

2026-05-20

HomeMaid redovisade ökad nettoomsättning och EBITA i det första kvartalet. Nettoomsättningen uppgick till 172,5 MSEK (129,4), en tillväxt på 33,3 %. EBITA uppgick till 11,9 MSEK (10,6), motsvarande en EBITA-marginal om 6,9 % (8,2). Periodens kassaflöde uppgick till 7,0 MSEK (12,2) och kassan uppgick till 28,5 MSEK (38,3) vid kvartalets utgång.

Stark tillväxt men något lägre marginal än väntat

HomeMaid redovisade ett starkt första kvartal där nettoomsättningen ökade med 33,3 % till 172,5 MSEK (129,4), vilket var 2,2 % över vårt estimat. Tillväxten drevs främst av fortsatt god organisk utveckling inom Hemstäd samt förvärvsbidrag inom Företagsstäd. Hemstäd ökade omsättningen med 10,7 % till 102,1 MSEK (92,3) och avslutade kvartalet starkt efter en svagare inledning. Företagsstäd ökade omsättningen med 89,5 % till 70,3 MSEK (37,1), där Rimab fortsatt var den största tillväxt drivaren. EBITA ökade med 12,1 % till 11,9 MSEK (10,6), motsvarande en EBITA-marginal om 6,9 % (8,2). Utfallet var 10,6 % under vårt estimat, främst till följd av en lägre marginal inom Företagsstäd. Marginalen påverkas fortsatt av att affärsområdet ännu inte fullt ut vuxit in i den kapacitet som byggts upp samt av Rimabs större exponering mot offentliga kunder. Inom Hemstäd påverkades inledningen av kvartalet av svagare efterfrågan och lägre beläggning kopplat till utbildning av nya serviceassistenter, men arbetet med att förbättra balansen mellan kapacitet och efterfrågan gav successiv effekt under slutet av kvartalet.

Fortsatta tillväxtinvesteringar med gradvis förbättrad effektivitet

Inom Hemstäd börjar satsningarna på fler säljare och serviceassistenter successivt ge effekt, vilket avspeglades i en högre tillväxttakt under kvartalet. EBITA-marginalen var dessutom i nivå med föregående år, vilket tyder på att effektiviteten förbättras i takt med att nyanställda serviceassistenter når högre produktivitet och beläggningen normaliseras. Marginalpressen som präglade de senaste kvartalen framstår därmed främst som relaterad till uppbyggnad av kapacitet och utbildningsinsatser. Inom Företagsstäd var Rimab fortsatt den största drivkraften bakom den starka tillväxten. Bolaget uppgav även att affärsområdet visade organisk tillväxt exklusive Rimab, vilket vi ser som ett styrketecken efter flera år med svagare marknadsförutsättningar, även om den underliggande tillväxten sannolikt fortsatt var mer begränsad. Vi bedömer att fortsatt tillväxt, högre kapacitetsutnyttjande och synergier från Rimab kan stärka marginalen inom Företagsstäd framöver. Efter kvartalet förvärvades Wikk, med cirka 15 MSEK i omsättning, vilket stärker Hemstäds närvaro i Norrland och bidrar ytterligare till tillväxten och resultatet framåt.

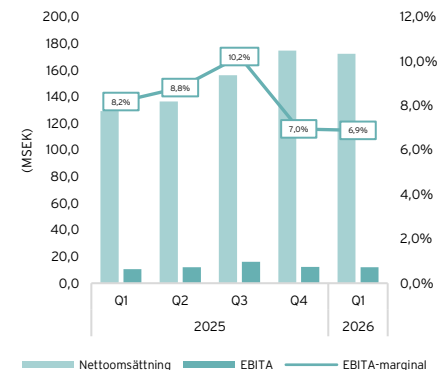
Outlook

Kvartalet var något bättre än väntat på omsättning men något svagare vad gäller lönsamhet. Vi bedömer att den viktigaste signalen i rapporten är att tillväxttakten inom Hemstäd stärks och att affärsområdet visar tydliga tecken på återhämtning efter marginalpressen under andra halvåret 2025. Detta stärker utsikterna för fortsatt stabil organisk tillväxt med bibehållen marginal inom Hemstäd. Vi har höjt våra omsättningsantaganden något efter kvartalet, främst till följd av den starkare utvecklingen inom Hemstäd. Vi räknar fortsatt med att marginalresan inom Företagsstäd är intakt, men har justerat ned våra antaganden något för att reflektera den lägre marginalen i kvartalet. Vidare kvarstår vi vid våra antaganden om fortsatt förvärvsdriven tillväxt. Bolaget uppgav att förvärvsaktiviteten är hög och att flera parallella processer pågår samtidigt. Vi bedömer att sannolikheten för ytterligare förvärv under andra halvåret har ökat, vilket fortsatt reflekteras i våra estimat för 2026 och 2027. Sammantaget innebär detta mindre uppjusteringar av omsättningsestimaten och mindre nedjusteringar av EBITA-estimaten. Vårt motiverade värde för 2027E uppgår till 56,8 SEK per aktie, motsvarande en uppsida om 70,9 %.

(MSEK)	2023	2024	2025	2026E	2027E
Nettoomsättning	440,3	500,9	597,2	753,7	945,6
Tillväxt y-o-y	7,3%	13,8%	19,2%	26,2%	25,5%
varav organisk tillväxt	0,9%	6,4%	6,4%	7,9%	7,0%
varav förvärvat tillväxt	6,5%	7,4%	12,9%	18,3%	18,5%
Övriga intäkter	14,4	11,0	14,2	11,2	11,7
Summa intäkter	454,7	511,9	611,4	764,9	957,3
EV/S	1,5	1,3	1,1	0,9	0,7
Rörelsekostnader	-414,9	-455,8	-540,3	-680,2	-853,9
Tillväxt y-o-y	7,6%	9,9%	18,6%	25,9%	25,5%
EBITA	25,3	40,1	50,8	61,9	79,4
EBITA-marginal	5,7%	8,0%	8,5%	8,2%	8,4%
Tillväxt y-o-y	-28,1%	58,6%	26,6%	21,9%	28,3%
EV/EBITA	25,6	16,2	12,8	10,5	8,2

VD	Stefan Högvist
Lista	Spotlight
Ticker	HOME
Aktiekurs (SEK)	34,5
Antal aktier (Miljoner)	19,0
Börsvärde (MSEK)	653,9
Nettokassa (MSEK)	5,6
EV (MSEK)	648,3
Insiderägande	24,6%
Nästa rapport	2026-08-21

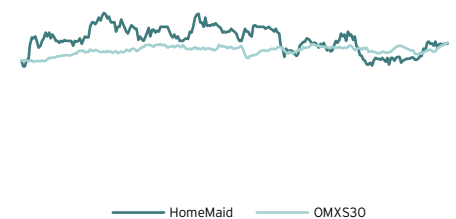
Kvartalsutveckling



Analytiker

Pontus Fredriksson
pontus@kalqyl.se

Kursutveckling 12 månader



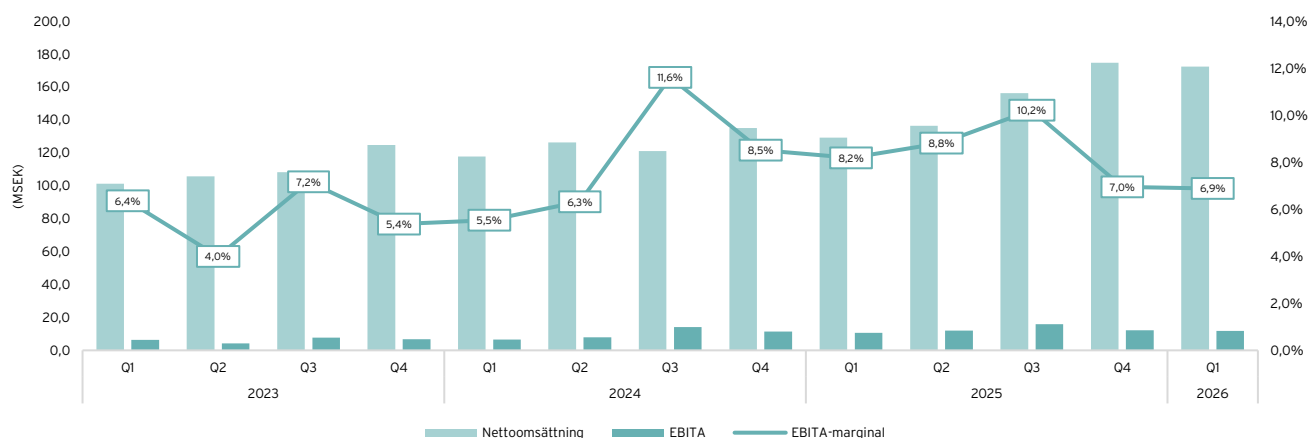
Kursutveckling %	1 m	3 m	12m
HomeMaid	12,0	-1,4	3,9

Fortsatt stark tillväxt med gradvis förbättrad effektivitet

HomeMaid inledde 2026 med fortsatt stark tillväxt, där nettoomsättningen ökade med 33,3 % till 172,5 MSEK (129,4). Tillväxten drevs främst av fortsatt god organisk utveckling inom Hemstäd samt bidrag från förvärvet av Rimab inom Företagsstäd. Hemstäd ökade omsättningen med 10,7 %, vilket indikerar att de satsningar bolaget genomfört under de senaste kvartalerna börjar ge effekt. Företagsstäd fortsatte att utvecklas starkt med en tillväxt om 89,5 %, där Rimab var den enskilt största bidragsgivaren. Bolaget uppgav även att affärsområdet visade organisk tillväxt exklusive Rimab, vilket är ett fortsatt positivt tecken efter flera år med svagare marknadsförutsättningar. Detta tyder på att efterfrågan inom företagsmarknaden gradvis förbättras, även om den underliggande tillväxten sannolikt fortsatt var mer begränsad.

EBITA ökade med 12,1 % till 11,9 MSEK (10,6), motsvarande en EBITA-marginal om 6,9 % (8,2). Den lägre marginalen förklaras främst av utvecklingen inom Företagsstäd, där affärsområdet ännu inte fullt ut vuxit in i den kapacitet som byggts upp samt av en förändrad kundmix efter förvärvet av Rimab, där offentliga kunder generellt har lägre marginaler än övriga delar av verksamheten. Inom Hemstäd påverkades marginalen negativt under inledningen av kvartalet av lägre tillväxttakt och utbildning av nyanställda serviceassistenter, där fler nyanställningar initialt medför lägre produktivitet och beläggning under utbildningsfasen. Den stabiliserade marginalutvecklingen inom Hemstäd visar dock att effektiviteten successivt förbättras i takt med att tillväxttakten ökar och nyanställda når normal produktivitet.

Finansiell utveckling



Estimat vs utfall

HomeMaid levererade ett kvartal där omsättningen var något starkare än våra förväntningar, men där lönsamheten kom in något svagare. Avvikelsen drevs främst av Företagsstäd, där omsättningen utvecklades bättre än våra antaganden, men där marginalen var lägre än förväntat. Bolaget uppgav att det första kvartalet normalt är det säsongsmässigt svagaste kvartalet för Rimab, vilket sannolikt delvis bidrog till den svagare marginalutvecklingen under perioden. Vi betraktar kvartalet i sin helhet som operationellt stabilt, där Hemstäd visar tecken på starkt tillväxt och förbättrad balans efter marginalpressen från tidigare tillväxtsatsningar. Företagsstäd fortsatte dessutom att växa, även exklusive Rimab, vilket vi ser som positivt efter flera år med svagare marknadsförutsättningar inom affärsområdet.

Utfall vs Estimat Q1 2026

(MSEK)	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26A	Q1'26E	Diff
Nettoomsättning	129,4	136,5	156,4	174,9	172,5	168,7	+2,2 %
% y-o-y	9,7%	8,0%	29,1%	29,4%	33,5%	30,4%	+2,9pp
varav organisk tillväxt	9,7%	8,0%	-5,9%	-7,5%	n/a	8,4%	n/a
varav förvärvat tillväxt	0,0%	0,0%	-23,2%	-21,9%	n/a	22,0%	n/a
Övriga rörelseintäkter	1,9	5,1	4,0	3,3	2,2	2,0	+10,1%
Summa intäkter	131,3	141,5	160,4	178,2	174,7	170,7	+2,3%
Rörelsekostnader	-116,1	-124,8	-138,9	-160,4	-157,1	-151,8	+3,5%
% y-o-y	4,5%	6,5%	31,9%	31,4%	35,3%	30,7%	+4,6pp
Avskrivningar, ej förvävsrelaterade	-4,5	-4,7	-5,5	-5,6	-5,7	-5,6	+1,7%
EBITA	10,6	12,0	16,0	12,2	11,9	13,3	-10,6%
EBITA-marginal	8,2%	8,8%	10,2%	7,0%	6,9%	7,9%	-1,0pp
% y-o-y	62,3%	50,6%	13,6%	5,7%	12,1%	25,2%	-13,1pp

Hemstäd visar tecken på förbättrad balans efter tillväxtsatsningarna

Hemstäd ökade omsättningen med 10,7 % till 102,1 MSEK (92,3), vilket indikerar att de satsningar bolaget genomfört under de senaste kvartalen successivt börjar ge effekt. Bolaget uppgav att kvartalet inleddes svagare med lägre tillväxttakt och beläggning kopplat till utbildning av nya serviceassistenter, till följd av en viss obalans mellan kapacitet och efterfrågan efter den tidigare kapacitetsuppbyggnaden av organisationen. Utvecklingen förbättrades successivt under kvartalet i takt med att försäljningen ökade och beläggningsnormaliserades.

Bolaget uppgav även att satsningarna på marknadsföring och försäljning börjar ge tydligare effekt. Den abonnemangsbaserade affärsmodellen innebär att effekten från ökade försäljningsinsatser successivt byggs upp över tid snarare än slår igenom direkt i omsättningen. Detta stärker enligt oss utsikterna för att den förbättrade tillväxttakten kan fortsätta även kommande kvartal.

EBITA-marginalen uppgick till 7,0 % (7,0), vilket var i nivå med motsvarande period föregående år. Detta var ett styrketecken mot bakgrund av de investeringar bolaget gjort i fler säljare och serviceassistenter under det senaste året. Marginalen påverkades fortsatt av utbildning av nyanställda serviceassistenter, där nya resurser initialt medför lägre produktivitet och beläggning under utbildningsfasen. Den stabiliserade marginalutvecklingen indikerar dock att effektiviteten successivt förbättras i takt med att nyanställda når normal produktivitet.

Vi bedömer att utvecklingen inom Hemstäd är en av de viktigaste signalerna i kvartalet. Under andra halvåret 2025 präglades affärsområdet av lägre marginal till följd av offensiva satsningar inom försäljning och kapacitetsuppbyggnad, där HomeMaid beskrev att investeringarna initialt väntades pressa marginalen men skapa bättre förutsättningar för högre tillväxt över tid. Kvartalet visar att bolaget återigen börjar hitta en bättre balans mellan tillväxt och lönsamhet, vilket stärker förutsättningarna för organisk tillväxt med bibehållen marginal framöver.

HomeMaid betonade även att fokus fortsatt ligger på stabil tillväxt med kontrollerad marginal snarare än kortsiktig marginaloptimering. Bolaget bedömer att det är möjligt att fortsätta växa med bibehållen lönsamhet över tid, men att en alltför hög kortsiktig marginaloptimering riskerar att begränsa den långsiktiga tillväxtpotentialen.

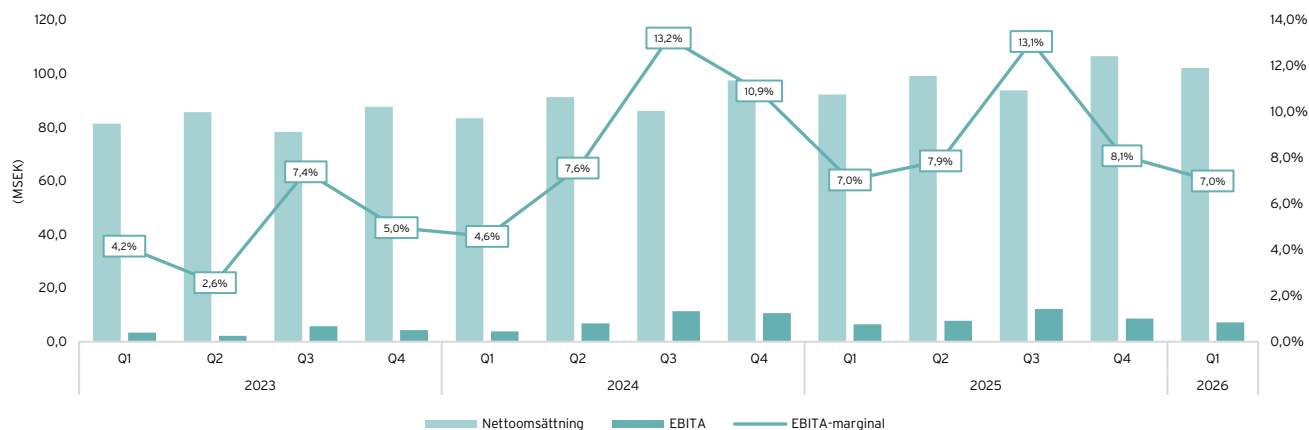
Mindre tilläggförvärv stärker tillväxtförutsättningarna

Utöver den organiska utvecklingen fortsätter HomeMaid att stärka Hemstäd genom mindre tilläggförvärv. Under kvartalet tillkom inkråmet i Söndrums Hushållstjänster och efter kvartalet genomfördes förvärvet av Wikk. Söndrums Hushållstjänster omfattar cirka 6 MSEK i årlig omsättning och Wikk omkring 15 MSEK i årlig omsättning. HomeMaid har därmed genomfört fyra tilläggförvärv inom Hemstäd under 2025 och inledningen av 2026. Förvärven genomförs till attraktiva multiplar, ofta på orter där HomeMaid tidigare haft begränsad närvaro eller där positionen behöver stärkas ytterligare.

Strategin skapar bättre förutsättningar att växa vidare lokalt genom högre varumärkeskännetid, större kundbas och förbättrat kapacitetsutnyttjande när fler kunder kan schemaläggas mer effektivt inom samma geografiska område. Bolaget har även kommunicerat att marginalnivåerna i de förvärvade verksamheterna successivt väntas harmoniseras mot Hemstäds befintliga nivåer i takt med att verksamheterna övergår till att drivas under HomeMaid's varumärke och enligt bolagets beprövade verksamhetsstyrningsmodell.

Affärsområdets utveckling stärker bilden av att risken i dessa förvärv är relativt låg och att HomeMaid har god förmåga att integrera mindre lokala verksamheter i den befintliga operativa modellen. Vi bedömer därför att mindre tilläggförvärv är värdeskapande över tid, då de ofta kan integreras snabbt, genomförs till attraktiva värderingar och successivt bidra till starkare lokala marknadspositioner.

Finansiell utveckling, Hemstäd



Företagsstäd växer starkt men med lägre marginal

Företagsstäd ökade omsättningen med 89,5 % till 70,3 MSEK (37,1), där förvärvet av Rimab fortsatt var den klart största drivkraften bakom tillväxten. Enligt bolaget uppvisade affärsområdet även organisk tillväxt exklusive Rimab, vilket vi ser som positivt efter flera år med svagare marknadsförutsättningar inom företagssegmentet. Detta indikerar att efterfrågan successivt förbättras, även om den underliggande organiska tillväxten sannolikt fortsatt var mer begränsad. Bolaget uppgav att utvecklingen i den löpande abonnemangsaffären fortsatt är relativt stabil. Variationer i omsättning och marginal påverkas därför för tillfället i större utsträckning av utvecklingen inom engångsuppdrag.

EBITA-marginalen uppgick till 6,7 % (11,1), vilket var något lägre än våra förväntningar. Den svagare marginalutvecklingen förklaras främst av att affärsområdet ännu inte fullt ut vuxit in i den kapacitet som byggts upp samt av en förändrad kundmix efter förvärvet av Rimab, där offentliga kunder generellt har lägre marginaler än övriga delar av verksamheten. Bolaget uppgav även att det första kvartalet normalt är det säsongsmässigt svagaste kvartalet för Rimab, vilket sannolikt bidrog till utvecklingen.

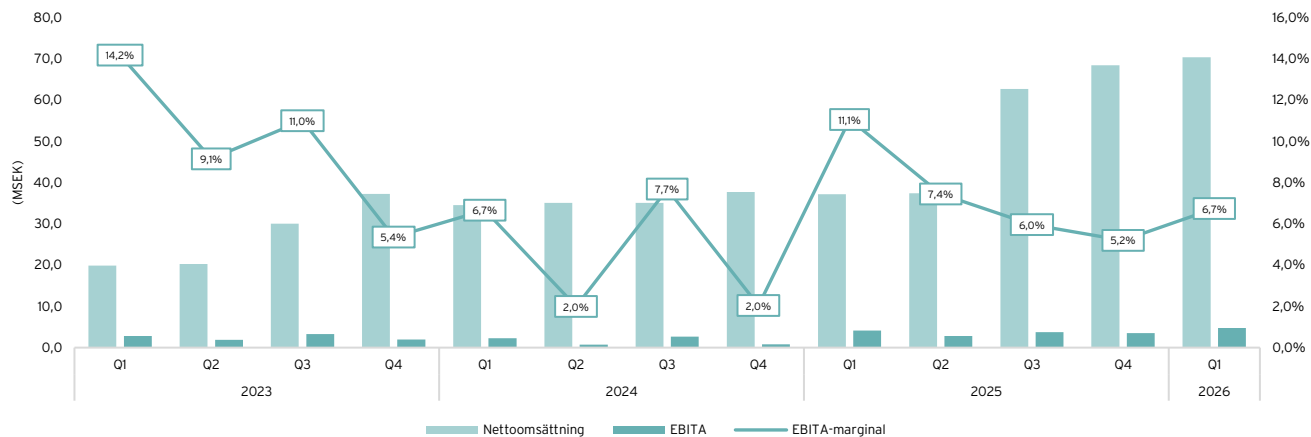
Trots den svagare marginalutvecklingen ser vi flera positiva signaler i kvartalet. Att Företagsstäd visar organisk tillväxt exklusive Rimab tyder på att marknaden gradvis förbättras efter en längre period av svagare efterfrågan. Rimab stärker dessutom HomeMaid's position inom större uppdrag och offentlig sektor, vilket breddar affärsområdet och skapar bättre förutsättningar för fortsatt tillväxt framåt.

HomeMaid beskriver att affärsområdet fortfarande befinner sig tidigare i sin operativa utveckling jämfört med Hemstäd, där arbete återstår kring verksamhetsstyrning, processer och optimering. Detta stärker enligt oss potentialen för successivt förbättrad effektivitet och marginal över tid. Bolaget betonade även att tillväxt är en central del i modellen, där ökad omsättning möjliggör fortsatta investeringar i organisation, försäljning och verksamhetsutveckling för att successivt bygga ett starkare affärsområde. Vi ser därför att affärsområdet successivt kan närma sig en mer normaliserad marginalnivå över tid i takt med att kapacitetsutnyttjandet ökar och synergier från Rimab realiserar.

Företagsstäd breddas genom kompletterande förvärv

Utöver Rimab genomförde HomeMaid även förvärvet av B:ME Solutions i december 2025, vilket ytterligare stärker positionen inom Företagsstäd. Den förvärvade verksamheten omfattar cirka 40 kunder med en årlig omsättning om cirka 6,5 MSEK och har integrerats i dotterbolaget TopStäd. Förvärvet stärker TopStäd geografiska närvaro och kundbas samt ligger i linje med bolagets strategi att växa genom mindre tilläggsförvärv inom utvalda segment och regioner. På samma sätt som inom Hemstäd bedömer vi att mindre tilläggsförvärv inom Företagsstäd kan vara värdeskapande över tid, särskilt när verksamheterna integreras i HomeMaid's befintliga operativa struktur.

Finansiell utveckling, Företagsstäd



Fortsatt aktiv förvävsagenda skapar ytterligare tillväxtpotentialer

Förvärv fortsätter att vara en central del av HomeMaid's tillväxtstrategi och bolaget har upprätthållit ett högt tempo inom både Hemstäd och Företagsstäd under det senaste året. Städbranschen är starkt fragmenterad och HomeMaid beskriver förvärvsmarknaden som attraktiv, med ett brett utbud av potentiella objekt och begränsad konkurrens i segmentet mindre och medelstora bolag. Vi delar den bilden och bedömer att marknadsstrukturen skapar goda möjligheter att genomföra ytterligare värdeskapande förvärv under de kommande åren.

HomeMaid beskrev även att förvävsaktiviteten fortsatt är hög och att bolaget idag driver flera parallella processer samtidigt. HomeMaid har under det senaste året stärkt organisationen och arbetet kring förvärv, både genom ett mer strukturerat pipelinearbete och genom högre integrationskapacitet. Vi bedömer att detta stärker förutsättningarna för att successivt öka förvärvstakten framöver.

Under 2025 och inledningen av 2026 har bolaget integrerat flera mindre tilläggsförvärv, däribland Kickis Städservice, Sannas Hemservice, B:ME Solutions, Söndrums Hushållstjänster och Wikk. Förvärven är relativt små var för sig, men bidrar till att stärka den lokala närvaron, bredda kundbasen och förbättra kapacitetsutnyttjandet inom befintliga geografiska områden. Vi bedömer att detta både minskar integrationsrisken och skapar goda möjligheter till fortsatt tillväxt inom befintliga geografiska områden. Marginalen bedöms dessutom successivt harmoniseras mot nivåerna inom det affärsområde eller dotterbolag där verksamheten integreras.

Rimab är det enskilt största kompletteringsförvärvet och har förändrat storleken på Företagsstäd. Förvärvet breddar exponeringen mot offentlig sektor och större uppdrag, vilket stärker affärsområdets marknadsposition och skapar bättre förutsättningar för fortsatt tillväxt inom företagssegmentet. Marginalen är lägre än övriga dotterbolag, men väntas stärkas genom synergier och högre kapacitetsutnyttjande.

Förvärv	Datum	Tillträde	Köpekilling	Omsättning	EBIT	xSales	xEBIT
Top Städ Service	2021-03-23	2021-04-01	25,0	39,7	5,3	0,6	4,7
Pro Assistans	2021-05-20	2021-06-01	-	13,4	-0,2	-	-
KS Städ & Fönsterputs	2021-09-01	2021-09-01	20,0	33,1	6,9	0,6	2,9
Dala Service	2022-01-11	2022-02-01	7,5	17,0	2,4	0,4	3,1
Städhuset	2023-07-05	2023-08-01	23,2	64,1	2,3	0,4	10,1
Kickis Städservice	2024-11-18	2025-01-01	0,6	4,7	0,2	0,1	3,4
Sannas Hemservice	2024-11-19	2025-01-01	0,3	2,0	0,0	0,2	-
Rimab Facility Service	2025-07-01	2025-07-01	22,5	100,0	4,5	0,2	5,0
B:ME Solutions	2025-11-18	2025-12-01	1,9	6,5	-	0,3	-
Söndrums Hushållstjänster	2025-12-02	2026-02-01	2,8	6,0	-	0,5	-
Wikk	2026-04-29	2026-05-04	2,6	15,4	-	0,2	-
Snitt			10,6	27,4	2,7	0,4	4,9
Median			5,2	15,4	2,4	0,3	4,0

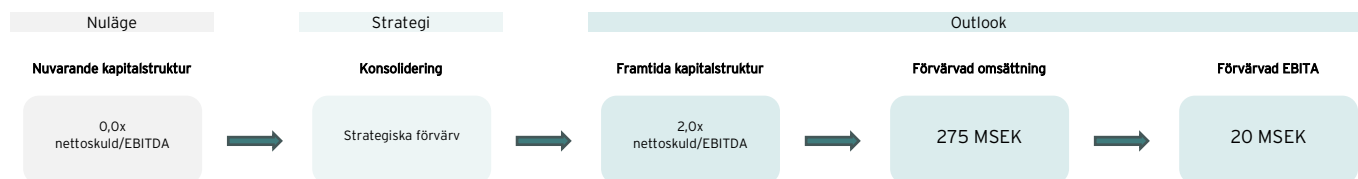
Stort finansiellt utrymme för ytterligare förvärv

Vi bedömer att HomeMaid har goda möjligheter att fortsätta genomföra förvärv även framöver. Kassaflödet är stabilt och exklusive leasing har bolaget en nettokassa, vilket ger finansiell flexibilitet att fortsätta konsolidera den fragmenterade marknaden. Vi bedömer att HomeMaid har kapacitet att genomföra förvärv motsvarande cirka 100 MSEK, baserat på ett antagande om att nettoskuden inte överstiger 2,0x nettoskuld/EBITDA. Därutöver finns ytterligare flexibilitet genom exempelvis justerad utdelningspolicy, användning av egna aktier som betalningsmedel eller nyemissioner, vilket innebär att det faktiska förvärvsutrymmet potentiellt kan vara större än vårt grundscenari.

Vi ser fortsatt förvärv som en viktig del av investeringscasen. Även om de mindre tilläggsförvärven var för sig har begränsad finansiell påverkan bedömer vi att de över tid kan skapa betydande värde. Historiskt har HomeMaid dessutom genomfört förvärv till attraktiva multiplar, vilket skapar potential för både multipelarbiterage och operativa synergier genom gemensamma system, samordnad marknadsföring och implementering av den beprövade verksamhetsstyrningsmodellen.

Givet tidigare transaktioner ser vi en långsiktig potential att tillföra omkring 275 MSEK i nettoomsättning och cirka 20 MSEK i EBITA genom framtida förvärv. Konsolideringen av Rimab, B:ME Solutions, Söndrums Hushållstjänster och Wikk väntas bidra med omkring 80 MSEK i nettoomsättning under 2026. Utöver detta estimerar vi ytterligare cirka 30 MSEK i förvärvad omsättning under 2026 och omkring 140 MSEK under 2027, vilket ligger i linje med bolagets ökade ambitionsnivå. Sammantaget speglar våra estimat en fortsatt aktiv förvävsagenda där HomeMaid successivt stärker sin position i den pågående konsolideringen av branschen.

Stort förvärvsutrymme att driva konsolidering i branschen



Peers - potential för uppvärdering

I vår relativvärdering jämför vi HomeMaid med ett urval specialiserade serieförvärvare. Dessa bolag verkar inom tydligt avgränsade nischer och kombinerar organisk tillväxt med återkommande förvärv på fragmenterade marknader. Vi bedömer att HomeMaid i allt större utsträckning uppvisar flera av de egenskaper som kännetecknar en specialiserad serieförvärvare, snarare än ett traditionellt städbolag.

Sedan 2021 har HomeMaid genomfört elva förvärv, vilket tydligt visar att förvärv utgör en integrerad och återkommande del av bolagets tillväxtstrategi. Bolaget signalerar dessutom en ambition att öka förvärvstakten framöver. HomeMaid verkar på en starkt fragmenterad marknad med många mindre lokala aktörer, vilket skapar en lång strukturell pipeline av potentiella förvärvsobjekt.

Affärsmodellen bygger på att komplettera den organiska tillväxten med löpande förvärv, integrera verksamheterna i den befintliga operativa modellen och successivt realisera synergier genom gemensamma system, processer, planering och skalfördelar. Detta är samma typ av värdeskapande mekanism som återfinns hos etablerade serieförvärvare inom andra branscher, där värdeskapandet och multipeln ofta drivs av stabil kassagenerering, strukturell marknadstillväxt och kontinuerlig förvärvsdriven expansion. Vi ser därmed potential för att marknaden successivt börjar värdera HomeMaid mer som en nischad serieförvärvare än som ett traditionellt tjänstebolag, i

HomeMaid i jämförelse med specialiserade serieförvärvare

Företag	Börsvärde	EV	Nettoomsättning				EBITDA				EBIT				Lönsamhet	
			R12	EV/S	CAGR 3y	CAGR 5y	R12	EV/EBITDA	CAGR 3y	CAGR 5y	R12	EV/EBIT	CAGR 3y	CAGR 5y	EBITDA %	EBIT %
Addnode	6 479	8 710	5 863	1,5	-7,5%	7,5%	8,0	12,5%	14,6%	13,5	16,2%	16,1%	16,2%	18,5%	11,0%	
Alfy	12 865	16 991	25 333	0,7	-2,1%	4,7%	2 169	7,8	-2,1%	1 361	22,5	8,5%	-2,2%	8,6%	5,4%	
Boljer Ref	65 265	75 774	36 718	2,1	4,3%	16,8%	4 596	16,5	4,5%	3 562	21,3	4,1%	21,2%	12,5%	9,7%	
Berner Industrier	1 503	1 657	1 018	1,6	2,6%	6,5%	138	12,0	10,5%	99	16,8	13,2%	26,9%	13,6%	9,7%	
Bravida	23 281	25 780	28 365	0,9	-1,2%	5,3%	2 323	11,1	0,0%	1 686	15,3	-0,8%	2,2%	8,2%	5,9%	
Buflab	21 799	25 142	8 109	3,1	-2,2%	6,6%	1 328	18,9	2,0%	1 015	24,7	1,4%	8,9%	16,4%	12,5%	
Coor Service	5 615	7 722	12 442	0,6	0,0%	4,3%	831	9,2	4,1%	478	16,0	9,5%	3,5%	6,7%	3,8%	
Exsitect	1 316	1 576	893	1,8	5,9%	10,7%	202	7,8	11,2%	132	12,0	9,3%	96,5%	22,7%	14,7%	
Fasadgruppen	1 805	3 756	5 447	0,6	6,2%	32,4%	444	6,9	-4,2%	23,3%	80	38,4	-40,8%	-9,0%	8,1%	1,5%
Green Landscaping	1 860	4 794	6 395	0,7	3,1%	15,3%	746	6,4	0,2%	16,4%	329	14,6	-5,8%	16,2%	11,7%	5,1%
Hexatronix	9 967	12 107	7 335	1,5	-3,5%	16,0%	756	14,9	-19,8%	9,1%	195	57,6	-44,2%	-11,3%	10,3%	2,7%
Hexpol	25 850	28 676	18 711	1,5	-5,3%	3,2%	3 079	9,3	-9,3%	-2,8%	2 653	10,8	-9,5%	-2,9%	16,5%	14,2%
Humana	2 591	6 732	9 955	0,7	1,1%	4,0%	1 046	6,3	1,8%	2,8%	463	14,2	0,7%	-1,2%	10,5%	4,7%
Infracom	743	715	812	0,9	3,9%	24,6%	109	6,6	-2,7%	9,3%	80	8,9	-3,7%	6,8%	13,4%	9,9%
Instalco	10 132	13 475	13 744	1,0	-1,3%	9,1%	1 291	10,4	-3,0%	7,0%	750	18,0	-5,9%	0,8%	9,4%	5,5%
ISS	42 784	56 011	84 684	0,7	3,4%	3,9%	5 601	11,2	8,2%	31,6%	3 950	15,9	11,7%	23,2%	6,6%	4,7%
Knowit	2 459	2 797	5 654	0,5	-7,3%	3,3%	457	6,1	-12,1%	-4,0%	-233	-11,9	-191,0%	-191,5%	8,1%	-4,1%
NCAB	13 649	14 412	3 859	3,7	-1,9%	3,7%	484	29,8	-11,2%	2,4%	365	39,5	-14,9%	-1,2%	12,5%	9,4%
Norconsult	11 082	12 575	11 876	1,0	7,5%	9,8%	1 402	8,8	7,4%	15,4%	817	15,1	6,7%	9,9%	11,8%	6,9%
Omda	827	1 232	494	2,5	10,3%	16,6%	117	10,6	323,0%	14,9%	50	24,6	36,7%	23,8%	23,6%	10,2%
Rejlers	3 640	4 460	4 781	0,9	5,4%	10,5%	462	9,6	1,0%	13,6%	285	15,6	6,6%	17,1%	9,7%	6,0%
Sdipitech	9 156	12 684	5 125	2,5	2,1%	13,5%	1 212	10,5	1,9%	19,1%	365	34,8	-24,1%	0,0%	23,6%	7,1%
Sweco	46 060	51 657	31 854	1,6	3,8%	7,9%	4 660	11,0	9,1%	8,6%	3 149	16,3	9,2%	9,8%	14,6%	9,9%
Swedencare	4 284	5 943	2 692	2,2	5,0%	28,4%	455	13,1	-2,0%	27,0%	148	40,2	-5,1%	18,0%	16,9%	5,5%
Systemair	15 779	16 628	12 229	1,4	0,5%	7,5%	1 573	10,5	-7,2%	7,9%	1 129	14,7	-7,0%	10,8%	12,9%	9,2%
Vertiseit	1 426	1 687	670	2,5	24,4%	38,7%	90	18,7	17,7%	39,5%	22	76,3	-7,6%	36,3%	13,5%	3,3%
Vimian	15 825	18 652	4 334	3,9	9,3%	20,1%	112	15,3	15,0%	23,8%	72	23,5	20,6%	27,4%	25,7%	16,7%
Vitec	10 938	13 608	3 709	3,7	10,1%	18,7%	1 533	8,9	11,6%	21,3%	732	18,5	7,4%	20,9%	41,3%	13,1%
Snitt	13 178	15 927	12 471	1,7	2,7%	12,5%	1 368	11,3	13,0%	13,4%	871	22,1	-7,7%	6,3%	14,6%	7,9%
Median	9 562	12 341	6 129	1,5	2,9%	9,5%	939	10,5	1,9%	14,1%	414	16,2	0,0%	9,9%	12,7%	7,0%
HomeMaid	587,6	586,1	597,2	1,0	13,3%	18,8%	711	8,2	21,9%	27,2%	46,4	12,6	22,5%	26,0%	11,9%	7,8%

För att öka relevansen i jämförelsen har vi avgränsat peer-gruppen till mindre och mer nischade serieförvärvare med en storlek och marknadsposition som i större utsträckning liknar HomeMaid. Syftet är att minska påverkan från större aktörer och outliers för att få en mer rättvisande bild av hur marknaden värderar bolag med liknande förutsättningar. Jämförelsen visar att även mindre och mer nischade serieförvärvare handlas till multiplar som indikerar en uppvärderingspotential i HomeMaid.

HomeMaid är fortfarande mindre än samtliga bolag i peer-gruppen och har en kortare historik som aktiv serieförvärvare. Bolaget uppvisar samtidigt högre organisk tillväxt än flera jämförelsebolag och har signalerat en ambition att successivt öka den förvärvsdrivna tillväxten framöver. Vi bedömer därför att HomeMaid successivt kan närma sig värderingsnivåerna för mer etablerade nischade serieförvärvare i takt med att bolaget fortsätter att leverera stabil tillväxt, genomföra förvärv och visa att integrationsmodellen fungerar även i större skala.

Peer-gruppen handlas i genomsnitt till omkring 8,6x EV/EBITDA och 18,2x EV/EBIT, motsvarande ett intervall om cirka 12-17x EV/EBIT. Vi kvarstår därmed vid vår motiverade multipel om 14x (14).

Specialiserade serieförvärvare i jämförbar storlek

Företag	Börsvärde	EV	Nettoomsättning				EBITDA				EBIT				Lönsamhet	
			R12	EV/S	CAGR 3y	CAGR 5y	R12	EV/EBITDA	CAGR 3y	CAGR 5y	R12	EV/EBIT	CAGR 3y	CAGR 5y	EBITDA %	EBIT %
Berner Industrier	1 503	1 657	1 018	1,6	2,6%	6,5%	138	12,0	10,5%	18,4%	99	16,8	13,2%	26,9%	13,6%	9,7%
Coor Service	5 615	7 722	12 442	0,6	0,0%	4,3%	831	9,2	4,1%	1,0%	478	16,0	9,5%	3,5%	6,7%	3,8%
Exsitect	1 316	1 576	893	1,8	5,9%	10,7%	202	7,8	11,2%	21,6%	132	12,0	9,3%	96,5%	22,7%	14,7%
Fasadgruppen	1 805	3 756	5 447	0,6	6,2%	32,4%	444	6,9	-4,2%	23,3%	80	38,4	-40,8%	-9,0%	8,1%	1,5%
Green Landscaping	1 860	4 794	6 395	0,7	3,1%	15,3%	746	6,4	0,2%	16,4%	329	14,6	-5,8%	16,2%	11,7%	5,1%
Hexatronix	9 967	12 107	7 335	1,5	-3,5%	16,0%	756	14,9	-19,8%	9,1%	195	57,6	-44,2%	-11,3%	10,3%	2,7%
Humana	2 591	6 732	9 955	0,7	1,1%	4,0%	1 046	6,3	1,8%	2,8%	463	14,2	0,7%	-1,2%	10,5%	4,7%
Infracom	743	715	812	0,9	3,9%	24,6%	109	6,6	-2,7%	9,3%	80	8,9	-3,7%	6,8%	13,4%	9,9%
Knowit	2 459	2 797	5 654	0,5	-7,3%	3,3%	457	6,1	-12,1%	-4,0%	-233	-11,9	-191,0%	-191,5%	8,1%	-4,1%
Rejlers	3 640	4 460	4 781	0,9	5,4%	10,5%	462	9,6	1,0%	13,6%	285	15,6	6,6%	17,1%	9,7%	6,0%
Snitt	3 150	4 632	5 473	1,0	1,7%	12,8%	519	8,6	-1,0%	11,1%	191	18,2	-24,6%	-4,6%	11,5%	5,4%
Median	2 159	4 108	5 551	0,8	2,9%	10,6%	460	7,3	0,6%	11,4%	163	15,1	-1,5%	5,1%	10,4%	4,9%
HomeMaid	587,6	586,1	597,2	1,0	13,3%	18,8%	711	8,2	21,9%	27,2%	46,4	12,6	22,5%	26,0%	11,9%	7,8%

Estimat för 2026E

	Estimat för 2026				
<i>(MSEK)</i>	Q1A	Q2E	Q3E	Q4E	2026E
Nettoomsättning	172,5	177,8	190,9	212,5	753,7
<i>% y-o-y</i>	<i>33,3%</i>	<i>30,3%</i>	<i>21,4%</i>	<i>21,5%</i>	<i>26,2%</i>
<i>varav organisk tillväxt</i>	<i>n/a</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,8%</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,9%</i>
<i>varav förvärvsbaserad tillväxt</i>	<i>n/a</i>	<i>22,9%</i>	<i>14,3%</i>	<i>14,1%</i>	<i>18,3%</i>
Övriga rörelseintäkter	2,2	3,2	3,3	2,5	11,2
Summa intäkter	174,7	181,0	194,2	215,0	764,9
Rörelsekostnader	-157,1	-162,1	-169,4	-191,6	-680,2
<i>% y-o-y</i>	<i>35,3%</i>	<i>29,9%</i>	<i>22,0%</i>	<i>19,4%</i>	<i>25,9%</i>
EBITDA	17,6	18,9	24,8	23,4	84,7
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>10,2%</i>	<i>10,6%</i>	<i>13,0%</i>	<i>11,0%</i>	<i>11,2%</i>
<i>% y-o-y</i>	<i>16,2%</i>	<i>13,1%</i>	<i>15,4%</i>	<i>32,1%</i>	<i>19,2%</i>
Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade	-5,7	-5,7	-5,7	-5,7	-22,8
EBITA	11,9	13,2	19,1	17,7	61,9
<i>EBITA-marginal</i>	<i>6,9%</i>	<i>7,4%</i>	<i>10,0%</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,2%</i>
<i>% y-o-y</i>	<i>12,1%</i>	<i>9,9%</i>	<i>19,3%</i>	<i>45,7%</i>	<i>21,9%</i>

Estimat fram till 2027E

(MSEK)	2022	2023	2024	2025E	2026E	2027E
Nettoomsättning	410,3	440,3	500,9	597,2	753,7	945,6
% y-o-y	27,4%	7,3%	13,8%	19,2%	26,2%	25,5%
varav organisk tillväxt	13,3%	0,9%	6,4%	6,4%	7,9%	7,0%
varav förvärvsbaserad tillväxt	14,0%	6,5%	7,4%	12,9%	18,3%	18,5%
Övriga intäkter	14,5	14,4	11,0	14,2	11,2	11,7
Summa intäkter	424,7	454,7	511,9	611,4	764,9	957,3
EV/S	1,6	1,5	1,3	1,1	0,9	0,7
Rörelsekostnader	-385,5	-414,9	-455,8	-540,3	-680,2	-853,9
% y-o-y	27,9%	7,6%	9,9%	18,6%	25,9%	25,5%
EBITDA	39,2	39,9	56,2	71,1	84,7	103,4
EBITDA-marginal	9,6%	9,1%	11,2%	11,9%	11,2%	10,9%
% y-o-y	25,2%	1,6%	40,8%	26,6%	19,2%	22,1%
EV/EBITDA	16,5	16,3	11,5	9,1	7,7	6,3
Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade	-4,0	-14,6	-16,0	-20,3	-22,8	-24,0
EBITA	35,2	25,3	40,1	50,8	61,9	79,4
EBITA-marginal	8,6%	5,7%	8,0%	8,5%	8,2%	8,4%
% y-o-y	23,7%	-28,1%	58,6%	26,6%	21,9%	28,3%
EV/EBITA	18,4	25,6	16,2	12,8	10,5	8,2

Vi värderar HomeMaid till 14x EBITA på våra estimat för helåret 2027E. Vi bedömer att multipeln är motiverad utifrån bolagets finansiella historik, abonnemangsbaserade affärsmodell med hög kassakonvertering, stabila organiska tillväxt samt förmåga att genomföra och integrera förvärv. Värderingen är jämförbar med liknande specialiserade serieförvärvare. Detta resulterar i ett börsvärde och en motiverad aktiekurs baserat på 2027E. Vi redovisar även värderingen med en säkerhetsmarginal om 30,0 % för att beakta osäkerhet i våra antaganden.

	Värdering			
	Multipel	EBITA 2027E	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)
2027E	14	79,4	1117,5	56,8
Säkerhetsmarginal (30%)	14	55,6	784,0	39,8

Nedan följer potentiell avkastning för 2027E om HomeMaid utvecklas likt våra estimat i huvudscenariot.

	Potentiell avkastning					
	Huvudscenario			Säkerhetsmarginal (30%)		
	Faktor	Procent	CAGR	Faktor	Procent	CAGR
2027E	1,71	70,9%	30,7%	1,20	19,9%	9,5%

Nedan följer en känslighetsanalys som visar hur den potentiella avkastningen utvecklas givet olika applicerade multiplar.

EBITax	Huvudscenario 2027E			Säkerhetsmarginal (30%)		
	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)	Förändring %	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)	Förändring %
10	799,8	40,6	22,3%	561,6	28,5	-14,1%
11	879,3	44,7	34,5%	617,2	31,4	-5,6%
12	958,7	48,7	46,6%	672,8	34,2	2,9%
13	1 038,1	52,7	58,8%	728,4	37,0	11,4%
14	1 117,5	56,8	70,9%	784,0	39,8	19,9%
15	1 197,0	60,8	83,1%	839,6	42,7	28,4%
16	1 276,4	64,8	95,2%	895,2	45,5	36,9%
17	1 355,8	68,9	107,3%	950,8	48,3	45,4%
18	1 435,2	72,9	119,5%	1 006,4	51,1	53,9%
19	1 514,7	77,0	131,6%	1 061,9	54,0	62,4%
20	1 594,1	81,0	143,8%	1 117,5	56,8	70,9%

Källförteckning

1. <https://mb.cision.com/Main/12452/4349314/4094944.pdf>
2. https://youtu.be/Zd-LIMP5AGc?si=4YpMz1WsvPKD5P_3

Disclaimer

Kalqyl bedriver verksamhet avseende bolag- och aktieanalys där information har sammanställts utifrån källor som Kalqyl bedömer är tillförlitliga. Informationens riktighet kan Kalqyl dock inte garantera, och inget som skrivs i analysen ska eller bör betraktas som en rekommendation till investering av något slag.

Denna analys är en uppdragsanalys där det analyserade Bolaget har ingått avtal med Kalqyl avseende analys. Analysen/erna publiceras antingen vid enskilt tillfälle, eller per löpande basis under avtalsperioden mot en sedvanlig ersättning.

Åsikter och slutsatser som återfinns i analysen är enbart avsedd för mottagaren. Kalqyl ska ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut på grund av information i denna analys.

Alla investeringar i finansiella instrument är förknippade med ekonomisk risk, och historisk avkastning ger ingen garanti för framtida avkastning. Kalqyl har interna riktlinjer för anställdas privata aktieäggande i bolag som omfattas av analys. För att säkerställa oberoende och förtroende gäller särskilda handelsrestriktioner. Efter köp av aktier i ett bolag som omfattas av analys får försäljning med vinst inte ske inom 30 dagar. Dessutom råder handelsstopp i 14 dagar före planerad publicering av initieringsanalys, samt i 48 timmar efter publicering. För rapportkommentar/uppföljningsanalys råder handelsstopp från det datumet arbetet påbörjas, samt i 48 h efter publicering. Under dessa perioder får inga transaktioner genomföras i det aktuella bolagets aktier eller relaterade instrument.

Intressekonflikt

Pontus Fredriksson äger aktier i det analyserade bolaget

Analysen är en uppdragsanalys