

	
<b>beQuoted nyhetsbrev</b>	<b>9 februari 2010</b>
<p>Hej,</p> <p>I det här numret har vi analyserat tre företag. Det första är en offensiv uppstickare i elbranschen. Det andra levererar en produkt som underlättar organtransplantationer. Det tredje är en hemelektronikgrossist med ett antal välkända butikskoncept.</p> <p>I dagens nummer kan Du läsa om Elverket, Glycorex och Electra Gruppen.</p> <p>Trevlig läsning!</p>  <p>Thomas Lindgren</p>	<p><b>I detta nummer</b></p> <p><a href="#">Electra Gruppen</a></p> <p><a href="#">Elverket</a></p> <p><a href="#">Glycorex</a></p>
<p><b>Volatilt elpris ger liten påverkan på Elverket</b></p> <p>» Elpriset har svängt rejält de senaste två månaderna. Kundernas förtroende för elmarknaden har fått sig en törn och hård kritik har riktats mot elbörsen Nordpool. beQuoted har talat med Elverkets vd Jonas Borgardt om faktorerna som styrt elprisutvecklingen och hur Elverket påverkats.</p> <p style="text-align: right;"><a href="#">Elverket</a></p>	
<p><b>Lönsam avslutning på 2009 för Glycorex</b></p> <p>» Försäljningen av Glycorex produkt för transplantationer över blodgruppsgränserna, Glycosorb-ABO, växte med över 35 procent under 2009. En hög bruttomarginal och fortsatt snabb tillväxt gör att beQuoted väntar sig en vinst som ökar kraftigt de kommande åren.</p> <p style="text-align: right;"><a href="#">Glycorex</a></p>	
<p><b>Audio Video ny hyresgäst i Skanskas handelsplats Ljungbyporten</b></p> <p>» Electra Gruppens butikskedja Audio Video fortsätter att växa. Förra året tillkom nio nya butiker. Nyligen meddelade Skanska att butikskedjan flyttar in i byggjättens handelsplats Ljungbyporten. beQuoted har talat med Electras vd Anders Dahlström om butikskedjans expansion.</p> <p style="text-align: right;"><a href="#">Electra Gruppen</a></p>	
<p><b>Tidigare från beQuoted</b></p> <p>2010-02-03 <b>Emissionsaktuella Fundior vill bygga fastighetsaffär på ägarlägenheter</b></p> <p>2010-01-27 <b>Orange ambitioner sätter C2SAT i ett intressant läge</b></p> <p>2010-01-22 <b>FormPipe Softwares flytt till finbörsen ett medel för bolagets tillväxtstrategi</b></p> <p>2010-01-21 <b>Emissionsaktuella Mintage Scientific siktar på marknadsnotering första halvåret 2010</b></p> <p>2010-01-20 <b>Botnia Exploration förvärvar portfölj med upparbetade guldprojekt</b></p> <p>2010-01-14 <b>AllTele förvärvar och lämnar prognos för 2010</b></p> <p>2009-12-22 <b>Nordic Service Partners ser ökade expansomöjligheter</b></p> <p>2009-12-18 <b>Finansieringen av Diamyd Medicals fas III-studier säkrad</b></p> <p>2009-12-14 <b>AktieTorgsentré för Botnia Exploration</b></p> <p>2009-12-09 <b>AllTeles vd ser goda möjligheter till korsförsäljning med Kramnetförvärvet</b></p>	 <p><a href="#">Sök i beQuoteds arkiv</a></p>

## Volatilt elpris ger liten påverkan på Elverket

### - Kraftiga prissvängningar skadar förtroendet för branschen, enligt vd

Elpriset har svängt rejält de senaste två månaderna. Kundernas förtroende för elmarknaden har fått sig en törn och hård kritik har riktats mot elbörsen Nordpool. beQuoted har talat med Elverkets vd Jonas Borgardt om faktorerna som styrt elprisutvecklingen och hur Elverket påverkats.

#### Volatilt elpris

Den ovanligt kalla vintern har fått elpriset att skena. Under november 2009 låg priset på runt 38 öre per kWh, för att under december nå över 50 öre per kWh. Pristoppen under december nådde hela 261 öre per kWh, med enstaka timmar på 14 kronor per kWh.

- Det var flera faktorer som sammanföll lite olyckligt. För det första blev det väldigt kallt i Sverige, betydligt kallare än ett normalår. Detta har bidragit till att elförbrukningen ökat markant då det krävts mer el för att till exempel hålla värmen uppe i hus och fastigheter, säger vd Jonas Borgardt och fortsätter:

- Sedan har vi en brist på elproduktion. Anledningen är att kärnkraften inte var i full drift. För att klara efterfrågan på el tvingades producenterna sätta in dyr reservkraftproduktion, vilket gjorde att elpriset stack iväg.

Jonas Borgardt lägger en del av skulden för produktionsbristen på politikerna som varit ottydliga om kärnkraftens framtid.

- Ett annat problem är att gamla regeringar tidigare sagt att kärnkraften på sikt skall avvecklas. Därmed har elproducenterna självfallet inte varit benägna att investera i kärnkraftverken för framtiden.

- Idag är tongångarna annorlunda. Nu investerar man ikapp och därför kan det ta ett tag innan kärnkraftproduktionen kommer igång på allvar, fortsätter Jonas Borgardt.

#### Kritik mot Nordpool

I spåren av det svajiga elpriset har hård kritik riktats mot elbörsen Nordpool. Kritiken har bland annat handlat om dålig transparens. Flera konkurrensmyndigheter har undersökt marknaden, undersökningar som hittills resulterat i få anmärkningar.

- Man ska komma ihåg att marknaden domineras av Vattenfall, EON och Fortum, vilka står för drygt 90 procent av all elproduktion. Huruvida de missbrukar sin marknadsposition kan jag inte kommentera, men förtroendet för elbranschen generellt minskar när elpriset stiger så pass kraftigt, säger Jonas Borgardt.

#### Leverantörerna påverkas inte mycket av volatilt pris

Jonas Borgardt påpekar att som elleverantör utan egen produktion kan inte Elverket dra nytta av det höga elpriset på samma sätt som elproducenterna.

- Rent generellt påverkas vi inte speciellt mycket när elpriset varierar då den procentuella marginalen inte ökar för att priserna stiger, säger han. Samtidigt förklarar han att kundernas bundna avtal kan innebära att Elverket tvingas köpa in el via elbörsen till ofördelaktiga priser:

- När kunderna binder elpriset prissäkrar vi en prognostiserad normal volym för kunden i fråga för att kunna garantera kunden det utlovade priset. Problem kan uppstå när kunden använder mer el än normalt.



Marknadsplats  
AktieTorget



**Jonas Borgardt**  
VD Elverket Vallentuna

*- Rent generellt påverkas vi inte speciellt mycket när elpriset varierar då den procentuella marginalen inte ökar för att priserna stiger.*



Elbörsen Nordpool har fått ta emot mycket kritik den senaste tiden. Kritiken har bland annat handlat om dålig transparens.

**Vattenfall, Fortum och EON** står för drygt 90 procent av den svenska elproduktionen.



**Elverket äger elnätet i**

Då tvingas vi köpa in mer el till marknadspris via elbörsen för att fylla kundens utökade behov.

**Oförändrad prognos, än så länge**

Trots befarade extraköp för Elverket behåller beQuoted vårt vinstestimat om ungefär 2,50 kronor per aktie för helåret 2009.

Elverket har som målsättning att dela ut halva nettovinsten till aktieägarna. För 2008 var vinsten 1,05 kronor per aktie och utdelningen 50 öre.

Om bolaget håller fast vid den målsättningen skulle det kunna innebära en utdelning överstigandes 1 krona per aktie på vårt vinstestimat för 2009. Det skulle motsvara en direktavkastning på drygt 2 procent.

PATRIK BLOMSTRÖM

[patrik.blomstrom@beQuoted.com](mailto:patrik.blomstrom@beQuoted.com)

Tidigare publicerade artiklar om Elverket:

- » [Omsättningstapp men starkare rörelsemarginal i Elverket](#)
- » [Kraftig ökning av leverantörsbyten utmaning för Elverket](#)
- » [Elverket på offensiven](#)
- » [Elverket vinner order på företagsmarknaden](#)

Vallentuna kommun.

**Nästa händelse**

2010-02-26

Bokslutskommuniké 2009

**Mer info**

[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

beQuoted nyhetsbrev

5 februari 2010

## Lönsam avslutning på 2009 för Glycorex

### - Produktlanseringar och högre marginaler väntas under 2010

Försäljningen av Glycorex produkt för transplantationer över blodgruppsgränserna, Glycosorb-ABO, växte med över 35 procent under 2009. En hög bruttomarginal och fortsatt snabb tillväxt gör att beQuoted väntar sig en vinst som ökar kraftigt de kommande åren.

#### Stark vinsttillväxt att vänta i Glycorex

Glycorex har haft en stadig försäljningstillväxt allt sedan Glycosorb-ABO lanserades för åtta år sedan. 2009 blev första året då koncernens intäkter med rejäl marginal översteg dess kostnader.

Året 2009 i siffror:

- Omsättning: 41,8 Mkr (30,8), +35,7%
- Resultat efter finansnetto: 7,2 Mkr (0,1)
- Vinst per aktie: 0,14 kr (0,02)

Det fjärde kvartalet 2009 isolerat:

- Omsättning: 11,4 Mkr (8,9), +28%
- Resultat efter finansnetto: 2,8 Mkr (0,5)
- Vinst per aktie: 0,05 kr (0,02)

Rörelsemarginalen blev 17,1 procent för helåret och 24,5 procent för det fjärde kvartalet. Med en produktionskapacitet på i storleksordningen dubbla dagens volym och små rörliga kostnader beräknas rörelsemarginalen fortsätta öka i takt med en högre försäljning.

Vid tidpunkten för bokslutsrapporten uppges att 78 transplantationscentra i 17 länder har genomfört transplantationer med produkten. Det är en ökning med 14 stycken sedan slutet av 2009. Dock är det färre än hälften av dessa som använder Glycosorb-ABO rutinmässigt.

- Det brukar ta ett par år från första transplantationen på ett nytt centra tills de regelbundet börjar använda vår produkt, säger vd Kurt Nilsson till beQuoted.

#### Kompletterande produkter under lansering

Under 2010 kommer Glycorex lansera flera kompletterande produkter. Målsättningen är att göra produkterna mer attraktiva för kunderna.

- Det rör sig om kundanpassningar. Idag används till exempel samma produkt för en åttakilos patient som för en hundrakilos patient, säger Kurt Nilsson.

#### Ytterligare produkter i pipelinen

Glycorex har även andra produkter i pipelinen varav en för framtagande av universell blodplasma, det vill säga blodplasma som kan användas oavsett mottagarens blodgrupp.

Potentialen för en sådan produkt är stor, men Kurt Nilsson kan inte ge någon prognos för när den kan nå marknaden:

- Vis av erfarenheten vill vi inte spekulera i hur lång tid godkännandeprocesser och liknande kan tänkas ta.

#### Inga nyheter från FDA

Som alla som följer bolaget känner till har väntan på ett godkännande för försäljning och marknadsföring på den amerikanska marknaden varit lång.



#### Marknadsplats

NGM



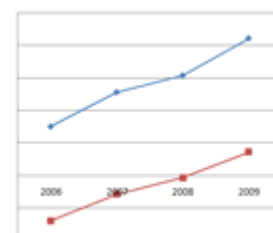
**Kurt Nilsson**  
VD Glycorex

**Under 2009** genomfördes i storleksordningen 250 transplantationer med Glycosorb-ABO.

**Den globala** potentialen för njurtransplantationer över blodgruppsgränser är cirka 10.000 transplantationer per år enligt Glycorex uppskattningar.

**Glycorex har haft** en stadig försäljningstillväxt allt sedan Glycosorb-ABO lanserades för åtta år sedan.

**2009 blev första året** då koncernens intäkter med rejäl marginal översteg dess kostnader.



Omsättning och

En ansökan lämnades in till FDA i slutet av 2004 och därefter har ett flertal kompletteringar gjorts allt efter att ny patientdata blivit tillgänglig.

I en pressrelease från november förra året skrev Glycorex: "Bolaget bedömer att produkten kan komma att godkännas under nästa år", Kurt Nilsson utvecklar:

- Det ska inte ses som en prognos, utan att möjligheten finns. Vi har inte hört något negativt från FDA och den senaste kompletteringen gjordes för snart ett år sedan.

Glycorex är noga med att poängtera att potentialen på befintliga marknader är mer än tillräcklig för att nå god lönsamhet. Det finns också andra stora marknader som bolaget arbetar med att nå ett godkännande för.

Ett exempel är Brasilien som är det land där det efter USA görs flest njurtransplantationer från levande donatorer.

Brasilien är med andra ord en högtintressant marknad som bearbetas aktivt. Godkännandeprocessen där är mer lik den för Europa och Kanada, och ska därför inte behöva bli en lika långdragen process som den varit för USA.

#### Högt p/e-tal som förväntas sjunka snabbt

Trots en svag kursutveckling det senaste året är p/e-talet på 2009 års vinst skyhöga 75 vid dagens kurs kring 10 kronor.

beQuoted förväntar sig dock en kraftig marginalförbättring framöver. Kan bolaget öka sin försäljning med 30 procent de kommande åren, med oförändrad bruttomarginal, bör vinsten per aktie hamna runt 30 öre i år och drygt 50 öre för 2011.

Det i sin tur skulle innebära ett p/e-tal på 33 för 2010 och strax under 20 för 2011. Då räknar vi inte med någon skatt då bolaget innehar stora förlustavdrag. På längre sikt får förstås inte skattebelastningen glömmas bort i kalkylerna.

Det känns inte omöjligt att tillväxten kan bli än högre. Kanske kan de kompletterande produkterna som kommer under året ge en extra skjuts till försäljningen.

JIMMIE LANDERMAN

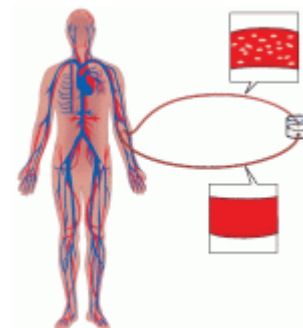
[jimmie.landerman@beQuoted.com](mailto:jimmie.landerman@beQuoted.com)

Tidigare publicerade artiklar om Glycorex:

- » [Positiv försäljningstrend i omtalat Glycorex](#)
- » [Stark avslutning 2008 för Glycorex](#)
- » [Glycorex expanderar till fler transplantationsområden](#)
- » [Glycorex närmare amerikanskt besked](#)

**resultat** för perioden 2006 till 2009.

(klicka bilden för större bild)



**Glycosorb-ABO** avlägsnar selektivt de antikroppar som är riktade mot blodgruppsantigen A eller B på det organ som doneras.

#### Nästa händelse

2010-04-30  
Delårsrapport Q1 2010  
Årsredovisning 2009

#### Mer info

[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

beQuoted nyhetsbrev

4 februari 2010

## Audio Video ny hyresgäst i Skanskas handelsplats Ljungbyporten

Electra Gruppens butikskedja Audio Video fortsätter att växa. Förra året tillkom nio nya butiker. Nyligen meddelade Skanska att butikskedjan flyttar in i byggjättens handelsplats Ljungbyporten. beQuoted har talat med Electras vd Anders Dahlström om butikskedjans expansion.

### Expansivt Audio Video till Skanskas handelsplats

Audio Video, Electra Gruppens butikskedja inom hemelektronik, växte med nio butiker under 2009. Rekryteringen till butikskedjan är prioriterad. I dagsläget kommer man att ligga lågt med egna nyetableringar, enligt vd Anders Dahlström.

Samtidigt utnyttjar kedjan de tillfällen som finns till mer attraktiva butiksytor. Audio Video kommer under våren slå upp portarna till en 900 kvadratmeter stor butik i Skanskas handelsplats utanför Ljungby.

– Vår nya butik vid Ljungbyporten ger oss möjligheter att växa, säger Audio Videos vd Johan Danielsson.

### Positivt slut på vingligt 2009

I början av 2009 trodde många att hemelektronikbranschen skulle stå inför ett dåligt år. Mycket tyder nu på att det gångna årets utfall ändå blev skapligt. Den låga räntan antas ha spelat en avgörande roll.

Enligt HUI:s siffror nådde branschutvecklingen inte över en procent. Sällanköpsvaruhandeln som helhet tog emellertid revansch under julhandeln och steg med över 7 procent mot december 2008.

Av branschrapporteringen att döma är handlarna nöjda med julhandeln. Så också Anders Dahlström, som påpekar att jämförelsesiffrorna var gynnsamma att slå.

Julhandeln 2008 var nämligen svag och efter en likaså svag inledning första halvåret 2009 vände Electras siffror under andra halvåret. Under det tredje kvartalet klev rörelsemarginalen över bolagets mål om 3 procent, en trend beQuoted tror håller i sig.

Om bolaget har presterat i linje med konkurrenterna och överträffar jämförelsetalen för det fjärde kvartalet 2009 med i storleksordningen 7 - 10 procent, kan det betyda en vinst per aktie för 2009 på nära 5 kronor.

Bolaget har som policy att dela ut mellan en tredjedel och hälften av årsvinsten. Skulle det senare bli verklighet handlar det om en direktavkastning på över 5 procent.

### Tillväxten i butiksledet central

Tillväxten i butiksledet är central för Electras försäljning. Under 2009 valde nio butiker med en gemensam omsättning på cirka 150 miljoner kronor att gå över till Audio Video. Samtliga kom från konkurrenten Euronics.

Förutsättningarna för nya anslutningar till Audio Video i år är goda. Vd Anders Dahlström tror att det är Electra Gruppens varuförsörjningssystem och butiksdatasystem som lockar handlarna till Audio Video-kedjan.

– En förklaring är att det har blivit allt svårare för enskilda handlare att köpa direkt från leverantörerna. Vi har avtal med alla de större leverantörerna och ett väl fungerande varuförsörjningssystem. Det handlar om trygghet och är bekvämt för handlarna.

JOHAN NYGREN  
[johan.nygren@beQuoted.com](mailto:johan.nygren@beQuoted.com)



**Marknadsplats**  
Stockholmsbörsen



**Anders Dahlström**  
VD Electra Gruppen

**Under 2009 valde nio butiker** med en gemensam omsättning på cirka 150 miljoner kronor att gå med i Audio Video.



**Electra Gruppens** försäljningskanaler där Audio Video har störst spridning med 100 butiker i Sverige.

**Nästa händelse**  
2010-02-11  
Bokslutskommuniké 2009

**Mer info**  
[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

Tidigare publicerade artiklar om Electra Gruppen:  
» [Electra Gruppen hemelektronikbranschens överlevare](#)

**Om beQuoted**

beQuoted publicerar **nyheter och bolagsfakta** för journalister och investerare.

**Uppdragsgivarna** är noterade företag som vill att allmänheten ska få mer och bättre information om den egna verksamheten.

**Målgrupperna** är nyhetsbyråer, finansiell press, aktiemäklare, riskkapitalister, institutionella och privata investerare.

beQuoted väljer självständigt vad som skrivs och publiceras och garanterar att nyheter, analyser, bedömningar och slutsatser alltid görs oberoende av erhållen ersättning.

**beQuoted AB**

Sveavägen 31

111 34 Stockholm

Tel 08-692 21 90

Fax 08-506 533 99

[info@beQuoted.com](mailto:info@beQuoted.com)[www.beQuoted.com](http://www.beQuoted.com)

Ansvarig utgivare:

Thomas Lindgren

**Prenumeration**

Om du vill prenumerera på beQuoteds nyhetsbrev [klicka här](#)

Om du vill avsluta din prenumeration [klicka här](#)

E-postadresser hanteras omsorgsfullt genom vår [Privacy policy](#)

**Synpunkter och kommentarer uppskattas**

Om du har synpunkter på innehåll, tips eller andra kommentarer att ge - hör då gärna av dig