

## Stänger ett starkt 2023 med förvärv & höjda mål

### Förvärvskostnader pressade resultatet

Hanza stänger ett starkt 2023. I det fjärde kvartalet uppgick nettoomsättningen till 1 056 mkr (1001) motsvarande en tillväxt på 5,5%, varav 4% organiskt i årstakt. Det var i linje med Analysguidens förväntningar. Rörelseresultatet (ebita) kom in på 76 mkr (63) och marginalen uppgick till 7,2% (6,3). Det var lägre än våra prognoser vid 94 mkr och påverkades negativt av kostnader för förvärvet av Orbit One samt för omvärdering av en tilläggsköpekilling. Justerat för ovan nämnda jämförelsestörande poster uppgick ebita-resultatet till 89 kronor, motsvarande en marginal vid 8,4%.

### Höjda finansiella mål efter förvärvet av Orbit One

I samband med bokslutsrapporten förmedlade Hanza uppjusterade finansiella mål. Inkluderat förvärvet av Orbit One uppgick omsättningen till 5,2 mdkr och som följd av att man överträffar tidigare målsättning justeras finansiella målen upp. Vid utgången av 2025 är målet att omsätta 6,5 mdkr (5) med en ebitamarginal på minst 8% för helåret 2025. Målsättningen för kapitalstruktur, skuldsättning och utdelningspolicy lämnas oförändrade. Det uppdaterade försäljningsmålet motsvarar en omsättningstillväxt på 12% för 2024 och 2025. Tillväxten kommer sannolikt vara en kombination av organiskt och förvärv. Med en nyligen genomförd kapitalanskaffning är balansräkningen stark. Nettoskuld/ebitda uppgår till 0,8x och vi bedömer att de finns ett generöst förvärvutrymme. Med hjälp av förvärv i storleksordningen 500 mkr i årlig försäljning ser vi framför oss att Hanza även kommer leverera på den uppjusterade målsättningen för 2025.

### 2024 – fortsatt tillväxt men viss marginalutspädning

Efter förvärvet av Orbit One justerar vi upp våra prognoser. Vi räknar med en sval inledning av 2024 följt av en gradvis tilltagande tillväxt. Vi räknar med en viss utspädning i marginalen främst på grund av att Orbit One har lägre lönsamhet. Hanza är dock bevisat skickligt på att höja lönsamheten bland förvärvade bolag (syns inte minst i förvärvet av Helmut Bayers). Redan 2025 förväntar vi oss att Hanza når en rörelsemarginal på 8,2% och överträffar de finansiella målen. Historiskt har Hanza-aktien handlats till ett framåtblickande p/e-tal på 12x. För Hanzas del talar mycket för långsiktig tillväxt och ledningen har återigen bevisat styrkan i affärsmodellen och levererat på sina tidigare målsättningar. Framgent räknar vi med att vinst per aktie ökar med 15% per år i genomsnitt för nästkommande femårsperiod. Med den tillväxten i korten framstår nuvarande värdering som låg. De noga utvalda kunderna, de långa relationerna och den unika affärsmodellen gör att Hanza står ut bland de nordiska kontraktstillverkarna. Ett framåtblickande p/e-tal på 14x härleder en kurs på 85 kronor. Det förefaller rimligt och stöds av vår kassaflödesmodell.

### Hanza

#### Analysuppdatering – Q4 2023

Datum	19 februari 2024
Analytiker	Oliver Uusitalo

#### Basfakta

Bransch	Kontraktstillverkare
Styrelseordförande	Francesco Franzé
Vd	Erik Stenfors
Listning	Nasdaq OMX Small Cap
Ticker	HANZA
Aktiekurs	71 kr
Antal aktier, milj.	43,2
Börsvärde, mkr	3 067
Nettoskuld, mkr	363
Företagsvärde (EV), mkr	3 430
Motiverat värde	85 kronor
Nästa rapport	2024-05-07

#### Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv.

#### Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Omsättning	3 549	4 144	5 508	5 949
Bruttoresultat	1 531	1 843	2 424	2 669
Ebita-resultat	212	345	439	486
Rörelseres. (ebit)	193	328	407	451
Resultat f. skatt	143	248	317	371
Nettoresultat	121	215	265	312
Vinst per aktie	3,4 kr	5,3 kr	6,1 kr	7,2 kr
Utd. per aktie	0,8 kr	1,2 kr	1,5 kr	2,0 kr
Omsättningstillväxt	41%	17%	33%	8%
Bruttomarginal	43%	44%	44%	45%
Ebitamarginal	6,0%	8,3%	8,0%	8,2%
Rörelsemarginal	5,4%	7,9%	7,4%	7,6%
Nettoskuld/ebitda	1,8	0,8	1,1	0,9
P/e-tal	21	13	12	10
EV/ebit	18	10	8	8
EV/ebita	16	10	8	7
EV/omsättning	1,0	0,8	0,6	0,6
Direktavkastning	1,1%	1,7%	2,1%	2,8%

Källa: Bolaget, Analysguiden

## Investeringsstes

### Långsiktiga trender spelar Hanza i händerna

Hanzas modell med komplett regional tillverkning ligger helt rätt i tiden. Covid-19-pandemin och andra kriser på 2000-talet, såsom blockeringen av Suezkanalen 2021 och Fukushima-olyckan i Japan 2011, har synliggjort bristerna i många bolags globala och komplexa tillverkningskedjor. Lägg därtill att ett kraftigt ökat fokus på miljö och hållbarhet talar för fraktminimerande regional tillverkning. Även kriget i Ukraina och spänningarna runt Taiwan har gjort bolag uppmärksamma på politiska risker, vilket är ytterligare en faktor som talar för ökad lokal produktion i väst. Undersökningar visar att många producerande bolag ser över sina tillverkningskedjor och mycket talar för att Hanzas unika erbjudande kommer att vara en intressant lösning för många av dessa framöver.

### Unik strategi ger bättre förutsättningar

Genom att erbjuda komplett tillverkning nära kundernas slutmarknader i kombination med rådgivningstjänster får Hanza en betydligt starkare kundrelation, vilket vid sidan av ökad stabilitet också skapar bättre lönsamhetsförutsättningar. Bolagets verksamhet kännetecknas av ett tätt samarbete med kunderna och långa kontrakt. Idag har Hanza en fin kundlista med bolag som Getinge, Saab, Sandvik, Siemens och Tomra. Att kundbasen är diversifierad, utan ett stort beroende av en eller ett fåtal storkunder, innebär samtidigt en affärsmodell med lägre risk än hos en traditionell kontraktstillverkare. Lägg därtill att en diversifierad kundbas tenderar att växeldra i orderingen. När vissa mer konjunkturkänsliga industrier viker, upprätthålls ofta orderingen på annat håll. Dessutom kan en lågkonjunktur vara ett ypperligt tillfälle för Hanza att flytta fram positionerna på många stora företag ser över sin kostnadsbas och effektiviserar produktionslinjerna.

### Nya finansiella mål illustrerar potentialen

Efter att Hanza infriat på målen för 2022, som styrelsen satte 2018, presenterades nya finansiella mål för 2025. Målen tog sikte mot minst 5 miljarder i omsättning 2025 med en ebita-marginal på minst 8%. Ambitiöst, men fullt realistiskt. Hanza har dock under de senaste kvartalen taktat en rörelsemarginal som överpresterat gentemot målsättning och genom förvärvet av Orbit One nådde bolaget dessutom omsättningsmålet drygt 2 år i förtid. Det visar på en skicklig ledning och en lönsam affärsmodell. Efter kapitalmarknadsdagen i början av 2024 justerade Hanza upp målen och siktar nu på en omsättning vid 6,5 mdkr och en ebitamarginal över 8% för helåret 2025. I praktiken innebar de en fortsättning på Hanzas långsiktiga trender med drygt tvåsiffrig omsättningstillväxt, inklusive förvärv, samt att koncernens tydliga marginaltrend består. Den strukturella trenden med back-sourcing ger en tydlig medvind på tillväxtsidan och ett fokus på utveckling av koncernens befintliga kluster talar för en stabil lönsamhet på höga nivåer.

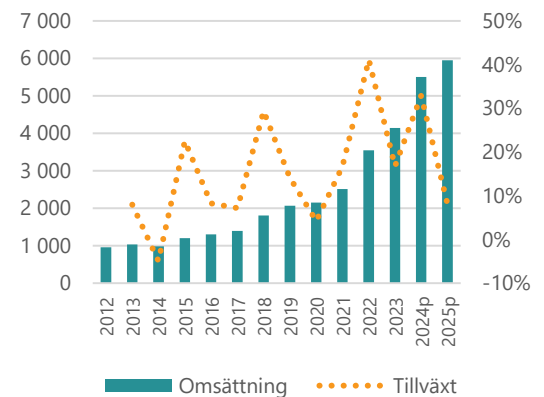
## Väldiversifierad över flera sektorer



Källa: Analysguiden

### Hög tillväxttakt håller i sig

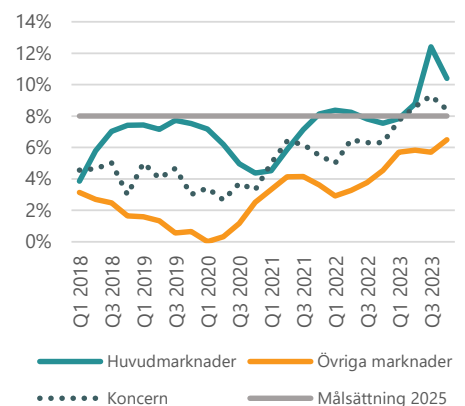
Nettoomsättning mkr (stapel, höger). Omsättningstillväxt i % (linje, orange) 2012-2025P



Källa: Bolaget, Analysguiden

### Växande marginaltrend

Just. ebita-marg. Huvudmarknader\*, Övriga Marknader och koncernen (R12) Q1 2018 – Q4 2023.



Källa: Bolaget, Analysguiden

\*Huvudmarknader 2017-2018 = Norden

\*Huvudmarknader 2019-2022 = Norden + Tyskland

## Utsikter och värdering

### Orbit One - stort kompletterande förvärv

Under slutet av 2023 presenterade Hanza förvärvet av Orbit One. En kontraktstillverkare med 620 anställda och produktionsanläggningar i Sverige samt Polen. Genom förvärvet adderade Hanza 1,2 mdkr i försäljning och 60 mkr i rörelseresultat.

Orbit One har något lägre lönsamhet än Hanza (6,4 jämfört med 8,1 procent på ebitanivå). Men Hanza är tydliga gällande målsättningen att höja marginalen genom korsförsäljning och ett ökat kapacitetsutnyttjande. Inklusivt en maximal tilläggsköpeskilling (kopplat till resultatutvecklingen under 2024) på 91 mkr betalade Hanza 458 mkr för förvärvet. Det motsvarar 7x Orbit Ones rörelseresultatet 2023. Det är lågt och ungefär hälften gentemot Hanzas historiska snittvärdering. Vi gillar förvärvet. Det stärker Hanzas befintliga kluster och Orbit One framstår som ett kvalitativt tillväxtbolag med en bevisad och lönsam affärsmodell.

### Fortsätter på den utstakade HANZA 2025-vägen

Hanza grundades 2008 och vägen därefter beskrivs bäst genom tre faser; uppbyggnadsfasen, geografisk expansion och lönsam tillväxt. Med förvärvet av Orbit One i hamn uppnår Hanza försäljningsmålet för 2025. Med en kapitalmarknadsdag bakom oss kan vi konstatera att Hanza justerar upp försäljningsmålet till 6,5 mdkr (5) med en ebitamarginal på minst 8% för helåret 2025 (tidigare skulle Hanza nå 8% under 2025). Målsättningen för kapitalstruktur, skuldsättning och utdelningspolicy lämnas oförändrade.

Hanza är ett tillväxtbolag och sedan börsnoteringen 2014 har omsättningen vuxit med 16% i genomsnitt per år. Av miljö, kostnads-, säkerhets- och kvalitetsskäl talar dessutom mycket för att den goda tillväxten kommer bestå. Hanza ser sig själva som en produktionspartner för deras kunder och i takt med att kunderna säljer mer produkter växer dessutom Hanza.

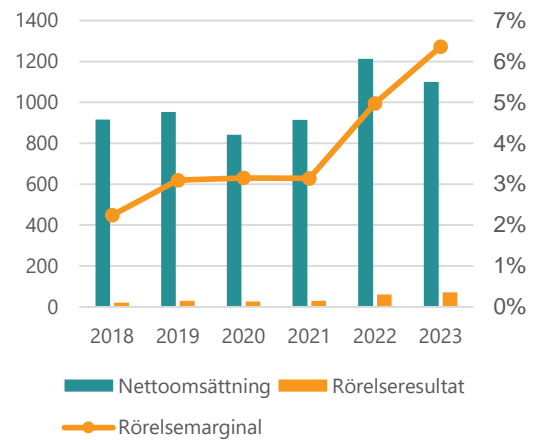
Hanza har en klusterindelad organisation som idag består utav 6 kluster där Sverige utgör det största. I och med förvärvet av Orbit One stärker Hanza sina kluster både i Sverige och Polen. Storlek är viktigt för att utvinna god lönsamhet i klustren och i takt med att de närmar sig en miljard i omsättning uppnås ett högt kapacitetsutnyttjande, vilket ger positiva lönsamhetseffekter. HANZA 2025 lägger fokus på just detta. Att öka kapaciteten, bygga upp och stärka bolagets befintliga kluster, vilka ska utgöra en robust plattform för långsiktig tillväxt.

### Sval inledning på 2024

Nettoomsättningen i det fjärde kvartalet kom in i linje med våra prognoser och 2023 har över lag varit ett mycket starkt år för Hanza. Omsättningen steg 17%, varav 12% organiskt. Det är bra. Särskilt med tanke på att bolaget har mött tuffa jämförelsetal från rekordåret 2022. Men det är tydligt att tillväxttakten avtar. Tittar vi under huven och på segmentet Övriga marknader som står för 43% (44%) av koncernens nettoomsättning noterar vi att nettoomsättningen backade 1,4% i årstakt. Framgent beskrivs utsikterna som blandade där efterfrågan viker inom vissa marknader och industrier.

### Orbit One – lönsamt tillväxtbolag

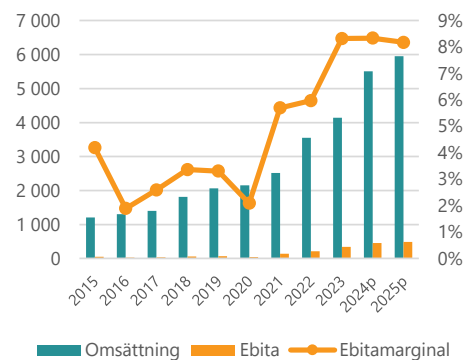
Omsättning och rörelseresultat i mkr (vänster, stapel)  
Rörelsemarginal i % (höger, linje). 2018–2023



Källa: Bolaget

### Omsättnings- & maringaltillväxt

Hanza omsättning och ebitaresultat i mkr (vänster, stapel)  
Ebitamarginal i % (höger, orange). 2015–2025p

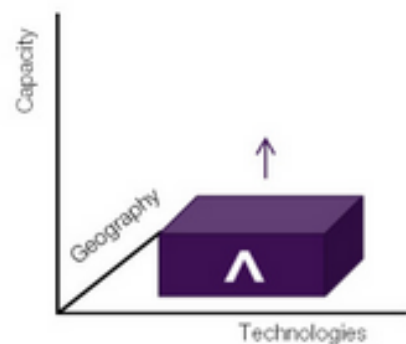


Källa: Analysguiden

### Tredelad tillväxtmodell

Hanza ser tillväxtpotentialer inom tre riktningar.

1. Öka produktionen inom befintliga kluster och tekniker
2. Bredda och inkludera nya tekniker
3. Växa inom nya geografiska regioner



Källa: Bolaget

Tongångarna bland kollegorna i branschen ändrades snabbt mot slutet av 2023. Note kablade ut en vinstvarning samt justerade ned prognoserna för 2023. För 2024 guidar Note för en tillväxt mellan 5–10%, vilket är en bit under den historiska tillväxttakten. Även norska Kitron har en ”konservativ prognos för 2024”. Det är därmed rimligt att anta att 2024 blir ett svalare år även för Hanza. 2023 var ett mycket väl genomfört år. Omsättningen (exklusive förvärvet av Orbit One) uppgick till 4,1 mdkr med en ebitamarginal överstigande 8%. Vinst per aktie ökade med imponerande 56%. Men inledningsvis ser 2024 ut att bli ett lugnare år. Jämförelsetalen är svåra, konjunkturen går inte direkt på högvarv och mycket fokus kommer sannolikt falla på integrationen av Orbit One. Vid sidan om det pågår oroligheter kring Röda havet. Det är inget som så här långt har påverkat Hanza men höjda fraktpriser och långa ledtider kan framgent komplicera läget för många industribolag.

Dock lyfter vi återigen styrkan i en Hanzas diversifierade kundbas. Ledningen uppger att efterfrågan viker på sina håll men då upprätthålls orderingen av de mindre cykliska segmenten (jordbruk, försvar och medicinteknik).

Lägg därtill förvärvet av Orbit One som bland annat producerar åt de snabbväxande svenska bolagen Sensys Gatso och Lumenradio. Orbit One har inte heller några överlappande kunder med Hanza. Det ger goda förutsättningar för korsförsäljning, vilket ger skjuts åt den organiska tillväxten. Med tanke på Hanzas historiskt robusta förvärvs- och integrationsmodell räknar vi med att börja se inslag av detta redan under 2024.

## Inkluderar Orbit One & höjer prognoserna för 2024

Efter förvärvet av Orbit One justerar vi upp våra prognoser. Under 2024 förväntas vi oss att omsättningen landar på 5,5 mdkr, motsvarande en tillväxt på 33% varav 6,5% organiskt. Rörelseresultatet (ebita) förväntas uppgå till 439 mkr, motsvarande en marginal på 8,0%. Det är en smärre marginalförsvagning jämfört med föregående år med 0,3 procentenheter. Det förklaras dels av en lägre organisk tillväxt, dels att Orbit One har lägre initial lönsamhet än koncernen i övrigt. Året därpå, 2025, räknar vi med en marginalförstärkning till 8,2% där bättre kapacitetsutnyttjande och högre lönsamhet hos Orbit One driver utvecklingen. Det är strax över Hanzas uppdaterade finansiella mål. Vi räknar med att nettoomsättningen växer med 8% och uppgår till 6,0 mdkr år 2025. Det är lägre än Hanzas målsättning och avvikelserna kan förklaras av att vi inte inkluderar några nya förvärv i våra prognoser.

Historiskt har Hanzas tillväxt varit en kombination av förvärv och organisk tillväxt. För att nå en omsättning på 6,5 mdkr vid utgången av 2025 krävs 11% tillväxt per år. Med en ljummen inledningen av 2024 framstår det som något ambitiöst. Men med en stark balansräkning ser vi framför oss att ytterligare förvärv ligger i korten för kontraktstillverkaren. Under kapitalmarknadsdagen framgår just detta. Förvärv är inte uteslutet och i synnerhet letar Hanza efter värdeskapande förvärv som stärker den befintliga verksamheten adderar till befintliga kluster.

## Blandad utveckling under H2-23

Procentuell ökning i omsättning och rörelseresultat mellan Q4 2022 och Q4 2023 samt kursutveckling senaste tre månaderna.

Bolag	Omsättning*	Rörelseresultat*	Kursutveckling 3 mån
Note	4%	-9%	21%
Kitron	43%	34%	10%
AQ Group	13%	30%	22%
Incap*	-29%	-55%	-1%
Scanfil*	0%	33%	-3%
Nolato	-5%	9%	-15%
<b>Medel</b>	<b>4%</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>
<b>Hanza</b>	<b>6%</b>	<b>25%</b>	<b>-7%</b>

\*Årlig förändring

Källa: Bolagen, Analysguiden

\*Avser Q3-räkenskaper

## Prognoser & nyckeltal 2022-2025p

I miljoner kronor

	2022	2023	2024p	2025p
Omsättning	3 549	4 144	5 508	5 949
Bruttoresultat	1 531	1 843	2 424	2 669
Ebita-resultat	212	345	439	486
Rörelseres. (ebit)	193	328	407	451
Resultat f. skatt	143	248	317	371
Nettoresultat	121	215	265	312
Vinst per aktie	3,4 kr	5,3 kr	6,1 kr	7,2 kr
Utd. per aktie	0,8 kr	1,2 kr	1,5 kr	2,0 kr
Omsättningstillväxt	41%	17%	33%	8%
Bruttomarginal	43%	44%	44%	45%
Ebitamarginal	6,0%	8,3%	8,0%	8,2%
Rörelsemarginal	5,4%	7,9%	7,4%	7,6%
Nettoskuld/ebitda	1,8	0,8	1,1	0,9
P/e-tal	21	13	12	10
EV/ebit	18	10	8	8
EV/ebita	16	10	8	7
EV/omsättning	1,0	0,8	0,6	0,6
Direktavkastning	1,1%	1,7%	2,1%	2,8%

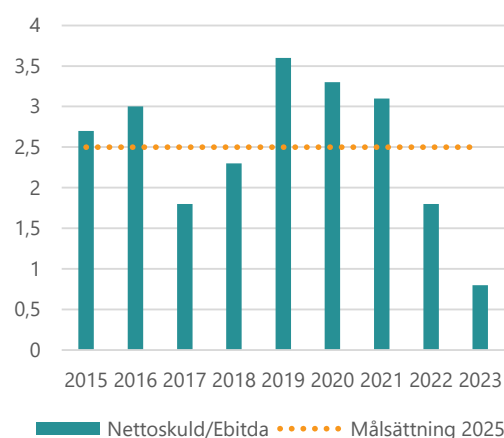
Jämtemot våra prognoser krävs omkring 500 mkr i förvärd omsättning för att Hanza ska nå sina finansiella mål. Mot historiska förvärvsmultiplar kostar det 200–300 mkr och vi bedömer att det finns ett generöst utrymme därutöver. Hanza har nämligen en stark balansräkning. Nettoskulden uppgick vid utgången av 2023 till 0,8x ebitda-resultatet. Det är en bra bit under målsättningen på 2,5x. I Q1 kommer köpeskillingen för Orbit One skiftas ut varpå skuldsättningen torde öka något hack. Hanza är dock effektiva med rörelsekapitalet och brukar kunna minska kapitalbindningen och öka lönsamheten bland de bolag som förvärvas.

## Hög tillväxt väntar – motiverat värde 85 kronor

Historiskt har Hanza-aktien handlats till ett framåtblickande p/e-tal på 12x. Det är i linje än snittvärderingen för kontraktstillverkarna som grupp. Men i Hanzas fall talar mycket för fortsatt långsiktig tillväxt och ledningen bevisar återigen styrkan i affärsmodellen genom att leverera på sin målsättning. Framgent räknar vi med att vinst per aktie ökar med 15% per år i genomsnitt för nästkommande femårsperiod. Med den tillväxten i korten framstår nuvarande värdering som låg. De noga utvalda kunderna, de långa relationerna och den unika affärsmodellen gör att Hanza står ut bland de nordiska kontraktstillverkarna. Ett framåtblickande p/e-tal på 14x härleder en kurs på 85 kronor. Det förefaller rimligt och stöds av vår kassaflödesmodell (se sammanfattande tabell intill) som indikerar ett motiverat värde vid 86 kronor.

## Generöst förvärvsutrymme

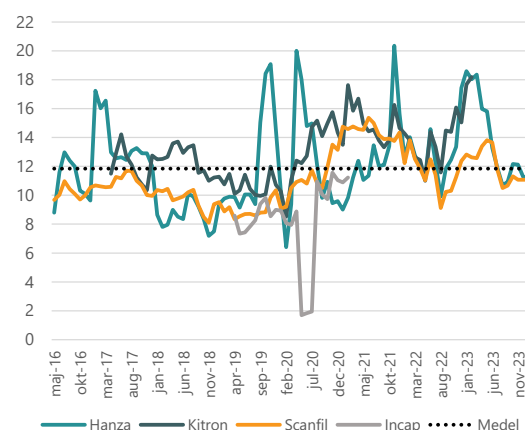
Nettoskuld/ebitda (stapel, grön). Målsättning (linje, orange). 2015–2023



Källa: Bolaget

## Uppvärdering i korten?

Framåtblickande p/e-tal kommande 12 månader, Maj 2016-Januari 2024.



Källa: Bolagen, Analysguiden

## Upprepar motiverat värde

WACC	10%
Snitttillväxt 2023-2027	13%
Snitttillväxt 2028-2032	4%
Evig tillväxttakt	2%
Genomsnittlig rörelsemarginal	8%
<b>Enterprise value, SEKm</b>	<b>4091</b>
Nettoskuld	363
<b>Börsvärde, SEKm</b>	<b>3728</b>
Antal utestående aktier, milj	43,2
<b>Motiverat värde per aktie, SEK</b>	<b>86 kr</b>

Källa: Analysguiden



## Om Hanza

Hanza är en global kontraktstillverkare med specialistkompetens kring flera tillverkningsteknologier inom mekanik (ex. plåtbearbetning) och elektronik (ex. kretskort). Utöver det tillhandahålls rådgivningstjänster såsom MIG™, där Hanza analyserar och ger råd kring hur kundens leverantörskedja kan optimeras. Tjänsten diversifierar Hanzas erbjudande från traditionella kontraktstillverkare och bidrar även till försäljningsarbetet. Därtill finns Tech Solutions, där Hanza tar hand om hela utvecklingsresan. Hanzas rötter sträcker sig till finanskrisen 2008, då koncernen tog vara på det ekonomiska läget och byggde upp en tillverkningsgrupp med låga investeringar. Hanza grundades av sittande VD Erik Stenfors som har lång erfarenhet från kontraktstillverkning. Innan Hanza axlades VD-rollen hos kontraktstillverkaren NOTE, som Stenfors grundade 1999. Hanza föddes ur Stenfors vision att erbjuda kunder en ny typ av kontraktstillverkning, en helhetslösning. Det möjliggjorde att sticka ut från traditionella kontraktstillverkare som tampas med hög konkurrens, prispress och utbytbarhet.

### Unik position med regionala tillverkningskluster

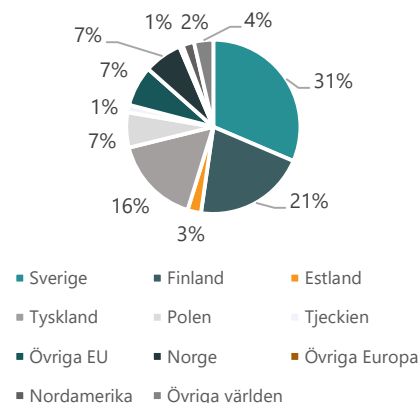
Genom sex tillverkningskluster kan Hanza tillverka samtliga komponenter, montera produkten och erbjuda kunden en helhetslösning. På så vis har Hanza lyckats urskilja sig i denna högt konkurrensutsatta bransch, där aktörer oftast erbjuder tillverkning av en eller ett fåtal komponenter. Globalisering och produktionsflytt till lågkostnadsländer har medfört att produktbolag sitter med komplexa globala tillverkningskedjor. Ett trendbrott fött ur bland annat handelskrig, pandemin och politiska risker pågår där kunden i stället flyttar produktionen närmare sin slutmarknad. Genom att samla produktionen hos Hanza får kunden en bättre förutsägbarhet och överblick i tillverkningskedjan samt kortare ledtider. Flexibiliteten vid snabba volymförändringar ökar (en i stället för flera leverantörer) samt miljövinster uppstår, då frakter minimeras. Regional klustertillverkning har i flera kundcase visats ge stora kostnadsminskningar – som högst har en kund minskat kostnader med ~50%. Hanza har sex tillverkningskluster fördelat på Huvudmarknader samt Övriga marknader.

### Fina kunder som håller hårt i Hanza

Helhetslösningen gör att Hanza knyter sig nära kunden. Impone- rande nog har Hanza aldrig tappat en kund och en svagare marknad har i stället mötts av minskade volymer. Beteendet blir extra viktigt i tider som dessa när ekonomin står inför ett nedstall. Efterföljande revansch innebär troligt att produktbolag ser över både sin tillverkningskedja och kostnadsmassa, vilket skapar nya möjligheter för Hanza. Vår uppfattning är dock att ledtider för nya kunder är långa då det är ett stort beslut att gå från att ha flera leverantörer till att förlita hela produktionen till Hanza. Med facit i hand, cirka 15 år senare, kan vi dock konstatera att kunder uppskattat Hanzas nya förhållningssätt till kontraktstillverkning. I kundlistan finner vi bland annat ABB, Getinge, SAAB, Sandvik och Tomra. Utöver en imponerande kundbas har Hanza diversifierat sig över många olika sektorer, vilket minskar risken för stora omsättningstapp vid vikande konjunktur. Ingen kund utgör mer än 10% av omsättningen och det är ingen slump att Hanzas omsättning bara minskat under ett år (2014, -5%).

## Nordiska marknaden dominerar

Omsättningsfördelning per marknad, 2022



Källa: Bolaget

Huvudmarknader, 2022

	Sverige	Tyskland	Finland
Anställda	445	300	215
Fabriker	4	3	3

Övriga marknader, 2022

	Baltikum	Centraleuropa	Kina
Anställda	741	327	79
Fabriker	4	3	1

Källa: Bolaget.

## Största ägare % av kapital

Färna Invest AB	21,3%
Clearstream Bankings S.A	9,2%
Håkan Halén	5,4%
Francesco Franzé	5,2%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	4,3%
SHB Luxembourg cl acct Sweden	4,0%
Tredje AP-fonden	3,0%
Odin small cap	2,3%
Avanza Pension	2,2%
State Street Bank and Trust Co, W9	1,6%
<b>Totalt 10 största ägare</b>	<b>59%</b>

Källa: Euroclear

## Risker

### Konjunktur och konkurrens

Den största risken i Hanza ligger i att bolagets verksamhet är beroende av kunderna, vilka in sin tur kan vara cykliska. Det gör att efterfrågan varierar med konjunkturen. Det motverkar dock Hanza mycket med hjälp av en diversifierad kundbas som tenderar att växeldra under olika stadier på konjunkturen. Kontraktstillverkning är samtidigt en hårt konkurrensutsatt bransch. En fördel med Hanzas affärsmodell är dock att bolaget får en närmare kundrelation och tar över hela eller många delar av produktionen. På så vis blir Hanza inte lika utbytbar som en traditionell kontraktstillverkare. Ledningen jobbar också med att begränsa riskerna vid en eventuell kundförlust. Målet är att ingen kund ska stå för mer än 10% av koncernens omsättning och att de tio största kunderna ska stå för maximalt 50% av koncernens omsättning. En målsättning som Hanza alltid har uppfyllt.

### Modellen behöver bevisas utanför Norden

I ett längre perspektiv är det viktigt att Hanza lyckas bevisa att bolagets klusterbaserade affärsmodell fungerar lika väl utanför Norden som i Norden. Vidare finns en utmaning i att övertala kunder att gå från en modell med flera leverantörer till att låta Hanza bli helhetsleverantör. Det är knappast förvånande om inköpare på bolag motsätter sig upplägget. Hanzas historiskt goda tillväxt talar dock för att bolagets koncept successivt vinner mark.

## Disclaimer

Aktiespararna, [www.aktiespararna.se](http://www.aktiespararna.se), publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Oliver Uusitalo äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

---

### Ansvarig analytiker:

Oliver Uusitalo