

Fair value & Kalqyl

Presenterar

**NGM
COMPANY
INSIGHTS**

Tema – **Tidig tillväxtfas**

ARCHELON
NATURAL RESOURCES

CARDEON

**EURO
BATTERY
MINERALS**

JON DE TECH

LUMITO

**MAHVIE
MINERALS**



ARCHELON
NATURAL RESOURCES



VD Filip Manneberg Kozlowski:
**“Rätt positionerade när guld,
koppar och försvarsmetaller
sätter rekord”**

Presenteras av



Kalqyl



OM BOLAGET

Archelon Natural Resources är ett svenskt noterat riskkapitalbolag med fokus på prospektering och projektutveckling inom ädla och strategiska metaller. Bolagets verksamhet är att förvärva, utveckla och realisera värden i råvarubaserade tillgångar, främst inom gruv- och mineralsektorn. Fokus ligger på projekt där geologisk potential och marknadsförutsättningar tillsammans skapar goda möjligheter att bygga värden.

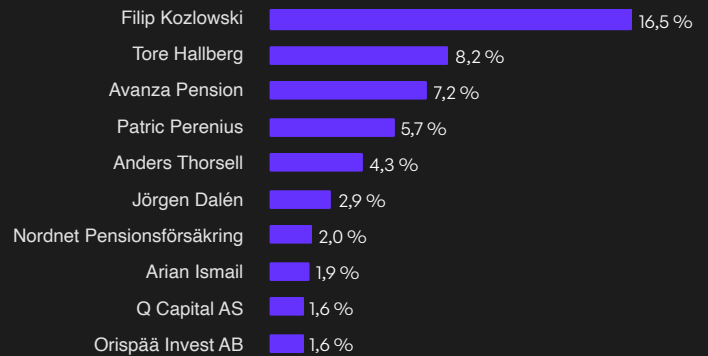
Hösten 2025 inleddes en ny start för bolaget genom ett strategiskt förvärv av Crustal AB, ny VD och styrelse samt en riktad nyemission till en grupp investerare. Archelon är nu väl positionerat för att leverera på sin affärsidé. Bolagets primära projekt är Gladhammarprojektet och Västervikdistriktet med exponering mot guld, silver, koppar och andra strategiska metaller som vismut och volfram. För Gladhammarprojektet har Archelon en bearbetningskoncession där det sedan tidigare har identifierats en yttre höghaltig guldfyndighet. Potentialen för att utöka denna fyndighet är dock påtaglig och tillsammans med andra undersökningstillstånd i Västervikdistriktet skapar detta möjligheter för betydande värdeskapande genom nya fynd.

Guld, koppar och en rad andra metallpriser har stigit till rekordnivåer på en ökande efterfrågan från användare och investerare. Archelon kan därför genom att påvisa metalltillgångar bidra till vår metallförsörjning till sektorer som elektrifiering, försvarsindustri och nya teknologier.

FAKTA

VD	Filip Manneberg Kozlowski
Lista	NGM Nordic SME
Tickersymbol	ALONNR
Aktiekurs (SEK)	0,85
Antal aktier (miljoner)	53,7
Börsvärde (MSEK)	45,6
Nettoskuld (MSEK)	-0,3
Enterprise Value (MSEK)	45,3
Insynsägande	16,5 %
Nästa rapport	2026-02-18

STÖRSTA ÄGARE



Tre anledningar till att investera

GEOLOGISK POTENTIAL

Archelon kontrollerar ett strategiskt landpaket i Västervik med dokumenterad historisk gruvdrift, kända fyndigheter och tydliga indikationer på större mineraliserade system. Området bedöms vara underutforskat med moderna metoder, vilket skapar potential att identifiera mineralisering i både skala och djup bortom tidigare fokus.

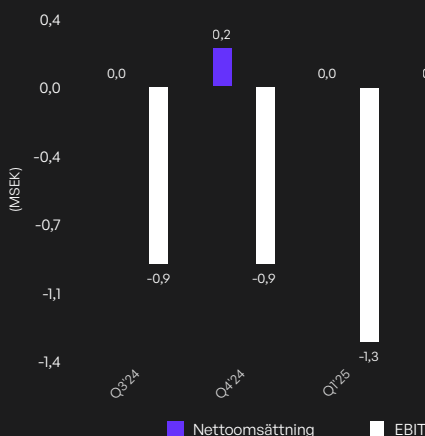
MARKNADSFÖRUTSÄTTNINGAR

Bolaget har exponering mot både ädla metaller och strategiska metaller som är centrala för Europas råvaruförsörjning, energiomställning och industriella konkurrenskraft. Kombinationen av geopolitisk osäkerhet, ökade försvarsinvesteringar och strukturell efterfrågan skapar ett gynnsamt ramverk för projekt med rätt geologi och jurisdiktion. I takt med att marknadspriserna på metaller stiger ökar värdet i kända och framtida fynd.

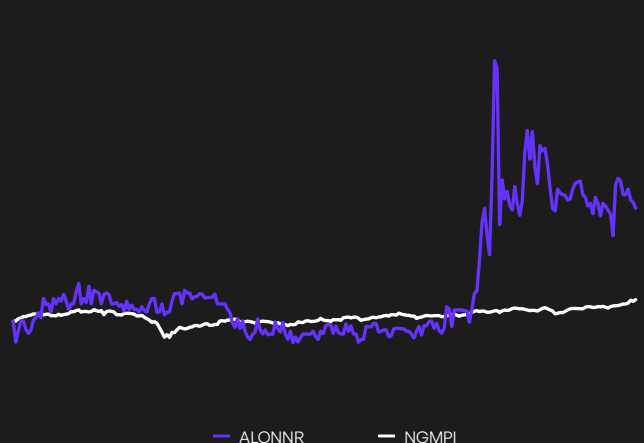
SKIN IN THE GAME

I samband med förvärvet av Crustal AB blev bolagets VD, Filip Manneberg Kozlowski, största aktieägare i bolaget och ökade därefter sitt innehav genom lösen av teckningsoptioner. Ledningens och aktieägarnas intressen sammanfaller därmed tydligt. VD:n har tidigare varit VD för ett kanadensiskt gruvbolag noterat i Kanada och på First North, där betydande aktieägarvärde skapades.

Kvartalsutveckling 2024-2025



Kursutveckling, 12 månader



1. Archelon har genomgått en strategisk nystart under det senaste året. Hur skulle du beskriva bolagets nya inriktning och vad som är fundamentalt annorlunda idag jämfört med tidigare?

Den strategiska nystarten handlar i grunden om att Archelon idag är ett mycket starkare bolag än för ett år sedan. Genom förvärvet av Crustal AB, en ny ägarstruktur, ny styrelse och ny VD har vi byggt en betydligt starkare plattform för att utveckla våra projekt långsiktigt. Vi har breddat perspektivet från ett enskilt projekt till att arbeta regionalt med Västervik som ett sammanhängande distrikt, samtidigt som vi professionaliserar arbetssättet genom ett nytt geologiskt team och tydligare tekniska och regulatoriska processer. Sammantaget innebär det att vi idag bygger vidare på kända fyndigheter i ett bredare regionalt sammanhang, med fokus på att förstå och utveckla hela det malmbildande systemet för att skapa långsiktigt aktieägarvärde.

2. Hur ser det samlade arbetsprogrammet ut för Gladhammarprojektet och Västervikdistriktet under de kommande 12 månaderna, och vilka delar är viktigast i nuvarande skede?

Under de kommande 12 månaderna fokuserar vi på att bygga en robust teknisk plattform som grund för nästa utvecklingssteg. Vinterprogrammet är inriktat på kvalitetssäkring men också förnyad analys av historiskt material, fördjupad geofysisk och strukturell tolkning samt riktad fältrekognosering. Ett centralt mål är att validera och stärka värdet av tidigare investeringar i Gladhammar, samtidigt som vi breddar perspektivet till ett regionalt mineralsystem. Arbetet leds av vårt nyetablerade geologiska team och syftar till att ta fram prioriterade målområden och ett välunderbyggt beslutsunderlag inför den planerade fältsäsongen 2026.

3. Ni har etablerat ett nytt geologiskt team och ett tydligare arbetssätt. Hur arbetar ni för att säkerställa kvalitet, prioritering och rätt tempo i prospekteringen?

För oss handlar det mycket om att göra saker i rätt ordning. Vi har byggt ett geologiskt team som kombinerar lång erfarenhet men också lokal kännedom, och som är vana vid att arbeta strukturerat över tid. I praktiken innebär det att vi lägger stor vikt vid att förstå data, geologi och sammanhang innan vi går vidare till mer kapitalkrävande moment. Samtidigt har vi höjt ribban för hur vi arbetar med datakvalitet och teknisk dokumentation, bland annat genom att knyta till oss en oberoende Kompetent Person. Det ger oss trygghet i att vi prioriterar rätt, håller en god kostnadskontroll och bygger projekt som tål granskning även i nästa utvecklingssteg av både investerare och andra intressenter.

4. Hur används kapitalet från den riktade emissionen för att bygga värde i projekten, och hur resonerar ni kring prioritering och kapitaldisciplin i detta skede?

Vår utgångspunkt är att kapitalet ska användas där det gör verklig skillnad. Just nu handlar det om att driva det arbetsprogram vi presenterat för Gladhammar-Västervik på ett sätt som både stärker kunskapsläget och faktiskt kan generera nya insikter och resultat. Genom att kombinera dataarbete, geologisk analys, geofysik och riktade fältinsatser skapar vi förutsättningar för att identifiera tydliga mål och nästa utvecklingssteg. Samtidigt är vi noga med prioritering och tempo – hellre färre, välmotiverade insatser som flyttar projektet framåt, än hög aktivitet utan tydlig effekt.



Filip Manneberg Kozlowski
VD, Archelon Natural Resources

[Läs mer om Archelon Natural Resources](#)

5. Er affärsmodell bygger på att förvärva, förädla och realisera mineralprojekt. I vilken fas befinner ni er idag, och vad krävs för att ta nästa steg mot värderealisering eller partnerskap?

Vi befinner oss i förädlingsfasen, med ett tydligt fokus på Gladhammar-Västervik som vår huvudplattform. Det är där vi ser störst potential att genom tekniskt och systematiskt arbete bygga ett projekt av tillräcklig kvalitet och skala för nästa utvecklingssteg. Parallellt utvärderar vi även övriga, mindre projekt i portföljen för att avgöra vilka som bör vidareförädlas och vilka som på sikt kan realiseras. Samtidigt har jag och det geologiska teamet löpande dialog kring nya projektidéer, men dessa bedöms alltid utifrån egna meriter och vår operativa och finansiella kapacitet.

6. Archelon har exponering mot både ädla och strategiska metaller. Hur prioriterar ni mellan dessa och hur tar ni hänsyn till råvarumarknadens volatilitet?

Jag upplever att marknadsklimatet just nu är ovanligt gynnsamt för den typ av projekt vi arbetar med. Guld, koppar och flera strategiska metaller handlas på historiskt höga nivåer, vilket tydligt speglar både geopolitisk osäkerhet och långsiktiga strukturella behov inom energi, industri och försvarsindustri. För oss är det en bekräftelse på att vårt fokus på Gladhammar-Västervik och vår metallmix är rätt positionerad i tiden. Samtidigt är vi disciplinerade i hur vi agerar – vi låter geologin styra vårt arbete, men ett starkt marknadsläge förstärker värdet av de resultat vi nu arbetar för att ta fram. Som både VD och huvudägare ser jag detta som ett extremt attraktivt utgångsläge för att vara med på denna råvarutrend.



Filip Manneberg Kozlowski
VD, Archelon Natural Resources

[Läs mer om Archelon Natural Resources](#)

CARDEON

FOR BETTER CARE



VD Masoud Khayyami:
**“Vi bygger långsiktigt värde
genom fokuserade investeringar i
life science”**

Presenteras av



Kalqyl



CARDEON | Bygger långsiktigt värde genom fokuserade investeringar i life science

OM BOLAGET

Cardeon är ett svenskt investmentbolag med fokus på life science, med investeringar i både medicinteknik och läkemedelsutveckling. Strategin bygger på att identifiera bolag med stark vetenskaplig grund, tydliga medicinska behov och potential att skapa betydande värde genom klinisk utveckling, kommersialisering eller strategiska samarbeten.

Cardeon adresserar ett tydligt behov på kapitalmarknaden: att aktivt stötta tidiga och medelstora life science-bolag genom kritiska utvecklingsfaser där tillgång till kompetent ägarkapital, industriell erfarenhet och långsiktigt perspektiv är avgörande. Cardeon arbetar nära portföljbolagens ledningar och styrelser och bidrar inte bara med kapital utan även med strategiskt stöd, affärsutveckling och finansieringskompetens.

Genom bolagets portfölj skapar Cardeon exponering mot flera värdedrivande projekt samtidigt som risken sprids mellan olika teknologier, utvecklingsfaser och affärsmodeller. Målet är att bygga ett fokuserat och högkvalitativt innehav som kan leverera attraktiv riskjusterad avkastning över tid, samtidigt som Cardeon bidrar till att lösa viktiga medicinska utmaningar.

FAKTA

VD	Masoud Khayyami
Lista	NGM Nordic SME
Ticker	CARDEO
Aktiekurs (SEK)	0,04
Antal aktier (miljoner)	840,4
Börsvärde (MSEK)	31,1
Nettoskuld (MSEK)	0,5
Enterprise Value (MSEK)	31,6
Insynsägande	31,7 %
Nästa rapport	2026-02-25

STÖRSTA ÄGARE

Masoud Khayyami	29,4 %
Innovent Klippan AB	6,2 %
Avanza Pension	5,8 %
Dan Örjan Berglund	5,4 %
Tomas Kramar	2,2 %
Leif Carpman	2,1 %
Sven Andersen	1,6 %
Jonas Mårtensson	1,4 %
Johan Lindblad	1,2 %
Saiko Aggfelt	1,1 %

Tre anledningar till att investera

DIVERSIFIERAD LIFE SCIENCE-PORTFÖLJ

Cardeon erbjuder investerare exponering mot flera bolag inom både medtech och läkemedel, i olika utvecklingsfaser. Detta skapar en balanserad riskprofil med flera parallella värdedrivare.

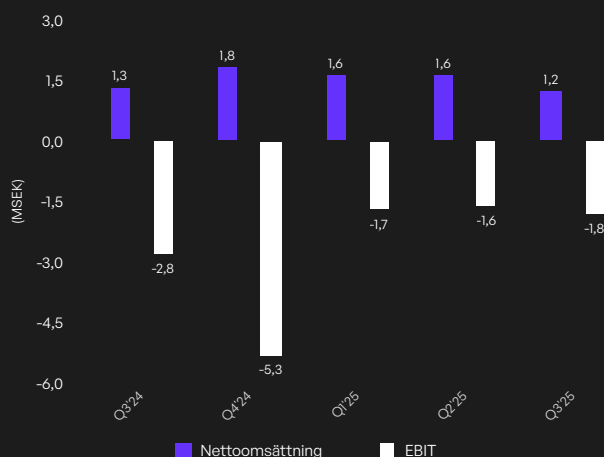
AKTIVT OCH ERFARET ÄGANDE

Cardeon är en engagerad ägare som arbetar nära portföljbolagen. Bolagets team har lång erfarenhet av klinisk utveckling, kapitalanskaffning och bolagsbyggande inom life science.

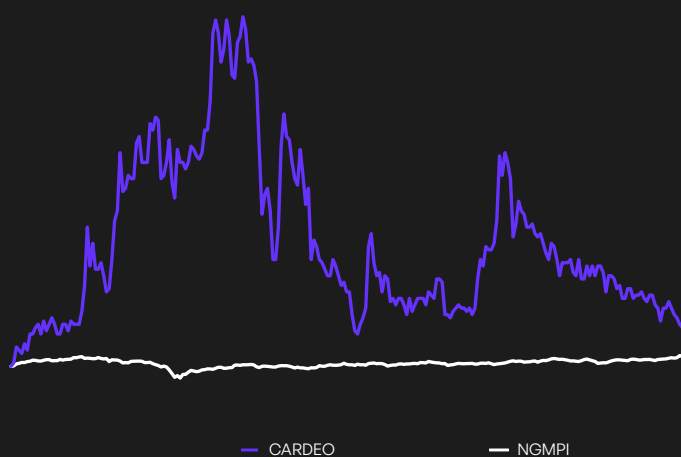
TYDLIG VÄG TILL VÄRDEREALISERING

Cardeon investerar med tydliga mål för hur värde ska realiseras genom noteringar, partnerskap, licensavtal eller industriella transaktioner och anpassar strategin därefter.

Kvartalsutveckling 2024-2025



Kursutveckling, 12 månader



1. Hur påverkar förvärvet av InsuNova och investeringarna i AcroPharma er långsiktiga strategi, och hur ser ni på fördelningen mellan medtech och läkemedel?

Förvärvet av InsuNova stärker Cardeons position inom medicinteknik med fokus på diabetes, ett område med stort och växande medicinskt behov. Samtidigt representerar AcroPharma vår satsning på innovativ läkemedelsutveckling i tidigare klinisk fas. Tillsammans skapar dessa investeringar en balanserad portfölj där medtech bidrar med potentiellt kortare väg till marknad, medan läkemedelsprojekten erbjuder hög uppsida på längre sikt. Fördelningen mellan segmenten är medvetet dynamisk och styrs av var vi ser bäst riskjusterad avkastning.

2. Vilka är de viktigaste värdedrivarna i Cardeons portfölj under 2026?

Under 2026 ligger fokus på kliniska framsteg, regulatoriska milstolpar och strategiska samarbeten i både noterade och onoterade innehav. Positiva studiedata, ökad kommersiell mognad och externa valideringar i form av partnerskap eller finansiering är centrala värdedrivare. Även strukturella åtgärder såsom noteringsförberedelser och portföljoptimering förväntas bidra till värdeskapande.

3. Hur ser ni på tidsplaner, kapitalbehov och Cardeons roll i AcroPharma och SpectraCure?

AcroPharmas inträde i fas 2-studie och SpectraCures kommande kliniska datapunkter är viktiga händelser. Dessa projekt kräver både finansiellt stöd och strategisk styrning. Cardeon har en aktiv roll i att säkerställa rätt finansieringsstruktur, stödja dialoger med investerare och potentiella partners samt bidra till övergripande strategiska beslut inför nästa utvecklingsfas.

4. Hur prioriterar ni kapitalallokering mellan befintliga och nya investeringar?

Kapital prioriteras i första hand till befintliga portföljbolag där vi ser tydliga, nära värdedrivande milstolpar. Beslut om ytterligare kapital baseras på kliniska framsteg, riskprofil, alternativkostnad och potential till värderealisering. Nya investeringar utvärderas selektivt och endast om de kompletterar portföljen strategiskt.

5. Hur ökar ni attraktiviteten i den onoterade portföljen?

Vi arbetar strukturerat med att stärka bolagsstyrning, ledning, klinisk dokumentation och kommersiella strategier. Målet är att förbereda bolagen för framtida noteringar, partnerskap eller industriella affärer genom att skapa transparens, tydliga equity stories och professionella processer.

6. Vilka är de viktigaste milstolparna kommande 12-18 månader?

De viktigaste milstolparna inkluderar kliniska resultat i flera portföljbolag, genomförda kapitalanskaffningar, potentiella partnerskap samt fortsatt utveckling av InsuNova. Parallellt arbetar vi med att stärka Cardeons finansiella position och tydliggöra vägen till värderealisering för hela portföljen.



Masoud Khayyami
VD, Cardeon Group

[Läs mer om Cardeon Group](#)



EURO
BATTERY
MINERALS



VD Roberto Garcia Martinez:
**“Går in i produktion 2026 och blir
kassaflödespositiva i Europa”**

Presenteras av



Kalqyl



EURO BATTERY MINERALS

Går in i produktion 2026 och blir kassaflödespositiva i Europa

OM BOLAGET

Eurobattery Minerals håller på att ställa om till ett kassagenererande europeiskt gruvbolag i en tid då Europa har ett akut behov av trygg, inhemsk försörjning av strategiska råmaterial. Med volframprojektet San Juan siktar Eurobattery på produktionsstart i Q4 2026, vilket positionerar bolaget att bli kassaflödespositivt och i grunden omvärderar investeringsprofilen från utvecklingsfas till producent.

I dagens geopolitiska miljö är försörjningstrygghet lika viktigt som pris. Volfram är en kritisk metall för industriell motståndskraft och en viktig insatsvara i försvarssektorn, samtidigt som Europa har begränsad inhemsk produktionskapacitet. San Juan erbjuder den strategiska fördelen av nära förestående europeisk volframproduktion, som stödjer både industriell efterfrågan och långsiktiga säkerhetsprioriteringar.

Bolagets strategi är tydlig: leverera med snabbhet och disciplin, nå produktion och tidig lönsamhet, och bygga en plattform med skalbar uppsida. När investerare i allt större utsträckning söker exponering mot europeiska strategiska metaller med konkreta tidslinjer och nära förestående kassaflöde, är Eurobattery Minerals positionerat att sticka ut som en högeffekts-, högrelevant gruvstory under 2026.

FAKTA

VD	Roberto Garcia Martinez
Lista	NGM Nordic SME
Ticker	BAT
Aktiekurs (SEK)	0,09
Antal aktier (miljoner)	868,3
Börsvärde (MSEK)	80,8
Nettoskuld (MSEK)	-8,7
Enterprise Value (MSEK)	72,1
Insynsägande	10,2 %
Nästa rapport	2026-02-20

STÖRSTA ÄGARE

Nazgero Consulting Services Ltd	9,4 %
Alandra Oy	3,0 %
Kirivalli Oy	3,0 %
Avanza Pension	2,7 %
Lasse Juhani Penttinen	1,7 %
Mattias Modén	1,4 %
Peter Brandt	1,1 %
Nordnet Pensionsförsäkring	1,0 %
Tetra Ekberg Oy	0,8 %
Anders Wenngren	0,7 %

Tre anledningar till att investera

PRODUKTION I Q4 2026

San Juan är en near-term produktionsstory. Bolaget siktar på produktionsstart i Q4 2026, en milstolpe som förvandlar Eurobattery Minerals till ett operativt gruvbolag. Detta är en stor värdeflektionspunkt, som flyttar marknadsnarrativet från potential till leverans och skapar en tydligare väg till lönsamhet.

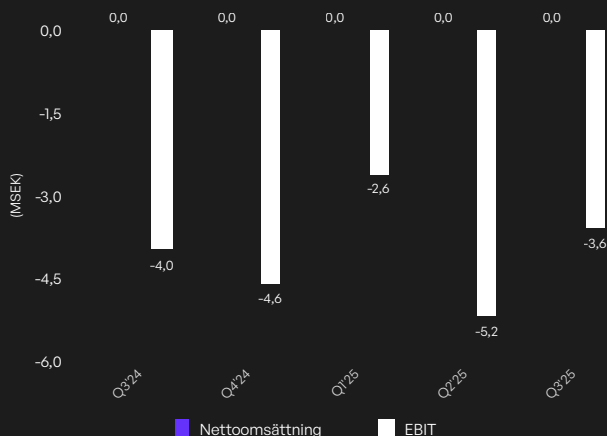
KASSAFLÖDEPOSITIVT

Eurobattery Minerals ambition är att bli kassaflödespositiva när bolaget går in i produktion. Det är kärnan i bolagets equity story: att gå från utveckling till hållbar drift. Kassagenerering stärker den finansiella flexibiliteten, minskar beroendet av aktiemarknaden och möjliggör återinvesteringar i tillväxt och portföljexpansion.

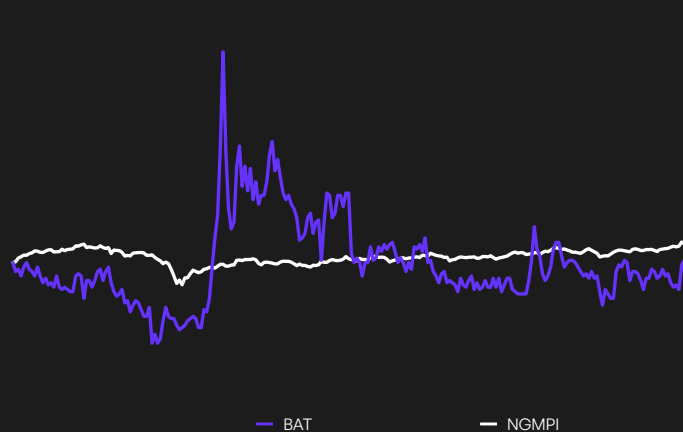
STRATEGISKT VOLFRAM

Volfram är inte bara ännu en råvara, det är ett strategiskt material med växande relevans i en mer osäker värld. När försörjningskedjor för försvar och säkerhet åter hamnar i fokus har europeisk volframproduktion blivit allt mer värdefull. San Juan ger direkt exponering mot detta tema med nära förestående leverans i Europa.

Kvartalsutveckling 2024-2025



Kursutveckling, 12 månader



1. På vilket sätt förändrar förvärvet av San Juan-gruvan er projektportfölj och tidshorisont mot produktion, och vilka projekt bedömer ni ha störst värdeskapande potential under 2026?

Förvärvet av San Juan är ett transformativt steg eftersom det flyttar Eurobattery Minerals till en near-term produktions- och kassaflödesberättelse. Det omformar vår portfölj från en mer långsiktig utvecklingsprofil till ett bolag med en tydlig och trovärdig väg till att bli producent under 2026.

När det gäller värdeskapande handlar 2026 i första hand om genomförande och leverans i San Juan: att nå viktiga operativa milstolpar, gå in i produktion i Q4 2026 och bevisa att vi kan generera hållbart kassaflöde. Det är den typ av katalysator som kan omvärdera bolaget i grunden, då marknaden konsekvent belönar bolag som omvandlar tillgångar till operativa kassagenererande verksamheter.

2. Vilken tidsplan ser ni för produktionsstart och initial kommersialisering i San Juan-projektet, och vilka faktorer är avgörande för att nå lönsamhet initialt?

Vi siktar på produktionsstart och initial kommersialisering i Q4 2026. Det är en tydlig milstolpe för investerare och ett stort skifte i bolagets finansiella profil.

De kritiska framgångsfaktorerna är raka: disciplinerad leverans, effektiv projektutveckling och en stark operativ ramp-up. Tidig lönsamhet kommer att drivas av att hålla tidslinjerna tajta, behålla kostnadskontroll och säkerställa att projektet är tekniskt och operativt redo att leverera stabil produktion från dag ett. Vårt fokus är inte bara att ”nå produktion”, utan att nå produktion på ett sätt som stödjer en snabb övergång till kassaflödespositiv drift.

3. Hur långt har ni kommit i miljö- och tillståndprocesserna för San Juan i Spanien och Hautalampi i Finland, och vilka regulatoriska milstolpar bedömer ni som mest kritiska framöver?

San Juan (Spanien) har fullständiga tillstånd. Alla nödvändiga tillstånd är redan beviljade och vi inväntar inga ytterligare godkännanden. Det innebär att projektet är avriskat ur ett regulatoriskt perspektiv och att vi kan genomföra utan dröjsmål. Viktigt är att vi redan är aktiva på plats, driver arbetsströmmar och förbereder för vår planerade produktionsstart i Q4 2026 utan att behöva pausa för ytterligare myndighetskrav.

Hautalampi (Finland) är i den sista tillståndsfasen. Vi har lämnat in den återstående dokumentationen och förväntar oss återkoppling från finska myndigheter under de kommande månaderna kring de sista utestående tillståndsfrågorna. När det svaret har erhållits kommer vi att kunna föra projektet vidare till nästa fas med väsentligt minskad tillståndssosäkerhet.

Ur investerarperspektiv är den regulatoriska nyckelmilstolpen tydlig: San Juan är redan ”green-lit”, medan Hautalampis slutliga myndighetsrespons är den återstående near-term tillståndskatalysator som kan låsa upp nästa utvecklingsfas.

4. Hur bidrar samarbetet med Terrafame till er ambition att bygga en integrerad europeisk värdekedja för nickel och kobolt, och ser ni behov av ytterligare industriella partners i projektet?

Samarbetet med Terrafame stödjer vår långsiktiga vision om att vara en del av ett starkare europeiskt råmaterialekosystem. Det validerar den industriella logiken i inhemska europeiska försörjningskedjor och stödjer vår ambition att vara en relevant upstream-bidragare.

Samtidigt anser vi att nästa fas av värdeskapande – särskilt när vi går in i produktion – kommer att gynnas av ytterligare industriella partnerskap. Det kan inkludera off-take-relationer, operativt stöd och strategiskt samarbete som stärker finansieringsalternativ och kommersialiseringsvägar. Vi ser partnerskap som en accelerator, inte ett beroende.



Roberto Garcia Martinez
VD, Eurobattery Minerals

[Läs mer om Eurobattery Minerals](#)

5. Efter nyemissionen i juli 2025, hur ser ni på ert kapitalbehov för att driva de prioriterade projekten framåt?

Efter kapitalanskaffningen i juli 2025 är vår kapitalstrategi fokuserad på en sak: att finansiera värdeflektionspunkter som tar bolaget till produktion och kassaflöde. Vi prioriterar kapitalallokering mot San Juan eftersom det är projektet som kan leverera den snabbaste och mest synliga omvärderingshändelsen på marknaden.

Allteftersom vi går framåt är vårt kapitalbehov kopplat till genomförandemilstolpar, och vår ambition är att minska det långsiktiga beroendet av aktiemarknaden genom att gå mot en kassagenererande position. Att bli kassaflödespositiv stärker vår förmåga att finansiera tillväxt mer strategiskt och selektivt.

6. Ser ni möjligheter till konsolidering i sektorn och är fortsatt M&A en del av strategin framåt?

Ja – konsolidering är sannolik och den sker redan genom marknadsdynamiken. Många tillgångar är strandade på grund av brist på kapital, och vinnarna kommer att vara de bolag som kan genomföra, finansiera och leverera produktion.

Vi är fortsatt öppna för M&A, men bara när det är värdeskapande och stärker vår strategiska position. Prioriteten är att leverera San Juan och etablera Eurobattery Minerals som producent först – för när du väl har kassaflöde och trovärdighet expanderar dina strategiska alternativ avsevärt.



Roberto Garcia Martinez
VD, Eurobattery Minerals

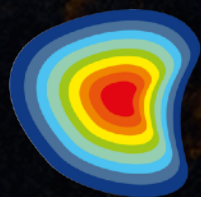
[Läs mer om Eurobattery Minerals](#)

7. Vilka är de största värdedrivarna de kommande 12-18 månaderna?

Värdedrivarna är tydliga och mycket investerarrelevanta:

- genomförande mot produktion i Q4 2026 i San Juan
- framdrift mot kassaflödespositiv drift
- strategisk positionering inom volfram i Europa, där försörjningstrygghet blir allt viktigare
- kommersiell dragkraft och partnerskapsutveckling, som stödjer lönsamhet och marknadsförtroende

Kort sagt: de kommande 12-18 månaderna handlar om att gå från story till verklighet – att leverera produktion och bli en europeisk producent av strategiska metaller med kassaflöde.



JON DE TECH



VD Jonas Wærn:
**“2026 - kommersialisering efter
många års FoU!”**

Presenteras av



Kalqyl



OM BOLAGET

JonDeTech Sensors AB (Publ.) är ett svenskt deep-tech-bolag som utvecklar och kommersialiserar världsledande, ultratunna IR- och värmeflödessensorer baserade på patenterad nanoteknik. Bolagets teknologi har utvecklats under mer än 15 års akademisk och industriell forskning och möjliggör sensorer som är betydligt tunnare, snabbare och mer energieffektiva än traditionella lösningar.

JDT adresserar ett tydligt och växande marknadsbehov: tillförlitlig, kontinuerlig och icke-invasiv temperatur- och värmeflödesmätning i konsument- och industriella applikationer där befintliga sorteknologier inte räcker till. Ett centralt fokusområde är Core Body Temperature (CBT), där hudtemperatur och mjukvarubaserade uppskattningar visat sig otillräckliga för medicinskt och funktionsmässigt relevanta tillämpningar.

Med JDT:s värmeflödessensorer möjliggörs nya funktioner inom bland annat hälsa, FemTech, wearables, sport och återhämtning, värmestress och säkerhet samt smarta textilier. Bolaget arbetar i en fabless-modell med certifierade produktionspartners och riktar sig främst till OEM- och ODM-kunder globalt.

I takt med att AI accelererar utvecklingen av mjukvara och funktioner, flyttas flaskhalsen till den fysiska hårdvaran. JonDeTechs position ligger just där: unik, svårkopierad sorteknik som möjliggör nästa generations produkter.

FAKTA

VD	Jonas Wærn
Lista	NGM Nordic SME
Ticker	JDT
Aktiekurs (SEK)	0,76
Antal aktier (miljoner)	58,2
Börsvärde (MSEK)	44,2
Nettoskuld (MSEK)	-2,7
Enterprise Value (MSEK)	41,5
Insynsägande	1,2 %
Nästa rapport	2026-02-20

STÖRSTA ÄGARE

Avanza Pension	7,8 %
Swedbank Försäkring	5,1 %
Nordnet Pensionsförsäkring	4,9 %
Lars-Gunnar Berntson	3,5 %
Wiser Unicorn Limited	3,1 %
Sune Borgström	1,4 %
Styrbjörn Zachau	1,4 %
Yadgar Hama	1,4 %
Robert Grünau	1,2 %
Olle Göran Lindgren	1,1 %

Tre anledningar till att investera

UNIK HÅRDVARA

JonDeTech har utvecklat en patenterad nanobaserad sorteknik som möjliggör världens tunnaste värmeflödes- och IR-sensorer. Teknologin är resultatet av över 15 års forskning och är mycket svår att replikera. I en tid där mjukvara blir alltmer standardiserad ökar värdet av differentierad, certifierad hårdvara.

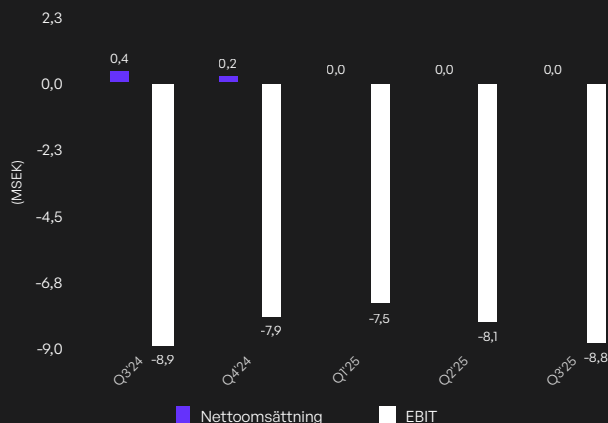
VÄXANDE MARKNADER

Bolagets sensorer adresserar tydliga och snabbt växande marknader inom hälsa, wearables, FemTech, säkerhet och smarta textilier. Särskilt Core Body Temperature (CBT) är ett område med stark efterfrågan där befintliga lösningar inte levererar tillräcklig precision. JDT möjliggör nya funktioner snarare än inkrementella förbättringar.

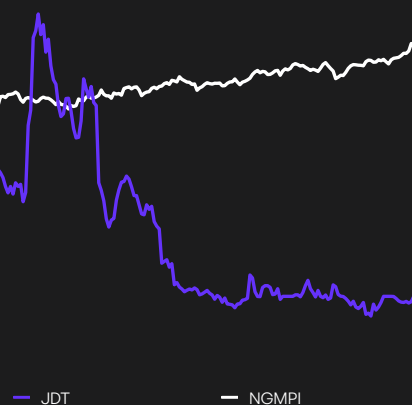
SKALBAR AFFÄRSMODELL

JonDeTech arbetar i en fabless-modell (dvs vi äger ingen produktionsdel överhuvudtaget) med certifierade produktionspartners, vilket ger låg kapitalbindning och god skalbarhet. Bolaget fokuserar på kärnkompetens inom sorteknik och applikationer och riktar sig globalt till OEM- och ODM-kunder. Detta ger potential för hög volym, attraktiva marginaler och partnerskapsdriven tillväxt.

Kvartalsutveckling 2024-2025



Kursutveckling, 12 månader



1. I november meddelades att samarbetet med CHOIS går in i produktionsförberedelsesfasen med målsättning om volymproduktion under 2026. Vilka volymmål har ni uppsatta och när förväntas de första kommersiella leveranserna från denna produktionspartner?

Under slutet av 2026, liten volym initialt.

2. Ni utvärderar ett dussintal globala och regionala distributörer med fokus på EMEA och Nordamerika för lansering under 2026. När förväntas avtal tecknas med dessa distributörer och vilken effekt har detta på försäljningsprognosen för 2026?

En del är redan i vår prognos men vi vill accelerera antalet samt fördjupa samarbetet med en rad nya internationella distributörer. Stort fokus på EMEA och Nordamerika just nu i och med bra framsteg i Asien. Vi kommer att ha samarbetsavtal med en handfull nya internationella partners redan under Q1 2026.

3. Båda digitala produkterna (JIRS30D och JIRS45D) lanserades under Q3 2025 och är nu tillgängliga som samples och EVK:er. Hur många kundprojekt finns i pipeline och när förväntas de första kommersiella volymorderna?

Ett dussintal olika projekt som kommer att ge ordrar under 2H26.

4. Två nya samarbeten för kroppstemperaturmätning tillkännagavs i september 2025 med ett forskningsteam i Hong Kong och Medical System Laboratory i Sydkorea. Vilken är den kommersiella potentialen och tidsplanen för dessa projekt?

MSL och Hong Kong är båda för senare detta år och de är båda väldigt tidiga i projektprocessen, vi kommer att kunna återknyta med mer information till marknaden gällande dessa innan sommaren. Dessa båda samarbeten ger oss, förutom försäljning, även nya viktiga partnerskap och ytterligare spetskompetens.

5. Ett nytt patent för förbättrad termopile-konstruktion lämnades in i oktober 2025. Vilka tekniska eller kommersiella aspekter skyddar patentet, och hur skiljer det sig från befintliga lösningar hos etablerade IR-aktörer?

Vi har unik och patenterad hårdvara vilket i dagens affärsklimat och i vårt gebit är avgörande. Allt går inte att göra specifikt och svårkopierat med endast mjukvara. Den kvalitet och de unika egenskaper som JonDeTechs hårdvara har är tack vara 15-års forskning och utveckling. Vi fortsätter kontinuerligt att flytta fram existerande, samt höja upp nya hinder/trösklar för konkurrensen gällande vårt urstarka pris-performance erbjudande.



Jonas Wærn
VD, JonDeTech

[Läs mer om JonDeTech](#)

6. Vilka är de viktigaste värdedrivarna i JonDeTech de kommande 12-18 månaderna?

De viktigaste värdedrivarna i JonDeTech de kommande 12-18 månaderna är tydligt kopplade till kommersialisering, marknadsvalidering och skalbarhet:

För det första är kommersiella genombrott och initiala volymaffärer den enskilt viktigaste värdedrivaren. Konvertering av pågående dialoger, pilotprojekt och utvecklingssamarbeten till faktiska kundorder med OEM- och ODM-kunder kommer att validera teknologin affärsmässigt och minska bolagets riskprofil.

För det andra är fortsatt lansering och marknadsadoption av den digitala sensorportföljen, särskilt JIRS30D, central. Digitala sensorer är en förutsättning för bredare adoption i konsument- och volymmarknader och stärker JDT:s position i applikationer som CBT, wearables och hälsa.

För det tredje är partnerskap och ekosystembyggande en stark värdedrivare. Strategiska samarbeten med distributörer, systemintegratörer och applikationspartners ökar räckvidden, kortar säljcykler och möjliggör snabbare skalning utan kraftigt ökade kostnader. Här har vi en del att arbeta på, framför allt i de europeiska och nordamerikanska marknaderna som tidigare nämnt.

Slutligen är industriell skalning och leveransförmåga avgörande. Fullt fungerande dual sourcing och verifierad volymproduktion reducerar operativ risk och stärker förtroendet hos både kunder och investerare. Vi har en lätt "paranoid" inställning gällande ständigt pågående analys, planering och eliminering av framtida eventuella flaskhalsar eller utmaningar för produktion och leverans. Därför är vi så glada att vår tidigare VD Leif Borg axlat ansvaret som Operativ chef (COO), med hans bakgrund och erfarenhet, är han helt rätt person att ansvara för detta.



Jonas Wærn
VD, JonDeTech

[Läs mer om JonDeTech](#)



VD Sanna Wallenborg:
**“Fokus för Lumito ligger fullt ut på
marknadsgenombrott och
kommersialisering.”**

Presenteras av



Kalqyl



OM BOLAGET

Lumito är ett svenskt medicintekniskt bolag som erbjuder en unik lösning för avancerad vävnadsanalys för forskning, läkemedelsutveckling och i förlängningen diagnostik. Bolagets system, SCIZYS, använder uppkonverterande nanopartiklar (UCNP) för att avbilda och mäta biomarkörer (tecken på sjukdom eller biologiska processer) i vävnadsprover, vilket möjliggör mer tillförlitliga och kvantitativa analyser än traditionella metoder.

För biomedicinsk forskning, läkemedelsutveckling och diagnostik innebär SCIZYS bättre beslutsunderlag och mer objektiva analyser i kritiska utvecklingsfaser. Detta ger tidiga insikter som är avgörande i utvecklingsprojekt, där felaktiga beslut kan vara både dyra och tidskrävande.

SCIZYS är dessutom en öppen plattform som kan användas för ett brett spektrum av biomarkörer och anpassas till nya forsknings- och diagnostikbehov. Detta skapar skalbarhet och långsiktig värdedrivande potential.

Behovet av snabbare, mer exakt och kvantitativ vävnadsanalys ökar, särskilt inom områden som precisionsmedicin där tillförlitlig biomarkördata är en viktig komponent i utvecklingen av nya, mer effektiva läkemedel.

Lumito befinner sig i kommersialiseringssfas och har redan etablerade samarbeten med läkemedelsutvecklande bolag och forskningsinstitutioner för integrering av SCIZYS i vedertagna arbetsflöden.

FAKTA

VD	Sanna Wallenborg
Lista	NGM Nordic SME
Ticker	LUMITO
Aktiekurs (SEK)	0,02
Antal aktier (miljoner)	1720,4
Börsvärde (MSEK)	27,5
Nettoskuld (MSEK)	10,4
Enterprise Value (MSEK)	37,9
Insynsägande	1,1%
Nästa rapport	2026-02-20

STÖRSTA ÄGARE

Avanza Pension	6,8%
Nordnet Pensionsförsäkring	5,6%
Mattias Pettersson	2,4%
Paul Zeinou	1,2%
Mattias Pettersson	1,3%
Tuvedalen Ltd	1,2%
Rune Löderup	0,9%
Valter Stenskepp	0,9%
Robert Burén	0,9%
Petri Kullervo Yllö	0,9%

Tre anledningar till att investera

UNIK PATENTERAD TEKNIK

Lumito har en egenutvecklad, patenterad teknologi baserad på uppkonverterande nanopartiklar (UCNP). Den möjliggör extremt känslig och kvantitativ analys av biomarkörer, vilket konkurrenter har svårt att matcha. Det skapar en tydlig fördel mot traditionella tekniker, öppnar för AI integration och ger bolaget en stark position.

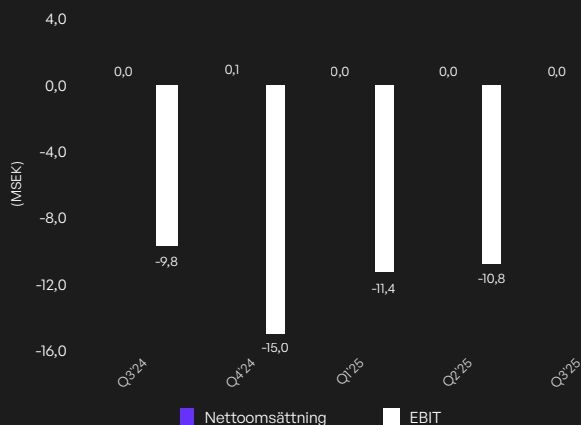
TIMING OCH MARKNADSBEHOV

Behovet av mer exakt, reproducerbar och digitaliserad vävnadsanalys ökar snabbt inom läkemedelsutveckling, precisionsmedicin och diagnostik. Lumito är positionerat i rätt tid för att få marknadsandelar, eftersom forskare och läkemedelsutvecklande bolag söker bättre och pålitligare verktyg för att fatta beslut tidigare och minska kostsamma fel i utvecklingsprojekt.

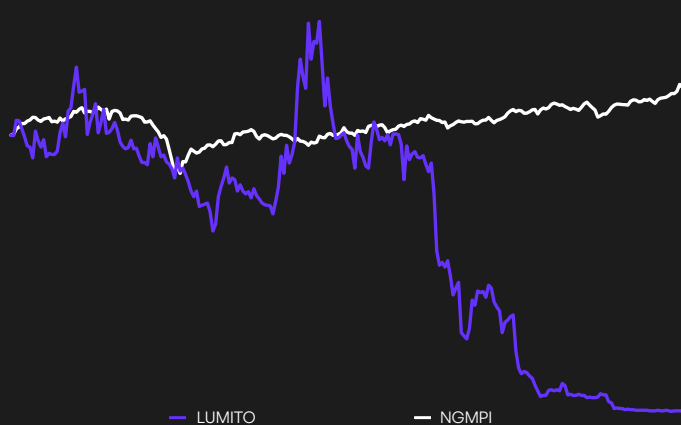
SKALBAR AFFÄRSMODELL

Med plattformen SCIZYS kombinerad med återkommande intäkter från förbrukningsmaterial och tjänster har Lumito potential till en skalbar och långsiktigt lönsam affärsmodell. Samarbeten med läkemedelsutvecklande bolag och forskningsaktörer möjliggör global räckvidd utan stora initiala försäljningsorganisationer.

Kvartalsutveckling 2024-2025



Kursutveckling, 12 månader



1. Ni har nu två CRO-partners, Concept Life Sciences och Truly Labs, som inkluderat SCIZYS i sina erbjudanden. När bedömer ni att detta kan börja generera återkommande intäkter, och hur ser den långsiktiga intäktsmixen ut mellan instrument, reagens och tjänster?

Vår bedömning är att dessa kan börja generera intäkter inom en snar framtid, när SCIZYS används i projekt för en eller flera av deras slutkunder. För att stärka våra partners i att marknadsföra SCIZYS jobbar vi nära dem och delar kontinuerligt resultat från både egna och externa användare, så att de hela tiden kan demonstrera tekniken på bästa sätt för sina kunder. Till att börja med kommer den övervägande delen av våra intäkter komma ifrån förbrukningsvaror (så kallade reagenskit) och tjänster men längre fram bedömer vi att intäkter från instrument kommer att öka.

2. Hur ser er affärsmodell ut i ett moget skede och vilka delar av erbjudandet bedömer ni bli de viktigaste värddrivarna när volymerna ökar?

Vår affärsmodell bygger på återkommande och icke-återkommande intäkter. Vår instrumentförsäljning, inklusive leasing, utgör den icke-återkommande delen, medan försäljning av reagenskit och tjänster utgör den återkommande delen. Våra viktigaste värddrivare är vår förmåga att kvantifiera (mätta halten av) biomarkörer i vävnadsprov, samt att se extremt låga halter av dessa, vilket är viktigt inom både läkemedelsutveckling och diagnostik. Vi förväntar oss att en större del av intäkterna kommer från återkommande intäkter, när kunder köper våra reagenskit och även scanningtjänster. På sikt, och även med en klinisk produkt på marknaden, kommer försäljning av reagenskit och antalet analyser som görs på vår installerade bas av scannrar att vara den viktigaste värddrivaren.

3. Efter genomförd företrädesemission, hur planerar ni att nå nästa kommersiella milstolpar, och vilka prioriteringar är viktigast för att stärka bolagets långsiktiga finansiella ställning?

Under 2025 la vi grunden för att accelerera kommersialiseringen. Vi tydliggjorde våra fokussegment och USP:ar, ökade marknadsnärvaron och anpassade organisationen och kostnadsstruktur för att bli mer effektiva. Vi ser ett stadigt växande intresse och har flertalet pågående dialoger med såväl läkemedelsutvecklande bolag, forskare och olika spelare inom vävnadsanalys – detta är en tydlig bekräftelse på de viktiga steg vi tog under förra året. Nu ska dessa kontakter och dialoger omsättas till intäktsgenerering. För att lyckas har vi stärkt vår kommersiella kapacitet och expertis inom läkemedelsutveckling. Med dessa byggstenar på plats är våra milstolpar klara; 1) intäktsgenerering från existerande partners, 2) etablera nya partners i EU och Storbritannien, 3) initiera flertalet forskningssamarbeten och 4) etablera samarbeten med större spelare inom läkemedelsutveckling, diagnostik och/eller vävnadsanalys.

4. En del av er initiala go-to-market-strategi bygger på CRO-nätverk som distributionskanal. Hur ser ni på vägen mot kritisk massa i detta nätverk, och vilken typ av CRO-partners är mest strategiskt viktiga för Lumitos fortsatta tillväxt?

Vi har en tydlig bild av vilken typ av CRO-bolag vi vill samarbeta med. Framför allt fokuserar vi på bolag som arbetar med pre-klinisk läkemedelsutveckling och redan gör vävnadsanalyser, men där de ser att dagens metoder inte lever upp till behoven. Vi för även dialog med CRO-bolag som planerar att etablera vävnadsanalys, samt med de bolag som strävar efter att alltid erbjuda de bästa tillgängliga verktygen till sina kunder. Vår modell är skalbar och fungerar med mindre och större CRO-bolag, som har egen scanner eller nyttjar vår Scan-as-a-Service. De viktigaste strategiska partnererna är de med återkommande kunder eller projekt, då detta skapar en stabil och förutsägbar inkomstgenerering.



Sanna Wallenberg
VD, Lumito

[Läs mer om Lumito](#)

5. Ni har ett produktions- och kvalitetsavtal med Optronic. Hur ser den nuvarande produktionskapaciteten ut, och vad krävs för att skala från pilotproduktion till kommersiella volymer i takt med ökande efterfrågan?

Vårt samarbete med Optronic är utvecklat och byggt för att vara skalbart, och i dagsläget ser vi att vi har processer och kapacitet på plats för att klara de behov som vi ser framför oss de närmsta åren. Detsamma gäller vår produktionspartner Uniogen i Finland, som tillverkar våra reagenskit.

6. SCIZYS-plattformen adresserar både preklinisk läkemedelsutveckling och på sikt klinisk diagnostik. Hur prioriterar ni dessa marknader idag, och vilka steg krävs för att på längre sikt adressera den större diagnostikmarknaden?

Idag prioriterar vi marknaden för forskning och läkemedelsutveckling. Här kan SCIZYS redan ge direkt värde genom att leverera mer tillförlitlig och kvantitativ vävnadsanalys. På längre sikt vill vi erbjuda en lösning för diagnostik och vägen dit startar med en mycket god förståelse för den produkt vi vill kunna erbjuda: vilket specifikt användningsområde, vilka anpassningar som krävs av vår nuvarande produkt SCIZYS, vilka kliniska studier som behöver genomföras och hur regulatoriskt godkännande kan erhållas. Med kapitalet från den nyligen genomförda emissionen har vi initierat arbetet med att bygga denna förståelse, vilket lägger grunden för att stegvis expandera mot diagnostikmarknaden.



Sanna Wallenborg
VD, Lumito

[Läs mer om Lumito](#)

7. Vilka är de viktigaste värde drivarna i Lumito under de kommande 12-18 månaderna?

De viktigaste värde drivarna för Lumito under de kommande 12-18 månaderna är att etablera återkommande intäkter genom fler betalande kunder i EU och Storbritannien samt att ingå strategiska samarbeten och partnerskap. Avgörande blir att demonstrera "proof of business", alltså visa att vår unika teknologi skapar konkret kundnytta och löser kritiska problem inom forskning och läkemedelsutveckling som inte kan adresseras med befintliga metoder. Detta inkluderar både kommersiella genombrott och fortsatt validering av teknologins användning i skarpa, kunddrivna tillämpningar.



MAHVIE
MINERALS



VD Per Storm:

**“Mahvie Minerals fokuserar på att
utveckla guldprojektet Haveri i
Finland”**

Presenteras av



Kalqyl



OM BOLAGET

Mahvie Minerals är ett nordiskt prospekterings- och gruvutvecklingsbolag med fokus på guldprojekt. Bolagets huvudsakliga tillgång är det finska guldprojektet Haveri, beläget i Tammerfors guldbälte. I bolagets portfölj finns även guldprojektet Åkerberg i Västerbotten samt basmetallprojektet Mofjell i Mo i Rana, ett välkänt industri- och gruvområde i Norge.

Mahvie Minerals planerar att via prospektering och förvärv utöka potential och mineraltillgångar samt påbörja utveckling av gruvverksamhet. Bolaget fokuserar på att genomföra de studier och erhålla de tillstånd som krävs för att återuppta gruvdrift för de projekt bolaget driver. För närvarande är guldprojektet Haveri Bolagets fokusera projekt och kommer att leverera guld till marknaden som investeringsobjekt och för att långsiktigt säkra värde för individer och organisationer.

FAKTA

VD	Per Storm
Lista	NGM Nordic SME
Tickersymbol	MAHVIE
Aktiekurs (SEK)	0,70
Antal aktier (miljoner)	134,8
Börsvärde (MSEK)	93,8
Nettoskuld (MSEK)	-8,7
Enterprise Value (MSEK)	85,1
Insynsägande	5,7 %
Nästa rapport	2026-02-17

STÖRSTA ÄGARE

Avanza Pension	10,3 %
Vindex AB	9,4 %
Peter Bergmark	4,4 %
Nordnet Pensionsförsäkring	4,2 %
EMX Scandinavia AB	3,0 %
Ecca Nordic Ab	2,6 %
Robert Daniel Brauns	2,2 %
Jan Per Ronnie Bast	1,9 %
Petter Tiger	1,3 %
Mikael Öberg	1,2 %

Tre anledningar till att investera

GULD ÄR EN LÅNGSIKTIG VÄRDEBEVARARE

Bolagets huvudmetall är guld som genom världshistorien bevarat värde i alla kulturer. Gold har en särskild roll i världens ekonomiska system och har genomgående bevarat och öka innehavarens värden framförallt i oroliga tider.

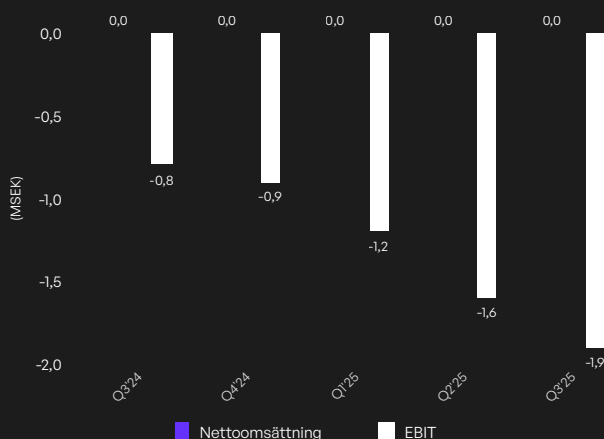
AKTIER I GULDBOLAG SLÄPAR EFTER GULDPRISETS UTVECKLING

I perioder med ökat guldpris tenderar metallens pris och värde att öka snabbare än aktiekurserna för de bolag som producerar guld eller prospekterar efter guld. Så är även fallet i dagsläget. Det innebär att det finns en betydande potential i bolagets aktiekurs och marknadsvärde när guldpriser fortsätter att öka och befinna sig på höga nivåer.

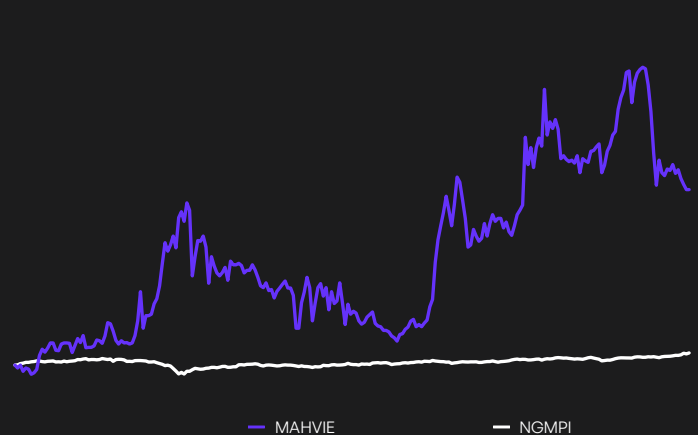
FOKUSERAT PÅ RÄTT METALLER MED RÄTT TEKNIK

Mahvie Minerals har sedan det bildades fokuserat på bas- och ädelmetaller. Dessa båda delbranscher i gruvindustrin har visat sig ha en ökande efterfrågan och då utbudet ökar långsamt ökar även värdet på existerande och potentiella tillgångar. Mahvie Minerals använder senaste tillgängliga teknik som drönare, AI-baserad datautvärdering, elektrifierade gruvmaskiner och anrikningsteknik med minimala utsläpp för att skapa projekt med hög hastighet i framdriften och gruvor med minimal miljöpåverkan.

Kvartalsutveckling 2024-2025



Kursutveckling, 12 månader



1. De senaste borrh-resultaten i Haveri har varit starka. Vilka resultat bedömer ni som mest avgörande för att ta projektet vidare mot en uppdaterad mineraltillgångsbedömning, och vad är nästa steg efter en sådan uppdatering?

Mest avgörande är de tydliga indikationer vi har att det går att skapa en brytbar förekomst på projektområdet. Nästa steg efter mineraltillgången är att fortsätta att driva förestudiearbetet med anrikningsförsök, miljöstudier och de övriga studier, t ex kartläggning av fornlämningar och socialt skyddade områden som krävs för att ansöka om och erhålla gruvtillstånd.

2. Vilka regulatoriska och tekniska steg återstår för Haveri, och hur ser den övergripande tidsplanen ut?

För att återuppta gruvdrift i området krävs gruvtillstånd och miljötillstånd, vi avser att ansöka om bägge inom ett till ett och ett halv år, handläggningstider är osäkra då Finland sedan den 1 januari i år (2026) har en ny myndighet för att hantera flera olika typer av tillstånd. Vårt mål är att vara i drift inom en fyraårsperiod.

3. Kan du förklara mer om förvärvet av guldprojektet Åkerberg och hur det påverkar er långsiktiga strategi?

Förvärvet utgör en fördjupning av Bolagets inriktning mot guld med ett projekt i ett väl känt guldrikt området. Förvärvet ligger helt i linje med den utpekade strategin och kommer att tjäna oss väl framöver



Per Storm
VD, Mahvie Minerals

4. Efter de övertecknade emissionerna och stärkt kassa, hur prioriterar ni användningen av kapital mellan Haveri, Åkerberg och Mofjell?

Prioriteten ligger som kommunicerats på Haveri, Bolaget har kommunicerat att utvecklingen av Åkerberg skall finansieras separat från de tidigare emissionerna och från det utestående optionsprogrammet. För Mofjell söks en lösning med en samverkan eller en renodlad försäljning. I samband med en ny lösning för Mofjell kan vissa mindre insatser, som tex omanalyser av äldre borrhkärnor genomföras men inga större insatser är planerade i dagsläget.

5. Guldpriset har utvecklats starkt. Hur påverkar den starka utvecklingen era beslut kring fortsatt egen utveckling jämfört med potentiella partnerskap eller projektförsäljning?

Guldpriset har utvecklats starkt och bedömningen är att det kommer att ligga på denna nivå eller högre under minst fyra till fem år. Bolagets fokus är således att driva utvecklingen mot ett återupptagande av gruvdriften i Haveri i egen regi. Om Bolaget blir approacherat om samverkan eller försäljning av projektet kommer det självklart att bedömas från fall till fall men ligger inte i strategin som det ser ut i dagsläget.

6. Vilka ser ni som de viktigaste värdedrivarna under de kommande 12–18 månaderna?

- (a) Mineraltillgångsbedömning för Haveri
- (b) Förstudie, pre-feasibility study, pfs för Haveri
- (c) Konsoliderad databas och borrhplan för Åkerberg
- (d) Kärnborring och resultat av kärnborring för Åkerberg
- (e) Mineraltillgångsbedömning Åkerberg (mot slutet av 18-månadersperioden)

[Läs mer om Mahvie Minerals](#)

Disclaimer

Informationen ovan är framtagen av FairValue FV AB och ska inte ses som personlig rådgivning. Alla investeringar innebär risk – värdet kan både gå upp och ner och du kan förlora hela eller delar av ditt investerade kapital. Historisk avkastning är ingen garanti för framtida resultat.



NGM COMPANY INSIGHTS

Fair value & Kalqyl