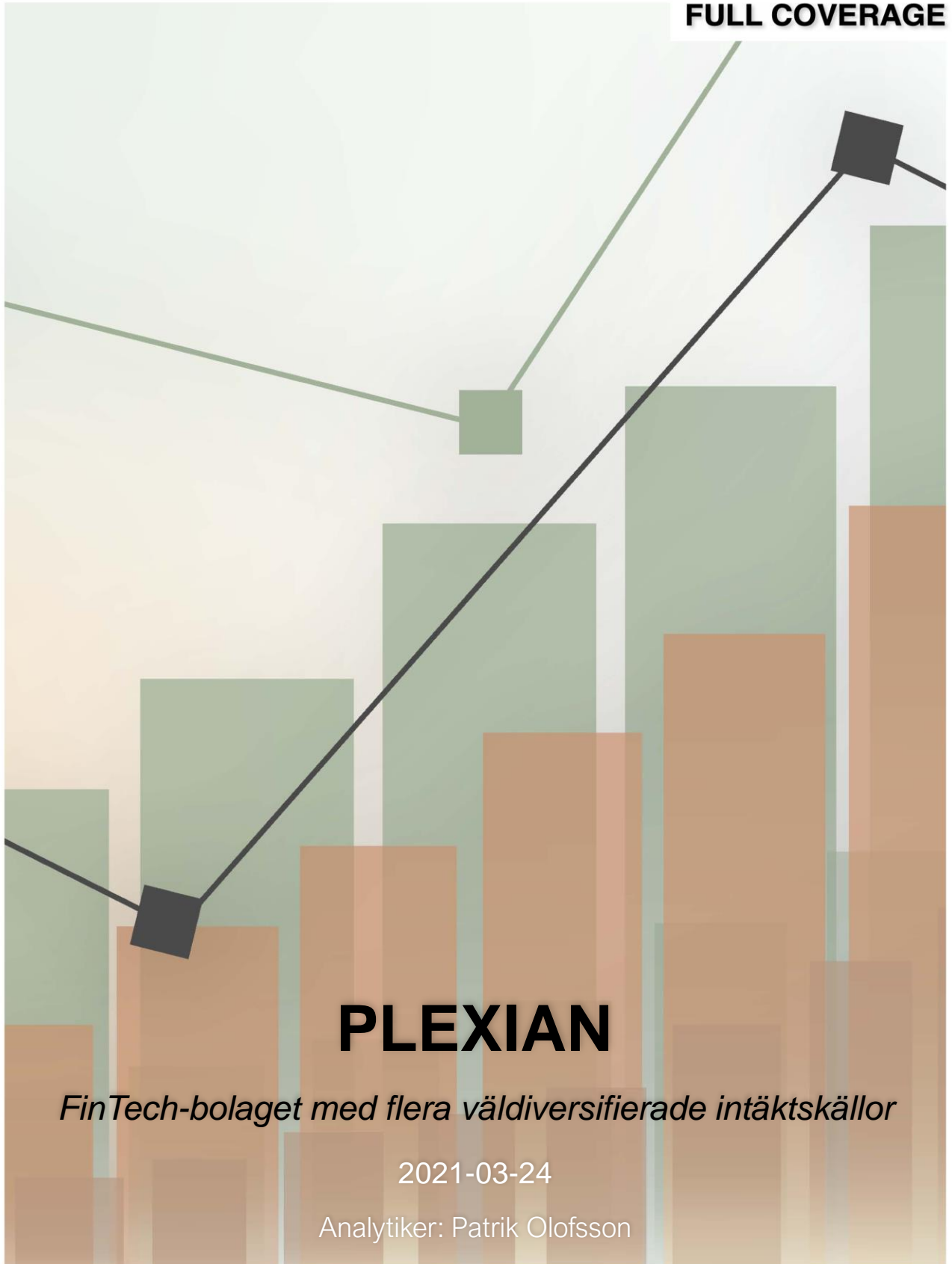


AKTIEANALYS

FULL 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

Plexian AB ("Plexian" eller "Bolaget") är ett FinTech-bolag med en färdigutvecklad plattform och ett första partnersamarbete på plats med 300 000 medlemmar. Under 2021 handlar det för Plexian om att utveckla samarbetet och öka antalet användare av betalningsplattformen Edge, parallellt med att ansluta ytterligare partners och nya användare. Givet ett bra grundarbete under 2021 kommer det skapa förutsättningar för att från år 2022 fokusera fullt ut på tillväxt och stigande marginaler. Tills år 2023 estimerar vi att omsättningen har stigit till ca 86 MSEK, vilket utifrån en viktad målmultipel och diskonteringsränta ligger till grund för ett nuvärde om 7 kr per aktie i ett Base scenario.

Adresserar flertalet miljardmarknader

Plexian adresserar ett flertal miljardmarknader i hög tillväxt, t.ex. förväntas den globala marknaden för lojalitetsprogram växa med en CAGR om 15 % för att nå en storlek om 15,5 mdUSD år 2025. Vidare, i Europa år 2025 estimeras *Buy-Now-Pay-Later* (BNPL)-köp att uppgå till ca 347 mdUSD och utgöra 30 % av de totala köpen via e-handelskanaler. Dessa exempel på trender pekar på att tjänster likt de Plexian erbjuder kommer att efterfrågas i en successivt högre grad under de kommande åren.

Avtal med exponering mot 300 000 medlemmar

Via det ingångna avtalet med gymkedjan Fitness24Seven under 2020, där pilotutrollning börjades under Q4-20, har Plexian redan idag exponering mot en medlemsdatabas av 300 000 individer. Även om det inte är sannolikt att samtliga av dessa skulle bli användare av Edge, skulle likväl värdet av hela användarbasen rent illustrativt, utifrån Analyst Groups egna antaganden avseende intäkt per användare, motsvara en adresserbar omsättning omkring 378 MSEK per år för Plexian. Enbart vid befintligt antal partners finns därmed förutsättningarna för att Plexian successivt ska kunna växa sin omsättning.

Affärsmodell med "win-win-win"-situation

Modellen balanserar intressena hos konsumenter, säljare och partners genom att erbjuda konsumenter skräddarsydda erbjudanden som ger riktiga pengar tillbaka vid köp, s.k. *cashback*, bistå säljare i att nå de mest relevanta kunderna till en kostnad som uppstår först vid försäljning samt förse partners med en plattform för att kapitalisera på användardriven data. Plexians affärsmodell gynnar därmed samtliga parter och skapar en, för marknaden, unik "win-win-win"-situation.

Pre-money värdering ger attraktiv risk reward

Lättade nationella restriktioner, vidareutvecklat samarbete med Fitness24Seven, ytterligare partners och totalt sett en ökad användarbas och försäljning utgör potentiella värde drivare i aktien under kommande kvartal. Med tanke på rådande Pre-money värdering om 33 MSEK i samband med noteringen på First North, bjuder detta in till en position som innebär en attraktiv *risk reward*.

TECKNINGSKURS | 5,0 kr

VÄRDERINGSINTERVALL, NUVÄRDE 2023 ÅRS PROGNOSS

BEAR 3,5 kr	BASE 7,0 kr	BULL 12,0 kr
-----------------------	-----------------------	------------------------

Diskonterad värdering (nuvärde) på 2023 års prognostiserade försäljning samt rörelseresultat. Eventuell förändring i värdering antas ske stegvis, givet att gjorda antaganden infaller.

PLEXIAN AB	
Teckningskurs mars 2021 (SEK)	5,0
Antal Aktier (st.)	14 276 863 ¹
Market Cap (MSEK)	71,4 ¹
Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK)	-25,8 ¹
Enterprise Value (MSEK)	45,6 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 (2020-12-31, KÄLLA: PROSPEKT 2021)	
Malmö Tech Invest AB	48,9 %
Karman i Malmö Invest AB	5,5 %
Gunilla Hagel Carlsson	5,3 %
Bo Mikael Carlsson	5,3 %
Övriga	35,0 %

VD OCH ORDFÖRANDE	
Verkställande Direktör	Staffan Mattson
Styrelseordförande	Per-Ola Rosenqvist

FINANSIELL KALENDER	
Halvårsrapport 2021	2021-08-25

PROGNOS (BASE), MSEK	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	0,0	4,3	56,8	85,9	148,1
Bruttoresultat²	3,3	4,1	21,7	32,8	54,9
Bruttomarginal (adj.) ³	n.a.	14,7%	30,1%	31,4%	31,7%
Rörelsekostnader	-16,1	-17,0	-19,5	-21,4	-25,9
EBITDA²	-12,8	-12,9	2,1	11,5	29,0
EBITDA-marginal (adj.) ³	neg.	neg.	neg.	7,7%	14,9%
P/S	n.a.	16,6	1,3	0,8	0,5
EV/S	n.a.	10,6	0,8	0,5	0,3
EV/EBITDA	neg.	neg.	21,3	4,0	1,6

¹Inkl. utgående kassa per 2020-12-31 samt givet fulltecknat erbjudande i samband med noteringsmissionen under mars 2021.

²Inkl. aktiverat arbete. ³Exkl. aktiverat arbete.

INVESTERINGSIDÉ

ADRESSERAR MILJARD- MARKNADER I HÖG TILLVÄXT

Riktat sig mot ett flertal marknader i hög tillväxt

Plexians plattform Edge har exponering mot flera marknader och kan adressera en mix av FinTech och betalningar samt lojalitet och konsumtion. Sett till den globala marknaden för kort och betalningar uppmätte denna ett värde om ca 722 mdUSD år 2019, och förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) om 8,5 % för att nå ett värde om nära 1 000 mdUSD år 2023. Den globala marknaden för lojalitetsprogram bedöms växa i ännu högre takt, 15,3 % årligen (CAGR), för att nå en storlek om 15,5 mdUSD år 2025. Tillväxten attribueras i huvudsak till verksamhetens avsikt att reducera graden av kundbortfall och på så vis stimulera repetitiv försäljning. Ytterligare en intressant trend är den för betalningar där betalningsalternativet BNPL som möjliggör för konsumenter att genomföra köp men betala vid ett senare tillfälle. I Europa år 2025 estimeras BNPL-köp att uppgå till cirka 347 mdUSD och utgöra ca 30 % av de totala köpen via e-handelskanaler. Sammanfattningsvis adresserar därmed Plexian ett flertal marknader som uppvisar hög tillväxt, där trenderna pekar på att tjänster likt de Plexian erbjuder kommer att efterfrågas i en successivt högre grad kommande år.

Affärsmodellen skapar en "win-win-win"-situation

Edge lanserades i ett första partnerskap under Q4-20 och omfattar initialt 300 000 medlemmar via Fitness24Seven. Affärsmodell är skalbar i avseendet att den bygger på att konvertera redan existerande kundbaser hos partnerbolag till frekventa användare av deras mobilapplikation och egna Visa-kort som erbjuds i såväl virtuell- som fysisk form. I frånvaro av höga inträdeströsklar för potentiella partners och komplicerade registrerings-processer för användare går det snabbt för Plexian att växa antalet användare till en i sammanhanget låg kostnad. Modellen balanserar intressena hos konsumenter, säljare och partners genom att erbjuda konsumenter skräddarsydda erbjudanden som ger riktiga pengar tillbaka vid köp, bistå säljare i att nå de mest relevanta kunderna till en kostnad som uppstår först vid försäljning samt förse partners med en plattform för att kapitalisera på användardriven data. Plexians affärsmodell gynnar därmed samtliga parter och skapar en "win-win-win"-situation, något som kan underlätta en snabbare tillväxt.

Fokus närmaste 12 månaderna

I samband med noteringen på First North genomför Plexian en nyemission som vid full teckning tillför Bolaget en *kontant* nettolikvid om 22 MSEK. Siktet är nu inställt på att öka antalet användare genom att skala upp det befintliga samarbete med Fitness24Seven, ingå nya partnerskap på den svenska marknaden samt även parallellt etablera kapacitet att kunna leverera en gränsöverskridande produkt baserad på partneravtalen. Plexians intäkter drivs idag till största delen via kommission från de säljare som ställt ut erbjudandena, och i takt med att kundportföljen mognar kommer även Plexian kunna börja erbjuda krediter via BNPL-erbjudanden, vilket avses lanseras under H2-21. Detta, tillsammans med kommissionen från säljare, möjliggör en skalbar försäljningsökning till mycket låga marknadskostnader. Att dessutom i stort sett samtliga i lednings- och styrelsegruppen redan äger aktier i Plexian, med 100 % lock-up under en period om 12 månader, ingjuter ett förtroende.

Sammanfattning av prognos och värdering

Med ett vidareutvecklat samarbete med Fitness24Seven, samt ytterligare partners, estimeras Plexian i ett Base scenario successivt öka försäljning där tillväxten primärt tar fart under 2022, för att till år 2023 uppgå till ca 86 MSEK. Baserat på en viktad målmultipel mellan P/S 2,5x samt EV/EBITDA 7x 2023 års försäljning, ett EBITDA-resultat om ca 12 MSEK, samt en diskonteringsränta om 15 %, erhålls i ett Base scenario ett nuvärde per aktie om 7 kr. Om vi ser till andra branschaktörer som exempelvis Lunar och Revolut, har dessa bolag rest kapital till miljardvärderingar och höga transaktionsmultiplar, vilket tydligt visar på det stora intresset för branschen och denna typ av FinTech-bolag. Plexian har en färdigutvecklad plattform, ett första partneravtal på plats och är nu redo att skala upp. Utifrån planerade aktiviteter under kommande kvartal, anser Analyst Group att nuvarande Pre Money-värdering om 33 MSEK är attraktiv.

Nationella restriktioner och uppbyggnaden av organisation innebär utmaningar

Fitness24Seven är i hög grad påverkad av rådande nationella restriktioner, vilket i sin tur även får konsekvenser vad gäller Plexians tillväxt. Det utgör en riskbild som vi kommer att följa noggrant under kommande månader. Vidare, vi räknar med att Plexian kommer att behöva skala upp sin organisation vad gäller antalet medarbetare, vilket i sig kommer med utmaningar. Det är viktigt att Bolaget lyckas etablera en attraktiv företagskultur såväl som att bibehålla nyckelkompetens under de närmaste åren.

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

2021E
Skala upp
samarbetet
med
Fitness24Seven

2021E
Ytterligare
1 partner-
avtal

2022E
1-3 partner-
avtal samt
växa tidigare
samarbeten

~86 MSEK
OMSÄTTNING
2023E

FINANSIELL PROGNOIS

Omsättningsprognos åren 2021-2024

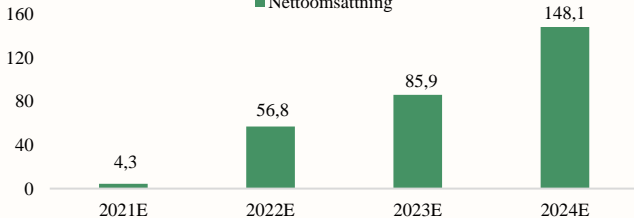
Under år 2021 antar Analyst Group att Plexians primära intäkter erhålls via kommission från säljare, som står för själva erbjudandet av en produkt och/eller tjänst, och att därefter, från H2-21 och framåt i takt med att kundportföljen mognar, bedöms andelen av de totala intäkterna öka avseende kredit via BNPL-erbjudanden. Plexian har nu ett *window of opportunity* på den svenska marknaden och för att tillvarata rådande möjligheter måste Bolaget agera snabbt och nå en kritisk volym av användare, vilket ska ske dels genom att vidareutveckla samarbetet med Fitness24Seven, dels genom att ingå avtal med ytterligare partners med attraktiva medlemsbaser, både vad avser antalet medlemmar samt en hög grad av affinitet. Fitness24Seven har ca 300 000 medlemmar och en pilotlanseringen av Edge påbörjades under Q4-20, varpå fullständig lansering till Fitness24Sevens resterande medlemmar beräknas ske under H1-21. Vi räknar med en gradvis ökning av antalet medlemmar som använder sig av Edge, där penetrationsgraden når ca 45 % år 2024 i ett Base scenario, motsvarande ca 137 500 medlemmar. Detta inkluderar då ett antagande om en *churn* om ca 12 % på årsbasis. Initialt antas varje användare av Edge spendera i genomsnitt 200 kr/månad, vilket i takt med en ökad vana samt attraktiva köperbjudanden som uppmuntrar till användandet av Edge Visa-kortet, estimeras detta stiga till i genomsnitt 700 kr/månad under år 2024. Viktigt att påpeka är att redan vid en marginellt ökad spending per användare, får detta stora effekter på tillväxten. I modellen antas Plexian erhålla en kommission om 15 %, vilket tillfaller Bolaget i form av nettoomsättning. Delar av kommissionen ska dock betalas till partnerbolaget (t.ex. Fitness24Seven), vilket för Plexian blir en form av bruttokostnad (COGS). För Plexian handlar innevarande år i mångt och mycket om just samarbetet med Fitness24Seven och att detta kan vidareutvecklas så att ett bra fundament kan etableras. Från år 2022 och framåt räknar vi med att den större delen av tillväxten börjar ta fart, vilket dels bygger på det arbetet som görs i år, dels addera fler partners.

300 000
MEDLEMMAR
ADRESSERAS VIA
NUVARANDE
PARTNER

Plexian förväntas kunna skala upp samarbetet med Fitness24Seven, samt addera ytterligare partners under kommande år.

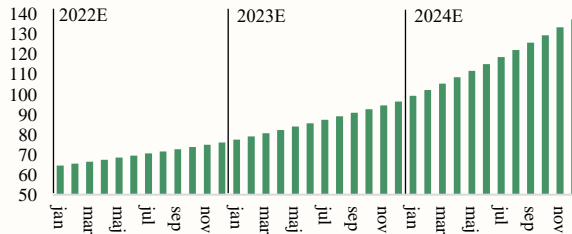
Prognostiserad nettoomsättning och antal användare av Edge

MSEK



Analyst Groups prognoser

Antal användare med Edge Visa (tusental)

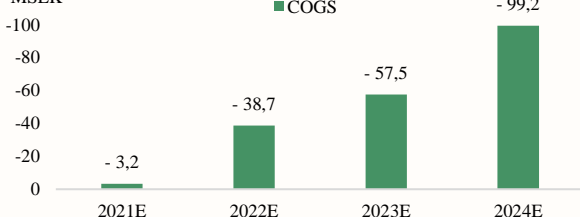


Brutto- och rörelsekostnader åren 2021-2024

Utöver att en del av Plexians kommission ska delas med partnerbolaget, tillkommer även en bruttokostnad för driften av de fysiska Visakorten. Baserat på antaganden kring delnings- och kortkostnader räknar vi initialt med att Plexian kan upprätthålla en bruttomarginal omkring 25 %, vilket med tiden estimeras stiga till omkring 30 %. Under 2020 hade Plexian 6 anställda (medelantal), och tills slutet av 2021 räknar vi med att den totala personalstyrkan har ökat till närmare 20 personer där merparten utgörs av heltidsanställda. Vi ser detta som en nödvändighet för att Plexian ska kunna stärka sin utvecklings- samt försäljningskapacitet. Därefter kommer troligen antalet anställda fortsätta öka, t.ex. kan det tänkas att i takt med en ökad andel användare av Edge kommer *Back Office*-funktioner (t.ex. kundservice) och andra administrativa funktioner behövas. Detta, tillsammans med övriga externa kostnader, förväntas utgöra den större delen av Bolagets rörelsekostnader.

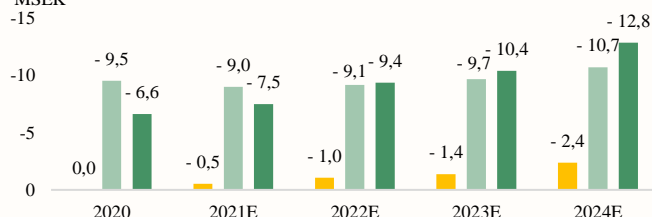
Utöver COGS, förväntas med tiden personal- och övriga externa kostnader utgöra en allt större andel av Bolagets totala kostnadsbas.

MSEK



Analyst Groups prognoser

MSEK

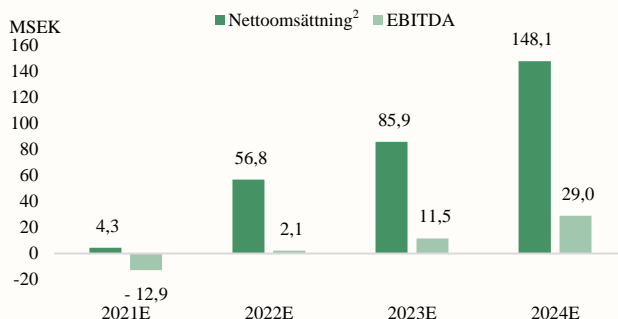


VÄRDERING

Följande är en sammanställning av Analyst Groups estimat för Plexian.

Finansiell prognos, Base scenario

Base scenario, MSEK	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Totala intäkter ¹	3,3	7,3	60,3	90,4	154,1
COGS	0,0	-3,2	-38,7	-57,5	-99,2
Bruttoresultat	3,3	4,1	21,7	32,8	54,9
Bruttomarginal (adj.) ²	n.a	14,7%	30,1%	31,4%	31,7%
Övriga externa kostnader	-9,5	-9,0	-9,1	-9,7	-10,7
Personalkostnader	-6,6	-7,5	-9,4	-10,4	-12,8
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,5	-1,0	-1,4	-2,4
EBITDA	-12,8	-12,9	2,1	11,5	29,0
EBITDA-marginal (adj.) ²	neg.	neg.	neg.	7,7%	14,9%



Analyst Groups prognoser ¹Inkl. aktiverat arbete ²Exkl. aktiverat arbete

Värdering: Base scenario

Större delen av Plexians tillväxt estimeras ta fart år 2022 samt att Bolaget då närmar sig lönsamhet, varför en viktad värdering utifrån försäljningen och rörelseresultatet tillämpas. P/S- och EV/EBITDA-multiplar för FinTech-bolag i tidig fas är generellt höga, till följd av en initialt låg eller obefintlig omsättning, såväl som lönsamhet. Över tid, i takt med en ökad försäljning och lönsamhet, tenderar multiplar att normaliseras i linje med att bolaget når en större marknadsandel och högre mognadsgrad. För Plexian appliceras en viktad målmultipel om P/S 2,5x (60 %) och EV/EBITDA 7x (40 %) på 2023 års försäljning om 86 MSEK och EBITDA-resultat om ca 12 MSEK. Om Plexian är framgångsrika i sin expansion kommande tre åren, borde det resultera i en försäljnings- och resultatmässig effekt som kan ses tills år 2023, vilket därmed skulle anses som ett bevis på att Bolaget dels har ett attraktivt erbjudande, dels förmågan att nå ut brett i marknaden. Beroende på applicerad diskonteringsränta, vilket reflekterar den tidsrisk som finns av händelser som ligger flera år bort och som ännu ej inträffat, erhålls olika värderingsnivåer. Analyst Group anser att en diskonteringsränta om 15 % är rimligt för Plexian i rådande läge, vilket utifrån ett viktat bolagsvärde år 2023 resulterar i ett fundamentalt nuvärde per aktie om 7 kr idag i ett Base scenario.

7 KR
PER AKTIE I
ETT BASE
SCENARIO

Bull scenario

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

- Lättade restriktioner i takt med en mer utbredd vaccinering skulle gynna Fitness24Seven, och samtidigt bidra till en snabbare lansering av Edge till medlemmarna.
- Plexian förväntas addera en ny partner under 2021, följt av ytterligare 1-3 partnersamarbeten under 2022. Således får Bolaget inom loppet av 12-18 månader exponering mot en större total bas av medlemmar.
- Detta gynnar då intäktsvertikalen kredit via BNPL-erbjudanden, som därmed kan stiga i en högre takt än angivet Base scenario. Med bra momentum i verksamheten, och då rimligen även aktien, bör förutsättningarna vara goda att tillföras en högre likvid från TO2 utifrån 70 % VWAP under januari -22.

Givet samma diskonteringsränta men en högre viktade målmultipel än i ett Base scenario, på 2023 års prognos i ett Bull scenario, ger det ett nuvärde per aktie om 12 kr. Det ska noteras att prognoserna sträcker över flera år, vilket innebär att flera händelser fortfarande ska inträffa.³

Bear scenario

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

- Förlängda nationella restriktioner under 2021 kan göra att Fitness24Seven får ett lägre antal och/eller fler inaktiva medlemmar, vilket kan försena den bredare lanseringen.
- Även om flera dialoger för tillfället pågår måste fortfarande avtal slutas och nya partnersamarbeten inledas. I ett Bear scenario kan detta komma att ske i en långsammare takt.
- Ovan faktorer medför att Plexians tillväxt försenas, och att lönsamheten uteblir under prognosperioden som sträcker sig tills år 2024. Vidare, detta skulle kunna resultera i att en lägre likvid via TO2 erhålls, vilket t.ex. kan göra att en företrädesemission blir aktuellt med risk för sämre villkor ifall aktien befinner sig i en nedåtgående trend.

I ett Bear scenario motiveras en lägre värdering av aktien och givet gjorda prognoser och en lägre viktad målmultipel samt en diskonteringsränta om 15 %, motiveras ett nuvärde per aktie om 3,5 kr i ett Bear scenario.³

³Se Appendix sida 7 för gjorda prognos i Bull- respektive Bear scenario.

APPENDIX

Base scenario, MSEK	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	0,0	4,3	56,8	85,9	148,1
Aktiverat arbete för egen räkning	2,6	3,0	3,5	4,5	6,0
Övriga rörelseintäkter	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	3,3	7,3	60,3	90,4	154,1
COGS	0,0	-3,2	-38,7	-57,5	-99,2
Bruttoresultat	3,3	4,1	21,7	32,8	54,9
Bruttomarginal (adj.)	n.a	14,7%	30,1%	31,4%	31,7%
Övriga externa kostnader	-9,5	-9,0	-9,1	-9,7	-10,7
Personalkostnader	-6,6	-7,5	-9,4	-10,4	-12,8
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,5	-1,0	-1,4	-2,4
EBITDA	-12,8	-12,9	2,1	11,5	29,0
EBITDA-marginal (adj.)	neg.	neg.	neg.	7,7%	14,9%
Base scenario, nyckeltal	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
P/S	n.a	16,6	1,3	0,8	0,5
EV/S	n.a	10,6	0,8	0,5	0,3
EV/EBITDA	neg.	neg.	21,3	4,0	1,6
Bull scenario, MSEK	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	0,0	5,7	76,6	112,1	184,8
Aktiverat arbete för egen räkning	2,6	3,0	3,5	4,5	6,0
Övriga rörelseintäkter	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	3,3	8,7	80,1	116,6	190,8
COGS	0,0	-4,3	-52,1	-75,1	-123,8
Bruttoresultat	3,3	4,4	28,0	41,5	67,0
Bruttomarginal (adj.)	n.a	16,4%	30,6%	31,7%	32,0%
Övriga externa kostnader	-9,5	-8,8	-9,0	-10,0	-11,2
Personalkostnader	-6,6	-7,7	-11,7	-13,5	-16,4
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,7	-1,4	-1,8	-3,0
EBITDA	-12,8	-12,8	5,9	16,1	36,3
EBITDA-marginal (adj.)	neg.	neg.	3,0%	10,0%	15,9%
Bull scenario, nyckeltal	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
P/S	n.a	12,6	0,9	0,6	0,4
EV/S	n.a	8,0	0,6	0,4	0,2
EV/EBITDA	neg.	neg.	7,7	2,8	1,3
Bear scenario, MSEK	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
Nettoomsättning	0,0	1,4	14,8	21,5	37,1
Aktiverat arbete för egen räkning	2,6	3,0	3,5	4,5	6,0
Övriga rörelseintäkter	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	3,3	4,4	18,3	26,0	43,1
COGS	0,0	-1,0	-10,1	-14,4	-24,8
Bruttoresultat	3,3	3,3	8,2	11,6	18,2
Bruttomarginal (adj.)	n.a	7,9%	25,9%	27,3%	28,4%
Övriga externa kostnader	-9,5	-8,8	-8,9	-9,0	-9,3
Personalkostnader	-6,6	-6,9	-7,4	-7,6	-8,3
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,2	-0,3	-0,4	-0,6
EBITDA	-12,8	-12,5	-8,3	-5,4	-0,1
EBITDA-marginal (adj.)	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Bear scenario, nyckeltal	2020	2021E	2022E	2023E	2024E
P/S	n.a	N/M	4,8	3,3	1,9
EV/S	n.a	32,8	3,1	2,1	1,2
EV/EBITDA	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.

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 **Plexian AB (publ)** (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 2014-2021). 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
Sturegatan 56 114 36, Stockholm | Bankgatan 1A 223 52, Lund