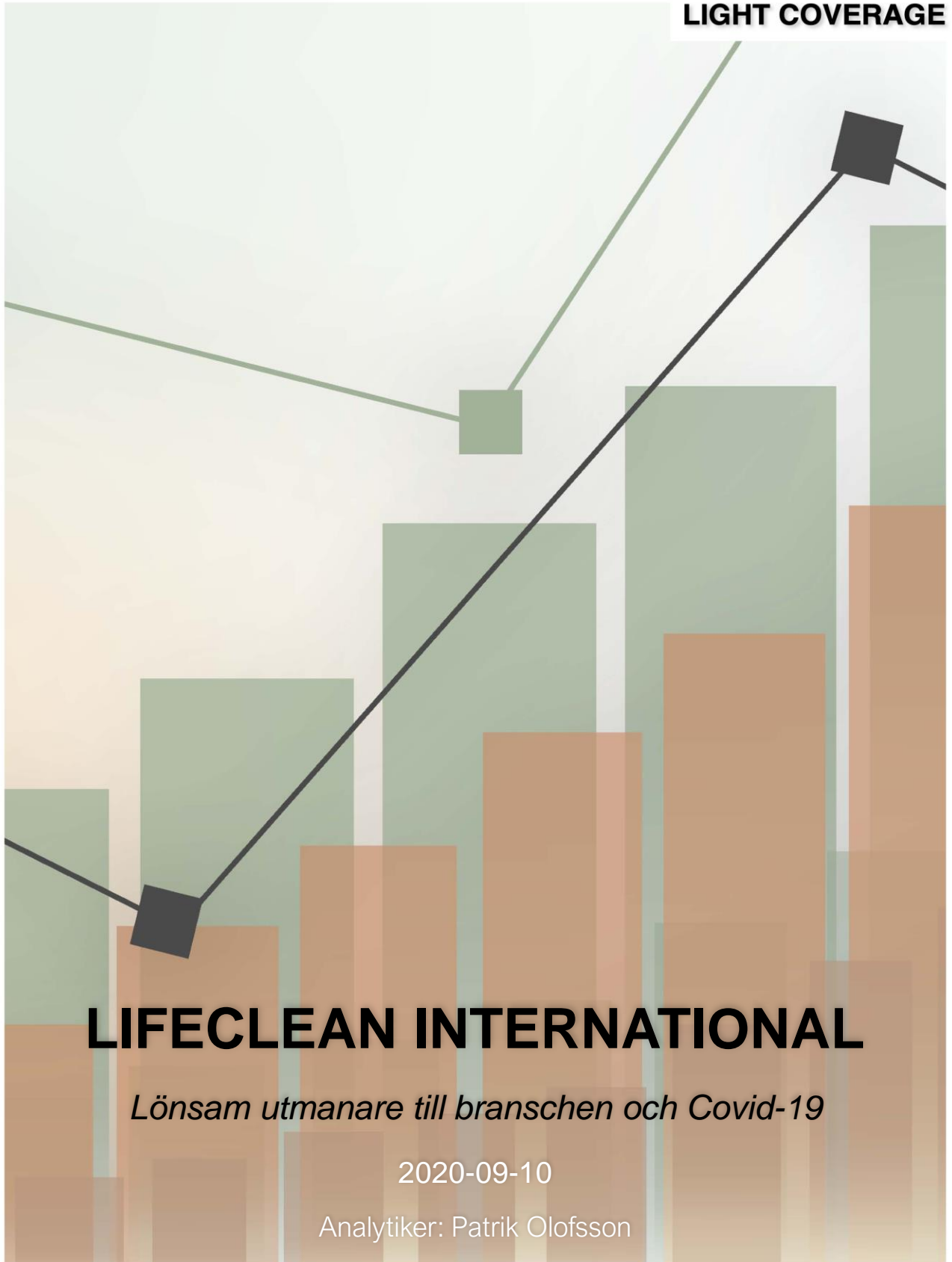


AKTIEANALYS

LIGHT COVERAGE



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

LifeClean International AB ("LifeClean" eller "Bolaget") är i en tillväxtfas som syftar till expansion de kommande åren. Årsbudgeten för 2020 infriades redan efter fyra månader och för årets första halvår steg omsättningen till 25 MSEK (1), motsvarande en tillväxt om hela 2 400 %, med en vinst på sista raden om 6 MSEK (-6). Den kraftiga tillväxten beror primärt på en ökad ordergång till följd av Corona-pandemin. Rådande situation i världen har väsentligt ökat den globala efterfrågan på effektiva desinfektionsprodukter och LifeClean har upplevt en stor internationell efterfrågan på sin produkt. Tills år 2021 estimerar vi att omsättningen har stigit till ca 71 MSEK, och med tillämpad målmultipl härleds ett värde per aktie om 14 kr i ett Base scenario på 2021 års prognos.

Marknadsstorlek om 300 miljarder dollar

Flera av dagens desinfektionsmedel innehåller kemikalier som kan vara skadliga både för miljön och användaren, vilket tillsammans med att konsumenter blir allt mer miljömedvetna innebär en högre efterfrågan och ett skifte mot mer miljövänliga alternativ. Det gynnar LifeClean, vars globala marknad estimeras växa med 57 % årligen och nå en storlek om ca 30 mdUSD år 2027, en minst sagt stark strukturell tillväxt som ger medvind till LifeClean.

Bågen spänd för fortsatt hög tillväxt

Inom Norden har LifeClean arbetat med att säkra ordergången för kommande månader till bl.a. statliga myndigheter, sjukhus och andra samhällskritiska funktioner. Under våren har dessutom en tillståndprocess startats för försäljning i ett antal länder som är svårt drabbade av Covid-19, bl.a. Storbritannien och USA. Dessa länder är större marknader inom desinfektionsbranschen och ses som strategiskt viktiga för LifeCleans expansion. Målet är att öppna dotterbolag i båda dessa länder, där en lokal närvaro kan innebära en kortare *go-to-market*-tid för produktansättning och försäljningsökning.

Produkt som kan verka mot Covid-19

Gjorda tester på andra Coronavirus som har likheter med SARS-CoV-2 som orsakar Covid-19 har visat att LifeCleans produkt kan vara ett potent desinfektionsmedel mot Covid-19. Produkten kommer under H2-20 att testas vidare i laboratoriemiljö, där vi bedömer att positiva resultat kan utgöra en stark värde drivare i aktien.

Regelverk och traditionell bransch ger utmaningar

Myndighetskrav och regelverk varierar mellan länder och förändras över tid, något LifeClean måste hantera vilket i sig utgör en risk. Industrin i sig är något gammalmodig i den bemärkelsen att flera aktörer har historiskt långtgående inköpsmönster av mer etablerade produkter, vilket i sig kan utgöra en försäljningsströskel för LifeClean vars kemi, om än fördelaktig, skiljer sig från dagens alternativ.

TECKNINGSKURS | 10,7 kr

VÄRDERINGSINTERVALL PÅ 2021 ÅRS PROGNOSEN

BEAR
8,0 kr

BASE
14,0 kr

BULL
20,0 kr

Värderingen utgår från LifeCleans estimerade räkenskaper år 2021, där en målmultipl på försäljningen har applicerats. Eventuell förändring i värderingen antas ske stegvis, givet att gjorda antaganden infaller.

LIFECLEAN INTERNATIONAL AB						
Teckningskurs IPO (SEK)	10,7					
Antal Aktier (st.)	41 017 685 ¹					
Market Cap (MSEK)	438,9 ¹					
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-47,5 ¹					
Enterprise Value (MSEK)	391,4 ¹					
V.52 prisintervall (SEK)	n.a.					
Lista	Nasdaq First North Growth Market					
UTVECKLING						
1 månad	n.a.					
3 månader	n.a.					
1 år	n.a.					
YTD	n.a.					
HUVUDÄGARE (> 5 % ägande)						
Krefting Finans AB	22,03 %					
Varakani Limited	17,6 %					
-	-					
-	-					
-	-					
VD OCH ORDFÖRANDE						
Verkställande Direktör	Thomas Lööv					
Styrelseordförande	Anders Rydberg					
FINANSIELL KALENDER						
Kvartalsrapport #3 2020	2020-11-25					
PROGNOS (BASE), MSEK						
	2018	2019	2020E	2021E	2022E	2023E
Nettoomsättning	2,5	2,3	43,1	71,1	103,7	127,5
Bruttoresultat	3,4	3,1	30,9	46,1	67,5	83,1
Bruttomarginal	83,3%	84,3%	69,7%	64,9%	65,1%	65,2%
Totala rörelsekostnader	-11,9	-13,0	-23,0	-29,5	-37,0	-44,0
EBIT	-8,5	-9,9	7,9	16,7	30,5	39,2
EBIT-marginal	neg.	neg.	17,8%	23,4%	29,4%	30,7%
P/S	N/M	N/M	10,2	6,2	4,2	3,4
EV/S	N/M	N/M	9,1	5,5	3,8	3,1
EV/EBIT	neg.	neg.	49,4	23,5	12,8	10,0

¹Givet fulltecknat erbjudande i samband med noteringsemissionen under september 2020.

INVESTERINGSIDÉ

**57 %
ÅRLIG
TILLVÄXT
(CAGR) I
MARKNADEN**

**LIGGER
HELT RÄTT
I TIDEN**

**SKA TESTAS
VIDARE MOT
COVID-19**

Rådande marknadstrender talar för LifeClean

Den globala marknaden för ytdesinfektionsmedel förväntas nå ca 30 mdUSD år 2027, från cirka 0,8 mdUSD år 2019, motsvarande en CAGR om 57 %. En av de starka drivarna är Corona-pandemin som förväntas öka efterfrågan i en lång tid framöver för att minska eventuella smittspridningar. Den allmänna medvetenheten om risken för pandemier har ökat väsentligt sedan utbrottet, vilket innebär att LifeCleans industri har blivit mer intressant med fler aktörer på marknaden för att täcka efterfrågan. Förståelsen att tänka förebyggande och att införa bra stöd och desinfektionsrutiner har ökat, där det kan argumenteras för att det finns en stor chans att detta kvarstår även efter rådande pandemi. LifeClean är därmed att anse som ett bolag som ligger helt rätt i tiden med sitt erbjudande, vars produkt är minst sagt högaktuell. Viktigt att poängtera är att marknaden i stort under en längre tid visat på en god tillväxt, driven av en ökad förståelse för det allvarliga hot som farliga mikrober utgör mot världshälsan, samtidigt som de allmänna miljökraven ständigt, och snabbt, ökar vilket ställer högre krav på både konsument och industri. Detta tillsammans med en ökad medvetenhet om risken för farliga mikroorganismer anses utgöra starka incitament till ett förändrat beteende bland konsumenter och industri under lång tid framöver, och ytterligare driva på marknadstillväxten.

Flera tänkbare värdedrivare kommande 12-24 månader

LifeClean har börjat året starkt och i samband med noteringen på First North ska ca 40 MSEK inhämtas via en 76 % garanterad noteringsemission, där majoriteten av kapitalet ska investeras i fortsatt global expansion mot bl.a. marknader som Storbritannien och USA. LifeClean har redan lyckats knyta till sig flera stora kunder, framförallt i Sverige, där Bolaget levererar till Sveriges Kommuner och Landsting, Polisen, Sjöräddningen, SJ m.fl.. För den närmaste tiden så är underleverantörer, produktion och prisstruktur redan säkrade för att kunna möta höstens efterfrågan, vilken rimligen bör vara fortsatt hög och därmed lägger grunden för fortsatt försäljningstillväxt. LifeClean utvärderar även möjligheten att kunna erbjuda sin patenterade kemi i olika applikationsformer, så som vätskeform, *wipes* och sårvård vilket skulle innebära ytterligare intäktsben och värdedrivare. Ett bolag med sådan god finansiell utveckling, som dessutom visar lönsamhet på sista raden under H1-20, får ändå sägas tillhöra något av en ovanlighet för en IPO på First North. LifeClean ligger helt rätt i tiden och bör ha förutsättningarna för att kunna kliva vidare mot högre nivåer under kommande kvartal.

En ytterligare krydda i investeringssidén är att vid nyligen utförda laboratorietester så testades LifeClean Desinfektion mot det så kallade Bovine Coronavirus (BCoV), ett annat Coronavirus som är närmast likt SARS-CoV-2 som orsakar Covid-19. Testresultatet visade på avdödning på 30 sekunder och enligt dessa tester betraktas LifeCleans produkt, enligt Bolaget, som ett potent desinfektionsmedel även mot Covid-19 när det används i enlighet med sin bruksanvisning. Produkten kommer under hösten 2020 testas mot SARS-CoV-2 i laboratoriemiljö, där vi bedömer att positiva resultat kan komma att utgöra en bra värdedrivare i aktien.

Värdering

I ett Base scenario estimeras LifeClean omsätta ca 43 MSEK år 2020, för att sedan växa med i genomsnitt 44 % per år under åren 2021-2023, för att då nå en omsättning ca 128 MSEK. Givet en målmultipel om P/S 8, härledd från en relativvärdering, på 2021 års prognos erhålls i ett Base scenario ett värde per aktie om 14 kr. Se sida 5-6 för mer om gjord prognos och värdering.

Måste hantera regelverk och växa vidare i en gammalmodig industri

LifeClean måste uppfylla de myndighetskrav och regelverk som berör Bolagets kemi, vilka kan variera i olika länder och dessutom förändras över tid. Dessutom, även om LifeClean växer kraftigt så är Bolaget relativt sett fortfarande en liten aktör. Industrin kan argumenteras för att vara trögrörlig i den bemärkelsen att flera företag redan har en [ofta alkoholbaserad] desinfektionsprodukt som de köpt in sedan en längre tid tillbaka, och att LifeCleans naturliga och miljövänliga kemi kan ge upphov till en ”för bra för att vara sant”-känsla, vilket i kombination med gamla inköpsvanor resulterar i försäljningströsklar som måste överkommas.

HIGHLIGHTS

1

Stark strukturell marknadstillväxt

2

Överträffade årsbudgeten för 2020 på 4 månader

3

Pågående pandemi kan ge bestående rutiner som gynnar LifeClean över tid

4

Lansering av fler produkter kan bredda intäktsbasen

5

Svarta siffror, låg skuldsättning och stärkt kassa via IPO

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

FINANSIELL PROGNOSS

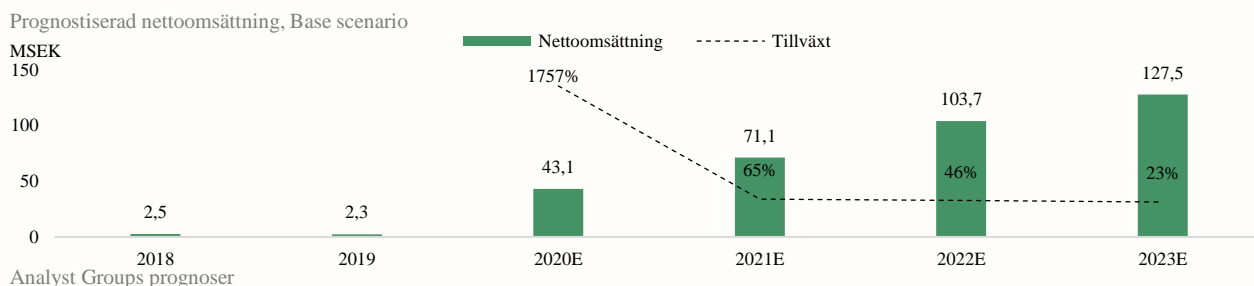
Omsättningsprognos 2020-2023

**TEKNOLOGI-
PLATTFORM
MÖJLIGGÖR
LANSERING
AV FLER
PRODUKTER**

Inom Norden säljer LifeClean sina produkter via grossister som tillhandahåller högkvalitativ kemi och som redan har utarbetade försäljningskanaler, t.ex. mot kommuner och landsting, medan den internationella strategin utgår från samarbeten med partners och/eller distributörer. LifeCleans affärsmodell är volymbaserad, varför det är viktigt att de parter som tillhandahåller Bolagets produkt måste ha de rätta förutsättningarna för att kunna hantera en uppskalning av volym. I dagsläget utgår LifeClean Ytdesinfektion i två produktformat; *Ready To Use* och *Concentrate*, vilka tillsammans utgjorde försäljningen under H1-20 om ca 25 MSEK. LifeClean planerar även att lansera ytterligare produkter, t.ex. för sårvård, desinfektionsservetter m.m., vilka likt nuvarande ytdesinfektionsprodukter kommer utgå från Bolagets unika kemi och patenterade teknologiplattform. Utöver nuvarande produktformat så inkluderas även antaganden kring dessa produktlanseringen i våra finansiella estimat för åren 2020-2023.

Utifrån en jämförelse med andra ytdesinfektionsprodukter som finns på marknaden idag, vilka för det mesta förvisso är alkoholbaserade, samt de slutkundspris av LifeCleans produkter som kan observeras i olika försäljningskanaler, applicerar Analyst Group en genomsnittlig intäkt mellan 25-50 kr/liter för LifeCleans produkter, där ett medianvärde omkring 37 kr/liter antas i vårt Base scenario. Givet detta skulle ca 25 MSEK i omsättning under H1-20 motsvara nära 700 000 liter i försäljning. Covid-19 har drivit upp efterfrågan och troligen resulterat i att flera kunder redan lagt stora beställningar, varför vi estimerar att efterfrågan under just H2-20 kommer vara något lägre relativt H1-20. För 2020 estimerar vi därför en total literförsäljning omkring ca 1,1 miljoner liter. Utifrån antagen intäktsnivå, motsvarar det ca 43 MSEK i omsättning år 2020. Därefter, under perioden 2021-2023, räknar vi med att LifeClean kan upprätthålla en hög tillväxt, där tillskottet av ytterligare potentiella produkter blir avgörande för hur pass snabbt försäljningen kan stiga. Med en estimerad CAGR om 44 % från 2020, vilket är ca fjorton punkter under marknadens förväntade tillväxt och således något konservativare, resulterar det i en stigande omsättning som landar omkring 128 MSEK år 2023.

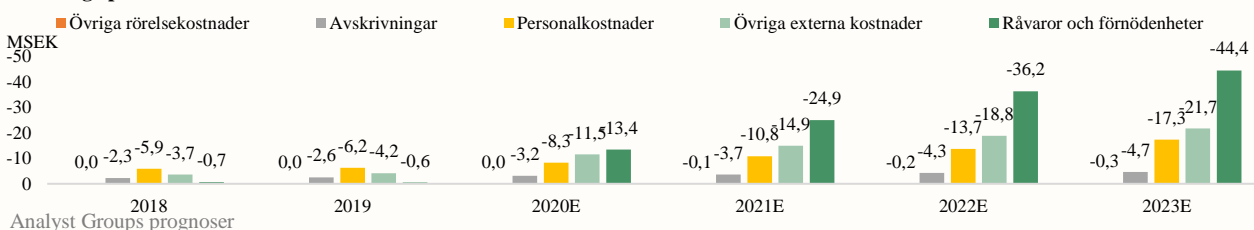
LifeClean estimeras kunna uppvisa en hög tillväxt, där tillskottet av ytterligare produkter är viktiga hörnstenar i gjorda estimat.



Brutto- och rörelsekostnader

Utifrån hur rådande produktformat ser ut, och vilka produkttyper som kan förväntas lanseras, estimeras en bruttomarginal omkring 65 % över tid, vilket därmed är något i underkant jämfört med den marginal om 71 % som uppvisades under H1-20. Även om intäktsmodellen är skalbar förväntas fortfarande LifeClean investera i ytterligare personal allt eftersom organisationen växer, samt att dotterbolag planeras etableras i Storbritannien och USA vilket medför ytterligare kostnader. Dessutom kommer resurser behöva investeras i regulatorisk arbete och forsknings- samt utvecklingsprojekt. Dessa investeringar, tillsammans med COGS, estimeras över tid stå för störst andel av Bolagets totala kostnadsbas. Dock, med tanke på att nya investeringar i försäljning, organisationen och marknadsinsatser inte förväntas växa i takt med omsättningen, prognostiseras EBIT-marginalen stiga framöver i ett Base scenario.

En övergripande bild av LifeCleans estimerade kostnadsbas 2020-2023 i ett Base scenario.



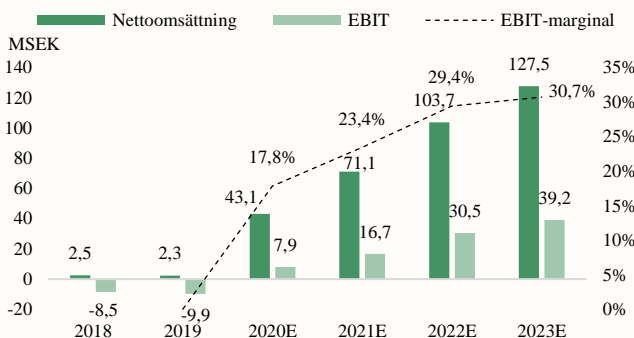
VÄRDERING

Följande är en sammanställning av Analyst Groups prognos för LifeClean.

Finansiell prognos 2020-2023, Base scenario

Base scenario, MSEK	2018	2019	2020E	2021E	2022E	2023E
Nettoomsättning	2,5	2,3	43,1	71,1	103,7	127,5
Övriga rörelseintäkter	1,5	1,4	1,3	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,0	3,7	44,4	71,1	103,7	127,5
COGS	-0,7	-0,6	-13,4	-24,9	-36,2	-44,4
Bruttoresultat	3,4	3,1	30,9	46,1	67,5	83,1
Bruttomarginal	83,3%	84,3%	69,7%	64,9%	65,1%	65,2%
Totala rörelsekostnader	-11,9	-13,0	-23,0	-29,5	-37,0	-44,0
EBIT	-8,5	-9,9	7,9	16,7	30,5	39,2
EBIT-marginal	neg.	neg.	17,8%	23,4%	29,4%	30,7%

Analyst Groups prognoser



Värdering: Base scenario

Då LifeClean befinner sig i en expansionsfas, där försäljningen prognostiseras kunna utvecklas i hög takt, utgår värderingen från försäljningen för att sedan ”kontrolleras” utifrån en EV/EBIT-multipel, vilket således fångar lönsamheten i affärsmodellen. Vid val av P/S-multipel görs en jämförelse med det UK-noterade företaget Tristel vars produktportfölj bl.a. innehåller ydesinfektionsprodukter med ett erbjudande som kan liknas vid LifeCleans, även om de kemiska grunderna skiljer sig åt. Tristel är en större aktör, som med en omsättning om 362 MSEK och ett EBIT-resultat om 78 MSEK värderas till 7x försäljningen och 30x EBIT. Det kan argumenteras för att LifeClean från egna nivåer mätt står inför en procentuell kraftigare tillväxt än vad Tristel gör de närmaste åren, vars tillväxt utgår från högre nivåer. Därmed anses en P/S-multipel om 8 vara motiverad för LifeClean, vilket utifrån estimerad omsättning år 2021 ger ett bolagsvärde om ca 575 MSEK. Med hänsyn till rapporterad kassa, nettolikviden från IPO:n samt estimerat kassaflöde kommande 18 månader, ger det ett Enterprise Value (EV) om 495 MSEK år 2021. Det motsvarar en EV/EBIT-multipel om x29 och således något lägre jämfört med Tristel. Det kan dock anses vara motiverat med tanke på att LifeClean är en mindre aktör, vilket i sig ger en småbolagsspecifik risk. Utifrån ett bolagsvärde om 575 MSEK, ger det ett värde per aktie om 14 kr i ett Base scenario på 2021 års prognos.

14 KR
PER AKTIE I
ETT BASE
SCENARIO

Bull scenario

Följande är ett urval av potentiella värde drivare i ett Bull scenario:

- Pågående pandemi har snabbt resulterat i en bred hälsomedvetenhet, vilket kan komma att bestå över en lång tid där individer och aktörer tänker förebyggande och implementerar stående rutiner för användning av ydesinfektionsprodukter.
- I takt med en fortsatt ökad miljömedveten, i kombination med nämnda rutiner, gynnar det en aktör likt LifeClean som kan möta marknadens efterfrågan.
- LifeClean har en innovativ kemi som kan ses som en teknologiplattform, ur vilken ytterligare produkter kan skapas, något som i ett Bull scenario bidrar till ytterligare tillväxt och successivt större marknadsandel.

Givet en relativt högre målmultipel om P/S 10 på 2021 års försäljning om 80 MSEK i ett Bull scenario, ger det ett värde per aktie om 20 kr.¹

¹Se Appendix sida 7 för gjorda prognos i Bull- respektive Bear scenario.

Bear scenario

Följande är ett urval av potentiella hinder i ett Bear scenario:

- Även om många åtgärder införs idag finns en risk att när Covid-19 ”blåst över”, så faller samhället i stort tillbaka i gamla vanor. Det skulle således kunna resultera i en avmattad tillväxt för LifeClean och aktörer som tillhandahåller desinfektionsprodukter.
- LifeCleans kemi och produkter måste uppfylla diverse regelverk, vilka både kan variera mellan länder och förändras över tid. I ett Bear scenario kan det tänkas att problem kring detta uppstår, vilket skulle kunna innebära att LifeClean måste lägga betydande resurser på produktanpassning, vilket medför försämrade försäljnings-möjligheter.

Givet en relativt lägre målmultipel om P/S 7 på 2021 års försäljning om 47 MSEK i ett Bear scenario, ger det ett värde per aktie om 8 kr.¹

APPENDIX

Base scenario, MSEK	2018	2019	2020E	2021E	2022E	2023E
Nettoomsättning	2,5	2,3	43,1	71,1	103,7	127,5
Aktiverat arbete för egen räkning	1,4	1,4	1,3	0,0	0,0	0,0
Övriga rörelseintäkter	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,0	3,7	44,4	71,1	103,7	127,5
Råvaror och förnödenheter	-0,7	-0,6	-13,4	-24,9	-36,2	-44,4
Bruttoresultat	3,4	3,1	30,9	46,1	67,5	83,1
Bruttomarginal	83,3%	84,3%	69,7%	64,9%	65,1%	65,2%
Övriga externa kostnader	-3,7	-4,2	-11,5	-14,9	-18,8	-21,7
Personalkostnader	-5,9	-6,2	-8,3	-10,8	-13,7	-17,3
Avskrivningar	-2,3	-2,6	-3,2	-3,7	-4,3	-4,7
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,3
EBIT	-8,5	-9,9	7,9	16,7	30,5	39,2
EBIT-marginal	neg.	neg.	17,8%	23,4%	29,4%	30,7%
P/S	N/M	N/M	10,2	6,2	4,2	3,4
EV/S	N/M	N/M	9,1	5,5	3,8	3,1
EV/EBIT	neg.	neg.	49,4	23,5	12,8	10,0

Bull scenario, MSEK	2018	2019	2020E	2021E	2022E	2023E
Nettoomsättning	2,5	2,3	47,4	80,2	135,2	212,8
Aktiverat arbete för egen räkning	1,4	1,4	1,3	0,0	0,0	0,0
Övriga rörelseintäkter	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,0	3,7	48,7	80,2	135,2	212,8
Råvaror och förnödenheter	-0,7	-0,6	-14,8	-27,7	-47,0	-73,2
Bruttoresultat	3,4	3,1	33,9	52,5	88,2	139,6
Bruttomarginal	83,3%	84,3%	69,6%	65,5%	65,2%	65,6%
Övriga externa kostnader	-3,7	-4,2	-12,3	-16,2	-22,8	-32,1
Personalkostnader	-5,9	-6,2	-8,5	-11,5	-16,4	-21,8
Avskrivningar	-2,3	-2,6	-3,2	-3,8	-4,8	-6,2
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,3	-0,6
EBIT	-8,5	-9,9	9,8	20,9	43,8	78,8
EBIT-marginal	neg.	neg.	20,2%	26,1%	32,4%	37,0%
P/S	N/M	N/M	9,3	5,5	3,2	2,1
EV/S	N/M	N/M	8,3	4,9	2,9	1,8
EV/EBIT	neg.	neg.	39,9	18,7	8,9	5,0

Bear scenario, MSEK	2018	2019	2020E	2021E	2022E	2023E
Nettoomsättning	2,5	2,3	38,8	47,2	55,6	68,1
Aktiverat arbete för egen räkning	1,4	1,4	1,3	0,0	0,0	0,0
Övriga rörelseintäkter	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	4,0	3,7	40,1	47,2	55,6	68,1
Råvaror och förnödenheter	-0,7	-0,6	-12,3	-16,8	-19,7	-23,8
Bruttoresultat	3,4	3,1	27,7	30,4	35,9	44,4
Bruttomarginal	83,3%	84,3%	69,2%	64,4%	64,6%	65,1%
Övriga externa kostnader	-3,7	-4,2	-10,7	-12,4	-13,7	-17,2
Personalkostnader	-5,9	-6,2	-8,1	-8,8	-9,7	-11,7
Avskrivningar	-2,3	-2,6	-3,1	-3,3	-3,4	-3,6
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,1
EBIT	-8,5	-9,9	5,8	5,8	9,1	11,7
EBIT-marginal	neg.	neg.	14,4%	12,3%	16,3%	17,2%
P/S	N/M	N/M	11,3	9,3	7,9	6,4
EV/S	N/M	N/M	10,1	8,3	7,0	5,7
EV/EBIT	neg.	neg.	67,7	67,3	43,2	33,4

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.

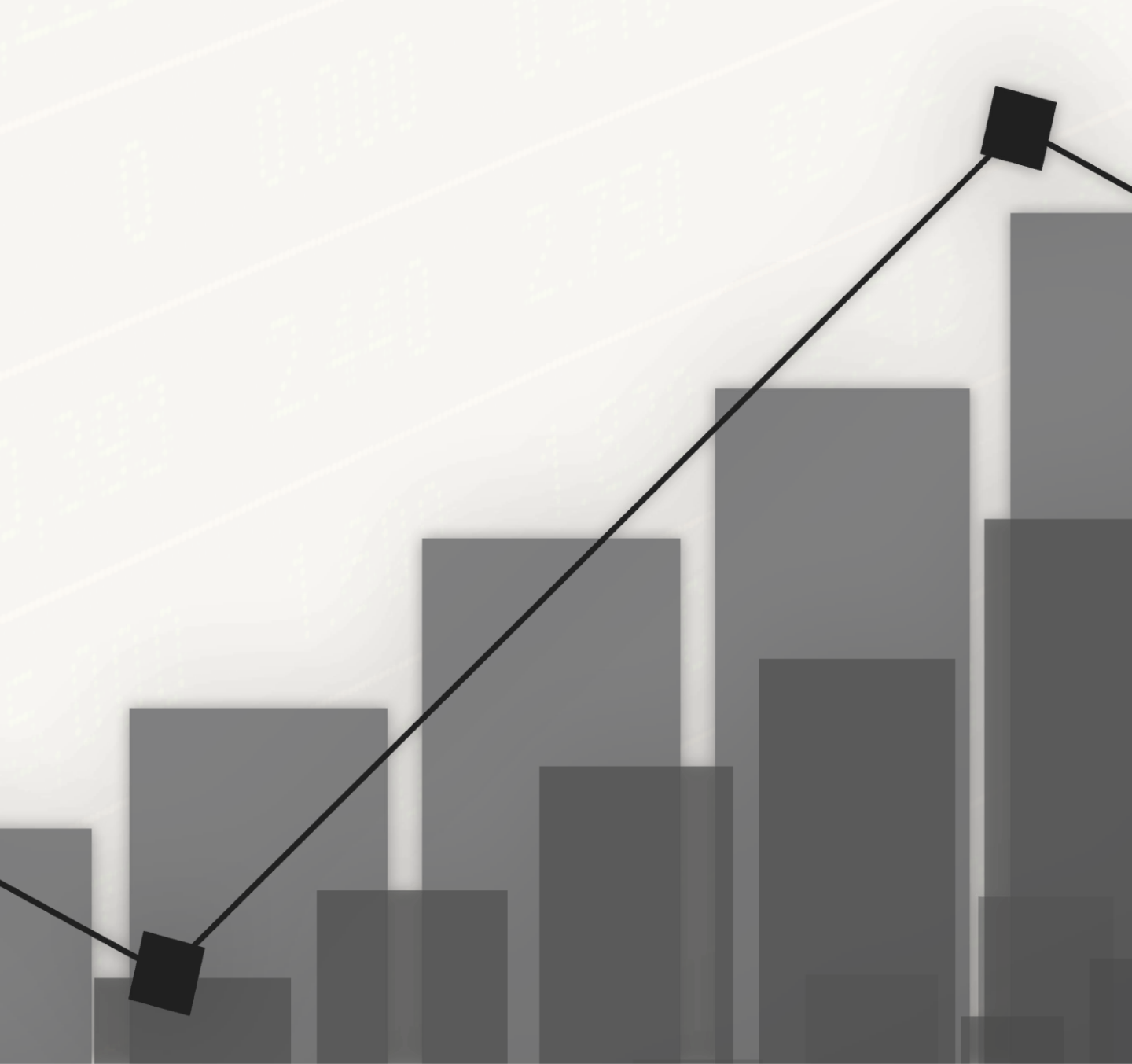
Övrigt

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **LifeClean International 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 2014-2020). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.



AG EQUITY RESEARCH AB

Org.nr: 556999-0939 | Mail: info@analystgroup.se
Riddargatan 35 114 57, Stockholm | Bankgatan 1A 223 52, Lund