

2026-08-27

HomeMaid redovisade ökad nettoomsättning och minskad EBITA i det andra kvartalet. Nettoomsättningen uppgick till 183,0 MSEK (136,5), motsvarande en tillväxt på 34,1 %. EBITA uppgick till 8,8 MSEK (12,0), motsvarande en EBITA-marginal om 4,8 % (8,8). Periodens kassaflöde uppgick till -17,4 MSEK (-19,7) och kassan till 11,1 MSEK (18,6) vid kvartalets utgång.

Stark tillväxt men svagare lönsamhet än väntat

Nettoomsättningen ökade med 34,1 % till 183,0 MSEK (136,5). Hemstäd ökade omsättningen med 15,2 % till 114,2 MSEK (99,1), drivet av fortsatt god organisk utveckling och ett mindre bidrag från genomförda förvärv. Justerat för en positiv engångspost om 1,0 MSEK i jämförelsekvartalet ökade EBITA inom Hemstäd till 9,4 MSEK (8,2), motsvarande en EBITA-marginal om 8,3 % (8,2). Företagsstad ökade omsättningen med 84,3 % till 68,8 MSEK (37,3), främst genom förvärvet av Rimab. Lönsamheten inom Företagsstad försämrades däremot till -0,6 MSEK (2,9). Enligt bolaget var resultatförsämringen framför allt hänförlig till ett dotterbolag på en lokal marknad, där ökad konkurrens ledde till kundtapp. Enligt bolaget har en stor del av volymen redan ersatts, men uppstarten av nya kontrakt medförde initialt högre kostnader och pressade bruttomarginalen. EBITA minskade därmed till 8,8 MSEK (12,0), motsvarande en EBITA-marginal om 4,8 % (8,8).

Åtgärdsprogram ska återställa lönsamheten inom Företagsstad

HomeMaid har initierat ett åtgärdsprogram i det berörda dotterbolaget med fokus på att återställa bruttomarginalen genom bättre schemaoptimering, planering och anpassning av arbetade timmar. Bolaget uppger att åtgärderna redan har börjat ge effekt och beskriver situationen som jämförbar med Hemstäd under Q4'25, där en försämrad bruttomarginal återställdes på ett kvartal. Resultatförsämringen inom Företagsstad är dock större än den var inom Hemstäd under Q4'25, vilket gör att vi räknar med att återhämtningen tar några kvartal längre. I rapporten framgick också att HomeMaid ökar tempot i arbetet med att överföra Hemstäds verksamhetsmodell till samtliga dotterbolag inom Företagsstad, med fokus på försäljning, marknadsföring och ett mer systematiskt bruttomarginalarbete. Enligt bolaget väntas effekterna på försäljning och tillväxt komma successivt, där åtgärder kopplade till bruttomarginalen bör kunna få snabbare genomslag. Vi ser positivt på initiativet då EBITA-marginalen inom Företagsstad historiskt har varit lägre än inom Hemstäd, trots att bolaget bedömer den långsiktiga marginalpotentialen till 8-10 % inom båda affärsområdena.

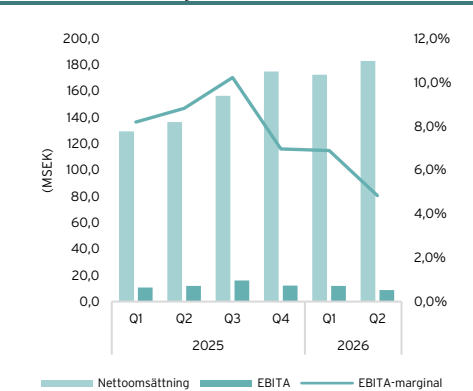
Outlook

Kvartalet var bättre än väntat på omsättningsnivå men tydligt svagare på lönsamhet, där avvikelserna var koncentrerad till Företagsstad. Hemstäd fortsätter att öka tillväxttakten med en stabil underliggande EBITA-marginal, vilket ger stöd för att investeringarna i försäljning och kapacitet nu ger avsedd effekt. Inom Företagsstad bedömer vi att lönsamhetsförsämringen främst är av tillfällig karaktär, då problemen är koncentrerade till ett dotterbolag och åtgärder redan har initierats. Försämringen är dock större än den var inom Hemstäd under Q4'25 och vi räknar därför med att normaliseringen tar längre tid. Efter rapporten har vi höjt våra antaganden för den organiska tillväxten, framför allt drivet av den starka utvecklingen inom Hemstäd. Vi sänker samtidigt våra EBITA-antaganden till följd av den svagare lönsamheten inom Företagsstad och antar en lägre förvärvsbaserad tillväxt efter en hittills lägre förvärvstakt än tidigare väntat. Sammantaget sänker vi våra estimat för nettoomsättningen med 2,9 % för 2026E och 9,5 % för 2027E, medan EBITA sänks med 19,9 % respektive 13,4 %. Vårt motiverade värde för 2027E uppgår till 48,1 SEK per aktie, motsvarande en uppsida om 64,4 %.

| (MSEK)                 | 2023   | 2024   | 2025   | 2026E  | 2027E  |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Nettoomsättning        | 440,3  | 500,9  | 597,2  | 732,0  | 856,1  |
| Tillväxt y-o-y         | 7,3%   | 13,8%  | 19,2%  | 22,6%  | 16,9%  |
| Rörelsekostnader       | -414,9 | -455,8 | -540,3 | -668,2 | -775,1 |
| Tillväxt y-o-y         | 7,6%   | 9,9%   | 18,6%  | 23,7%  | 16,0%  |
| EBITDA                 | 39,9   | 56,2   | 71,1   | 72,6   | 92,73  |
| EBITDA-marginal        | 9,1%   | 11,2%  | 11,9%  | 9,9%   | 10,8%  |
| Tillväxt y-o-y         | 1,6%   | 40,8%  | 26,6%  | 2,2%   | 27,7%  |
| EV/EBITDA              | 14,8   | 10,5   | 8,3    | 8,1    | 6,4    |
| Avskrivningar, förvärv | -14,6  | -16,0  | -20,3  | -23,0  | -24,0  |
| EBITA                  | 25,3   | 40,1   | 50,8   | 49,6   | 68,7   |
| EBITA-marginal         | 5,7%   | 8,0%   | 8,5%   | 6,8%   | 8,0%   |
| Tillväxt y-o-y         | -28,1% | 58,6%  | 26,6%  | -2,4%  | 38,7%  |
| EV/EBITA               | 23,4   | 14,7   | 11,6   | 11,9   | 8,6    |

|                         |                |
|-------------------------|----------------|
| VD                      | Stefan Högvist |
| Lista                   | Spotlight      |
| Ticker                  | HOME           |
| Aktiekurs (SEK)         | 30,4           |
| Antal aktier (Miljoner) | 19,0           |
| Börsvärde (MSEK)        | 576,2          |
| Nettoskuld (MSEK)       | 15,1           |
| EV (MSEK)               | 591,3          |
| Insideräggande          | 16,2%          |
| Nästa rapport           | 2026-11-18     |

Kvartalsutveckling

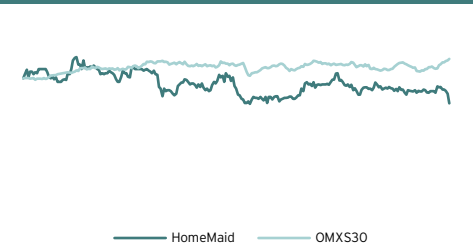


Analytiker

Pontus Fredriksson

[pontus@kalqyl.se](mailto:pontus@kalqyl.se)

Kursutveckling 12 månader

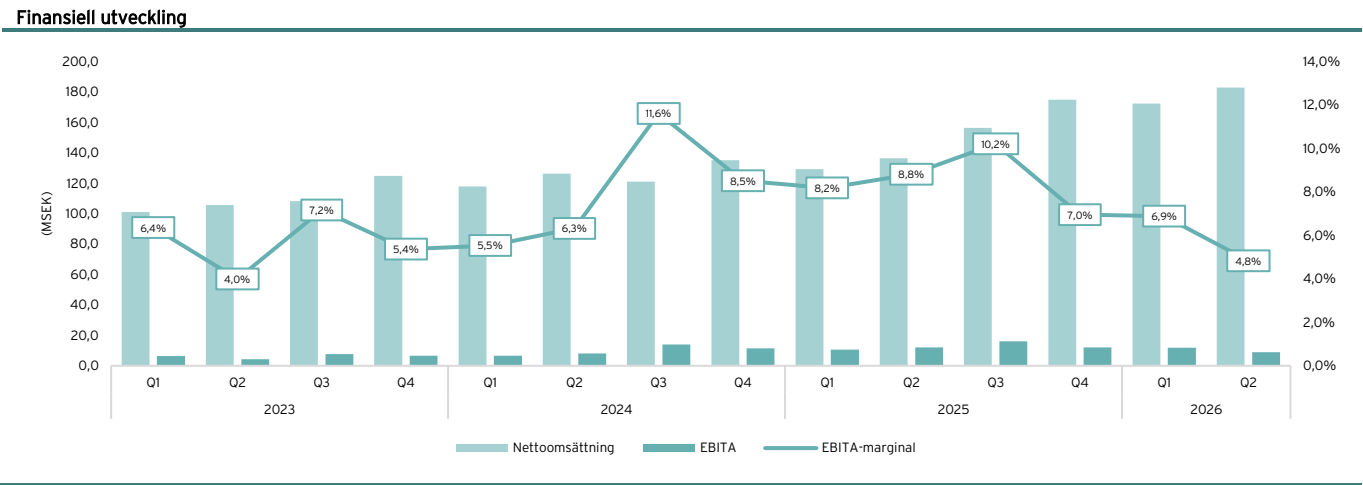


| Kursutveckling % | 1 m  | 3 m   | 12m   |
|------------------|------|-------|-------|
| HomeMaid         | -5,0 | -10,6 | -15,1 |

Stark tillväxt men Företagsstäm pressar lönsamheten

HomeMaid redovisade fortsatt stark tillväxt i det andra kvartalet där nettoomsättningen ökade med 34,1 % till 183,0 MSEK (136,5). Hemstäm ökade omsättningen med 15,2 % till 114,2 MSEK (99,1), drivet av fortsatt god organisk utveckling och ett mindre bidrag från genomförda förvärv. Företagsstäm ökade omsättningen med 84,3 % till 68,8 MSEK (37,3), främst till följd av förvärvet av Rimab, men enligt HomeMaid uppvisade även övriga delar av affärsområdet tillväxt. Q2 var det sista kvartalet där Rimab inte ingick i jämförelseperioden, vilket innebär att den rapporterade tillväxttakten inom Företagsstäm kommer att normaliseras tydligt från Q3 och därmed ge en bättre bild av den underliggande utvecklingen.

Den starka omsättningstillväxten omsattes dock inte i högre resultat. EBITA minskade med 26,5 % till 8,8 MSEK (12,0), motsvarande en EBITA-marginal om 4,8 % (8,8). Försämringen var hänförlig till Företagsstäm, där EBITA minskade till -0,6 MSEK (2,9) och EBITA-marginalen till -0,9 % (7,7). Utvecklingen förklaras främst av en försämrad bruttomarginal i ett dotterbolag efter ökad konkurrens på en lokal marknad, vilket ledde till att ett antal kunder förlorades. En stor del av omsättningstappet har ersatts med nya kontrakt, men den snabba rotationen i kundstocken resulterade i högre kostnader i samband med uppstartsfasen. Enligt bolaget handlar det framför allt om en överinvestering i arbetade timmar för att säkerställa kvalitet innan de nya uppdragen hunnit optimeras. Prisnivåerna på de nya kontrakten uppges däremot vara i linje med tidigare nivåer, vilket indikerar att marginalpressen främst är operationell och inte kopplad till lägre kontraktspriser. Inom Hemstäm var lönsamhetsutvecklingen betydligt starkare, där EBITA uppgick till 9,4 MSEK (9,2), motsvarande en EBITA-marginal om 8,3 % (9,2). Jämförelsekvartalet inkluderade dock en positiv engångspost om cirka 1,0 MSEK och justerat för denna stärktes EBITA-marginalen marginellt till 8,3 % (8,2). Kvartalet präglades således av fortsatt stark tillväxt inom båda affärsområdena, men där den tillfälligt svagare bruttomarginalen inom Företagsstäm pressade lönsamheten.



**Utfall vs estimat**  
Kvartalet var bättre än väntat på omsättningsnivå men tydligt svagare på lönsamhet. Nettoomsättningen uppgick till 183,0 MSEK, 2,9 % över vårt estimat om 177,8 MSEK. Rörelsekostnaderna uppgick till 170,5 MSEK, 5,2 % över vårt estimat om 162,1 MSEK, där den svagare bruttomarginalen inom Företagsstäm var den främsta förklaringen till avvikelser. EBITA uppgick därmed till 8,8 MSEK, 33,0 % under vårt estimat om 13,2 MSEK, motsvarande en marginal om 4,8 % jämfört med vår förväntan om 7,4 %. Resultatavvikelsen var hänförlig till Företagsstäm, där den snabba rotationen i kundstocken och uppstarten av nya kontrakt medförde högre kostnader och en initialt lägre bruttomarginal. Hemstäm utvecklades däremot bättre än vår förväntan och lyckades kombinera en högre tillväxttakt med en stabil underliggande EBITA-marginal.

| Utfall vs Estimat Q2 2026            |        |        |        |        |        |        |         |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| (MSEK)                               | Q2'25  | Q3'25  | Q4'25  | Q1'26A | Q2'26A | Q2'26E | Diff    |
| Nettoomsättning                      | 136,5  | 156,4  | 174,9  | 172,5  | 183,0  | 177,8  | +2,9%   |
| Tillväxt y-o-y                       | 8,0%   | 29,1%  | 29,4%  | 33,3%  | 34,1%  | 30,4%  | +3,7pp  |
| Övriga rörelseintäkter               | 5,1    | 4,0    | 3,3    | 2,2    | 2,2    | 3,2    | -32,2%  |
| Summa intäkter                       | 141,5  | 160,4  | 178,2  | 174,7  | 185,1  | 181    | +2,3%   |
| Rörelsekostnader                     | -124,8 | -138,9 | -160,4 | -157,1 | -170,5 | -162,1 | +5,2%   |
| Tillväxt y-o-y                       | 6,5%   | 31,9%  | 31,4%  | 35,3%  | 36,7%  | 29,9%  | +6,8pp  |
| EBITDA                               | 16,7   | 21,5   | 17,7   | 17,6   | 14,6   | 18,9   | -22,8%  |
| EBITDA-marginal                      | 12,3%  | 13,7%  | 10,1%  | 10,1%  | 8,0%   | 10,6%  | -2,6pp  |
| Tillväxt y-o-y                       | 39,0%  | 18,4%  | 14,4%  | 16,2%  | -12,8% | 13,1%  | -25,9pp |
| Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade | -4,7   | -5,5   | -5,6   | -5,7   | -5,8   | -5,7   | +0,9%   |
| EBITA                                | 12,0   | 16,0   | 12,2   | 11,9   | 8,8    | 13,2   | -33,0%  |
| EBITA-marginal                       | 8,8%   | 10,2%  | 7,0%   | 6,9%   | 4,8%   | 7,4%   | -2,6pp  |
| Tillväxt y-o-y                       | 50,6%  | 13,6%  | 5,7%   | 12,1%  | -26,5% | 9,9%   | -36,4pp |

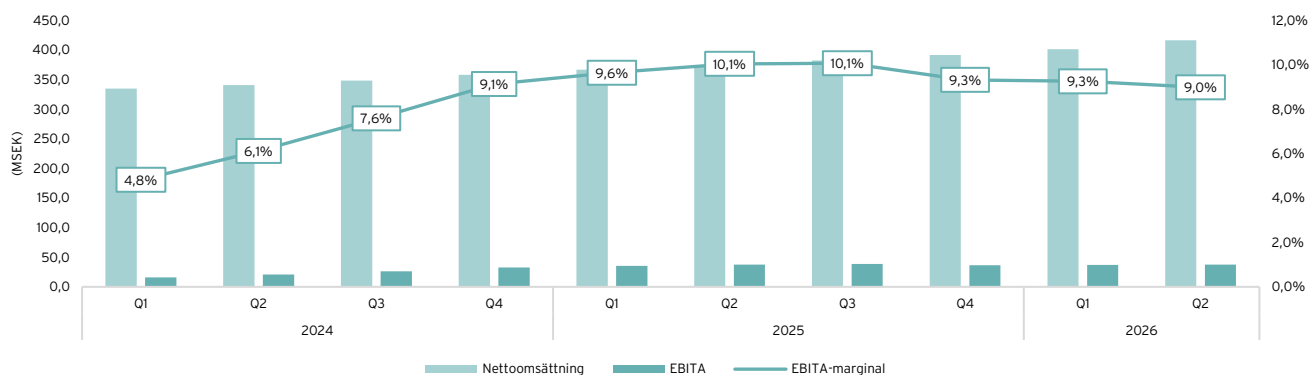
## Hemstäd ökar tillväxttakten med bibehållen marginal

Hemstäd fortsatte att utvecklas starkt och var den tydligaste positiva signalen i rapporten. Nettoomsättningen ökade med 15,2 % till 114,2 MSEK (99,1), en tydlig acceleration från tillväxten om 10,7 % i Q1. Utvecklingen drevs främst av fortsatt god organisk tillväxt och ett mindre bidrag från genomförda förvärv. Vi uppskattar den organiska tillväxten till cirka 11 %, jämfört med cirka 9,6 % i Q1. Enligt bolaget utvecklas både antalet betalande kunder och försäljningen per befintlig kund positivt, vilket visar att tillväxten är bred.

Den högre tillväxttakten är framför allt ett resultat av de investeringar i fler säljare, serviceassistenter och marknadsföring som genomfördes under hösten 2025. Eftersom omkring 80 % av omsättningen kommer från löpande abonnemang får en högre nyförsäljning successivt större genomslag när den återkommande intäktsbasen byggs upp. Det förklarar varför effekten från satsningarna blivit allt tydligare under de senaste kvartalen. HomeMaid fortsätter att investera i försäljningskapacitet och har ambitionen att över tid öka tillväxttakten ytterligare, både organiskt och via förvärv. Vi ser utvecklingen som ett kvitto på att satsningarna ger avsedd effekt och bedömer att förutsättningarna för fortsatt god organisk tillväxt har stärkts.

Även lönsamhetsutvecklingen var stark. EBITA uppgick till 9,4 MSEK (9,2), motsvarande en EBITA-marginal om 8,3 % (9,2). Justerat för en positiv engångspost om 1,0 MSEK i jämförelsekvartalet stärktes marginalen marginellt till 8,3 % (8,2). Affärsområdet lyckades därmed kombinera den högre tillväxttakten med en bibehållen underliggande lönsamhet, vilket ger stöd för att bruttomarginalen har återställts efter Q4'25. Detta är särskilt positivt eftersom marginalpressen då uppstod i samband med den kapacitetsuppbyggnad som låg till grund för kvartalets högre tillväxt. Hemstäd uppvisar därmed en bättre balans mellan tillväxt och lönsamhet än vid ingången av året. Givet att tidigare investeringar nu möts av en växande abonnemangsbas ser vi goda förutsättningar för fortsatt stark organisk tillväxt med en EBITA-marginal inom bolagets långsiktiga intervall om 8-10 %.

Finansiell utveckling R12, Hemstäd



## Åtgärder ska återställa lönsamheten inom Företagsstäd

Företagsstäd redovisade fortsatt stark tillväxt, där nettoomsättningen ökade med 84,3 % till 68,8 MSEK (37,3). Utvecklingen drevs främst av förvärvet av Rimab, som konsoliderades från Q3'25, men enligt HomeMaid uppvisade även övriga delar av affärsområdet tillväxt. Q2 var det sista kvartalet där Rimab inte ingick i jämförelseperioden, vilket innebär att den rapporterade tillväxttakten kommer att normaliseras tydligt från Q3 och ge en bättre bild av den underliggande utvecklingen. Rimab uppges fortsatt utvecklas enligt plan och den kraftiga resultatförsämringen under kvartalet var i stället främst hänförlig till ett annat dotterbolag.

EBITA minskade till -0,6 MSEK (2,9), motsvarande en marginal om -0,9 % (7,7). Rimabs kontraktsportfölj med en större andel offentliga kunder innebär en strukturellt lägre bruttomarginal och påverkar affärsområdets marginal negativt jämfört med föregående år. Den tydliga resultatförsämringen under kvartalet förklaras dock framför allt av ett annat dotterbolag, där ökad konkurrens på en lokal marknad ledde till att ett antal kunder förlorades. En stor del av omsättningstappet har ersatts med nya kontrakt, men den snabba rotationen i kundstocken medförde högre kostnader i uppstartsfasen och en tillfälligt lägre bruttomarginal. Enligt bolaget handlar marginalpressen främst om för många arbetade timmar i relation till omsättningen innan de nya uppdragen hunnit optimeras och inte om att dotterbolaget tvingats acceptera lägre priser. I vår vd-intervju uppger HomeMaid dessutom att konkurrenssituationen är lokal och att motsvarande prispress inte syns i övriga delar av Företagsstäd.

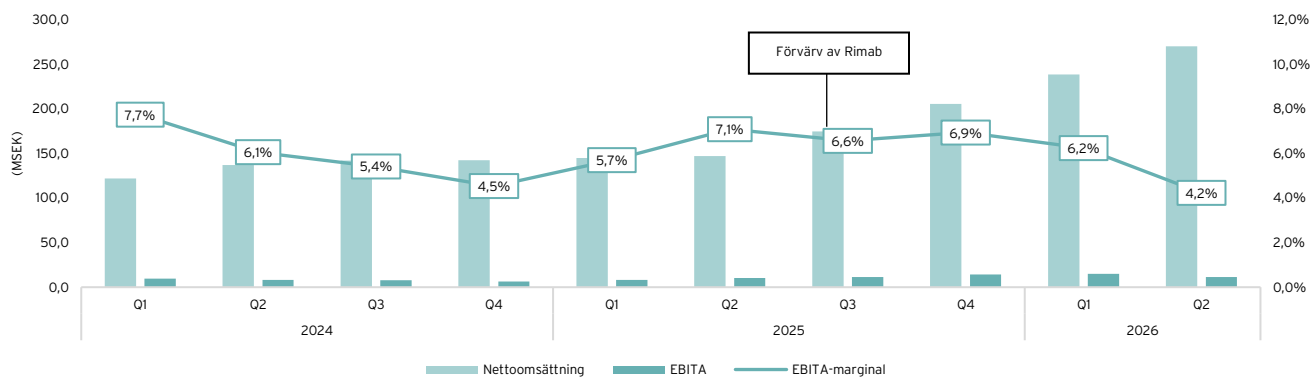
HomeMaid redovisar inte bruttomarginal eller debiteringsgrad som separata nyckeltal. Det gör bolagets kommentarer extra viktiga. HomeMaid har initierat ett åtgärdsprogram i det berörda dotterbolaget med fokus på att återställa bruttomarginalen genom bättre schemaoptimering, planering och anpassning av arbetade timmar. Bolaget uppger att åtgärderna redan har börjat ge effekt och att återhämtningen väntas ske successivt. Återhämtningen är enligt bolaget inte beroende av högre volymer, utan av att återställa bruttomarginalen och anpassa kostnaderna till den befintliga omsättningen. Givet att en stor del av den förlorade omsättningen redan har ersatts, prisnivåerna på de nya kontrakten är intakta och problemen är koncentrerade till ett dotterbolag på en lokal marknad bedömer vi därför att resultatförsämringen är av tillfällig karaktär.

Bolaget vill inte ange exakt hur lång tid återhämtningen väntas ta, men beskriver situationen som jämförbar med Hemstäd under Q4'25, där en försämrad bruttomarginal återställdes på ett kvartal. Resultatförsämringen inom Företagsstäd är dock större än den var inom Hemstäd under Q4'25, vilket gör att vi räknar med att återhämtningen tar några kvartal längre. Att åtgärdsprogrammet redan uppges ge effekt ger stöd för en successiv förbättring, men vi ser det som rimligt att fortsatt räkna med en lönsamhet under normaliserade nivåer på kort sikt.

I rapporten framgick även att HomeMaid ökar tempot i arbetet med att överföra Hemstäds verksamhetsmodell till samtliga dotterbolag inom Företagsstäd. Arbetet omfattar gemensam ledning av försäljning och marknadsföring, ökad utbildning samt ett mer systematiskt arbete för att förbättra bruttomarginalen. Enligt bolaget väntas effekterna på försäljning och tillväxt komma successivt, där åtgärder kopplade till bruttomarginalen bör kunna få snabbare genomslag. HomeMaid avser dock att behålla den decentraliserade strukturen, där de förvärvade bolagens entreprenörskap och lokala varumärken bevaras. Vi tolkar detta som att ambitionen inte är att integrera verksamheterna i ett gemensamt bolag, utan att i högre grad tillämpa de arbetssätt och den kompetens som bidragit till den starka utvecklingen över tid inom Hemstäd.

Vi betraktar lönsamhetstappet i Q2 främst som ett kortsiktigt problem snarare än en strukturell försämring inom Företagsstäd. På kort sikt räknar vi med att marginalen förblir under normaliserade nivåer i takt med att bruttomarginalen återställs. På längre sikt ser vi positivt på att HomeMaid ökar tempot i överföringen av Hemstäds beprövade arbetssätt till Företagsstäd. Affärsområdets EBITA-marginal har hittills släpat efter Hemstäd, men bolagets långsiktiga syn är oförändrad och en EBITA-marginal om 8-10 % bedöms fortsatt vara en hälsosam nivå inom båda affärsområdena.

### Finansiell utveckling R12, Företagsstäd



# Fortsatt hög förvärvsambition

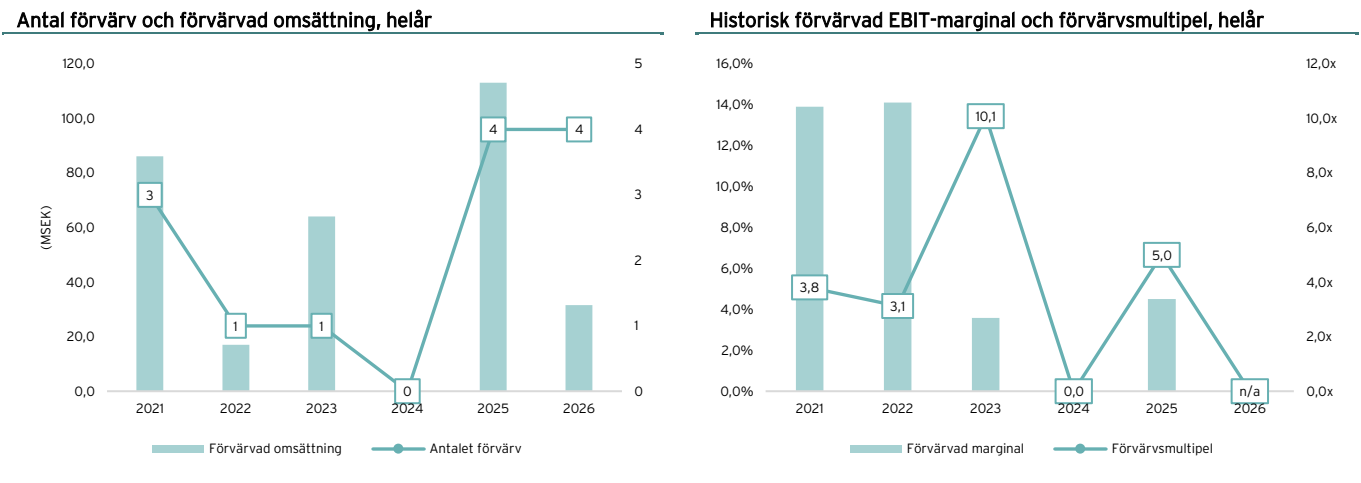
Förvärv fortsätter att vara en viktig del av HomeMails tillväxtstrategi. Under kvartalet annonserades tre inkråmsförvärv, två inom Hemstäd och ett inom Företagsstäd. Wikk, med en årlig omsättning om cirka 15 MSEK, tillträdde den 4 maj, Green Clean, med en omsättning om cirka 5 MSEK, den 1 juni och Service4You, med en årlig omsättning om cirka 5 MSEK, den 1 juli. Tillsammans med Söndrums Hushållstjänster, som tillträdde i februari och omsätter cirka 6 MSEK, har HomeMaid adderat cirka 32 MSEK i årsomsättning genom förvärv hittills under 2026. Enligt bolaget har integrationerna utvecklats väl och marginalerna i de förvärvade verksamheterna väntas successivt harmoniseras mot respektive affärsområdes befintliga nivåer.

| Förvärv                    | Datum      | Tillträde  | Affärsområde | Köpeskilling | Omsättning  | EBIT       | xSales     | xEBIT      |
|----------------------------|------------|------------|--------------|--------------|-------------|------------|------------|------------|
| Top Städ Service i Sverige | 2021-03-23 | 2021-04-01 | Företagsstäd | 25,0         | 39,7        | 5,3        | 0,6        | 4,7        |
| Pro Assistans              | 2021-05-20 | 2021-06-01 | Hemstäd      | -            | 13,4        | -0,2       | -          | -          |
| KS Städ & Fönsterputs      | 2021-09-01 | 2021-09-01 | Företagsstäd | -            | 33,1        | 6,9        | 0,6        | 2,9        |
| Dala Service               | 2022-01-11 | 2022-02-01 | Hemstäd      | 7,5          | 17,0        | 2,4        | 0,4        | 3,1        |
| Städhuset                  | 2023-07-05 | 2023-08-01 | Företagsstäd | 23,2         | 64,1        | 2,3        | 0,4        | 10,1       |
| Kickis Städservice         | 2024-11-18 | 2025-01-01 | Hemstäd      | 0,6          | 4,7         | 0,2        | 0,1        | 3,4        |
| Sannas Hemservice          | 2024-11-19 | 2025-01-01 | Hemstäd      | 0,3          | 2,0         | 0,0        | 0,2        | -          |
| Rimab Facility Service     | 2025-07-01 | 2025-07-01 | Företagsstäd | 22,5         | 100,0       | 4,5        | 0,2        | 5,0        |
| B:ME Solutions             | 2025-11-18 | 2025-12-01 | Företagsstäd | 1,9          | 6,5         | -          | 0,3        | -          |
| Söndrums Hushållstjänster  | 2025-12-02 | 2026-02-01 | Hemstäd      | 2,8          | 6,0         | -          | 0,5        | -          |
| Wikk                       | 2026-04-29 | 2026-05-04 | Hemstäd      | 2,6          | 15,4        | -          | 0,2        | -          |
| Green Clean Sverige        | 2026-05-26 | 2026-06-01 | Hemstäd      | 2,1          | 5,0         | -          | 0,4        | -          |
| Service4You                | 2026-06-11 | 2026-07-01 | Företagsstäd | -            | 5,2         | 0,2        | -          | -          |
| <b>Snitt</b>               |            |            |              | <b>9,9</b>   | <b>24,0</b> | <b>2,4</b> | <b>0,4</b> | <b>4,9</b> |
| <b>Median</b>              |            |            |              | <b>2,8</b>   | <b>13,4</b> | <b>2,3</b> | <b>0,4</b> | <b>4,0</b> |

HomeMaid uppger att aktiviteten på förvärvsmarknaden är fortsatt hög och att flera dialoger och processer drivs parallellt. Utmaningarna inom Företagsstäd väntas kräva mer fokus från ledningen under kommande kvartal, men bedöms enligt bolaget inte påverka kapaciteten att genomföra ytterligare förvärv. HomeMaid har stärkt organisationen för att arbeta med förvärv och avser att fortsätta växa genom förvärv inom både Hemstäd och Företagsstäd. Strategin omfattar mindre tilläggsförvärv som integreras i befintliga verksamheter och större kompletteringsförvärv, främst inom Företagsstäd, där bolagen kan fortsätta verka som självständiga bolag och under egna varumärken.

HomeMaid kommunicerar inget formellt mål för förvärvstakten och betonar att kvaliteten på förvärven prioriteras framför tidpunkten för genomförandet. Bolaget har dock uttryckt ambitionen att bibehålla den högre förvärvstakten efter 2025, då drygt 113 MSEK i årsomsättning adderades genom förvärv. Hittills under 2026 har motsvarande siffra uppgått till cirka 32 MSEK, vilket innebär att förvärvsaktiviteten behöver öka tydligt under andra halvåret för att närma sig fjolårets nivå. I vår vd-intervju uppger HomeMaid att bolaget inte ser något som talar emot ytterligare förvärv under andra halvåret. Vi bedömer därför att det fortsatt är rimligt att inkludera ytterligare förvärvsbaserad tillväxt i våra estimat för 2026 och 2027.

De finansiella förutsättningarna för ytterligare förvärv är enligt oss fortsatt goda. Nettoskulden exklusive leasing uppgick till 15,1 MSEK vid utgången av Q2, där ökningen under kvartalet främst var hänförlig till förvärv. Vi bedömer att den låga skuldsättningen ger HomeMaid fortsatt finansiellt utrymme att agera på attraktiva förvärvsmöjligheter. Vi ser därför förvärv som en fortsatt viktig tillväxt drivare, där genomförandetakten under andra halvåret blir avgörande för hur stort bidrag som hinner komma redan under 2026. På längre sikt bedömer vi att den fragmenterade marknaden, den aktiva pipelinen och HomeMails finansiella kapacitet ger goda förutsättningar att fortsätta komplettera den organiska tillväxten med förvärv.



# Peers - potential för uppvärdering

I vår relativvärdering jämför vi HomeMaid med ett urval specialiserade serieförvärvare som kombinerar organisk tillväxt med återkommande förvärv på fragmenterade marknader. Vi bedömer att HomeMaid uppvisar flera egenskaper som motiverar jämförelsen. Förvärv har blivit en återkommande del av tillväxtstrategin, marknaden är fragmenterad med ett stort antal mindre lokala aktörer och den låga skuldsättningen ger utrymme för fortsatt konsolidering. Den höga förvärvsaktiviteten under de senaste åren stärker enligt oss bilden av HomeMaid som en specialiserad serieförvärvare.

En viktig del i det långsiktiga värdeskapandet är dock förmågan att utveckla de förvärvade verksamheterna efter tillträde. Inom Hemstäd finns en etablerad och beprövad verksamhetsmodell, där bolaget har visat förmåga att kombinera organisk tillväxt, förvärv och stabil lönsamhet. Inom Företagsstöd befinner sig arbetssättet fortfarande i en tidigare fas. Lönsamhetsförsämringen inom Företagsstöd tydliggör de operativa utmaningar som kan uppstå när affärsområdet växer och blir mer diversifierat. Arbetet med att överföra Hemstäds verksamhetsmodell till Företagsstöd blir därför viktigt för att på sikt kunna kombinera en hög förvärvstakt med stabil och successivt förbättrad lönsamhet.

Peergruppen handlas i genomsnitt till cirka 11,8x EV/EBITDA och 24,9x EV/EBIT, vilket indikerar en EV/EBITA-värdering omkring 17-20x. Vi anser att HomeMaid i dagsläget bör värderas med en rabatt mot detta intervall, främst mot bakgrund av bolagets mindre storlek och kortare historik av förvärv. Vi kvarstår därmed vid vår motiverade multipl om 14x (14). Vi ser dock potential för att rabatten minskar över tid om HomeMaid fortsätter leverera god organisk tillväxt inom Hemstäd, bibehåller en hög förvärvstakt och framför allt visar att lönsamheten inom Företagsstöd kan återställas. En sådan utveckling skulle stärka argumentet för att HomeMaid successivt värderas mer i linje med övriga specialiserade serieförvärvare.

## 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            | 5 879         | 8 329         | 5 855           | 1,4        | -7,6%       | 7,5%         | 994          | 8,3         | 9,4%        | 12,7%        | 532        | 15,6        | 9,1%         | 11,8%        | 17,0%        | 9,1%        |
| Adnodo             | 11 733        | 16 460        | 25 170          | 0,7        | -2,3%       | 4,6%         | 2 193        | 7,5         | -6,9%       | -0,3%        | 1 389      | 11,9        | -7,9%        | -1,8%        | 8,7%         | 5,5%        |
| Bejer Ref          | 67 810        | 79 407        | 37 322          | 2,1        | 5,1%        | 17,2%        | 4 676        | 17,0        | 5,1%        | 20,6%        | 3 618      | 21,9        | 4,6%         | 21,6%        | 12,5%        | 9,7%        |
| Berner Industriier | 1 514         | 1 695         | 1 065           | 1,6        | 4,1%        | 7,5%         | 145          | 11,7        | 12,2%       | 19,5%        | 102        | 16,6        | 14,3%        | 27,7%        | 13,6%        | 9,6%        |
| Bravida            | 28 097        | 31 323        | 29 020          | 1,1        | -0,5%       | 5,8%         | 2 507        | 12,5        | 2,6%        | 5,6%         | 1 878      | 16,7        | 2,9%         | 4,4%         | 8,6%         | 6,5%        |
| Bufab              | 25 801        | 29 292        | 8 335           | 3,5        | -1,3%       | 7,2%         | 1 393        | 20,9        | 3,6%        | 10,2%        | 1 072      | 27,1        | 3,2%         | 10,1%        | 16,7%        | 12,9%       |
| Coor Service       | 4 752         | 7 069         | 12 361          | 0,6        | -0,2%       | 4,1%         | 844          | 8,3         | 4,7%        | 1,3%         | 499        | 14,1        | 11,1%        | 4,4%         | 6,8%         | 4,0%        |
| Exsitec            | 1 477         | 1 880         | 920             | 2,0        | 7,0%        | 11,4%        | 195          | 9,6         | 9,9%        | 20,7%        | 123        | 15,2        | 7,0%         | 94,1%        | 21,2%        | 13,4%       |
| Fasadgruppen       | 1 649         | 3 266         | 5 243           | 0,6        | 0,9%        | 14,4%        | 343          | 8,9         | -13,1%      | 0,5%         | 60         | 50,9        | -47,0%       | -25,4%       | 6,5%         | 1,1%        |
| Green Landscaping  | 1 292         | 4 311         | 6 632           | 0,7        | 4,4%        | 16,1%        | 744          | 5,8         | 0,1%        | 16,4%        | 312        | 13,8        | -7,5%        | 14,9%        | 11,2%        | 4,7%        |
| Hexatronic         | 9 010         | 10 956        | 7 674           | 1,4        | -2,0%       | 17,1%        | 807          | 13,1        | -18,0%      | 10,5%        | 253        | 41,9        | -39,1%       | -6,6%        | 10,5%        | 3,3%        |
| Hexpol             | 31 275        | 35 032        | 18 994          | 1,8        | -4,8%       | 3,5%         | 3 069        | 11,4        | -9,3%       | -2,8%        | 2 625      | 13,3        | -9,8%        | -3,1%        | 16,2%        | 13,8%       |
| Humana             | 3 401         | 7 548         | 10 030          | 0,7        | 1,3%        | 4,2%         | 1 023        | 7,3         | 1,1%        | 2,3%         | 432        | 17,4        | -1,6%        | -2,6%        | 10,2%        | 4,3%        |
| Infracom           | 493           | 569           | 815             | 0,7        | 4,1%        | 24,7%        | 108          | 5,3         | -3,0%       | 9,1%         | 79         | 7,2         | -4,3%        | 6,4%         | 13,2%        | 9,7%        |
| Instalco           | 9 987         | 13 549        | 14 106          | 1,0        | -0,4%       | 9,7%         | 1 347        | 10,1        | -1,7%       | 7,9%         | 800        | 16,9        | -3,8%        | 2,1%         | 9,5%         | 5,7%        |
| ISS                | 46 560        | 62 395        | 87 773          | 0,7        | 3,7%        | 4,2%         | 5 970        | 10,3        | 8,2%        | 8,5%         | 4 282      | 14,3        | 10,9%        | 20,3%        | 6,8%         | 4,9%        |
| Knowit             | 2 576         | 3 104         | 5 597           | 0,6        | -7,6%       | 3,1%         | 387          | 8,0         | -16,9%      | -7,2%        | -262       | n/a         | -194,6%      | -193,7%      | 6,9%         | -4,7%       |
| NCAB               | 14 266        | 15 273        | 4 092           | 3,7        | 0,0%        | 4,9%         | 529          | 28,9        | -8,5%       | 4,3%         | 409        | 37,3        | -11,6%       | 1,1%         | 12,9%        | 10,0%       |
| Norconsult         | 12 130        | 13 999        | 12 348          | 1,1        | 8,9%        | 10,7%        | 1 482        | 9,3         | 9,4%        | 16,7%        | 870        | 15,9        | 8,9%         | 11,3%        | 12,0%        | 7,0%        |
| Omda               | 768           | 1 204         | 492             | 2,4        | 6,0%        | 8,4%         | 114          | 10,6        | -17,1%      | 22,2%        | 47         | 25,7        | -28,6%       | 26,1%        | 23,1%        | 9,5%        |
| Rejlers            | 3 704         | 4 761         | 4 895           | 1,0        | 6,2%        | 11,0%        | 458          | 10,4        | 0,8%        | 13,4%        | 278        | 17,2        | 5,7%         | 16,4%        | 9,4%         | 5,7%        |
| Sdiptech           | 9 741         | 13 307        | 5 126           | 2,6        | 2,1%        | 13,5%        | 1 215        | 11,0        | 2,0%        | 19,1%        | 370        | 36,0        | -23,8%       | 0,3%         | 23,7%        | 7,2%        |
| Sweco              | 46 605        | 53 097        | 32 587          | 1,6        | 4,5%        | 8,4%         | 4 830        | 10,9        | 10,4%       | 9,4%         | 3 272      | 16,1        | 10,6%        | 10,6%        | 14,8%        | 10,0%       |
| Swedencare         | 3 532         | 5 209         | 2 716           | 1,9        | 5,3%        | 28,7%        | 494          | 10,6        | 0,7%        | 29,1%        | 181        | 28,7        | 1,5%         | 22,9%        | 18,2%        | 6,7%        |
| Systemair          | 17 486        | 18 374        | 12 503          | 1,5        | 1,2%        | 8,0%         | 1 594        | 11,5        | -6,8%       | 8,2%         | 1 134      | 16,2        | -6,8%        | 10,9%        | 12,7%        | 9,1%        |
| Vertiseit          | 2 078         | 2 388         | 701             | 3,4        | 26,3%       | 39,9%        | 93           | 25,7        | 19,0%       | 40,3%        | 20         | 122,2       | -11,4%       | 32,9%        | 13,3%        | 2,8%        |
| Vimian             | 19 137        | 22 170        | 451             | 4,4        | 10,8%       | 21,1%        | 121          | 16,5        | 18,2%       | 25,9%        | 80         | 24,8        | 24,8%        | 30,0%        | 26,8%        | 17,8%       |
| Vitec              | 10 188        | 13 200        | 3 525           | 3,7        | 8,3%        | 17,5%        | 1 598        | 8,2         | 13,2%       | 22,3%        | 761        | 17,3        | 8,9%         | 21,9%        | 45,3%        | 21,6%       |
| <b>Snitt</b>       | <b>14 034</b> | <b>17 113</b> | <b>12 727</b>   | <b>1,7</b> | <b>3,0%</b> | <b>11,9%</b> | <b>1 403</b> | <b>11,8</b> | <b>1,0%</b> | <b>12,4%</b> | <b>901</b> | <b>24,9</b> | <b>-9,8%</b> | <b>6,0%</b>  | <b>14,6%</b> | <b>7,9%</b> |
| <b>Median</b>      | <b>9 376</b>  | <b>12 078</b> | <b>6 244</b>    | <b>1,4</b> | <b>2,9%</b> | <b>9,0%</b>  | <b>919</b>   | <b>10,5</b> | <b>1,5%</b> | <b>10,4%</b> | <b>421</b> | <b>16,9</b> | <b>0,0%</b>  | <b>10,8%</b> | <b>12,8%</b> | <b>7,1%</b> |
| HomeMaid           | 576,2         | 591,3         | 686,8           | 0,9        | 16,0%       | 16,4%        | 71,4         | 8,3         | 21,4%       | 17,9%        | 43,6       | 13,6        | 25,6%        | 15,2%        | 10,4%        | 6,3%        |

## 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 Industriier | 1 514        | 1 695        | 1 065           | 1,6        | 4,1%        | 7,5%         | 145        | 11,7       | 12,2%        | 19,5%       | 102        | 16,6        | 14,3%         | 27,7%        | 13,6%        | 9,6%        |
| Coor Service       | 4 752        | 7 069        | 12 361          | 0,6        | -0,2%       | 4,1%         | 844        | 8,3        | 4,7%         | 1,3%        | 499        | 14,1        | 11,1%         | 4,4%         | 6,8%         | 4,0%        |
| Exsitec            | 1 477        | 1 880        | 920             | 2,0        | 7,0%        | 11,4%        | 195        | 9,6        | 9,9%         | 20,7%       | 123        | 15,2        | 7,0%          | 94,1%        | 21,2%        | 13,4%       |
| Fasadgruppen       | 1 649        | 3 266        | 5 243           | 0,6        | 0,9%        | 14,4%        | 343        | 8,9        | -13,1%       | 0,5%        | 60         | 50,9        | -47,0%        | -25,4%       | 6,5%         | 1,1%        |
| Green Landscaping  | 1 292        | 4 311        | 6 632           | 0,7        | 4,4%        | 16,1%        | 744        | 5,8        | 0,1%         | 16,4%       | 312        | 13,8        | -7,5%         | 14,9%        | 11,2%        | 4,7%        |
| Hexatronic         | 9 010        | 10 956       | 7 674           | 1,4        | -2,0%       | 17,1%        | 807        | 13,1       | -18,0%       | 10,5%       | 253        | 41,9        | -39,1%        | -6,6%        | 10,5%        | 3,3%        |
| Humana             | 3 401        | 7 548        | 10 030          | 0,7        | 1,3%        | 4,2%         | 1 023      | 7,3        | 1,1%         | 2,3%        | 432        | 17,4        | -1,6%         | -2,6%        | 10,2%        | 4,3%        |
| Infracom           | 493          | 569          | 815             | 0,7        | 4,1%        | 24,7%        | 108        | 5,3        | -3,0%        | 9,1%        | 79         | 7,2         | -4,3%         | 6,4%         | 13,2%        | 9,7%        |
| Knowit             | 2 576        | 3 104        | 5 597           | 0,6        | -7,6%       | 3,1%         | 387        | 8,0        | -16,9%       | -7,2%       | -262       | n/a         | -194,6%       | -193,7%      | 6,9%         | -4,7%       |
| Rejlers            | 3 704        | 4 761        | 4 895           | 1,0        | 6,2%        | 11,0%        | 458        | 10,4       | 0,8%         | 13,4%       | 278        | 17,2        | 5,7%          | 16,4%        | 9,4%         | 5,7%        |
| <b>Snitt</b>       | <b>2 987</b> | <b>4 516</b> | <b>5 523</b>    | <b>1,0</b> | <b>1,8%</b> | <b>11,4%</b> | <b>505</b> | <b>8,9</b> | <b>-2,2%</b> | <b>8,6%</b> | <b>188</b> | <b>21,6</b> | <b>-25,6%</b> | <b>-6,4%</b> | <b>11,0%</b> | <b>5,1%</b> |
| <b>Median</b>      | <b>2 113</b> | <b>3 789</b> | <b>5 420</b>    | <b>0,7</b> | <b>2,7%</b> | <b>11,2%</b> | <b>422</b> | <b>8,6</b> | <b>0,4%</b>  | <b>9,8%</b> | <b>188</b> | <b>16,6</b> | <b>-3,0%</b>  | <b>5,4%</b>  | <b>10,4%</b> | <b>4,5%</b> |
| HomeMaid           | 576          | 591          | 687             | 0,9        | 16,0%       | 16,4%        | 71         | 8,3        | 21,4%        | 17,9%       | 44         | 13,6        | 25,6%         | 15,2%        | 10,4%        | 6,3%        |

## Estimatiförändringar

## Estimatiförändringar under prognosperioden

|                           | Uppdaterade   |               | Tidigare      |               | Förändring     |               |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| (MSEK)                    | 2026E         | 2027E         | 2026E         | 2027E         | 2026E          | 2027E         |
| <b>Nettoomsättning</b>    | <b>732,0</b>  | <b>856,1</b>  | <b>753,7</b>  | <b>945,6</b>  | <b>-2,9%</b>   | <b>-9,5%</b>  |
| <i>Tillväxt y-o-y</i>     | <i>22,6%</i>  | <i>16,9%</i>  | <i>26,2%</i>  | <i>25,5%</i>  | <i>-3,6pp</i>  | <i>-8,6pp</i> |
| Övriga rörelseintäkter    | 8,8           | 11,7          | 11,2          | 11,7          | -21,7%         | 0,0%          |
| <b>Summa intäkter</b>     | <b>740,8</b>  | <b>867,8</b>  | <b>764,9</b>  | <b>957,3</b>  | <b>-3,1%</b>   | <b>-9,3%</b>  |
| <b>Rörelsekostnader</b>   | <b>-668,2</b> | <b>-775,1</b> | <b>-680,2</b> | <b>-853,9</b> | <b>-1,8%</b>   | <b>-9,2%</b>  |
| <i>Tillväxt y-o-y</i>     | <i>23,7%</i>  | <i>16,0%</i>  | <i>25,9%</i>  | <i>25,5%</i>  | <i>-2,2pp</i>  | <i>-9,5pp</i> |
| <b>EBITDA</b>             | <b>72,6</b>   | <b>92,7</b>   | <b>84,7</b>   | <b>103,4</b>  | <b>-14,3%</b>  | <b>-10,3%</b> |
| <i>EBITDA-marginal</i>    | <i>9,9%</i>   | <i>10,8%</i>  | <i>11,2%</i>  | <i>10,9%</i>  | <i>-1,3pp</i>  | <i>-0,1pp</i> |
| <i>Tillväxt y-o-y</i>     | <i>2,2%</i>   | <i>27,7%</i>  | <i>19,2%</i>  | <i>22,1%</i>  | <i>-17,0pp</i> | <i>5,6pp</i>  |
| Avskrivningar, ej förvärv | -23,0         | -24,0         | -22,8         | -24,0         | 1,1%           | 0,0%          |
| <b>EBITA</b>              | <b>49,6</b>   | <b>68,7</b>   | <b>61,9</b>   | <b>79,4</b>   | <b>-19,9%</b>  | <b>-13,4%</b> |
| <i>EBITA-marginal</i>     | <i>6,8%</i>   | <i>8,0%</i>   | <i>8,2%</i>   | <i>8,4%</i>   | <i>-1,4pp</i>  | <i>-0,4pp</i> |
| <i>Tillväxt y-o-y</i>     | <i>-2,4%</i>  | <i>38,7%</i>  | <i>21,9%</i>  | <i>28,3%</i>  | <i>-24,3pp</i> | <i>10,4pp</i> |

## Estimat för 2026E

|                                      | Estimat för 2026 |               |               |               |               |
|--------------------------------------|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| (MSEK)                               | Q1A              | Q2A           | Q3E           | Q4E           | 2026E         |
| <b>Nettoomsättning</b>               | <b>172,5</b>     | <b>183,0</b>  | <b>176,5</b>  | <b>200,1</b>  | <b>732,0</b>  |
| <i>Tillväxt y-o-y</i>                | <i>33,3%</i>     | <i>34,1%</i>  | <i>12,8%</i>  | <i>14,4%</i>  | <i>22,6%</i>  |
| Övriga rörelseintäkter               | 2,2              | 2,2           | 2,2           | 2,2           | 8,8           |
| <b>Summa intäkter</b>                | <b>174,7</b>     | <b>185,1</b>  | <b>178,7</b>  | <b>202,3</b>  | <b>740,8</b>  |
| <b>Rörelsekostnader</b>              | <b>-157,1</b>    | <b>-170,5</b> | <b>-158,6</b> | <b>-182,0</b> | <b>-668,2</b> |
| <i>% y-o-y</i>                       | <i>35,3%</i>     | <i>36,7%</i>  | <i>14,1%</i>  | <i>13,4%</i>  | <i>23,7%</i>  |
| <b>EBITDA</b>                        | <b>17,6</b>      | <b>14,6</b>   | <b>20,1</b>   | <b>20,3</b>   | <b>72,6</b>   |
| <i>EBITDA-marginal</i>               | <i>10,2%</i>     | <i>8,0%</i>   | <i>11,4%</i>  | <i>10,1%</i>  | <i>9,9%</i>   |
| <i>% y-o-y</i>                       | <i>16,2%</i>     | <i>-12,8%</i> | <i>-6,3%</i>  | <i>14,5%</i>  | <i>2,2%</i>   |
| Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade | -5,7             | -5,8          | -5,8          | -5,8          | -23,0         |
| <b>EBITA</b>                         | <b>11,9</b>      | <b>8,8</b>    | <b>14,3</b>   | <b>14,5</b>   | <b>49,6</b>   |
| <i>EBITA-marginal</i>                | <i>6,9%</i>      | <i>4,8%</i>   | <i>8,1%</i>   | <i>7,3%</i>   | <i>6,8%</i>   |
| <i>% y-o-y</i>                       | <i>12,1%</i>     | <i>-26,5%</i> | <i>-10,5%</i> | <i>19,2%</i>  | <i>-2,4%</i>  |

## Estimat fram till 2027E

| (MSEK)                               | 2022          | 2023          | 2024          | 2025          | 2026E         | 2027E         |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Nettoomsättning</b>               | <b>410,3</b>  | <b>440,3</b>  | <b>500,9</b>  | <b>597,2</b>  | <b>732,0</b>  | <b>856,1</b>  |
| % y-o-y                              | 27,4%         | 7,3%          | 13,8%         | 19,2%         | 22,6%         | 16,9%         |
| Övriga intäkter                      | 14,5          | 14,4          | 11,0          | 14,2          | 8,8           | 11,7          |
| <b>Summa intäkter</b>                | <b>424,7</b>  | <b>454,7</b>  | <b>511,9</b>  | <b>611,4</b>  | <b>740,8</b>  | <b>867,8</b>  |
| EV/S                                 | 1,4           | 1,3           | 1,2           | 1,0           | 0,8           | 0,7           |
| <b>Rörelsekostnader</b>              | <b>-385,5</b> | <b>-414,9</b> | <b>-455,8</b> | <b>-540,3</b> | <b>-668,2</b> | <b>-775,1</b> |
| % y-o-y                              | 27,9%         | 7,6%          | 9,9%          | 18,6%         | 23,7%         | 16,0%         |
| <b>EBITDA</b>                        | <b>39,2</b>   | <b>39,9</b>   | <b>56,2</b>   | <b>71,1</b>   | <b>72,6</b>   | <b>92,73</b>  |
| EBITDA-marginal                      | 9,6%          | 9,1%          | 11,2%         | 11,9%         | 9,9%          | 10,8%         |
| % y-o-y                              | 25,2%         | 1,6%          | 40,8%         | 26,6%         | 2,2%          | 27,7%         |
| EV/EBITDA                            | 15,1          | 14,8          | 10,5          | 8,3           | 8,1           | 6,4           |
| Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade | -4,0          | -14,6         | -16,0         | -20,3         | -23,0         | -24,0         |
| <b>EBITA</b>                         | <b>35,2</b>   | <b>25,3</b>   | <b>40,1</b>   | <b>50,8</b>   | <b>49,6</b>   | <b>68,7</b>   |
| EBITA-marginal                       | 8,6%          | 5,7%          | 8,0%          | 8,5%          | 6,8%          | 8,0%          |
| % y-o-y                              | 23,7%         | -28,1%        | 58,6%         | 26,6%         | -2,4%         | 38,7%         |
| EV/EBITA                             | 16,8          | 23,4          | 14,7          | 11,6          | 11,9          | 8,6           |

## Motiverad värde i vårt huvudscenario

Vi värderar HomeMaid till 14x EBITA på våra estimat för helåret 2027E. Detta ger oss i sin tur ett börsvärde och en motiverad aktiekurs beräknat på 2027E. Vi har även valt att visa värderingen när vi applicerat en säkerhetsmarginal om 30,0 % på våra estimat.

|                                | Värdering |             |                  |                |
|--------------------------------|-----------|-------------|------------------|----------------|
|                                | Multipl   | EBITA 2027E | Börsvärde (MSEK) | Aktiekurs (kr) |
| <b>2027E</b>                   | 14        | 68,7        | 947,1            | 48,1           |
| <i>Säkerhetsmarginal (30%)</i> | <i>14</i> | <i>48,1</i> | <i>658,4</i>     | <i>33,4</i>    |

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 |
| <b>2027E</b> | 1,64                  | 64,4%   | 28,2% | 1,14                    | 14,3%   | 6,9% |

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

|           | Känslighetsanalys   |                |              |                         |                |              |
|-----------|---------------------|----------------|--------------|-------------------------|----------------|--------------|
|           | Huvudscenario 2027E |                |              | Säkerhetsmarginal (30%) |                |              |
| EBITax    | Börsvärde (MSEK)    | Aktiekurs (kr) | Förändring % | Börsvärde (MSEK)        | Aktiekurs (kr) | Förändring % |
| 10        | 672,2               | 34,1           | 16,7%        | 466,0                   | 23,7           | -19,1%       |
| 11        | 740,9               | 37,6           | 28,6%        | 514,1                   | 26,1           | -10,8%       |
| 12        | 809,6               | 41,1           | 40,5%        | 562,2                   | 28,6           | -2,4%        |
| 13        | 878,3               | 44,6           | 52,4%        | 610,3                   | 31,0           | 5,9%         |
| <b>14</b> | <b>947,1</b>        | <b>48,1</b>    | <b>64,4%</b> | <b>658,4</b>            | <b>33,4</b>    | <b>14,3%</b> |
| 15        | 1 015,8             | 51,6           | 76,3%        | 706,5                   | 35,9           | 22,6%        |
| 16        | 1 084,5             | 55,1           | 88,2%        | 754,6                   | 38,3           | 31,0%        |
| 17        | 1 153,2             | 58,6           | 100,1%       | 802,7                   | 40,8           | 39,3%        |
| 18        | 1 222,0             | 62,1           | 112,1%       | 850,8                   | 43,2           | 47,7%        |
| 19        | 1 290,7             | 65,6           | 124,0%       | 898,9                   | 45,7           | 56,0%        |
| 20        | 1 359,4             | 69,1           | 135,9%       | 947,1                   | 48,1           | 64,4%        |

## Källor

1. <https://mb.cision.com/Main/12452/4386005/4227569.pdf>
2. <https://youtu.be/vJmzKUuEtOk?si=Nf1JouOi2XTB1XKY>

## 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