

2025-10-02

Vi inleder bevakning på HomeMaid, ett av Sveriges ledande städbolag med över 1300 anställda och verksamhet på över 50 orter, från Ystad i söder till Sundsvall i norr. Bolaget grundades 1997 och har sedan dess vuxit kraftigt, från småskaliga nivåer till att idag omsätta över 500 MSEK med en stabil EBITA-marginal. Verksamheten är uppdelad i affärsområdena Hemstäd och Företagsstäd, där hemmarknaden utgör den största delen av intäkterna och lönsamheten.

Historik av tillväxt och förbättrad EBITA-marginal

Sedan den nuvarande affärsplanen implementerades 2019 har bolaget ökat nettoomsättningen med en CAGR på 15,4 %, drivet av både organisk tillväxt och strategiska förvärv. Under samma period har EBITA vuxit med en CAGR på 34,8 % till följd av skalfördelar, effektiviseringsåtgärder och förbättrad operativ styrning. Hemstäd har utvecklats positivt med stabil tillväxt och förbättrad lönsamhet, bortsett från den tillfälliga inbromsningen under 2023 då räntorna inom bygg- och fastighetssektorn, men vändningen har nu bekräftats under 2025. HomeMaid har nu två affärsområden med positiv utveckling, och den 1 juli konsolideras förvärvet av Rimab, vilket förväntas accelerera tillväxten framöver.

Roll-up inom en stabil och växande bransch

HomeMaid verkar i en stabil bransch med växande efterfrågan och låg cyklikalitet. Intäktsmodellen är återkommande, där cirka 80 % av omsättningen genereras från abonnemangskunder. Utöver detta kännetecknas HomeMaid av hög kassakonvertering, en stark balansräkning och en aktiv förvärvsstrategi på en stor och fragmenterad marknad. Bolagets fokus framåt är att stärka tillväxttakten, både organiskt och genom förvärv. Vi bedömer att HomeMaid har en betydande potential, men underskattad av marknaden, att skapa ytterligare aktieägarvärde genom att fortsätta förvärva bolag till attraktiva multiplar och därefter effektivisera verksamheterna med sin beprövade verksamhetsmodell.

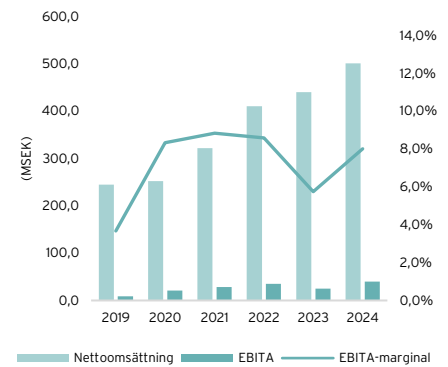
Outlook

Vi bedömer att HomeMaid har goda förutsättningar att öka tillväxttakten, drivet av ett ökat inflöde av abonnemangskunder, lägre churn, en successivt förbättrad marknad, konsolideringen av Rimab samt en fortsatt aktiv förvärvsagenda. Vidare skapar skalfördelar, förbättrad bruttomarginal och samordningsvinster en robust grund för lönsamheten. Sammantaget bedömer vi att HomeMaid är väl positionerat för att leverera hög och uthållig tillväxt, en stabil EBITA-marginal och starka kassaflöden under de kommande åren. Baserat på estimaten och en värdering i linje med specialiserade serieförvärvare uppgår vårt motiverade värde för 2027E till 69,5 SEK per aktie, vilket motsvarar en uppsida om 101,5 %.

| (MSEK) | 2023 | 2024 | 2025E | 2026E | 2027E |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Nettoomsättning | 440,3 | 500,9 | 596,5 | 776,7 | 983,1 |
| Tillväxt y-o-y | 7,3% | 13,8% | 19,1% | 30,2% | 26,6% |
| varav organisk tillväxt | 0,9% | 6,4% | 8,8% | 7,9% | 7,1% |
| varav förvärvad tillväxt | 6,5% | 7,4% | 10,3% | 22,3% | 19,5% |
| Övriga intäkter | 14,4 | 11,0 | 11,4 | 11,0 | 11,7 |
| Summa intäkter | 454,7 | 511,9 | 607,9 | 787,7 | 994,8 |
| EV/S | 1,5 | 1,4 | 1,1 | 0,9 | 0,7 |
| Rörelsekostnader | -414,9 | -455,8 | -538,6 | -697,1 | -880,9 |
| % y-o-y | 7,6% | 9,9% | 18,2% | 29,4% | 26,4% |
| EBITA | 25,3 | 40,1 | 50,7 | 70,0 | 91,1 |
| EBITA-marginal | 5,7% | 8,0% | 8,5% | 9,0% | 9,3% |
| % y-o-y | -28,1% | 58,6% | 26,3% | 38,5% | 30,2% |
| EV/EBITA | 26,8 | 16,9 | 13,4 | 9,7 | 7,4 |

| | |
|-------------------------|------------------|
| VD | Stefan Högbkvist |
| Lista | Spotlight |
| Ticker | HOME |
| Aktiekurs (SEK) | 35,8 |
| Antal aktier (Miljoner) | 19,0 |
| Börsvärde (MSEK) | 678,5 |
| Nettoskuld (MSEK) | 0,1 |
| EV (MSEK) | 678,6 |
| Insiderägande | 26,0% |
| Nästa rapport | 2025-11-18 |

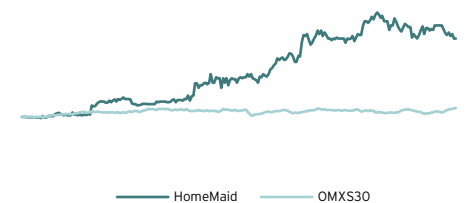
Helårssutveckling



Analytiker

Pontus Fredriksson
pontus@kalqyl.se

Kursutveckling 12 månader



| Kursutveckling % | 1 m | 3 m | 12m |
|------------------|------|-----|-------|
| HomeMaid | -1,7 | 5,3 | 126,6 |

Key Insights



Stabil och växande bransch

Den svenska RUT-marknaden har visat stark motståndskraft och ökat i omsättning, även under perioder av betydande omvärldspåverkan såsom Covid-19-pandemin, Rysslands invasion av Ukraina, inflations- och energikrisen, geopolitisk oro samt ekonomisk avmattning. Den enda tydliga avvikelserna kom under 2023, då snabbt stigande räntor ledde till en tillfällig inbromsning. I övrigt har RUT-marknaden vuxit oavsett om BNP varit stark eller svag, vilket tyder på låg cykliskitet och att hushållsnära tjänster blivit alltmer etablerade i hushållens konsumtionsmönster.



Positionerat för uthållig tillväxt

Affärsmodellen bygger på återkommande intäkter, där cirka 80 % av omsättningen genereras från abonnemangskunder, vilket skapar stabilitet och förutsägbarhet i intjäningen. Den organiska tillväxten väntas drivas av ökat inflöde av abonnemangskunder, lägre churn och en successivt förbättrad marknad. Vår bedömning är även att HomeMaid har en betydande potential, men underskattad av marknaden, att skapa ytterligare aktieägarvärde genom att fortsätta förvärva bolag till attraktiva multiplar och därefter effektivisera verksamheterna med sin beprövade verksamhetsmodell.



Verksamhetsmodell driver lönsamhet

HomeMaid tillämpar en beprövad verksamhetsstyrningsmodell med tydligt fokus på effektiv resursanvändning och ökad debiterbar tid. Bolaget arbetar strukturerat med att minska restid mellan uppdrag, reducera sjukfrånvaro och höja kvaliteten i utförandet för att undvika kostsamma omständigheter, vilket stärker den interna bruttomarginalen. Sedan den nuvarande affärsplanen implementerades 2019 har HomeMaid succesivt förbättrat EBITA-marginalen. Sammantaget skapar skalfördelar, förbättrad bruttomarginal och samordningsvinster en robust grund för lönsamheten.

"När vi blickar framåt förväntar vi oss fortsatt positiv utveckling för både Hemstäd och Företagsstäd. Hemstäd fortsätter att växa stabilt med god kontroll på marginaler och den vändning som Företagsstäd visade i första kvartalet bedömer vi som stabil."

- Stefan Högvist, VD HomeMaid

Investeringscase

- Stabil och växande marknad med låg cykliskitet
- Återkommande intäktmodell skapar visibilitet
- Beprövad verksamhetsstyrningsmodell
- Lång historik av lönsam tillväxt
- Hög kassakonvertering
- Stark balansräkning
- Aktiv förvärvsagenda på en fragmenterad marknad
- Omfattande marknadspotential enbart i Sverige
- Högt insynsägande
- Ledning och styrelse med bevisat track record

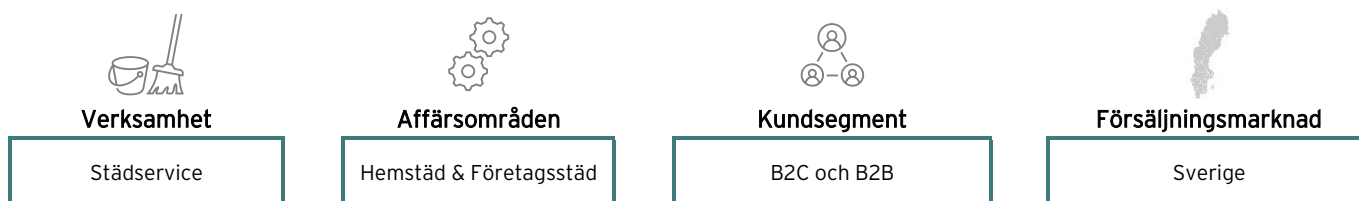
Innehållsförteckning

| | |
|---|----|
| Key Insights..... | 2 |
| Innehållsförteckning..... | 3 |
| Kort om bolaget..... | 4 |
| Verksamhetsstruktur..... | 4 |
| Lång historik av aktieägarvärde..... | 5 |
| Finansiell historik..... | 6 |
| Hemstäd - stabil tillväxt med förbättrad lönsamhet..... | 7 |
| Företagsstäd - bekräftad vändning..... | 8 |
| Roll-up inom en stabil och växande bransch..... | 9 |
| Förvärv sker till attraktiva värderingsmultiplar..... | 9 |
| Organisk och förvärvsbaserad tillväxt..... | 9 |
| Förvärvstakten kan öka..... | 10 |
| Stort förvärvsutrymme..... | 10 |
| Potentiella förvärvskandidater..... | 11 |
| Flera förvärv integreras under 2025..... | 12 |
| Möjligheter och synergier..... | 12 |
| Historisk utveckling för dotterbolagen..... | 13 |
| Effektiv verksamhetsstyrning driver lönsamhet..... | 14 |
| Hemstäd - växande efterfrågan och låg cyklikalitet..... | 15 |
| Företagsstäd - högre intäktsmöjligheter men ökad komplexitet och volatilitet..... | 16 |
| Fragmentering och strukturella utmaningar skapar konsolideringsmöjligheter..... | 17 |
| Konkurrensöversikt..... | 18 |
| Främsta konkurrenter..... | 19 |
| Stark finansiell ställning med stort förvärvsutrymme..... | 20 |
| Styrelse..... | 21 |
| Ledning..... | 22 |
| Ägarbild..... | 23 |
| Utestående optionsprogram..... | 23 |
| Främsta risker..... | 24 |
| Värdering..... | 25 |
| Peers - potential för uppvärdering..... | 26 |
| Estimat för 2025E..... | 27 |
| Estimat fram till 2027E..... | 28 |
| Källförteckning..... | 29 |
| Disclaimer..... | 29 |
| Intressekonflikt..... | 29 |

Kort om bolaget

HomeMaid är ett av Sveriges ledande städbolag med över 1300 anställda och verksamhet på drygt 50 orter, från Ystad i söder till Sundsvall i norr. Bolaget grundades 1997 och har sedan dess utvecklats från småskaliga nivåer till att idag omsätta över 500 MSEK med en stabil EBITA-marginal. Den nuvarande affärsplanen implementerades 2019 i samband med att vd Stefan Högvist tillträdde och därefter har nettoomsättningen ökat med en CAGR på 15,4 %, drivet av både organisk tillväxt och strategiska förvärv. EBITA har under samma period vuxit med en CAGR på 34,8 %, främst till följd av skal fördelar, effektiviseringar och förbättrad operativ styrning. År 2024 blev det starkaste året i bolagets historia, och med nuvarande utvecklingstakt finns goda förutsättningar för att tillväxt- och marginalresan ska fortsätta under de kommande åren.

Verksamheten är uppdelad inom affärsområdena Hemstäd och Företagsstäd, där hemmarknaden utgör den största delen av intäkterna och lönsamheten. Affärsmodellen bygger på återkommande intäkter, där cirka 80 % av omsättningen genereras från abonnemangskunder, vilket skapar förutsägbarhet, minskar säsongvariation och ger förutsättningar för uthållig lönsamhet. HomeMaid särskiljer sig genom en tydlig premiumpositioneringen, där fokus ligger på att attrahera rätt kunder och leverera hög kvalitet samt kontinuerlig uppföljning av kundnöjdhet. Detta stärker bolagets trovärdighet och bidrar till lägre kundbortfall. Kundlojaliteten är generellt hög, med en genomsnittlig kundlivslängd på 1-5 år. Vid ekonomiskt pressade situationer tenderar kunder snarare att reducera frekvensen än att avsluta tjänsten helt, vilket visar på högt stickiness.

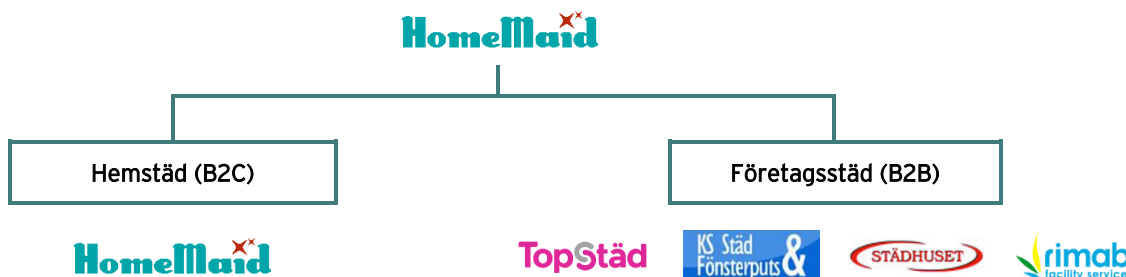


Affärsmodellen är arbets- och personalintensiv, vilket gör operativ effektivitet avgörande för lönsamheten. HomeMaid tillämpar en beprövad verksamhetsstyrningsmodell med fokus på effektiv resursanvändning och ökad debiterbar tid. Bolaget arbetar strukturerat med att minska restid mellan uppdrag, reducera sjukfrånvaro och öka kvaliteten i utförandet, vilket är faktorer som förbättrar den interna bruttomarginalen. Samtliga kontor som varit etablerade i mer än ett år är lönsamma, vilket visar på affärsmodellens skalbarhet. HomeMaid har hittat ett effektivt sätt att driva verksamheten lönsamt både i större städer och på mindre orter genom att kombinera lokal närvaro med gemensamma system, processer och verktyg.

Affärsmodellen är dock kapitallätt med lågt rörelsekapital- och investeringsbehov, vilket stärker kassaflödesprofilen och bidrar till en hög kassakonvertering. Den starka balansräkningen och kassagenereringen skapar utrymme för både utdelningar och fortsatt förvärvsdriven expansion. Utöver den organiska tillväxten bedriver HomeMaid en aktiv förvärvsagenda med fokus på tilläggs- och kompletteringsförvärv. Tilläggsförvärv riktar sig mot mindre hemstädsföretag, ofta på orter där HomeMaid ännu inte är etablerat eller där närvaron behöver förstärkas. Kompletteringsförvärv sker framför allt inom Företagsstäd, där bolaget söker efter välskötta och etablerade aktörer med potential att utvecklas vidare.

Verksamhetsstruktur

HomeMaid bedriver verksamheten under eget varumärke inom Hemstäd. Företagsstäd drivs genom dotterbolagen Top Städ Service, Städhuset i Stockholm samt KS Städ och Fönsterputs. Den första juli tillkommer även Rimab Facility Service, HomeMaid hittills största förvärv, vilket ytterligare stärker positionen och kapaciteten inom företagsstäd.



HomeMaid - Tillväxt och stabila marginaler med roll-up-potential

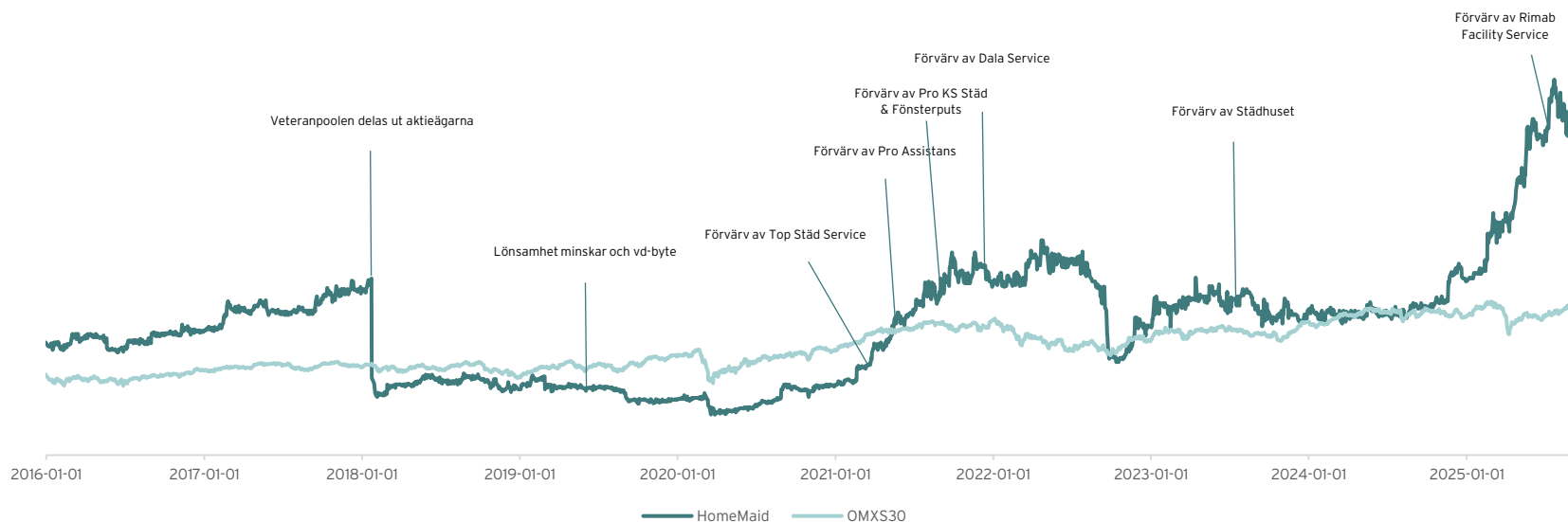
Lång historik av aktieägarvärde

HomeMaid noterades den 14 november 2005 på Spotlight Stock Market (tidigare AktieTorget). Bolaget har haft en stark finansiell- och operationell utveckling över tid, vilket har lett till en välmotiverad uppgång i aktiekursen. Bolaget fokuserar nu på att stärka tillväxttakten, både organiskt och genom förvärv. Vi bedömer att den lönsamma tillväxtresan har goda förutsättningar att fortsätta de kommande åren och att detta inte fullt ut återspeglas i värderingen. Utöver den organiska tillväxten ser vi en betydande potential, men av marknaden underskattad, att skapa ytterligare aktieägarvärde genom att fortsätta förvärva bolag till attraktiva multiplar och därefter effektivisera verksamheterna med sin beprövade verksamhetsstyrningsmodell.

I grafen nedan framträder två tydliga nedgångar i aktiekursen. Den första inträffade 2018 i samband med att HomeMaid delade ut bemannings- och tjänsteföretaget Veteranpoolen till aktieägarna, varefter Veteranpoolen noterades separat på Spotlight Stock Market¹. Veteranpoolen förvärvades i slutet av 2012 och ökade nettoomsättningen från 79,4 MSEK under 2013 till 311,8 MSEK under 2018, samtidigt som lönsamheten succesivt förbättrades. Kursnedgången i HomeMaid ska därför inte betraktas som en värdeförstörande händelse, utan snarare som en realisering av ytterligare värde till aktieägarna.

Den andra nedgången inträffade mot slutet av 2022 och är svårare att härleda till en enskild bolagsspecifik händelse. Tidpunkten sammanföll dock med en period av snabbt stigande räntor och ökad makroekonomisk osäkerhet. Nedgången förstärktes därefter av en svagare marknad inom framför allt Hemstäd. HomeMaid valde att fullfölja sina strategiska investeringar på marknadsföring och säljorganisation trots det utmanande marknadsläget, vilket tillfälligt tyngde lönsamheten under 2023. Effekterna av investeringarna blev sedan tydliga under 2024, då den operationella utvecklingen och aktiekursen återhämtade sig kraftigt.

Aktiekursutveckling och viktiga händelser



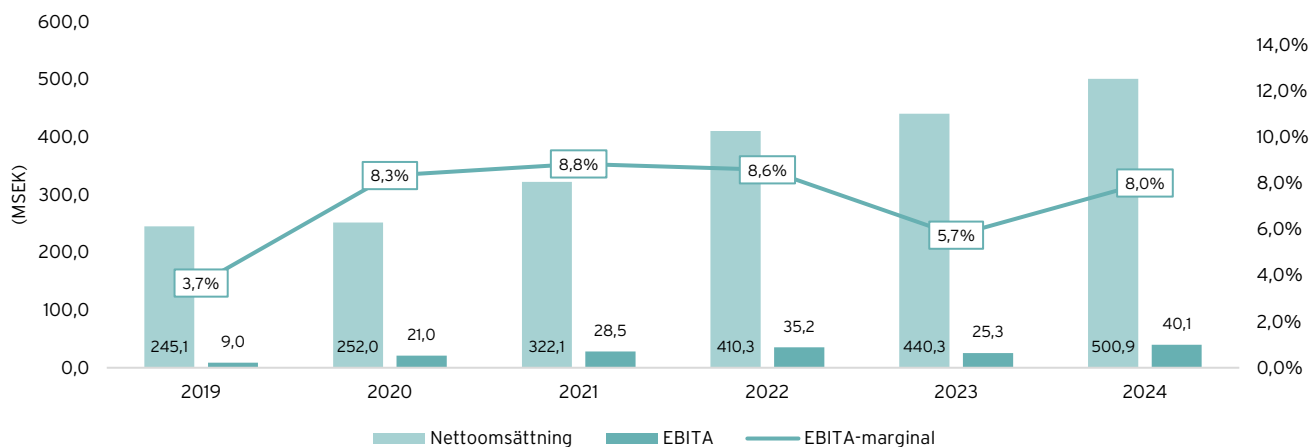
HomeMaid - Tillväxt och stabila marginaler med roll-up-potential

Finansiell historik

HomeMaid's affärsmodell bygger på återkommande intäkter, där omkring 80 % av nettoomsättningen genereras från abonnemangskunder. Detta skapar hög förutsägbarhet i intäkterna, minskar säsongvariationer och ger förutsättningar för uthållig lönsamhet. Sedan implementeringen av den nuvarande affärsplanen 2019, under ledning av vd Stefan Högvist, har bolaget genomgått en tydlig lönsam tillväxtresa². Nettoomsättningen har ökat med en CAGR på 15,4 %, drivet av både organisk tillväxt och strategiska förvärv. EBITA har under samma period har vuxit med en CAGR på 34,8 %, främst till följd av skalfördelar, effektiviseringsåtgärder och förbättrad operativ styrning.

Bolaget tog 2021 ett strategiskt steg genom att bredda verksamheten till Företagsstäd via förvärv, och har fram till 2024 genomfört tre förvärv inom B2B-segmentet³⁻⁵. HomeMaid har under perioden etablerat sig som en strukturell vinnare på en stor och fragmenterad marknad, med en god historik av stabil organisk tillväxt, kompletterad av väl integrerade förvärv.

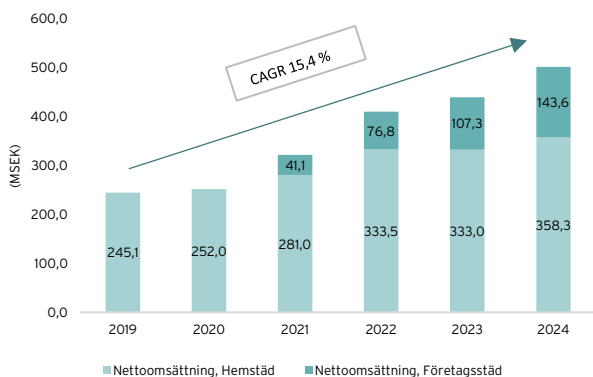
Finansiell utveckling, helår



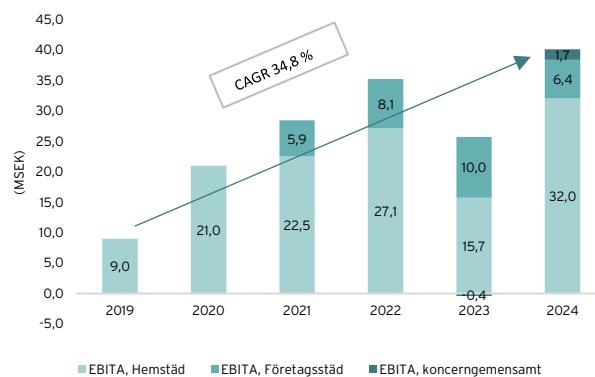
Hemstäd har över tid uppvisat stabil tillväxt och successivt förbättrad EBITA-marginal, med undantag för 2023 då snabbt stigande räntor bidrog till en svagare efterfrågan. HomeMaid valde under tiden att hålla fast vid sina strategiska satsningar på försäljningsorganisation och marknadsföring, vilket tillfälligt tyngde lönsamheten. Effekterna av investeringarna blev sedan tydliga under 2024, då Hemstäd uppvisade en tydlig återhämtning i både tillväxt och EBITA-marginal.

Företagsstäd påverkades i sin tur under 2024 av svagare efterfrågan inom bygg- och fastighetssektorn, vilket följdes av en nedgång i EBITA. HomeMaid arbetade då strategiskt med sälj, marknadsföring och operativ styrning. Efter utgången av 2024 återhämtade sig både tillväxt och EBITA-marginal inom Företagsstäd, och vändningen är nu bekräftad. HomeMaid har nu två affärsområden med positiv utveckling, och den 1 juli konsolideras Rimab, vilket förväntas accelerera tillväxten framöver⁶.

Nettoomsättning, fördelning



EBITA, fördelning



Hemstäd - stabil tillväxt med förbättrad lönsamhet

Hemstäd är HomeMaid's största affärsområde och bedrivs under eget varumärke inom den svenska RUT-marknaden. Tjänsteerbjudandet omfattar regelbunden hemstädning, storstädning, flyttstädning och visningsstädning samt tilläggstjänster såsom fönsterputs, tvätt, strykning och andra enklare hushållssysslor. Syftet är att frigöra tid för kunder och bidra till ett rent, tryggt och trivsamt hem genom professionell och personlig service. Omkring 80 % av omsättningen genereras från abonnemangskunder och resterande andel kommer från engångsuppdrag.

Kundresan inom Hemstäd



Första kontakt & offert

- Kontakt via hemsida, telefon, email eller lokalkontor
- Går igenom behov, bostadsyta, frekvens och önskemål
- HomeMaid ger en preliminär prisbild och bokar in ett möte för hembesök



Hembesök & behovsanalys

- Representant från HomeMaid kommer hem till kund och gör en behovsanalys
- Går igenom bostaden, vilka ytor som ska städas och eventuella tilläggstjänster
- Kund får en tydlig offert och ett förslag på upplägg



Avtal & abonnemang

- Om kund tackar ja skrivs ett avtal med abonnemangsform
- Priset justeras automatiskt med RUT-avdraget, vilket gör tjänsten kostnadseffektiv



Första städtillfället

- En eller flera medarbetare introduceras och får ansvar för bostaden
- HomeMaid strävar efter kontinuitet, dvs. att samma personer återkommer, vilket bygger förtroende och trygghet



Löpande tjänsteleverans

- Städningen sker enligt avtalad frekvens och checklista
- Kommunikation sker löpande med kontaktperson eller lokalkontor för att justera upplägget vid behov



Uppföljning & kundnöjdhet

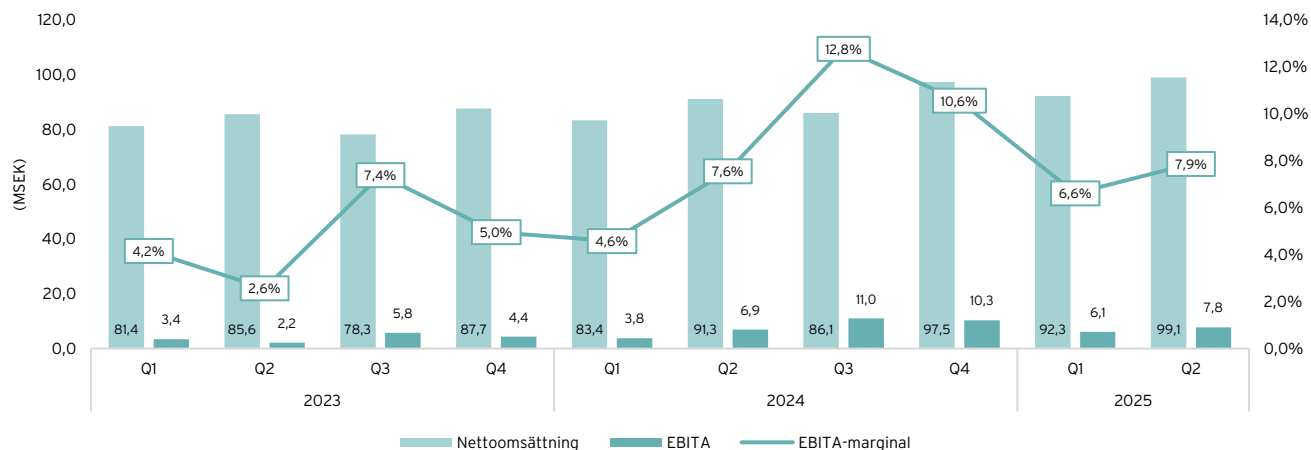
- HomeMaid har rutiner för kvalitetskontroller och kunduppföljning
- Om något inte motsvarar förväntningarna justeras leveransen snabbt
- Kund kan när som helst lägga till tjänster

Affärsområdet utvecklades starkt under 2024 med tillväxt i både omsättning och EBITA. Nettoomsättningen ökade organiskt med 7,6 % till 358,3 MSEK (330,0), drivet av ett ökat inflöde av nya abonnemangskunder och en lägre uppsägningstakt. Utvecklingen speglade ett tydligt kommersiellt fokus, där HomeMaid intensifierade satsningarna på försäljning och marknadsföring. Parallellt arbetade bolaget med att höja städkvaliteten och kundservicen, vilket bidrog till ökad kundnöjdhet.

EBITA ökade kraftigt med 102,5 % till 32,0 MSEK (15,8), främst till följd av skalfördelar och ökad debiterbar tid. Bolaget lyckades förbättra resursutnyttjandet genom minskad restid mellan uppdrag, lägre sjukfrånvaron och färre omständningar, vilket stärkte bruttomarginalen. Enligt bolaget är detta ett resultat av ett långsiktigt arbete med att effektivisera verksamheten. Jämförelsetalen var samtidigt svaga, då HomeMaid valde att fullfölja sina strategiska satsningar på sälj och marknadsföring trots en tuffare marknad. Investeringar tyngde lönsamheten under 2023, men gav tydlig effekt under 2024.

Den positiva trenden har fortsatt in i 2025. Under första halvåret ökade nettoomsättningen med 9,5 % till 191,4 MSEK (174,7), där merparten av tillväxten var organisk. EBITA ökade med 29,7 % till 13,9 MSEK (10,7), drivet av skalfördelar och en fortsatt förbättrad bruttomarginal. Under andra kvartalet anställde bolaget fler säljare och ökade marknadsföringen på orter där det finns potential att öka tillväxttakten. Enligt bolaget väntas affärsområdet fortsätta växa stabilt med bibehållen EBITA-marginal, en bedömning vi delar givet den starka utvecklingen, fortsatt marknadstillväxt och nya kommersiella initiativ.

Finansiell utveckling, Hemstäd



Företagsstäd - bekräftad vändning

Företagsstäd är HomeMaid's andra affärsområde och bedrivs under de lokala varumärkena Top Städ Service (Östergötland), Städhuset (Stockholm) och KS Städ och Fönsterputs (södra Skåne). Tjänsteerbjudandet omfattar bland annat regelbunden kontorsstädning, trappstädning, byggstädning, industristädning, storstädning samt tilläggstjänster såsom fönsterputsning. Syftet är att skapa rena och välkomnande arbetsmiljöer för företagskunder.

Affärsmodellen är i grunden densamma som inom Hemstäd. Skillnaden är att kundbasen består av färre kunder och betydligt högre omsättning per kund. Omkring 80 % av nettoomsättningen genereras från abonnemangskunder och resterande andel kommer från engångsuppdrag, ofta från befintliga abonnemangskunder, exempelvis fönsterputsning eller andra tilläggstjänster. Justerat för detta är andelen återkommande intäkter i praktiken ännu högre inom företagssegmentet.

Kundresan inom Företagsstäd



Kontakt & behovsanalys

- Kontakt via hemsida, telefon, email eller lokalkontor
- Dialog kring lokaltyp, yta, frekvens och särskilda behov
- HomeMaid gör en preliminär behovskartläggning och bokar in ett platsbesök



Platsbesök & offert

- Representant från HomeMaid besöker lokalerna för att förstå behov, logistik och arbetsmiljö
- Offert tas fram med abonnemangsupplägg och tydliga servicenivåer



Avtal & abonnemang

- Avtal tecknas, ofta flerårigt eller tills vidare, med specificerade servicenivåer
- En introduktionsplan görs, där personal tilldelas uppdraget och rutiner etableras
- HomeMaid kan även ersätta leverantörer vid större kontrakt



Löpande tjänsteleverans

- Städning och service sker enligt avtalad frekvens och kvalitetskrav
- Kommunikation sker via en dedikerad kontaktperson eller kundportal



Uppföljning & kundnöjdhet

- Uppföljningsmöten hålls med kunden
- Kvalitetskontroller utförs löpande och rapportereras tillbaka till kunden
- Justeringar i leveransen görs snabbt vid behov



Merförsäljningspotential

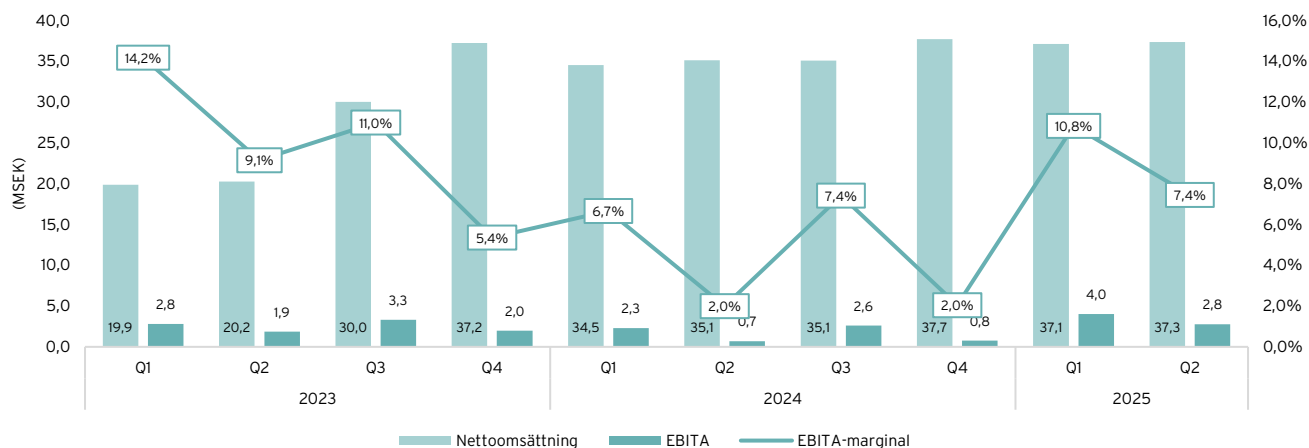
- Kunden kan lägga till kompletterande tjänster (till exempel storstädning, golvvård, sanering, fönsterputs) vid behov.
- HomeMaid kan även skraddarsy lösningar vid expansion eller omförhandlingar

Affärsområdet påverkades under 2024 av svagare efterfrågan inom bygg- och fastighetssektorn. Nettoomsättningen ökade trots detta med 32,6 % till 142,3 MSEK (107,3), drivet av förvärvet av Städhuset. EBITA minskade däremot med 36,1 % till 6,4 MSEK (10,0), vilket förklaras av utmaningar att snabbt anpassa kapacitet och kostnadsnivåer vid en förändring i efterfrågan.

HomeMaid betonade samtidigt att affärsområdet hade potential att utvecklas till en framtida tillväxtmotor genom ökat fokus på försäljning och marknadsföring samt en gradvis förbättrad marknadssituation. Vidare arbetade HomeMaid strategiskt för att förbättra den operativa styrningen och lägga grunden för en starkare marginalutveckling vid ökad efterfrågan.

Vändningen bekräftades sedan under 2025. Under första halvåret ökade nettoomsättningen organiskt med 7,0 % till 74,5 MSEK (69,5) och EBITA med 126,9 % till 6,8 MSEK (3,0), drivet av skalfördelar och en förbättrad bruttomarginal. HomeMaid beskriver vändningen i affärsområdet som stabil, vilket indikerar en ökad tilltro till att förbättringarna är uthålliga.

Finansiell utveckling, Företagsstäd



Roll-up inom en stabil och växande bransch

HomeMaid är verksam i en stabil bransch med växande efterfrågan och låg cyklialitet. Affärsmodellen bygger på återkommande intäkter, där omkring 80 % av omsättningen genereras från abonnemangskunder. Därtill har bolaget en hög kassakonvertering, stark balansräkning och bedriver en aktiv förvärvsagenda på en stor och fragmenterad marknad i Sverige. Bolaget satsar nu på att stärka tillväxttakten, både organiskt och genom strategiska förvärv. Vi bedömer att HomeMaid har en betydande potential, men underskattad av marknaden, att skapa ytterligare aktieägarvärde genom att fortsätta förvärva bolag till attraktiva multiplar och därefter effektivisera verksamheterna med sin beprövade verksamhetsstyrningsmodell.

Bedriver en aktiv förvärvsstrategi



Tilläggsförvärv inom Hemstäd

Tilläggsförvärv riktas främst mot mindre hemstädsföretag, ofta på orter där HomeMaid ännu inte har närvaro eller där positionen behöver förstärkas. Strategin bygger på att behålla det lokala ledarskapet och integrera kunder och personal i HomeMaid organisation. Efter förvärvet övergår verksamheten till att drivas under HomeMaid varumärke och enligt bolagets beprövade verksamhetsstyrningsmodell.



Kompletteringsförvärv inom Företagsstäd

Kompletteringsförvärv sker framför allt inom Företagsstäd och riktas mot etablerade och välskötta aktörer med utvecklingspotential. Strategin bygger på att bevara det lokala entreprenörskapet och låta företagen verka under sina egna varumärken. HomeMaid bidrar med stöd i form av styrning, struktur, system och affärsutveckling med målet att kombinera företagens styrkor med HomeMaid resurser och verksamhetsstyrningsmodell.

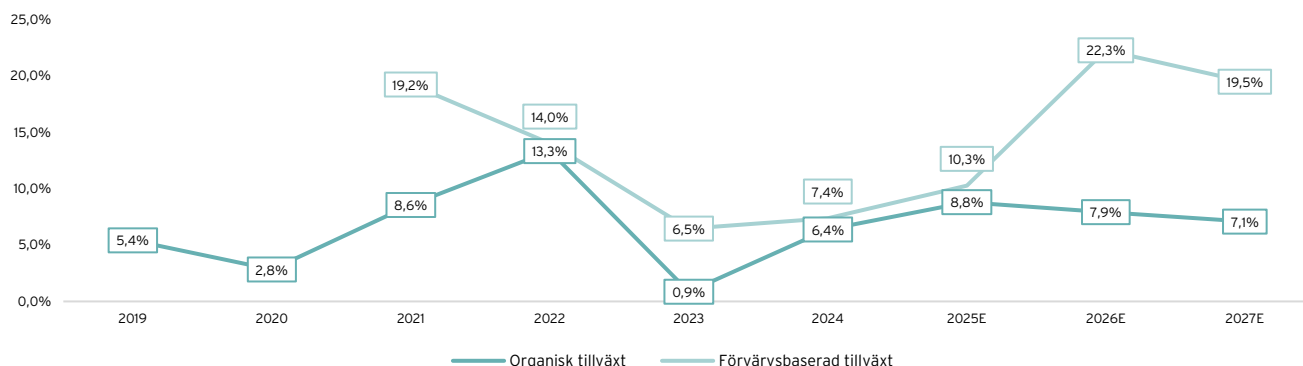
Förvärv sker till attraktiva värderingsmultiplar

Sedan förvärvsstrategin etablerades under 2021 har HomeMaid genomfört åtta förvärv fördelade jämnt mellan Hemstäd och Företagsstäd³⁻¹⁰. Förvärven har skett till förhållandevis låga och attraktiva värderingsmultiplar, med ett historiskt snitt på 4,9x EBIT och en median på 4,7x EBIT, vilket visar på god och disciplinerad kapitalallokering. HomeMaid kan således dra nytta av multipelarbiterage samt skapa ytterligare värde genom integration, effektiviseringar och samordningsvinster.

| 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 |
| Snitt | | | 14,2 | 34,2 | 2,7 | 0,4 | 4,9 |
| Median | | | 17,1 | 33,1 | 2,4 | 0,4 | 4,7 |

Organisk och förvärvsbaserad tillväxt

HomeMaid har historiskt kombinerat stabil organisk tillväxt med återkommande bidrag från förvärv. Vi bedömer att den förvärvsbaserade tillväxten har goda förutsättningar att öka, drivet av Rimab och en fortsatt aktiv förvärvsagenda.



Förvärvstakten kan öka

Förvärvshistoriken visar att HomeMaid klarar av att integrera flera förvärv parallellt. TopStäd och KS Städ & Fönsterputs adderades exempelvis till Förestagstäd under 2021. Därefter följde en lugnare period fram till förvärvet av Rimab, vilket också blev det största hittills. Under 2024 förvärvades Kickis Städservice och Sannas Hemservice inom Hemstäd. Hemstädsbolagen är i regel mindre, men har oftast stor lokal effekt, vilket skapar förutsättningar för starkare marknadsposition, snabbare kundinflöde och förbättrad bruttomarginal. Detta visar på potential till värdeskapande även i de mindre affärerna.

HomeMaid uppger att förvärvsmarknaden för närvarande är attraktiv, med ett stort utbud av potentiella objekt och begränsad konkurrens¹. Den höga fragmenteringen i branschen innebär att det finns goda möjligheter att genomföra fler förvärv. Ledningen signalerar dessutom tydligt en ambition att öka förvärvstakten och vi ser att balansräkningen ger utrymme för fler och större affärer. Vi anser att HomeMaid's fördel är att bolaget agerar som industriell förvärvare med branschkunskap och erfarenhet av att integrera och utveckla förvärvade bolag, vilket är något som särskiljer dem från många Private Equity-aktörer. Vi bedömer att detta stärker förtroendet i förvärvsdialoger och ökar sannolikheten för att attrahera kvalitativa objekt. Sammantaget bedömer vi att HomeMaid kan öka både frekvens och storlek på förvärven framåt.

Stort förvärvsutrymme

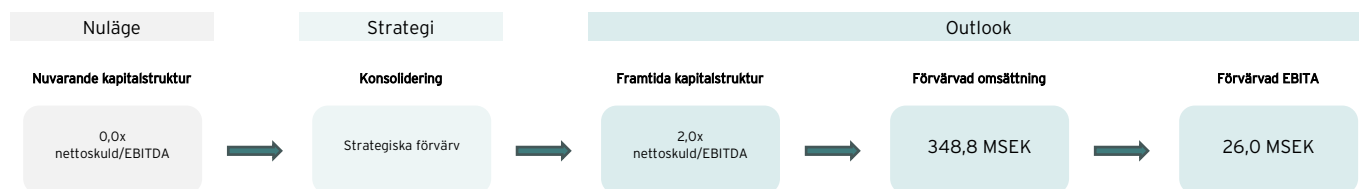
Den kapitallätta affärsmodellen med hög andel abonnemangsinträder genererar stabila och förutsägbara kassaflöden, även i mer osäkra marknadsförhållanden. Enligt våra prognoser för 2025, och givet en bibehållen utdelning om 1,25 SEK per aktie, bedömer vi att HomeMaid har kapacitet att genomföra förvärv motsvarande cirka 126,7 MSEK. Beräkningen utgår från ett antagande om att nettoskuden inte överstiger 2,0x nettoskuld/EBITDA, vilket vi anser vara en rimlig och långsiktigt hållbar nivå. Antagandena är dock hypotetiska och förutsätter fortsatt tillgång till finansiering på liknande villkor som tidigare.

Därtill finns flera alternativ för att ytterligare utöka förvärvsutrymmet. HomeMaid kan exempelvis slopa utdelningen, använda den egna aktien som betalningsmedel eller genomföra nyemissioner. Det innebär att det faktiska förvärvsutrymmet kan bli ännu större än vad vårt grundantagande indikerar. Användning av aktien som betalning kan dessutom skapa tydliga incitament för nyckelpersoner i de förvärvade bolagen, vilket underlättar både integration och långsiktigt värdeskapande.

Detta innebär att HomeMaid har betydande utrymme att driva fortsatt expansion genom strategiska förvärv, samtidigt som balansräkningen förblir stark och risknivån under kontroll. Framtida expansion kan både ta form av ett större förvärv eller en serie mindre och medelstora transaktioner. Vi bedömer att den finansiella flexibiliteten skapar förutsättningar att accelerera förvärvstakten och ta en ledande roll i den pågående konsolideringen.

Utifrån historiska förvärvsmultiplar ser vi en potential att tillföra omkring 348,8 MSEK i nettoomsättning och 26,0 MSEK i EBITA. Utöver de direkta bidragen till tillväxt och EBITA bör även multipelarbiterage och synergieffekter tas i beaktning. HomeMaid förvärvar typiskt till låga multiplar, där en konsolidering in i en noterad miljö medför att värdet av de förvärvade intäkterna och vinsterna ökar över tid. Vidare kan gemensamma system, samordnad marknadsföring och implementering av den beprövade verksamhetstyrningsmodellen stärka marginalerna ytterligare. Detta innebär att EBITA-bidraget från framtida förvärv på sikt kan bli betydligt högre än våra initiala beräkningar, vilket ytterligare stärker caset för HomeMaid som en nischad och specialiserad serieförvärvare.

Stort förvärvsutrymme att driva konsolidering i branschen



HomeMaid - Tillväxt och stabila marginaler med roll-up-potential

Potentiella förvärvskandidater

Den svenska städmarknaden är starkt fragmenterad och präglas av tusentals små och lokala aktörer, ofta med begränsad geografisk räckvidd och resurser, vilket gör dessa till naturliga förvärvskandidater. HomeMaid har även kapacitet att genomföra betydligt större affärer, vilket förvärvet av Rimab var ett tydligt bevis på.

Fremsta konkurrenter - men också potentiella förvärvskandidater?

| Företag | Nettoomsättning | | | | | | CAGR | EBITDA | | | | | | CAGR | EBITDA-marginal | | | | | | Snitt |
|-------------------|-----------------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | |
| ISS | 4 150 | 3 896 | 3 833 | 4 302 | 4 823 | 4 861 | 3,2% | 102,2 | 60,5 | 194,1 | 142,6 | 181,8 | 233,7 | 18,0% | 2,5% | 1,6% | 5,1% | 3,3% | 3,8% | 4,8% | 3,5% |
| Sodexo | 3 478 | 3 230 | 3 032 | 3 260 | 3 714 | 4 054 | 3,1% | 174,4 | 138,7 | 185,6 | 282,0 | 361,1 | 389,8 | 17,5% | 5,0% | 4,3% | 6,1% | 8,7% | 9,7% | 9,6% | 7,2% |
| Coor | 4 693 | 4 249 | 4 388 | 5 069 | 5 128 | 5 195 | 2,1% | 313,1 | 306,4 | 331,8 | 342,9 | 312,6 | 282,1 | -2,1% | 6,7% | 7,2% | 7,6% | 6,8% | 6,1% | 5,4% | 6,6% |
| Compass | 1 276 | 1 003 | 1 226 | 2 503 | 2 642 | 2 601 | 15,3% | 55,3 | -31,1 | -51,6 | 42,2 | -2,2 | -34,5 | -191,0% | 4,3% | -3,1% | -4,2% | 1,7% | -0,1% | -1,3% | -0,4% |
| Hemfrid | 698,2 | 730,2 | 788,0 | 854,2 | 827,3 | 1 030 | 8,1% | 66,3 | 76,7 | 52,6 | 63,0 | 37,7 | 44,7 | -7,6% | 9,5% | 10,5% | 6,7% | 7,4% | 4,6% | 4,3% | 7,2% |
| MIAB | 1 066 | 931,9 | 1 016,1 | 467,5 | 588,9 | 663,1 | -9,1% | 42,1 | 55,5 | 78,6 | 32,3 | 39,1 | 39,8 | -1,1% | 3,9% | 6,0% | 7,7% | 6,9% | 6,6% | 6,0% | 6,2% |
| Forenade | 457,4 | 504,8 | 532,6 | 573,9 | 587,8 | 626,9 | 6,5% | 15,2 | 18,7 | 34,5 | 21,6 | 17,4 | 18,3 | 3,8% | 3,3% | 3,7% | 6,5% | 3,8% | 3,0% | 2,9% | 3,9% |
| Rengörare Näsl. | 217,5 | 248,2 | 289,3 | 358,5 | 442,0 | 502,3 | 18,2% | 9,8 | 16,1 | 24,7 | 23,3 | 26,7 | 27,7 | 23,1% | 4,5% | 6,5% | 8,5% | 6,5% | 6,0% | 5,5% | 6,3% |
| Coor ILV | 485,0 | 555,9 | 632,8 | 634,2 | 564,9 | 856,5 | 12,0% | 27,6 | 41,4 | 45,5 | 44,9 | 37,6 | 62,9 | 18,0% | 5,7% | 7,4% | 7,2% | 7,1% | 6,7% | 7,3% | 6,9% |
| HomeMaid | 245,1 | 252,0 | 322,1 | 410,3 | 440,3 | 500,9 | 15,4% | 12,2 | 21,3 | 31,3 | 45,7 | 39,9 | 56,2 | 35,7% | 5,0% | 8,5% | 9,7% | 11,1% | 9,1% | 11,2% | 9,1% |
| Asteri | 374,4 | 268,9 | 217,4 | 232,8 | 257,3 | 270,1 | -6,3% | 40,0 | 19,0 | 4,3 | -9,6 | -4,6 | -0,1 | -130,2% | 10,7% | 7,1% | 2,0% | -4,1% | -1,8% | 0,0% | 2,3% |
| Lassila & Tikanoj | 259,6 | 261,0 | 270,5 | 255,3 | 264,8 | 263,5 | 0,3% | 0,7 | 10,0 | 17,3 | 14,4 | 3,9 | 6,6 | 56,6% | 0,3% | 3,8% | 6,4% | 5,6% | 1,5% | 2,5% | 3,4% |
| Bohus Städ | 291,5 | 269,4 | 270,2 | 308,7 | 338,0 | 352,3 | 3,9% | 43,1 | 42,4 | 45,1 | 50,5 | 51,6 | 54,0 | 4,6% | 14,8% | 15,7% | 16,7% | 16,4% | 15,3% | 15,3% | 15,7% |
| NearYou | 183,4 | 134,6 | 190,6 | 212,6 | 223,7 | 224,7 | 4,2% | -0,7 | -1,2 | 11,8 | 10,6 | -3,4 | -1,2 | 11,4% | 2,5% | -0,9% | 6,2% | 5,0% | -1,5% | -0,5% | 1,3% |
| SOL | 174,5 | 94,7 | 106,6 | 189,0 | 195,9 | 223,1 | 5,0% | 4,4 | 0,7 | 2,2 | 3,6 | -9,4 | 12,1 | 22,4% | 2,5% | 0,7% | 2,1% | 1,9% | -4,8% | 5,4% | 1,3% |
| XLNT Group | 25,0 | 29,8 | 41,6 | 49,6 | 173,4 | 192,8 | 50,5% | 4,7 | 6,8 | 8,0 | 8,0 | 20,2 | 17,3 | 29,8% | 18,8% | 22,8% | 19,2% | 16,1% | 11,6% | 9,0% | 16,3% |
| ISKO | 96,1 | 119,2 | 140,2 | 153,9 | 147,8 | 108,0 | 2,4% | 7,7 | 11,3 | 11,7 | 12,1 | -1,1 | 0,3 | -47,7% | 8,0% | 9,5% | 8,3% | 7,9% | -0,7% | 0,3% | 5,5% |
| Stormtrivs | 102,8 | 110,6 | 134,4 | 153,7 | 167,7 | 163,1 | 9,7% | 8,2 | 12,6 | 10,7 | 12,1 | 12,2 | 13,7 | 10,8% | 8,0% | 11,4% | 8,0% | 7,9% | 7,3% | 8,4% | 8,5% |
| Kundpartner Syd | 41,9 | 77,1 | 107,8 | 132,7 | 137,1 | 146,3 | 28,4% | 1,6 | 5,3 | 8,9 | 12,9 | 7,8 | 7,4 | 35,8% | 3,8% | 6,9% | 8,3% | 9,7% | 5,7% | 5,1% | 6,6% |
| ADA | 92,8 | 96,6 | 107,6 | 116,9 | 116,9 | 114,7 | 4,3% | 7,3 | 9,3 | 10,0 | 14,2 | 9,9 | 7,8 | 1,3% | 7,9% | 9,6% | 9,3% | 12,2% | 8,5% | 6,8% | 9,0% |
| Städgladen | 102,4 | 105,2 | 107,7 | 117,0 | 125,8 | 128,7 | 4,7% | 8,5 | 13,4 | 14,2 | 11,4 | 14,0 | 12,5 | 8,0% | 8,3% | 12,7% | 13,2% | 9,7% | 11,1% | 9,7% | 10,8% |
| Mellansvenska | 173,7 | 158,2 | 147,7 | 140,0 | 149,7 | 161,6 | -1,4% | 7,2 | 10,0 | 6,8 | 11,6 | 3,4 | 7,1 | -0,3% | 4,1% | 6,3% | 4,6% | 8,3% | 2,3% | 4,4% | 5,0% |
| Teknostäd | 140,2 | 140,3 | 155,4 | 137,2 | 130,5 | 112,4 | -4,3% | 19,9 | 24,6 | 32,5 | 22,7 | 23,0 | 9,9 | -13,0% | 14,2% | 17,5% | 20,9% | 16,5% | 17,6% | 8,8% | 15,9% |
| Freska | 33,9 | 42,6 | 88,0 | 126,3 | 117,5 | 102,9 | 24,9% | 2,0 | 1,6 | 2,3 | 3,2 | 7,3 | 9,7 | 37,1% | 5,9% | 3,8% | 2,6% | 2,5% | 6,2% | 9,4% | 5,1% |
| PMI Clean | 111,2 | 122,6 | 108,8 | 95,9 | 120,5 | 120,5 | 1,6% | 10,6 | 20,4 | 17,5 | 9,3 | 18,6 | 16,3 | 9,0% | 9,5% | 16,6% | 16,1% | 9,7% | 15,4% | 13,5% | 13,5% |

Källa: merinfo.se

Vi har analyserat några av aktörerna på den svenska städmarknaden för att identifiera potentiella större förvärvskandidater för HomeMaid. I analysen har vi utvärderat tillväxt, omsättningsnivå, lönsamhet, marginalutveckling och ägarstruktur för att bedöma vilka bolag som bäst matchar HomeMaid's möjligheter, kapacitet och förvärvsstrategi. Vi har därefter applicerat HomeMaid's historiska förvärvsmultiplar på respektive företags resultat för att grovt uppskatta teoretiska köpeskillingar, med beaktande av att större bolag sannolikt värderas till högre multiplar. Notera att tabellen endast visar ett begränsat urval av aktörer och att det potentiella förvärvsunderlaget på marknaden är betydligt bredare än vad som framgår nedan.

De största aktörerna är redan integrerade i större koncerner. Mer intressanta är de medelstora aktörerna, MIAB, Forenade, Rengörare Näslund och Bohus Städ, även om dessa sannolikt kräver en starkare balansräkning. De mest intressanta kandidaterna återfinns bland de regionala aktörerna, exempelvis Asteri, Lassila & Tikanoja Service, NearYou, SOL, XLNT, ISKO, Stormtrivs, Kundpartner Syd, Mellansvenska och Freska, där HomeMaid bör kunna realisera tydliga synergier.

Utvärdering av större städbolag som möjliga förvärvsmål

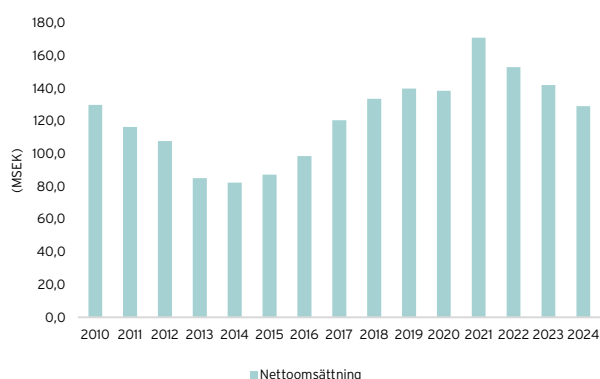
| Företag | Multipl | Teoretisk köpeskilling | Kommentar |
|----------------------------|-----------|------------------------|--|
| ISS Facility Services | 13xEBIT | 2 654 MSEK | För stort och en del av ISS, noterat i Danmark |
| Sodexo | 11xEBIT | 2 673 MSEK | För stort och en del av Sodexo, noterat i Frankrike |
| Coor Service Management* | 19xEBIT | 5 359 MSEK | För stort och en del av Coor Service Management Holding, noterat i Sverige |
| Compass Group* | 1xSales | 3 121 MSEK | För stort och en del av Compass Group PLC, noterat i England |
| Hemfrid | 10xEBIT | 268 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för stort för att finansiera enbart med kassa och skuld. Majoriteten ägs av PE |
| MIAB | 8xEBIT | 301 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för stort för att finansiera enbart med kassa och skuld. Familjeägt |
| Forenade Service | 8xEBIT | 133 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för stort för att finansiera enbart med kassa och skuld. Familjeägt |
| Rengörare Näslund | 8xEBIT | 186 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för stort för att finansiera enbart med kassa och skuld. Ingår i Nortclean-gruppen, backad av Litorina |
| Coor ILV | 8xEBIT | 448 MSEK | För stort och en enhet inom Coor Service Management Holding |
| Asteri Facility Solutions | 0,2xSales | 54 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. Ägs av SOL Facility Services |
| Lassila & Tikanoja Service | 7xEBIT | 34 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. En del av Lassila & Tikanoja plc, noterat i Finland |
| Bohus Städ Patric Svensson | 5xEBIT | 200 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för stort för att finansiera enbart med kassa och skuld. Familjeägt |
| NearYou Service | 5xEBIT | 45 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. En del av Otiga-gruppen, som ägs av PE |
| SOL Facility Services | 5xEBIT | 54 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. En del av SOL-koncernen, som är familjeägt |
| XLNT Group | 5xEBIT | 38 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. Privatägt |
| ISKO | 5xEBIT | 27 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. Privatägt |
| Stormtrivs | 5xEBIT | 55 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. Privatägt |
| Kundpartner Syd | 5xEBIT | 23 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. En del av Northclean, som delvis ägs av Litorina |
| ADA Service Partner | 5xEBIT | 37 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för lönsamt redan. Privat koncern under ADA Service |
| Städgladen | 5xEBIT | 62 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för lönsamt redan. Förvärvat av Reledo, som backas Celero Capital |
| Mellansvenska Städ | 5xEBIT | 31 MSEK | Intressant. Potential att arbeta med tillväxttakten och förbättra lönsamheten. Familjeägt |
| Teknostäd | 7xEBIT | 37 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för lönsamt redan. Potential att arbeta med tillväxttakten. Familjeägt |
| Freska Sweden | 7xEBIT | 22 MSEK | Intressant. Potential att förbättra lönsamheten. En del av koncernen Freska, backad av VC |
| PMI Clean | 4xEBIT | 64 MSEK | Potentiellt mål, men troligtvis för lönsamt redan. Potential att arbeta med tillväxttakten. Delvis ägt av ISKO |

Flera förvärv integreras under 2025

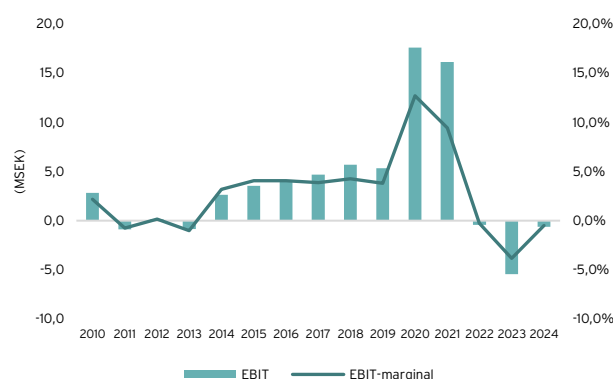
Den 1 juli konsolideras Rimab Facility Service, vilket ytterligare stärker positionen inom företagsstäd⁶. Rimab är HomeMaid's hittills största förvärv och förväntas omsätta omkring 100 MSEK under 2025 med en EBIT-marginal närmare 5 %¹¹. Det är högre än tidigare antaganden om 3-5 %, vilket visar att genomförda effektiviseringsåtgärder har börjat ge resultat. Därtill har bolaget redan tillträtt mindre tilläggsförvärv under året av Kickis Städservice och Sannas Hemservice inom Hemstäd.

Rimab grundades 1989 och är främst verksamt inom industristäd. Företaget har långsiktiga kundrelationer inom både privat och offentlig sektor, däribland Volvo Group, Jönköpings högskola och Falkenbergs kommun. Rimab har under större delen av sin historia bedrivits som ett stabilt och lönsamt företag, men har de senaste två åren genomgått en turn-around med tydligt förbättrad lönsamhet. Kostnadsnivån har bland annat anpassats till efterfrågan och lågmarginaluppdrag har utvecklats. Omsättningen har varierat historiskt, vilket dels förklaras av inriktning mot industristäd med hög exponering mot offentliga upphandlingar, dels av den tillfälliga volymökningen under pandemin då efterfrågan på desinficeringsuppdrag steg kraftigt.

Nettoomsättning, Rimab



EBIT, Rimab



Finansiell historik, Rimab

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|-----------------|-------|--------|-------|--------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|
| Nettoomsättning | 129,9 | 116,4 | 107,8 | 85,2 | 82,4 | 87,2 | 98,7 | 120,5 | 133,6 | 139,8 | 138,5 | 171,0 | 153,1 | 142,1 | 129,2 |
| Tillväxt y-o-y | 16,5% | -10,4% | -7,3% | -21,0% | -3,3% | 5,9% | 13,1% | 22,2% | 10,9% | 4,6% | -0,9% | 23,5% | -10,5% | -7,2% | -9,0% |
| EBIT | 2,8 | -0,9 | 0,2 | -0,9 | 2,6 | 3,5 | 4,0 | 4,7 | 5,7 | 5,3 | 17,6 | 16,1 | -0,4 | -5,4 | -0,6 |
| EBIT-marginal | 2,2% | -0,8% | 0,1% | -1,0% | 3,2% | 4,1% | 4,0% | 3,9% | 4,3% | 3,8% | 12,7% | 9,4% | -0,3% | -3,8% | -0,5% |

Källa: merinfo.se

Möjligheter och synergier

Rimab har verksamhet från Falkenberg i söder till Umeå i norr och kompletterar HomeMaid's närvaro genom att vara etablerat på flera orter där koncernens övriga dotterbolag inte är representerade. Verksamhet saknas däremot i Stockholm, Malmö och Norrköping, där HomeMaid's övriga dotterbolag är aktiva. Förvärvet av Rimab tillför HomeMaid en bredare geografisk täckning, vilket skapar möjligheter att delta i större offentliga upphandlingar som kräver högre nationell närvaro.

Rimab's uppdrag är generellt större än genomsnittet inom HomeMaid, vilket medför en mer pressad prisbild. Detta beror bland annat på en högre exponering mot offentlig sektor och att även de privata kundkontrakten tenderar att vara av större omfattning. Historiskt har detta resulterat i en lägre bruttomarginal för Rimab jämfört med HomeMaid's övriga dotterbolag.

HomeMaid ser en betydande möjlighet att skapa värde genom att applicera sin beprövade verksamhetsstyrningsmodell på Rimab. Modellen bygger på systematiska förbättringar i processer och struktur för att öka resursutnyttjandet, snarare än på direkta prisjusteringar mot kund. Vi ser därför potential för gradvisa och uthålliga förbättringar av bruttomarginalen genom effektivare resursanvändning och ökad debiterbar tid, vilket är områden där HomeMaid har bevisad kompetens. HomeMaid förväntas därför kunna stärka Rimab's rörelsemarginal på sikt genom löpande effektiviseringar och samordningsvinster.

Rimab utgör således ett attraktivt case för HomeMaid att öka tillväxttakten och generera värdeskapande marginalexpansion.

Historisk utveckling för dotterbolagen

HomeMaid's dotterbolag har en lång historik som i flera fall sträcker sig långt bortom den redovisade startperioden. Företagen har under lång tid bedrivits självständigt och byggt upp stabila kundrelationer inom både privat och offentlig sektor. Den historiska utvecklingen visar på varierande tillväxt- och lönsamhetsnivåer, vilket belyser att det kan ta viss tid att anpassa kapacitet och kostnadsnivåer vid förändringar i efterfrågan. Trenden är samtidigt tydlig. Företagen har lyckats leverera strukturell omsättningstillväxt och uthållig lönsamhet över tid. Detta stärker synen av att HomeMaid förvärvar stabila verksamheter med potential att vidareutvecklas inom ramen för bolagets beprövade verksamhetstyrningsmodell.

Förvävsstrategin bygger på att stärka tillväxttakten över tid och gradvis förbättra den interna bruttomarginalen. Lönsamheten förväntas därmed successivt lyftas till en högre och mer uthållig nivå genom skalfördelar, förbättrad bruttomarginal och samordningsvinster. De historiskt varierande marginalerna innebär att HomeMaid ofta kan förvärva till attraktiva multiplar, och därefter realisera ytterligare värdeskapande genom ökad tillväxt och marginalexpansion. Vi anser att detta är styrkan i HomeMaid's roll-up-strategi och skapar en attraktiv risk/reward-profil för aktieägare.

Dotterbolag - Nettoomsättning,

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | Summa |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| Top Städ Service | 9,1 | 13,0 | 22,0 | 28,1 | 33,9 | 41,7 | 44,5 | 34,9 | 32,6 | 36,3 | 42,7 | 39,7 | 41,4 | 44,7 | 43,6 | 508,2 |
| KS Städ & Fönsterputs | n/a | n/a | 3,0 | 3,9 | 5,2 | 7,5 | 13,6 | 17,4 | 20,1 | 23,5 | 27,7 | 34,7 | 35,4 | 36,2 | 31,5 | 259,6 |
| Städhuset | 30,5 | 39,9 | 42,2 | 36,7 | 42,7 | 44,4 | 44,0 | 41,6 | 47,9 | 57,4 | 57,5 | 55,1 | 63,0 | 64,1 | 67,2 | 734,3 |
| Rimab Facility Service | 129,9 | 116,4 | 107,8 | 85,2 | 82,4 | 87,2 | 98,7 | 120,5 | 133,6 | 139,8 | 138,5 | 171,0 | 153,1 | 142,1 | 129,2 | 1 835,4 |
| Summa | 169,5 | 169,2 | 175,0 | 153,8 | 164,1 | 180,8 | 200,7 | 214,5 | 234,3 | 257,1 | 266,5 | 300,6 | 292,9 | 287,0 | 271,5 | 3 337,6 |

Källa: merinfo.se

Dotterbolag - Nettoomsättningstillväxt

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | CAGR |
|------------------------|-------|--------------|-------------|---------------|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| Top Städ Service | 3,0% | 43,5% | 68,8% | 28,0% | 20,7% | 23,0% | 6,6% | -21,5% | -6,6% | 11,2% | 17,9% | -7,1% | 4,2% | 7,9% | -2,3% | 11,9% |
| KS Städ & Fönsterputs | n/a | n/a | | 30,5% | 33,8% | 44,3% | 81,4% | 27,8% | 15,7% | 17,0% | 17,8% | 25,2% | 2,0% | 2,2% | -13,0% | 21,7% |
| Städhuset | 79,6% | 30,6% | 5,8% | -13,0% | 16,2% | 4,1% | -0,9% | -5,3% | 15,0% | 19,9% | 0,1% | -4,2% | 14,3% | 1,9% | 4,8% | 5,8% |
| Rimab Facility Service | 16,5% | -10,4% | -7,3% | -21,0% | -3,3% | 5,9% | 13,1% | 22,2% | 10,9% | 4,6% | -0,9% | 23,5% | -10,5% | -7,2% | -9,0% | 0,0% |
| Total tillväxt | | -0,2% | 3,4% | -12,1% | 6,7% | 10,2% | 11,0% | 6,8% | 9,2% | 9,7% | 3,7% | 12,8% | -2,6% | -2,0% | -5,4% | 3,4% |

Källa: merinfo.se

Dotterbolag - EBIT

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | Summa |
|------------------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|--------------|
| Top Städ Service | -0,2 | -0,9 | 0,7 | 0,3 | -2,4 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,6 | 3,4 | 7,7 | 5,3 | 2,4 | 1,6 | 1,3 | 20,0 |
| KS Städ & Fönsterputs | n/a | n/a | 0,3 | 0,1 | 0,5 | 0,6 | 0,8 | -0,5 | 1,1 | 3,3 | 5,4 | 7,7 | 5,7 | 6,7 | 3,3 | 34,8 |
| Städhuset | 0,9 | 0,6 | 0,7 | 0,1 | 0,3 | -0,2 | 0,8 | 1,0 | 1,3 | 0,3 | 4,1 | 2,9 | 2,1 | 2,3 | 1,8 | 18,9 |
| Rimab Facility Service | 2,8 | -0,9 | 0,2 | -0,9 | 2,6 | 3,5 | 4,0 | 4,7 | 5,7 | 5,3 | 17,6 | 16,1 | -0,4 | -5,4 | -0,6 | 54,3 |
| Summa | 3,5 | -1,2 | 1,9 | -0,5 | 1,1 | 4,1 | 5,7 | 5,3 | 8,7 | 12,3 | 34,8 | 32,0 | 9,8 | 5,1 | 5,8 | 128,1 |

Källa: merinfo.se

Dotterbolag - EBIT-marginal

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | Snitt |
|------------------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Top Städ Service | -2,2% | -6,9% | 3,3% | 1,0% | -7,0% | 0,3% | 0,3% | 0,3% | 1,7% | 9,3% | 18,0% | 13,3% | 5,7% | 3,6% | 3,0% | 2,9% |
| KS Städ & Fönsterputs | n/a | n/a | 8,9% | 1,6% | 9,2% | 8,5% | 5,5% | -2,8% | 5,3% | 14,0% | 19,4% | 22,2% | 16,1% | 18,5% | 10,5% | 10,5% |
| Städhuset | 2,9% | 1,5% | 1,7% | 0,2% | 0,8% | -0,5% | 1,8% | 2,3% | 2,8% | 0,5% | 7,2% | 5,2% | 3,3% | 3,5% | 2,7% | 2,4% |
| Rimab Facility Service | 2,2% | -0,8% | 0,1% | -1,0% | 3,2% | 4,1% | 4,0% | 3,9% | 4,3% | 3,8% | 12,7% | 9,4% | -0,3% | -3,8% | -0,5% | 2,8% |
| Snitt | 1,0% | -2,1% | 3,5% | 0,5% | 1,5% | 3,1% | 2,9% | 0,9% | 3,5% | 6,9% | 14,3% | 12,5% | 6,2% | 5,4% | 3,9% | 4,3% |

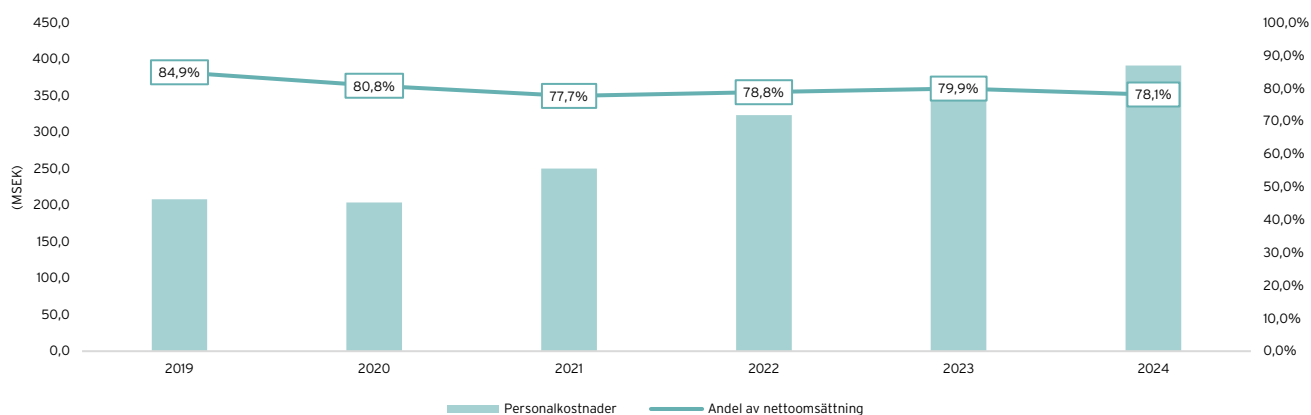
Källa: merinfo.se

Effektiv verksamhetsstyrning driver lönsamhet

HomeMaid's affärsmodell är starkt personalintensiv, där lokalvårdare utgör kärnverksamheten och kontorspersonal hanterar försäljning, administration och styrning. Personalkostnaderna är den klart största kostnadsposten, vilket medför att kostnadsbasen är relativt fast och trögrörlig. HomeMaid skalar dock mer linjärt och verkar inte med hög operativ hävstång, då varje ny kund kräver proportionella resurser i form av personal. Fördelen med modellen är att organisationen kan anpassas relativt smidigt utan att skapa strukturell obalans, vilket reducerar risken vid en mer utdragen marknadsnedgång. Utmaningen är att upprätthålla ett högt resursutnyttjande och snabbt kunna anpassa kapaciteten vid förändrad efterfrågan.

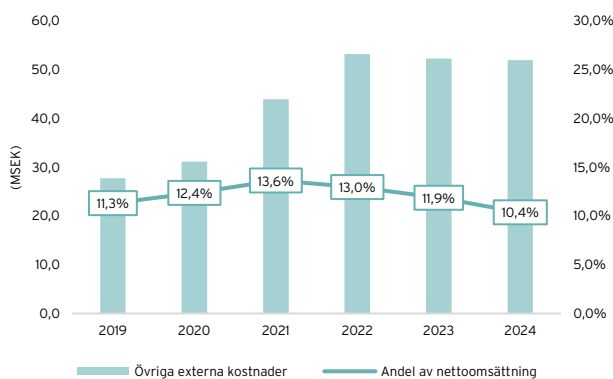
För att möta dessa utmaningar och möjligheter tillämpar HomeMaid en beprövad verksamhetsstyrningsmodell som syftar till att förbättra den interna effektiviteten. Fokus är på att öka andelen debiterbar tid genom bättre schemaläggning, minskad restid mellan uppdrag, reducerad sjukfrånvaro och hög kvalitet i utförandet för att undvika kostsamma omständigheter. Personalkostnadernas andel av nettoomsättningen har sjunkit från 84,9 % till 78,1 % mellan 2019-2024, vilket visar på en markant förbättring av den underliggande bruttomarginalen och har bidragit till en gradvis stigande EBITA-marginal.

Personalkostnader, andel av nettoomsättning

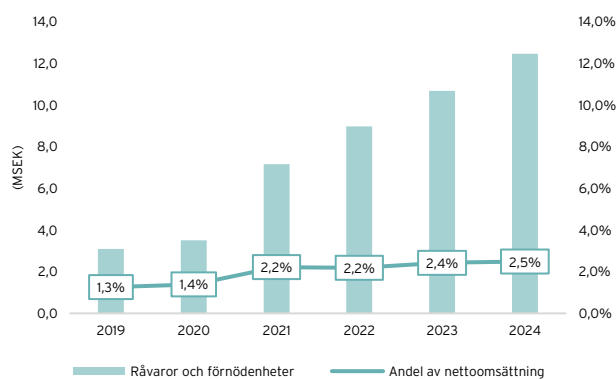


Övriga externa kostnader utgörs främst av marknadsföring och försäljning, lokal- och fordonskostnader, IT- och systemlösningar samt overhead och konsulter. Även dessa kostnader har minskat som andel av nettoomsättning, vilket möjliggjorts genom centralisering, digitalisering och skalfördelar. Råvaror och förnödenheter, som består av förbrukningsmaterial kopplat till den dagliga städverksamheten, har varit stabil i relation till nettoomsättningen och har därmed haft begränsad påverkan på resultatet. Sammantaget visar utvecklingen att HomeMaid har en framgångsrik och beprövad modell för att effektivisera verksamheten, där integrationen av förvärv successivt stärker skalfördelarna.

Övriga externa kostnader, andel av nettoomsättning



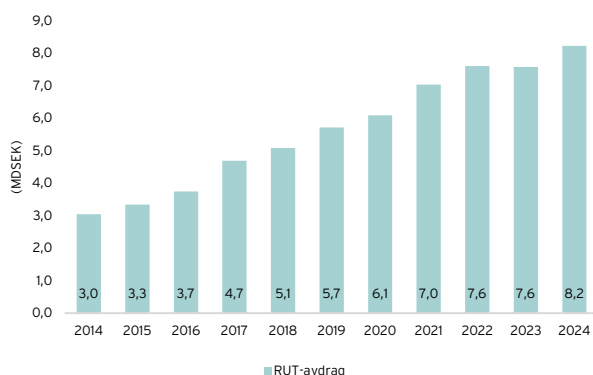
Råvaror och förnödenheter, andel av nettoomsättning



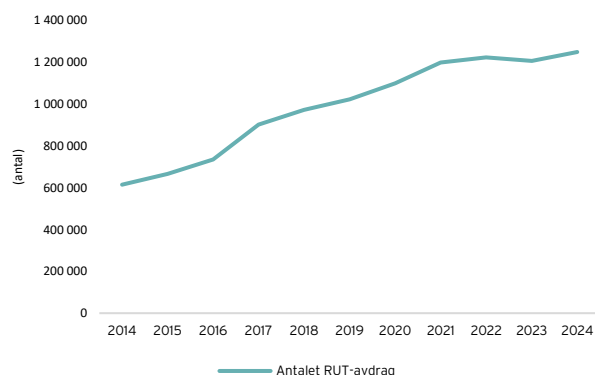
Hemstäd - växande efterfrågan och låg cyklikalitet

RUT-avdraget (Rengöring, Underhåll och Tvätt) infördes 2007 i syfte att minska svartarbete och öka sysselsättningen inom hushållsnära tjänster¹³. Systemet ger privatpersoner möjlighet till en skattereduktion motsvarande 50 % av arbetskostnaden för hushållsnära tjänster som utförs i eller i anslutning till bostaden, exempelvis hemstäd, barnpassning, trädgårdsarbete, och flytt et cetera. Städtjänster utgör den största delen av det totala utnyttjandet av RUT-avdraget. Sedan införandet har RUT-avdraget gradvis utökats både i tjänster och taknivå, från 25 000 SEK per person under 2010-talet till dagens 75 000 SEK¹⁴.

RUT-avdrag, 2014-2024¹⁵



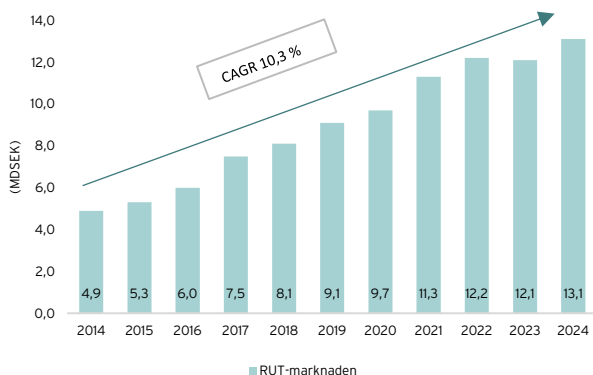
Antalet RUT-avdrag, 2014-2024¹⁵



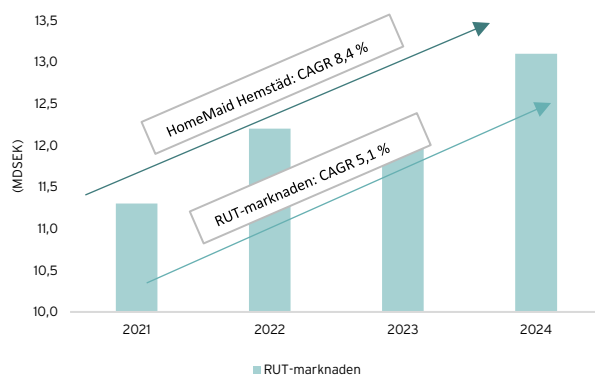
RUT-marknadens totala storlek uppgår till drygt 13,1 MDSEK och har under det senaste decenniet vuxit med en CAGR på omkring 10,3 %. Tillväxten drivs framför allt av skattereduktioner, stigande disponibla inkomster och förändrade konsumtionsmönster. RUT-marknaden har uppvisat en hög grad av motståndskraft och ökat i omsättning även under perioder av betydande externa utmaningar, såsom Covid-19-pandemin, Rysslands invasion av Ukraina, inflations- och energikrisen, geopolitisk oro och generell ekonomisk avmattning. Den enda tydliga avvikelserna kom under 2023 då hushållens köpkraft pressades av snabbt stigande räntor. I övrigt har RUT-marknaden vuxit oavsett om BNP varit stark eller svag, vilket tyder på låg cyklikalitet och att hushållsnära tjänster blivit en alltmer etablerad del av hushållens konsumtionsmönster.

HomeMaid verkar således på en attraktiv marknad med låg cyklikalitet, stabil efterfrågan och strukturell tillväxt. HomeMaid har i sin tur vuxit snabbare än RUT-marknaden under de senaste åren, vilket indikerar att bolaget tar marknadsandelar. Risken för politiska förändringar i avdragsnivåer ska beaktas, men systemet bör ha starkt stöd till följd av minskat svartarbete och ökad sysselsättning. Ur ett finansiellt perspektiv är RUT också en relativt liten kostnad jämfört med andra skatteincitament, vilket gör drastiska förändringar osannolika på kort sikt. Vi utgår även från att många kunder snarare skulle minska frekvensen av tjänsten än avsluta den helt om taknivån mot förmodan skulle förändras till det lägre. Sammantaget bedömer vi att förutsättningarna för uthållig tillväxt inom hemstäd är mycket goda, särskilt med tanke på HomeMaid's tydliga fokus på abonnemangsbaserade tjänster, växande geografiska närvaro och fortsatta ambition att konsolidera marknaden.

RUT-marknaden, 2014-2024



HomeMaid tar marknadsandelar, 2021-2024



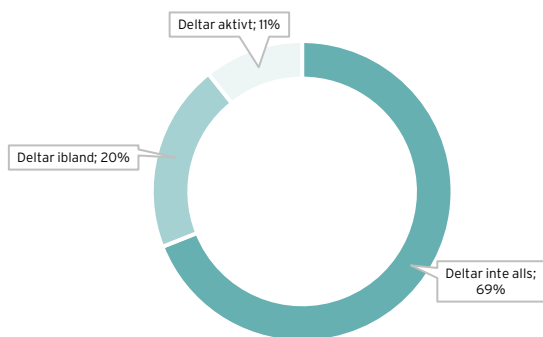
Företagsstäd - högre intäktsmöjligheter men ökad komplexitet och volatilitet

Företagsstäd utgör en betydligt större marknad än hemstäd och kännetecknas av större och mer långsiktiga kontrakt. Det är dessutom en mer nödvändig tjänst, då kontorslokaler, offentliga byggnader och industriverksamheter kräver kontinuerlig städning oavsett konjunkturläge. En central drivkraft är den växande outsourcingtrenden, där företag och offentliga aktörer i allt större utsträckning överlåter städning till externa leverantörer. Avtalen är generellt stabila och avslutas i regel endast vid konkurs, missnöje eller när en ny upphandling genomförs och leverantör byts. Detta skapar förutsättningar för högre intäkter per kund och en långsiktigt attraktiv tillväxtpotential för aktörer på marknaden.

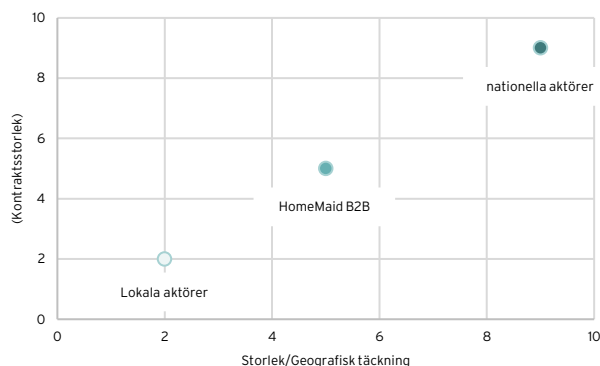
Större kontrakt ställer samtidigt högre krav på geografisk närvaro, leveranssäkerhet, personalförsörjning, kvalitet och kostnadskontroll, vilket kräver en stabil och professionell organisation. Exponeringen medför också att volatiliteten naturligt ökar, då effekten av en förlorad kund blir mer kännbar än inom hemstäd. Geografisk täckning, prispress, och personalbrist innebär att många mindre aktörer inte kan konkurrera om de större uppdragen. Detta skapar ett landskap där de stora kontrakten i regel vinnas av medelstora eller större aktörer, medan mindre bolag i regel är mer begränsade till lokala uppdrag.

Därtill är offentliga upphandlingar både en möjlighet och risk inom företagsstädsegmentet. Upphandlingar kan ge tillgång till stora kontrakt, men utsätter aktörerna för kraftig prispress och administrativa krav. Detta gör att små fel i kalkylering eller utförande snabbt kan slå mot marginalerna. Enligt branschorganisationen Almega Serviceföretagen deltog över 69 % av städföretagen inte alls i offentliga upphandlingar, ofta med motiveringen att de låga timpriskraven driver bort seriösa aktörer¹⁶. Endast 10,7 % av företagen uppgav att de deltog aktivt, vilket belyser utmaningarna, men också de möjligheter som finns för större och mer professionella aktörer att ta marknadsandelar.

Deltagande i offentliga upphandlingar



HomeMaid position inom Företagsstäd



Marknadsdynamiken inom företagsstäd innebär både möjligheter och utmaningar för HomeMaid. Möjligheterna finns i bolagets storlek, geografiska täckning, verksamhetsstyrningsmodell samt den strukturella tillväxten av outsourcingtrenden. Vår uppfattning är att HomeMaid kan ta del av de större och mer långsiktiga kontrakten, särskilt efter förvärvet av Rimab som utökade bolagets kapacitet och geografiska närvaro. Riskerna är främst kopplade till prispressen i de större kontrakten och utmaningar med att rekrytera och behålla personal. Vår bedömning är att företagsstäd utgör en viktig tillväxt drivare för HomeMaid, men att den fortsatta framgången kommer bero på bolagets förmåga att attrahera nya kunder, höja lönsamheten i befintliga kontrakt och navigera en marknad med hård konkurrens och högre krav på operativ effektivitet.

Möjligheter

- Större kontrakt med högre intäkt per kund
- Nödvändig tjänst
- Växande outsourcingtrend
- Stordriffsdelar och inträdesbarriärer i upphandlingar

Utmaningar

- Volatilitet om stor kund förloras
- Prispress i upphandlingar
- Kräver ofta bredare geografisk närvaro
- Högre krav på operativ effektivitet

Fragmentering och strukturella utmaningar skapar konsolideringsmöjligheter

Enligt Almega Serviceföretagen omsatte den svenska städmarknaden 42,9 MDSEK under 2024 med en genomsnittlig EBIT-marginal på 5,5 %¹⁶. Statistiken baserades på omkring 4 600 registrerade företag, där majoriteten utgjordes av mikroföretag med färre än tio anställda. Endast 3,4 % av företagen hade fler än 50 anställda, vilket belyser den höga fragmenteringen. Totalt startades drygt 70 600 nya företag och en lägre konkursnivå noterades i slutet av 2024, vilket pekar mot en marknad med fortsatt hög etableringstakt, men också betydande överetablering och konkurrens.

Almeegas statistik omfattar dock endast medlemsföretag, vilket innebär att det verkliga antalet aktörer är väsentligt högre. HomeMaid uppskattar exempelvis att det finns över 10 000 aktörer enbart inom hemstäd. Oavsett den exakta siffran är marknaden starkt fragmenterad, vilket skapar attraktiva möjligheter för större och mer professionella aktörer att driva konsolidering i marknaden, både via strategiska förvärv och genom organisk expansion.

Utöver fragmenteringen finns även strukturella utmaningar som förstärker konsolideringsbehovet. Enligt Almega uppgav 39,4 % av företagen att de förväntar sig ökad personalstyrka inom sex månader¹⁶. Endast 18,1 % av företagen förväntade sig en minskning. Många företag upplever dock svårigheter att rekrytera, främst på grund av språkbarriärer och låg attraktivitet för yrket. Mindre aktörer har ofta svårare att hantera de strukturella rekryteringsutmaningarna i städbranschen, där personalbrist och hög personalomsättning är en central flaskhals. Större aktörer har däremot en tydlig konkurrensfördel genom etablerade strukturer, interna utbildningsprogram, mer attraktiva arbetsvillkor och ett starkare varumärke. Detta leder till att större företag i högre utsträckning kan attrahera och behålla personal över tid.

Sammantaget utgör den höga fragmenteringen, de omfattande rekryteringsutmaningarna och växande krav på storlek och professionalisering starka drivkrafter för fortsatt konsolidering i städbranschen. Vi bedömer att detta gynnar större aktörer som HomeMaid, som med en beprövad verksamhetsstyrningsmodell, erfarenhet av tidigare förvärv och finansiell styrka kan ta marknadsandelar och driva på utvecklingen mot en mer strukturerad och effektiv marknad.

Drivkrafter för konsolidering i städbranschen



Fragmenterad marknad

Städbranschen omfattar tusentals aktörer, där majoriteten utgörs av mikroföretag med färre än tio anställda. Endast 3,4 % av företagen hade fler än 50 anställda, vilket belyser den höga fragmenteringen. Detta skapar attraktiva möjligheter för större och mer professionella aktörer att driva konsolidering i marknaden.



Rekryteringssvårigheter

Flera företag har en ambition att öka personalstyrkan, men rekryteringen försåras av språkbarriärer och låg attraktivitet för yrket. Större företag har enklare att attrahera och behålla personal över tid genom etablerade processer, utbildningsprogram, bättre arbetsvillkor och starkare varumärken.



Storlekskrav

Större kontrakt och upphandlingar ställer högre krav på leveranssäkerhet, personalförsörjning, kvalitet, administration och kostnadskontroll. Detta skapar ett landskap där de stora kontrakten i regel vinnas av medelstora eller större aktörer, medan mindre bolag i regel är begränsade till lokala uppdrag.

Konkurrensöversikt

Den svenska städmarknaden är starkt fragmenterad och präglas av tusentals små och lokala aktörer, ofta med begränsad geografisk räckvidd och resurser. Inträdesbarriärerna är låga då verksamheten inte kräver några större initiala investeringar, vilket resulterar i en hög konkurrensnivå och ett kontinuerligt inflöde av nya bolag. Fragmenteringen och den låga konsolideringsgraden gör att konkurrensituationen varierar kraftigt mellan lokala marknader och större nationella kontrakt.

Inom hemstäd består konkurrensen främst av mikroföretag och mindre, lokala aktörer, där pris och tillgänglighet ofta är viktiga faktorer. Dessa aktörer saknar dock resurser, etablerade varumärken och standardiserade strukturer, vilket gör det svårare att upprätthålla långsiktig lönsamhet. HomeMaid särskiljer sig genom en tydlig premiumpositionering med fokus på kvalitet, kundnöjdhet och långsiktiga kundrelationer. Bolaget har etablerat en effektiv modell för att driva verksamheten lönsamt både i storstäder och på mindre orter, där lokal närvaro kombineras med gemensamma digitala system, processer och verktyg. Därtill har HomeMaid både resurser och varumärke för att attrahera och behålla personal samt kapacitet att investera i försäljning och marknadsföring för att successivt ta marknadsandelar.

På företagsstädmarknaden är konkurrensbilden annorlunda. Här återfinns både internationella/nationella koncerner som ofta konkurrerar om de allra största nationella kontrakt, och regionala eller lokala bolag med fokus på mindre uppdrag. De större aktörerna har resurser, ett brett tjänsteerbjudande och kapacitet för komplexa uppdrag, men saknar ofta lokal närhet och flexibilitet som mindre bolag kan erbjuda. HomeMaid positionerar sig mellan stora koncerner och mindre, lokala företag genom att kombinera lokal närvaro med växande geografisk täckning, särskilt efter förvärvet av Rimab. Detta skapar förutsättningar att succesivt konkurrera om större upphandlingar samt bevara den lokala ställningen.

Marknadsdynamiken innebär att HomeMaid har en fördelaktig position i en fragmenterad marknad. HomeMaid kombinerar lokal närvaro och kundnära relationer med ökad geografisk täckning och professionell struktur, vilket gör att bolaget kan konkurrera både om lönsamma mindre uppdrag och större långsiktiga kontrakt. Positioneringen är attraktiv, där många små aktörer saknar resurser för att växa och internationella koncerner ofta har svårt att vara konkurrenskraftiga på mindre uppdrag. Lokala och regionala aktörer fungerar även som potentiella förvärvskandidater för HomeMaid.

Den höga fragmenteringen och de strukturella utmaningar som präglar branschen, såsom rekryteringssvårigheter, prispress och behov av operativ effektivitet, gynnar större aktörer med resurser, etablerade strukturer och beprövade arbetssätt. Vi bedömer därför att HomeMaid har goda möjligheter att fortsätta ta marknadsandelar genom en kombination av organisk tillväxt och strategiska förvärv. Riskerna ligger främst i prispress vid större upphandlingar och kontrakt samt i utmaningen att attrahera och behålla personal, men vi anser att bolagets starka balansräkning, premiumpositionering och beprövade verksamhetsstyrning gör att det är väl rustat för att långsiktigt stärka sin marknadsposition.

Konkurrenskartan över den svenska städmarknaden

| | Varumärke & positionering | Geografisk räckvidd | Resurser & kapacitet | Flexibilitet & arbetssätt | Kundrelationer & kontrakt |
|-----------------------------|--|-------------------------------|--|--|--|
| Små lokala aktörer | + Hög lokal förankring - Låg varumärkeskänedom | - Ingen nationell räckvidd | - Begränsade resurser - Svårt attrahera personal | + Hög flexibilitet + Snabb anpassning - Få strukturer | + Nära kundrelationer - Mindre kontrakt |
| Regionala aktörer | + Lokal förankring - Låg varumärkeskänedom | - Begränsad nationell närvaro | + Vissa resurser - Låg kapacitet i större upphandlingar | + Flexibla i drift | + Långsiktiga relationer - Mindre robusta vid större kontrakt |
| HomeMaid | + Lokal förankring + Premiumpositionering - Viss varumärkeskänedom | + Växande nationell närvaro | + Goda resurser - Inte lika stora resurser som nationella koncerner | + Balans mellan struktur och flexibilitet | + Kombination av lokal kundnärlighet och större kontrakt - Lägre erfarenhet av offentliga upphandlingar |
| Nationella koncerner | - Svagare lokal förankring + Starkt varumärke - Mindre kundnära | + Nationell täckning | + Stora resurser + Kapacitet för stora och komplexa kontrakt | - Lägre flexibilitet - Standardiserade arbetssätt + Bred tjänsteportfölj | + Nationella kontrakt - Mindre anpassning lokalt |

Främsta konkurrenter

Nedan följer en finansiell genomgång av de största konkurrenterna till HomeMaid på den svenska marknaden¹⁷. De flesta av aktörerna är verksamma både inom hemstäd och företagsstäd, men med varierande fokus och affärsmodeller. Genomgången visar tydliga skillnader i både storlek, tillväxt och lönsamhet. Marknaden präglas av internationella koncerner som ISS, Coor, Sodexo och Compass, vilka tillsammans omsätter flera miljarder och dominerar de största nationella kontrakten. Dessa bolag uppvisar i regel stabil omsättningstillväxt men relativt låga marginaler. Detta indikerar att pristrycket i de största upphandlingarna är högt och att skalfördelar inte fullt ut kompenseras för konkurrensen inom segmentet.

Under de internationella koncernerna framträder ett mellanskikt av medelstora svenska aktörer, däribland Hemfrid, MIAB, Forenade, Rengörare Näslund, Coor ILV, HomeMaid, Asteri Facility Solutions, Lassila & Tikanoja samt Bohus Städ. Inom detta segment utmärker sig särskilt Hemfrid, Rengörare Näslund, Coor ILV, HomeMaid och Bohus Städ genom en omsättningstillväxt (CAGR) som överstiger branschens genomsnitt på 3-5 %. Därtill har flera av dessa aktörer även en lönsamhetsnivå över sektorsnittet, med EBITDA-marginaler som överstiger 5,5 %. HomeMaid har uppvisat den starkaste finansiella utvecklingen bland de medelstora aktörerna när både omsättningstillväxt och lönsamhetsutveckling vägs in.

Företag som Compass, MIAB, Asteri, Lassila & Tikanoja, NearYou och SOL har uppvisat en mer volatil lönsamhet, vilket tydliggör de operativa utmaningarna inom branschen. Ett särskilt relevant jämförelseobjekt är Asteri, som haft en omsättning i samma storleksklass som HomeMaid men en markant svagare marginalutveckling. Detta visar skillnaden mellan aktörer med en etablerad och effektiv verksamhetsstyrning och de som saknar motsvarande strukturer.

Jämförelsen bekräftar att HomeMaid har en stark position på marknaden, med en kombination av hög tillväxt, stabil lönsamhet, etablerad verksamhetsstyrningsmodell samt resurser, erfarenhet och kontaktnätverk för att fortsätta konsolidera branschen. Detta utgör en tydlig konkurrensfördel i en marknad där många små aktörer brottas med begränsade resurser och bristande struktur, samtidigt som de största internationella koncernerna har svårt att konkurrera effektivt om mindre och medelstora kontrakt. Sammantaget stärker detta bilden av HomeMaid's möjligheter att fortsätta vinna marknadsandelar.

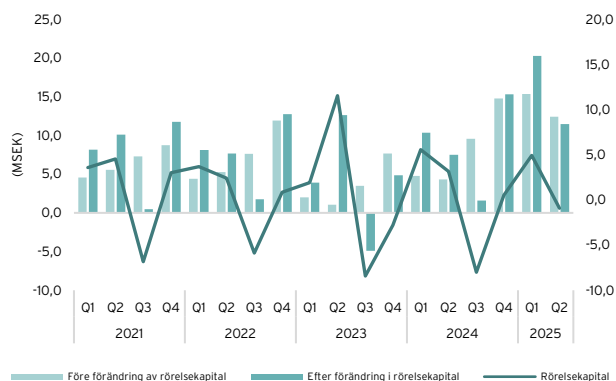
Största städbolagen i Sverige

| Företag | Nettoomsättning | | | | | | CAGR | EBITDA | | | | | | CAGR | EBITDA-marginal | | | | | Snitt | |
|-------------------|-----------------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | | 2024 |
| ISS | 4 150 | 3 896 | 3 833 | 4 302 | 4 823 | 4 861 | 3,2% | 102,2 | 60,5 | 194,1 | 142,6 | 181,8 | 233,7 | 18,0% | 2,5% | 1,6% | 5,1% | 3,3% | 3,8% | 4,8% | 3,5% |
| Socexo | 3 478 | 3 230 | 3 032 | 3 260 | 3 714 | 4 054 | 3,1% | 174,4 | 138,7 | 185,6 | 282,0 | 361,1 | 389,8 | 17,5% | 5,0% | 4,3% | 6,1% | 8,7% | 9,7% | 9,6% | 7,2% |
| Coor | 4 693 | 4 249 | 4 388 | 5 069 | 5 128 | 5 195 | 2,1% | 313,1 | 306,4 | 331,8 | 342,9 | 312,6 | 282,1 | -2,1% | 6,7% | 7,2% | 7,6% | 6,8% | 6,1% | 5,4% | 6,6% |
| Compass | 1 276 | 1 003 | 1 226 | 2 503 | 2 642 | 2 601 | 15,3% | 55,3 | -31,1 | -51,6 | 42,2 | -2,2 | -34,5 | -191,0% | 4,3% | -3,1% | -4,2% | 1,7% | -0,1% | -1,3% | -0,4% |
| Hemfrid | 698,2 | 730,2 | 788,0 | 854,2 | 827,3 | 1 030 | 8,1% | 66,3 | 76,7 | 52,6 | 63,0 | 37,7 | 44,7 | -7,6% | 9,5% | 10,5% | 6,7% | 7,4% | 4,6% | 4,3% | 7,2% |
| MIAB | 1 066 | 931,9 | 1 016,1 | 467,5 | 588,9 | 663,1 | -9,1% | 42,1 | 55,5 | 78,6 | 32,3 | 39,1 | 39,8 | -1,1% | 3,9% | 6,0% | 7,7% | 6,9% | 6,6% | 6,0% | 6,2% |
| Forenade | 457,4 | 504,8 | 532,6 | 573,9 | 587,8 | 626,9 | 6,5% | 15,2 | 18,7 | 34,5 | 21,6 | 17,4 | 18,3 | 3,8% | 3,3% | 3,7% | 6,5% | 3,8% | 3,0% | 2,9% | 3,9% |
| Rengörare Näsl. | 217,5 | 248,2 | 289,3 | 358,5 | 442,0 | 502,3 | 18,2% | 9,8 | 16,1 | 24,7 | 23,3 | 26,7 | 27,7 | 23,1% | 4,5% | 6,5% | 8,5% | 6,5% | 6,0% | 5,5% | 6,3% |
| Coor ILV | 485,0 | 555,9 | 632,8 | 634,2 | 564,9 | 856,5 | 12,0% | 27,6 | 41,4 | 45,5 | 44,9 | 37,6 | 62,9 | 18,0% | 5,7% | 7,4% | 7,2% | 7,1% | 6,7% | 7,3% | 6,9% |
| HomeMaid | 245,1 | 252,0 | 322,1 | 410,3 | 440,3 | 500,9 | 15,4% | 12,2 | 21,3 | 31,3 | 45,7 | 39,9 | 56,2 | 35,7% | 5,0% | 8,5% | 9,7% | 11,1% | 9,1% | 11,2% | 9,1% |
| Asteri | 374,4 | 268,9 | 217,4 | 232,8 | 257,3 | 270,1 | -6,3% | 40,0 | 19,0 | 4,3 | -9,6 | -4,6 | -0,1 | -130,2% | 10,7% | 7,1% | 2,0% | -4,1% | -1,8% | 0,0% | 2,3% |
| Lassila & Tikanoj | 259,6 | 261,0 | 270,5 | 255,3 | 264,8 | 263,5 | 0,3% | 0,7 | 10,0 | 17,3 | 14,4 | 3,9 | 6,6 | 56,6% | 0,3% | 3,8% | 6,4% | 5,6% | 1,5% | 2,5% | 3,4% |
| Bohus Städ | 291,5 | 269,4 | 270,2 | 308,7 | 338,0 | 352,3 | 3,9% | 43,1 | 42,4 | 45,1 | 50,5 | 51,6 | 54,0 | 4,6% | 14,8% | 15,7% | 16,7% | 16,4% | 15,3% | 15,3% | 15,7% |
| NearYou | 183,4 | 134,6 | 190,6 | 212,6 | 223,7 | 224,7 | 4,2% | -0,7 | -1,2 | 11,8 | 10,6 | -3,4 | -1,2 | 11,4% | -0,4% | -0,9% | 6,2% | 5,0% | -1,5% | -0,5% | 1,3% |
| SOL | 174,5 | 94,7 | 106,6 | 189,0 | 195,9 | 223,1 | 5,0% | 4,4 | 0,7 | 2,2 | 3,6 | -9,4 | 12,1 | 22,4% | 2,5% | 0,7% | 2,1% | 1,9% | -4,8% | 5,4% | 1,3% |
| XLNT Group | 25,0 | 29,8 | 41,6 | 49,6 | 173,4 | 192,8 | 50,5% | 4,7 | 6,8 | 8,0 | 8,0 | 20,2 | 17,3 | 29,8% | 18,8% | 22,8% | 19,2% | 16,1% | 11,6% | 9,0% | 16,3% |
| ISKO | 96,1 | 119,2 | 140,2 | 153,9 | 147,8 | 108,0 | 2,4% | 7,7 | 11,3 | 11,7 | 12,1 | -1,1 | 0,3 | -47,7% | 8,0% | 9,5% | 8,3% | 7,9% | -0,7% | 0,3% | 5,5% |
| Stormtrivis | 102,8 | 110,6 | 134,4 | 153,7 | 167,7 | 163,1 | 9,7% | 8,2 | 12,6 | 10,7 | 12,1 | 12,2 | 13,7 | 10,8% | 8,0% | 11,4% | 8,0% | 7,9% | 7,3% | 8,4% | 8,5% |
| Kundpartner Syd | 41,9 | 77,1 | 107,8 | 132,7 | 137,1 | 146,3 | 28,4% | 1,6 | 5,3 | 8,9 | 12,9 | 7,8 | 7,4 | 35,8% | 3,8% | 6,9% | 8,3% | 9,7% | 5,7% | 5,1% | 6,6% |
| ADA | 92,8 | 96,6 | 107,6 | 116,9 | 116,9 | 114,7 | 4,3% | 7,3 | 9,3 | 10,0 | 14,2 | 9,9 | 7,8 | 1,3% | 7,9% | 9,6% | 9,3% | 12,2% | 8,5% | 6,8% | 9,0% |
| Städgladen | 102,4 | 105,2 | 107,7 | 117,0 | 125,8 | 128,7 | 4,7% | 8,5 | 13,4 | 14,2 | 11,4 | 14,0 | 12,5 | 8,0% | 8,3% | 12,7% | 13,2% | 9,7% | 11,1% | 9,7% | 10,8% |
| Mellansvenska | 173,7 | 158,2 | 147,7 | 140,0 | 149,7 | 161,6 | -1,4% | 7,2 | 10,0 | 6,8 | 11,6 | 3,4 | 7,1 | -0,3% | 4,1% | 6,3% | 4,6% | 8,3% | 2,3% | 4,4% | 5,0% |
| Teknostäd | 140,2 | 140,3 | 155,4 | 137,2 | 130,5 | 112,4 | -4,3% | 19,9 | 24,6 | 32,5 | 22,7 | 23,0 | 9,9 | -13,0% | 14,2% | 17,5% | 20,9% | 16,5% | 17,6% | 8,8% | 15,9% |
| Freska | 33,9 | 42,6 | 88,0 | 126,3 | 117,5 | 102,9 | 24,9% | 2,0 | 1,6 | 2,3 | 3,2 | 7,3 | 9,7 | 37,1% | 5,9% | 3,8% | 2,6% | 2,5% | 6,2% | 9,4% | 5,1% |
| PMI Clean | 111,2 | 122,6 | 108,8 | 95,9 | 120,5 | 120,5 | 1,6% | 10,6 | 20,4 | 17,5 | 9,3 | 18,6 | 16,3 | 9,0% | 9,5% | 16,6% | 16,1% | 9,7% | 15,4% | 13,5% | 13,5% |

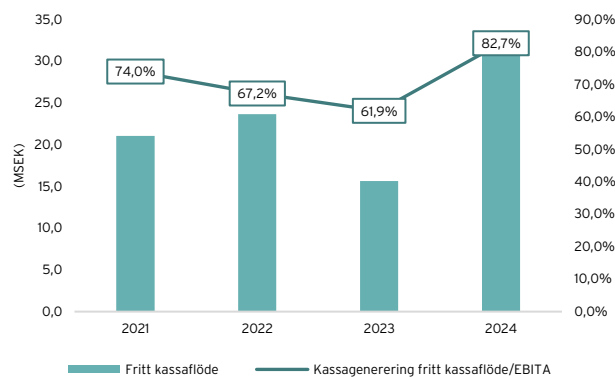
Stark finansiell ställning med stort förvärvsutrymme

HomeMaid har en kapitallett affärsmodell med lågt rörelsekapital- och investeringsbehov, vilket stärker kassaflödesprofilen och bidrar till en hög kassakonvertering. Historiskt har bolaget visat en god förmåga att omvandla en stor andel av EBITA till fritt kassaflöde. De genererade kassaflödena används både för utdelningar till aktieägarna och till strategiska förvärv.

Kassaflöde från den löpande verksamheten



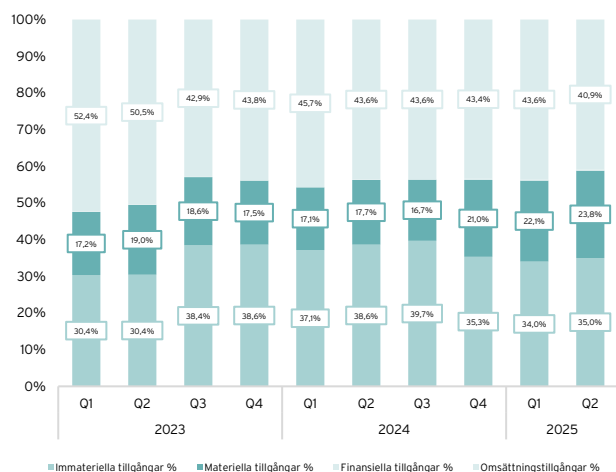
Kassagenerering FCF/EBITA



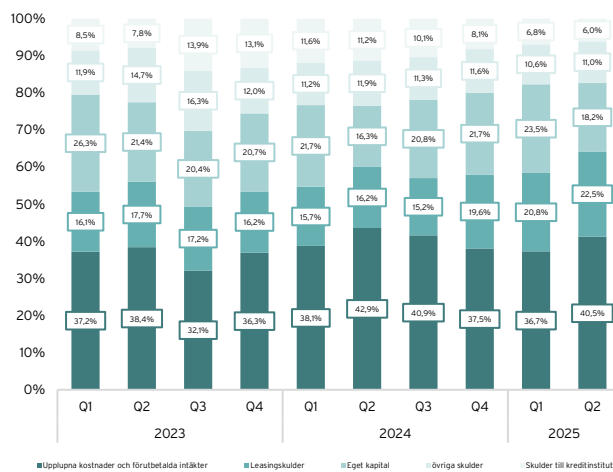
HomeMaid's totala tillgångar uppgick till 248,5 MSEK, varav 86,9 MSEK utgjordes av immateriella anläggningstillgångar, 59,3 MSEK av materiella anläggningstillgångar och 0,8 MSEK av finansiella anläggningstillgångar. Omsättningstillgångarna uppgick till 101,5 MSEK. Av dessa tillgångar finansieras 45,2 MSEK genom eget kapital, motsvarande en soliditet på 18,2 %. Resterande tillgångar finansieras genom 70,9 MSEK i räntebärande skulder samt övrig icke-räntebärande finansiering.

Kassan uppgick till 14,8 MSEK, vilket resulterade i en nettoskuld om 56,1 MSEK. Exklusive leasingskulder uppgick de räntebärande skulderna till 14,9 MSEK och nettoskulden var i princip neutral på 0,1 MSEK. HomeMaid har således en stark balansräkning med låg nettoskuld och stabil kassagenerering, vilket ger bolaget stor finansiell flexibilitet. Vi bedömer att den finansiella ställningen ger utrymme för både utdelningar och förvärvsdriven expansion. Handlingsutrymmet är attraktivt ur ett aktieägarperspektiv, särskilt om förvärv kan fortsätta ske till låga multiplar och därefter realisera marginalförbättringar.

Balansräkning, tillgångar



Eget kapital och skulder



Styrelse

Mats Claesson, styrelseordförande



Bakgrund: Mats är styrelseordförande sedan 2008 och besitter lång erfarenhet från bemannings- och konsultbranschen. Han är vd för Veteranpoolen och under hans ledning har bolaget utvecklats till en av de ledande aktörerna inom den växande marknaden för seniorbemanning. Tidigare har han arbetat som konsult för större internationella företag, bland annat Sony Ericsson och General Motors.

Pågående uppdrag: VD Veteranpoolen AB

Innehav: 97 887 aktier privat samt 2 546 534 via bolaget House of Service Investment Sverige AB

Patrik Torkelson, styrelseledamot



Bakgrund: Patrik är styrelseledamot sedan 2009 har en bakgrund som entreprenör och företagsledare inom tjänste- och servicebranschen. Han har mångårig erfarenhet av att utveckla och leda bolag på en konkurrensutsatt marknad, med särskilt fokus på tillväxtstrategier och affärsutveckling. Patrik har haft ledande roller i flera mindre och medelstora företag.

Pågående uppdrag: Styrelseledamot Veteranpoolen AB, konsult Pinckney Consulting AB

Innehav: 2 546 534 aktier via bolaget House of Service Investment Sverige AB

Fredrik Grevelius, styrelseledamot



Bakgrund: Patrik har varit styrelseledamot sedan 2013 och har lång erfarenhet inom finans- och fastighetssektorn. Han har arbetat som investerare och företagsledare i en rad bolag, med fokus på kapitalförvaltning, bolagsstyrning och långsiktigt värdeskapande. Fredrik har tidigare haft ledande befattningar i bland annat Catella och är idag aktiv i styrelser inom både noterade och onoterade bolag.

Pågående uppdrag: Styrelseledamot NGS Group, Arbona, Thatsup, Veteranpoolen, Svevik, QBNK

Innehav: 1 634 471 aktier privat

Andreas Gindin, styrelseledamot



Bakgrund: Andreas har varit styrelseledamot sedan 2022 och har en bakgrund inom ekonomi och finans. Han bidrar till styrelsen med kompetens inom finansiell styrning, rapportering, strategiska investeringar samt affärsutveckling. Andreas har erfarenhet från snabbväxande bolag och är idag aktiv i styrelser inom både noterade och onoterade bolag.

Pågående uppdrag: Styrelseledamot Besedo, HRM, QBank, Veteranpoolen

Innehav: 2 546 534 aktier via bolaget House of Service Investment Sverige AB

Ledning

Stefan Högvist, VD



Bakgrund: Stefan tillträdde rollen som vd i januari 2019 och har en lång erfarenhet från kund- och personalintensiva branscher. Han har tidigare varit försäljningsdirektör på Stadium, och har dessförinnan haft ledande roller på KappAhl, Hemtex och SATS. Stefan bidrar med bred kompetens inom försäljning, ledarskap och verksamhetsstyrning,

Innehav: 439 215 aktier

Michaela Maier, CFO



Bakgrund: Michaela har varit CFO sedan 2001 och har därmed lång erfarenhet av bolaget och branschen. Hon är sedan 2019 även ordförande i styrelsen för Hemservicebranschen inom Almega, där hon aktivt bidrar till branschens utveckling. Tidigare har hon arbetat som ekonomichef i den tyska koncernen GEA Luftbehandling AB samt på Hansson & Möhring. Michaela tillför med djup kompetens inom finansiell styrning, branschfrågor och strategisk utveckling.

Innehav: 92 999 aktier

Lena Nordin, HR-chef



Bakgrund: Lena har varit HR-chef sedan december 2021 och bidrar med omfattande erfarenhet från ledande roller inom HR och organisationsutveckling. Hon har tidigare varit Chief People Development Officer på McDonald's Nordics samt HR Director på Björn Borg, Peak Performance och Adidas Group. Dessförinnan var hon med och byggde upp träningskedjan SATS från starten 1997, först som Finance Manager och senare som HR Director.

Innehav: 0 aktier

Josefine Ullsten, Försäljningschef



Bakgrund: Josefine har varit Försäljningschef sedan april 2021 och har över 20 års erfarenhet inom försäljning. Hon har under det senaste decenniet haft ansvar för att driva och utveckla försäljning i ledande roller. Närmast kommer hon från rollen som Försäljningschef för affärsområdet Arbetsglasögon på Synoptik.

Innehav: 0 aktier

Jenny Holmstedt, Marknadschef



Bakgrund: Jenny har varit Marknadschef sedan november 2024 och har många års erfarenhet av marknadsföring och kommersiell utveckling. Hon kommer närmast från rollen som International Marketing Lead på WeightWatchers samt Marketing and Commercial Director på ViktVäktarna. Tidigare har hon haft flera ledande roller inom Bonnier-koncernen, bland annat som Marknadschef för Sydsvenskan och Helsingborgs Dagblad.

Innehav: 0 aktier

Ägarbild




HomeMaid har 18 953 474 utestående aktier och handlas per datumet för denna analys till 34,6 SEK, motsvarande ett börsvärde på 655,8 MSEK. Antalet aktieägare har ökat markant under 2025 och uppgår nu till 1 958. Insynsägandet uppgår till 26,0 % och free floaten är 32,8 %¹⁸. Det höga insynsägandet skapar en tydlig intressegemenskap med övriga aktieägare.

| | | |
|--------------------------|---------------------|-------------------|
| Utestående aktier | Aktiekurs | Börsvärde |
| 18 953 474 | 35,8 | 678,5 |
| Antal aktieägare | Insynsägande | Free float |
| 1 958 | 26,0 % | 32,8 % |

De största ägarna i HomeMaid utgörs av en kombination av långsiktiga privatinvesterare och bolagets egna insynspersoner, vilket skapar en stark koppling mellan ägarbasen och ledningen. Största aktieägaren är privatinvesteraren Håkan Blomdahl, som kontrollerar 24,2 % av aktiekapitalet. Han är även största ägare i Veteranpoolen, som knoppades av från HomeMaid 2018, vilket ger honom en lång historik och tydlig branschförståelse. Näst största ägare är privatinvesteraren Per Ekstrand med 17,0 %, följt av House of Service Investment Sverige AB på 13,5 %. Det senare representeras av styrelsemedlemmarna Mats Claesson, Patrik Torkelson och Andreas Gindin, vilket förstärker kopplingen mellan styrelse och ägarbas.

Bland övriga större insynsägare återfinns styrelseledamot Fredrik Grevelius med 8,6 % av kapitalet, vd Stefan Högvist med 2,3 %, samt privata innehav från Andreas Gindin (0,6 %), Mats Claesson (0,5 %) och CFO Michaela Maier (0,5 %). Detta innebär att en betydande del av aktiekapitalet kontrolleras av personer direkt engagerade i bolagets ledning och strategi.

Ägarstrukturen kombinerar industriellt kunnande, långsiktiga privata investerare och en hög grad av insynsägande. Vi anser att det är en styrka, då det skapar starka incitament för ledning och styrelse att driva HomeMaid's långsiktiga tillväxtagenda. Insynsägande stärker dessutom förtroendet för att bolagets strategiska beslut fattas i linje med aktieägarnas intressen.

| | Ägare | Antal aktier (m) | Kapital |
|-----|--|-------------------------|----------------|
| 1. | Håkan Blomdahl | 4,58 | 24,15 % |
| 2. | Per Ekstrand | 3,23 | 17,04 % |
| 3. | House of Service Investment Sverige AB  | 2,55 | 13,44 % |
| 4. | Fredrik Grevelius  | 1,63 | 8,62 % |
| 5. | Avanza Pension | 0,63 | 3,35 % |
| 6. | MDM Invest AB | 0,53 | 2,81 % |
| 7. | Stefan Högvist  | 0,43 | 2,32 % |
| 8. | Nordnet Pensionsförsäkring | 0,36 | 1,93 % |
| 9. | Eva-Karin Sjödin Dahl | 0,32 | 1,70 % |
| 10. | Johan Grevelius | 0,27 | 1,44 % |

Utestående optionsprogram

I juni 2022 beslutade årsstämman att införa ett långsiktigt incitamentsprogram riktat till vd, ledningsgruppen samt upp till tio nyckelpersoner i HomeMaid. Programmet omfattar totalt 730 000 teckningsoptioner och löper fram till 2026. Varje option ger rätt att teckna en ny B-aktie i HomeMaid till en kurs om 29,0 SEK, vilket motsvarar en potentiell utspädning på cirka 4,0 %. Optionerna är in the money och vi bedömer att de med hög sannolikhet kommer att utnyttjas. Vi har därför valt att inkludera dessa i vår värdering av HomeMaid.

Främsta risker

Förändringar i RUT-avdraget

En central del av hemstädmarknaden bygger på RUT-avdraget, där privatpersoner får göra skattereduktion på 50 % av arbetskostnaden. Systemet har brett politiskt stöd och bidrar till att minska svartarbete och öka sysselsättningen, men en kraftig nedskärning eller avskaffande skulle direkt slå mot efterfrågan. Historiskt har taknivån höjts och avdragsberättigade tjänster utökats, vilket har gynnat marknaden. Mindre sänkningar av taket skulle sannolikt inte påverka HomeMaid, då snittkunden ligger långt under maxgränsen. Däremot utgör ett mer radikalt ingrepp en betydande strukturell risk. RUT-systemet är den enskilt största regulatoriska risken för HomeMaid, men vi bedömer sannolikheten för större förändringar som låg i närtid.



Låg

Konjunkturkänslighet

Efterfrågan på hushållsnära tjänster har historiskt visat motståndskraft, även under svagare ekonomiska perioder. RUT-avdraget har bidragit till att göra tjänsterna mer prisvärda, vilket minskat konjunkturkänsligheten. Hemstäd är dock indirekt känsligt för hushållens köpkraft och ränteutveckling, vilket bekräftades under 2023. Företagsstöd är mer beroende av företagets investeringar, kostnadsnivåer och finansiella hälsa. Konkurs hos en större kund får också en mer direkt påverkan, då intäkten per kund är betydligt högre än inom hemstäd. Riskspridningen mellan affärsområdena skapar en viss balans. Vi bedömer därför att en svagare konjunktur leder till dämpad tillväxt snarare än kraftiga omsättningsfall.



Medel

Integration av förvärv

HomeMaid har en aktiv förvärvsstrategi på en stor och fragmenterad marknad, där historiken tyder på god och disciplinerad kapitalallokering. Bolaget har lyckats bygga en attraktiv förvärvsmodell genom att utnyttja multipelarbiter samt skapa ytterligare värde via integration, effektiviseringar och samordningsvinster. Riskerna ligger främst i misslyckad integration eller svårigheter att implementera den interna verksamhetsmodellen, vilket kan hämma marginalförbättringar och värdeskapande. Därtill kan strategin bromsas om finansieringsmöjligheterna försämras till följd av högre räntor, lägre aktiekurs eller svagare kreditvärdighet. Vi bedömer att HomeMaid har goda förutsättningar att accelerera förvärvstakten och ta en ledande roll i den pågående konsolideringen, given historik, erfarenhet och finansiell flexibilitet.



Medel

Låga inträdesbarriärer i branschen

Den svenska städmarknaden är starkt fragmenterad och präglas av intensiv konkurrens från både mikroföretag och internationella koncerner. Inträdesbarriärerna är låga då verksamheten inte kräver några större initiala investeringar, vilket resulterar i en hög konkurrensnivå och ett kontinuerligt inflöde av nya bolag. HomeMaid positionerar sig mellan stora nationella koncerner och mindre, lokala företag genom att kombinera lokal närvaro och kundnära relationer med ökad geografisk täckning och professionell struktur. Detta gör att bolaget kan konkurrera både om lönsamma mindre uppdrag och större långsiktiga kontrakt. Konkurrens och prispress är strukturella risker som HomeMaid aldrig helt kan eliminera, men vi anser att bolaget har goda möjligheter att fortsätta ta marknadsandelar, både organiskt och via strategiska förvärv.



Medel

Personalberoende

HomeMaid bedriver en personalintensiv verksamhet, där personalkostnader utgör cirka ~80 % av omsättningen. Tillgång till arbetskraft, låg sjukfrånvaro och förmågan att behålla medarbetare är avgörande för bolagets tillväxt och lönsamhet. HomeMaid's framgång är därför direkt beroende av dess förmåga att rekrytera, utveckla och behålla personal. Branschen präglas av hög personalomsättning och låg attraktivitet som yrke, vilket gör rekrytering till en strukturell flaskhals. Här har större bolag som HomeMaid en relativ konkurrensfördel genom etablerade system, utbildningsprogram och ett starkare varumärke, men risken kvarstår att personalbrist kan hämma tillväxten och öka kostnadstrycket. Historiken av lönsam tillväxt och en beprövad verksamhetsstyrningsmodell tyder dock på att risken är hanterbar.



Medel

Beroende av nyckelpersoner

HomeMaid's framgång är nära knuten till dess nyckelpersoner, där ledarskap, erfarenhet och ägarengagemang utgör en av bolagets främsta tillgångar. Detta gäller inte enbart den operativa personalen i form av lokalvårdare, utan även ledning, styrelse och andra nyckelpersoner, som ansvarar för styrning, kvalitetssäkring, kapitalallokering och långsiktiga kundrelationer. HomeMaid bygger värde i hög grad på mänskligt kapital, till skillnad från kapitalintensiva branscher, där anläggningstillgångar, teknik eller patent är de primära värdeskaparna. Nuvarande vd Stefan Högvist har spelat en viktig roll i att driva bolaget i rätt strategisk riktning sedan han tillträdde 2019. Den låga omsättningen i både ledningsgrupp och styrelse bidrar till stabilitet, och det höga insynsägandet skapar en stark intressegemenskap med övriga aktieägare.



Medel

Värdering

Key stats

| | | | |
|------------------------|------------|--------------------------------|-------|
| Antal aktier | 18 953 474 | Börsvärde (MSEK) | 678,5 |
| Aktiekurs (SEK) | 35,8 | Nettoskuld (MSEK) | 0,1 |
| | | Enterprise value (MSEK) | 678,6 |

Rullande 12 månader

| | | | |
|------------------------|-------|------------------|------|
| Nettoomsättning | 522,2 | EV/S | 1,4 |
| EBITDA | 65,5 | EV/EBITDA | 11,2 |
| EBITA | 48,2 | EV/EBITA | 14,1 |
| FCF | 45,5 | EV/FCF | 16,1 |

Källa: Börsdata

Historiskt snitt

| | EV/S | EV/EBITDA | EV/EBIT | EV/FCF |
|------------|-------------|------------------|----------------|---------------|
| Snitt 3 år | 1,0 | 9,3 | 14,8 | 4,5 |
| Snitt 5 år | 1,0 | 9,2 | 14,3 | 3,6 |

Källa: Börsdata

Nyckeltal

| EBITDA-marginal | EBITA-marginal | EBIT-marginal | Vinstmarginal |
|------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| 12,5 % | 9,2 % | 8,5 % | 6,4 % |
| OPCF-marginal | FCF-marginal | ROIC | ROC |
| 9,3 % | 8,7 % | 41,5 % | 55,5 % |

Källa: Börsdata

Peers - potential för uppvärdering

I vår relativvärdering av HomeMaid har vi analyserat ett urval specialiserade serieförvärvare¹⁹. Specialiserade serieförvärvare fokuserar på en enda nisch och kompletterar organisk tillväxt med återkommande förvärv i fragmenterade marknader²⁰. Vi anser att HomeMaid i allt högre grad bör betraktas som en specialiserad serieförvärvare snarare än ett traditionellt städbolag. HomeMaid har genomfört åtta förvärv sedan 2021 och därmed bevisat att förvärv är en återkommande del av tillväxtstrategin. Ledningen signalerar dessutom tydligt en ambition att öka förvärvstakten. Precis som andra nischade serieförvärvare verkar HomeMaid på en starkt fragmenterad marknad, vilket skapar en lång pipeline av potentiella målbolag.

Affärsmodellen bygger på att komplettera den organiska tillväxten med återkommande förvärv, integrera dessa och realisera synergier genom gemensamma system, processer och skalfördelar. Detta är samma logik som återfinns hos etablerade serieförvärvare inom andra nischer, där multipelresan drivs av stabila kassaflöden, strukturell marknadstillväxt och löpande värdeskapande via förvärv. Kärnan är att skapa en större, mer lönsam och skalbar verksamhet genom löpande konsolidering. Skillnaderna mellan bolagen återfinns främst i grad av förvärvsberoende, branschfokus, geografi och integrationsmodell.

HomeMaid i jämförelse med specialiserade serieförvärvare

| Företag | Börsvärde | Nettoomsättning | | | | | | EBITDA | | | | EBIT | | | Lönsamhet | |
|-------------------|---------------|-----------------|---------------|------------|-------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|
| | | EV | R12 | EV/S | CAGR 3y | CAGR 5y | R12 | EV/EBITDA | CAGR 3y | CAGR 5y | R12 | EV/EBIT | CAGR 3y | CAGR 5y | EBITDA % | EBIT % |
| Addode | 14 611 | 15 758 | 6 261 | 2,5 | 0,2% | 10,5% | 1 023 | 15,1 | 7,0% | 18,2% | 634 | 24,3 | 6,4% | 22,6% | 16,3% | 10,1% |
| Afry | 17 180 | 22 308 | 26 501 | 0,8 | 4,0% | 6,9% | 2 485 | 9,0 | 0,7% | 2,0% | 1 583 | 14,1 | 3,1% | 1,7% | 9,4% | 6,0% |
| Beljer Ref | 75 676 | 85 681 | 37 380 | 2,3 | 18,2% | 21,6% | 4 774 | 17,9 | 24,5% | 26,4% | 3 752 | 22,8 | 25,5% | 29,4% | 12,8% | 10,0% |
| Berner Industriär | 1 328 | 1 481 | 974 | 1,5 | 5,0% | 7,0% | 107 | 13,9 | 15,8% | 10,5% | 70 | 21,1 | 21,1% | 11,6% | 10,0% | 7,2% |
| Bravida | 18 799 | 21 930 | 28 545 | 0,8 | 2,8% | 6,2% | 2 223 | 9,9 | 0,9% | 4,5% | 1 582 | 13,9 | -2,3% | 3,3% | 7,8% | 5,5% |
| Buflab | 17 300 | 20 499 | 7 966 | 2,6 | -1,9% | 10,9% | 1 203 | 17,0 | 0,9% | 13,6% | 922 | 22,1 | -0,3% | 15,3% | 15,1% | 11,6% |
| Coor Service | 4 409 | 6 828 | 12 386 | 0,5 | 1,7% | 5,2% | 708 | 9,6 | -3,2% | -0,1% | 354 | 19,2 | -4,6% | 2,2% | 5,7% | 2,9% |
| Exsilec | 1 820 | 2 125 | 856 | 2,5 | 9,2% | 24,0% | 160 | 13,3 | 9,9% | 25,0% | 93 | 23,0 | 5,3% | 44,4% | 18,7% | 10,8% |
| Fasadgruppen | 1 954 | 4 192 | 5 186 | 0,8 | 4,5% | 31,1% | 465 | 9,0 | -2,7% | 24,4% | 181 | 23,1 | -22,2% | 7,3% | 9,0% | 3,5% |
| Green Landscaping | 2 948 | 5 624 | 6 146 | 0,9 | 8,5% | 23,8% | 766 | 7,3 | 10,5% | 30,6% | 369 | 15,2 | 6,2% | 44,5% | 12,5% | 6,0% |
| Hexatronic | 4 033 | 6 327 | 7 563 | 0,8 | 4,8% | 29,4% | 1 067 | 5,9 | -4,8% | 31,3% | 648 | 9,6 | -14,2% | 29,6% | 14,1% | 8,6% |
| Hexpol | 29 398 | 33 871 | 20 049 | 1,7 | -3,4% | 8,4% | 3 531 | 9,6 | -2,3% | 8,3% | 2 951 | 11,5 | -3,6% | 8,8% | 17,6% | 14,7% |
| Humana | 2 063 | 6 284 | 10 392 | 0,6 | 4,1% | 6,0% | 1 116 | 5,6 | 7,6% | 5,8% | 519 | 12,0 | 5,7% | 2,0% | 10,7% | 5,0% |
| Infracom | 750 | 937 | 834 | 1,1 | 33,2% | 30,1% | 109 | 8,6 | 10,0% | 14,9% | 80 | 11,8 | 5,3% | 21,6% | 13,1% | 9,5% |
| Instalco | 6 934 | 10 507 | 13 559 | 0,8 | 4,0% | 13,7% | 1 146 | 9,1 | -0,5% | 9,2% | 555 | 18,8 | -10,9% | -1,7% | 8,5% | 4,1% |
| ISS | 34 805 | 48 945 | 84 693 | 0,6 | 3,4% | 3,9% | 5 551 | 9,2 | 7,9% | 31,5% | 3 952 | 13,0 | 11,7% | 23,2% | 6,6% | 4,7% |
| Knowit | 2 823 | 3 476 | 6 052 | 0,6 | -4,0% | 12,4% | 492 | 7,0 | -12,9% | 3,8% | 156 | 22,2 | -29,6% | -13,5% | 8,1% | 2,6% |
| NCAB | 9 751 | 10 544 | 3 621 | 2,9 | -6,7% | 11,3% | 437 | 24,1 | -13,1% | 15,8% | 314 | 33,5 | -16,8% | 11,5% | 12,1% | 8,7% |
| Norconsult | 15 258 | 15 631 | 10 799 | 1,4 | 8,6% | 9,3% | 1 224 | 12,5 | 5,9% | 12,7% | 719 | 21,3 | 4,7% | 10,4% | 11,3% | 6,7% |
| Omda | 1 444 | 1 877 | 461 | 4,1 | 7,7% | 15,0% | 77 | 24,4 | 270,0% | 5,8% | 18 | 104,3 | 30,0% | 0,8% | 16,7% | 3,9% |
| Rejlers | 4 127 | 4 731 | 4 596 | 1,0 | 9,4% | 14,2% | 451 | 10,4 | 2,7% | 19,2% | 287 | 16,4 | 7,0% | 27,9% | 9,8% | 6,3% |
| Sdiptech | 6 852 | 11 015 | 5 164 | 2,1 | 13,8% | 19,9% | 1 205 | 8,9 | 12,0% | 24,5% | 850 | 12,6 | 9,9% | 22,3% | 23,3% | 16,5% |
| Sweco | 54 996 | 61 002 | 30 779 | 2,0 | 8,2% | 8,1% | 4 491 | 13,5 | 11,2% | 10,1% | 3 066 | 19,8 | 10,9% | 12,4% | 14,6% | 10,0% |
| Swedencare | 5 375 | 7 060 | 2 590 | 2,7 | 12,3% | 60,9% | 486 | 14,5 | 7,7% | 47,2% | 176 | 40,1 | -18,6% | 23,8% | 18,8% | 6,8% |
| Systemair | 16 515 | 17 346 | 12 284 | 1,4 | 0,6% | 7,6% | 1 521 | 11,4 | -8,2% | 7,2% | 1 063 | 16,3 | -8,8% | 9,4% | 12,4% | 8,7% |
| Vertiseil | 2 068 | 2 242 | 624 | 3,6 | 25,6% | 52,1% | 78 | 28,8 | 30,1% | 45,7% | 30 | 75,3 | 29,9% | 34,3% | 12,5% | 4,8% |
| Vimian | 15 270 | 18 175 | 404 | 4,0 | 12,9% | 41,5% | 88 | 18,5 | 9,6% | 46,7% | 53 | 30,8 | 10,2% | 55,0% | 21,7% | 13,0% |
| Vitec | 13 539 | 15 647 | 3 532 | 4,4 | 21,3% | 21,9% | 1 401 | 11,2 | 23,1% | 24,4% | 678 | 23,1 | 24,0% | 25,0% | 39,7% | 19,2% |
| Snitt | 13 644 | 16 501 | 12 507 | 1,8 | 7,4% | 18,3% | 1 371 | 12,7 | 15,0% | 18,5% | 916 | 24,7 | 4,2% | 17,3% | 13,9% | 8,1% |
| Median | 6 893 | 10 525 | 6 204 | 1,5 | 4,9% | 13,1% | 1 045 | 10,8 | 7,3% | 15,3% | 537 | 20,4 | 5,5% | 13,9% | 12,5% | 7,0% |
| HomeMaid | 678,5 | 678,6 | 522,2 | 1,3 | 8,4% | 15,7% | 65,5 | 10,4 | 18,6% | 25,2% | 44,6 | 15,2 | 20,8% | 25,0% | 12,5% | 8,5% |

För att öka jämförbarheten har vi även avgränsat analysen till mindre serieförvärvare med en storlek och marknadsposition som mer liknar HomeMaid. Syftet är att undvika snedvridande effekter 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 värderas till multiplar som indikerar en uppvärderingspotential för HomeMaid.

HomeMaid är mindre än samtliga peers och har en kortare historik som serieförvärvare. Bolaget uppvisar däremot högre organisk tillväxt än flera jämförelsebolag och förväntas accelerera den förvärvsbaserade tillväxten. Peer-gruppen handlas i snitt till omkring 9x EV/EBITDA och 17,5x EV/EBIT, vilket indikerar en värdering motsvarande cirka 14-16x EV/EBITDA. Mot denna bakgrund bedömer vi att en multipel på 15x EV/EBITDA är en rimlig och motiverad nivå för HomeMaid i dagsläget.

Specialiserade serieförvärvare i jämförbar storlek

| Företag | Börsvärde | Nettoomsättning | | | | | | EBITDA | | | | EBIT | | | Lönsamhet | |
|-------------------|--------------|-----------------|--------------|------------|-------------|--------------|------------|------------|-------------|--------------|------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| | | EV | R12 | EV/S | CAGR 3y | CAGR 5y | R12 | EV/EBITDA | CAGR 3y | CAGR 5y | R12 | EV/EBIT | CAGR 3y | CAGR 5y | EBITDA % | EBIT % |
| Berner Industriär | 1 328 | 1 481 | 974 | 1,5 | 5,0% | 7,0% | 107 | 13,9 | 15,8% | 10,5% | 70 | 21,1 | 21,1% | 11,6% | 10,0% | 7,2% |
| Coor Service | 4 409 | 6 828 | 12 386 | 0,5 | 1,7% | 5,2% | 708 | 9,6 | -3,2% | -0,1% | 354 | 19,2 | -4,6% | 2,2% | 5,7% | 2,9% |
| Exsilec | 1 820 | 2 125 | 856 | 2,5 | 9,2% | 24,0% | 160 | 13,3 | 9,9% | 25,0% | 93 | 23,0 | 5,3% | 44,4% | 18,7% | 10,8% |
| Fasadgruppen | 1 954 | 4 192 | 5 186 | 0,8 | 4,5% | 31,1% | 465 | 9,0 | -2,7% | 24,4% | 181 | 23,1 | -22,2% | 7,3% | 9,0% | 3,5% |
| Green Landscaping | 2 948 | 5 624 | 6 146 | 0,9 | 8,5% | 23,8% | 766 | 7,3 | 10,5% | 30,6% | 369 | 15,2 | 6,2% | 44,5% | 12,5% | 6,0% |
| Hexatronic | 4 033 | 6 327 | 7 563 | 0,8 | 4,8% | 29,4% | 1 067 | 5,9 | -4,8% | 31,3% | 648 | 9,6 | -14,2% | 29,6% | 14,1% | 8,6% |
| Humana | 2 063 | 6 284 | 10 392 | 0,6 | 4,1% | 6,0% | 1 116 | 5,6 | 7,6% | 5,8% | 519 | 12,0 | 5,7% | 2,0% | 10,7% | 5,0% |
| Infracom | 750 | 937 | 834 | 1,1 | 33,2% | 30,1% | 109 | 8,6 | 10,0% | 14,9% | 80 | 11,8 | 5,3% | 21,6% | 13,1% | 9,5% |
| Knowit | 2 823 | 3 476 | 6 052 | 0,6 | -4,0% | 12,4% | 492 | 7,0 | -12,9% | 3,8% | 156 | 22,2 | -29,6% | -13,5% | 8,1% | 2,6% |
| Rejlers | 4 127 | 4 731 | 4 596 | 1,0 | 9,4% | 14,2% | 451 | 10,4 | 2,7% | 19,2% | 287 | 16,4 | 7,0% | 27,9% | 9,8% | 6,3% |
| Snitt | 2 626 | 4 200 | 5 498 | 1,0 | 7,6% | 18,3% | 544 | 9,1 | 3,3% | 16,5% | 276 | 17,3 | -2,0% | 17,8% | 11,3% | 6,2% |
| Median | 2 443 | 4 461 | 5 619 | 0,9 | 4,9% | 19,0% | 478 | 8,8 | 5,2% | 17,0% | 234 | 17,8 | 5,3% | 16,6% | 10,9% | 6,1% |
| HomeMaid | 678,5 | 678,6 | 522,2 | 1,3 | 8,4% | 15,7% | 65,5 | 10,4 | 18,6% | 25,2% | 44,6 | 15,2 | 20,8% | 25,0% | 12,5% | 8,5% |

Estimat för 2025E

HomeMaid utvecklades starkt under H1, även om den organiska tillväxten var något lägre i Q2. Detta förklarades främst av införandet av ett nytt ärendehanteringssystem samt en rekryteringstakt som inte fullt ut mötte den ökade efterfrågan. Vi bedömer att den organiska tillväxten kan stärkas något, drivet av ett ökat inflöde av abonnemangskunder samt lägre kundtapp. HomeMaid har bland annat rekryterat fler säljare på orter med lägre marknadsnärvaro och intensifierat marknadsföringsinsatserna. Marknadsförutsättningarna är dessutom fortsatt gynnsamma. Därtill konsolideras förvärvet av Rimab från och med Q3. Vi räknar därför med en högre tillväxttakt under H2, både organisk och via förvärv.

EBITA-marginalen har samtidigt stärkts markant under H1 genom skalfördelar och en förbättrad intern bruttomarginal, vilket minskat personalkostnadernas andel av nettoomsättningen. Vi bedömer att den positiva trenden för bruttomarginalen är intakt, men att ökade satsningar på försäljning och marknadsföring under H2 kommer att tynga EBITA-marginalen något jämfört med föregående år. Sammantaget pekar utvecklingen under 2025 mot högre tillväxt, ökad skalbarhet och en mer uthållig intjäningsförmåga, vilket stärker förutsättningarna inför 2026.

Estimat för 2025

| <i>(MSEK)</i> | Q1A | Q2A | Q3E | Q4E | 2025E |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Nettoomsättning | 129,4 | 136,5 | 156,2 | 174,5 | 596,5 |
| <i>% y-o-y</i> | <i>9,7%</i> | <i>8,0%</i> | <i>28,9%</i> | <i>29,1%</i> | <i>19,1%</i> |
| <i>varav organisk tillväxt</i> | <i>9,7%</i> | <i>8,0%</i> | <i>8,7%</i> | <i>9,1%</i> | <i>8,8%</i> |
| <i>varav förvärvsbaserad tillväxt</i> | <i>0,0%</i> | <i>0,0%</i> | <i>20,2%</i> | <i>20,0%</i> | <i>10,3%</i> |
| Övriga rörelseintäkter | 1,9 | 5,1 | 2,0 | 2,4 | 11,4 |
| Summa intäkter | 131,3 | 141,5 | 158,2 | 176,9 | 607,9 |
| Rörelsekostnader | -116,1 | -124,8 | -138,7 | -159,0 | -538,6 |
| <i>% y-o-y</i> | <i>4,5%</i> | <i>6,5%</i> | <i>31,7%</i> | <i>30,2%</i> | <i>18,2%</i> |
| EBITDA | 15,1 | 16,7 | 19,5 | 17,9 | 69,3 |
| <i>EBITDA-marginal</i> | <i>11,7%</i> | <i>12,3%</i> | <i>12,5%</i> | <i>10,3%</i> | <i>11,6%</i> |
| <i>% y-o-y</i> | <i>44,3%</i> | <i>39,0%</i> | <i>7,6%</i> | <i>15,6%</i> | <i>23,4%</i> |
| Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade | -4,5 | -4,7 | -4,7 | -4,7 | -18,6 |
| EBITA | 10,6 | 12,0 | 14,8 | 13,2 | 50,7 |
| <i>EBITA-marginal</i> | <i>8,2%</i> | <i>8,8%</i> | <i>9,5%</i> | <i>7,6%</i> | <i>8,5%</i> |
| <i>% y-o-y</i> | <i>62,3%</i> | <i>50,6%</i> | <i>5,1%</i> | <i>14,9%</i> | <i>26,3%</i> |

Estimat fram till 2027E

| (MSEK) | 2022 | 2023 | 2024 | 2025E | 2026E | 2027E |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Nettoomsättning | 410,3 | 440,3 | 500,9 | 596,5 | 776,7 | 983,1 |
| % y-o-y | 27,4% | 7,3% | 13,8% | 19,1% | 30,2% | 26,6% |
| varav organisk tillväxt | 13,3% | 0,9% | 6,4% | 8,8% | 7,9% | 7,1% |
| varav förvärvsbaserad tillväxt | 14,0% | 6,5% | 7,4% | 10,3% | 22,3% | 19,5% |
| Övriga intäkter | 14,5 | 14,4 | 11,0 | 11,4 | 11,0 | 11,7 |
| Summa intäkter | 424,7 | 454,7 | 511,9 | 607,9 | 787,7 | 994,8 |
| EV/S | 1,7 | 1,5 | 1,4 | 1,1 | 0,9 | 0,7 |
| Rörelsekostnader | -385,5 | -414,9 | -455,8 | -538,6 | -697,1 | -880,9 |
| % y-o-y | 27,9% | 7,6% | 9,9% | 18,2% | 29,4% | 26,4% |
| EBITDA | 39,2 | 39,9 | 56,2 | 69,3 | 90,6 | 113,9 |
| EBITDA-marginal | 9,6% | 9,1% | 11,2% | 11,6% | 11,7% | 11,6% |
| % y-o-y | 25,2% | 1,6% | 40,8% | 23,4% | 30,7% | 25,8% |
| EV/EBITDA | 17,3 | 17,0 | 12,1 | 9,8 | 7,5 | 6,0 |
| Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade | -4,0 | -14,6 | -16,0 | -18,6 | -20,6 | -22,8 |
| EBITA | 35,2 | 25,3 | 40,1 | 50,7 | 70,0 | 91,1 |
| EBITA-marginal | 8,6% | 5,7% | 8,0% | 8,5% | 9,0% | 9,3% |
| % y-o-y | 23,7% | -28,1% | 58,6% | 26,3% | 38,2% | 30,2% |
| EV/EBITA | 19,3 | 26,8 | 16,9 | 13,4 | 9,7 | 7,4 |

Vi har valt att värdera HomeMaid baserat på en multipel om 15x EBITA för helåret 2027E. Vi anser att denna nivå är motiverad utifrån bolagets starka finansiella historik, abonnemangsbaserade affärsmodell med hög kassakonvertering, stabila organiska tillväxt och bevisade förvärvshistorik, den fragmenterade marknaden med hög konsolideringspotential samt jämförbara multiplar för liknande serieförvärvare. 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

| | Multipel | EBITA 2027E | Börsvärde (MSEK) | Aktiekurs (kr) |
|-------------------------|----------|-------------|------------------|----------------|
| 2027E | 15 | 91,1 | 1367,1 | 69,5 |
| Säkerhetsmarginal (30%) | 15 | 63,8 | 957,0 | 48,6 |

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 | 2,01 | 101,5% | 32,3% | 1,41 | 41,0% | 14,7% |

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

Känslighetsanalys

| EBITax | Huvudscenario 2027E | | | Säkerhetsmarginal (30%) | | |
|-----------|---------------------|----------------|---------------|-------------------------|----------------|--------------|
| | Börsvärde (MSEK) | Aktiekurs (kr) | Förändring % | Börsvärde (MSEK) | Aktiekurs (kr) | Förändring % |
| 10 | 911,4 | 46,3 | 34,3% | 638,0 | 32,4 | -6,0% |
| 11 | 1 002,5 | 50,9 | 47,7% | 701,8 | 35,7 | 3,4% |
| 12 | 1 093,7 | 55,6 | 61,2% | 765,6 | 38,9 | 12,8% |
| 13 | 1 184,8 | 60,2 | 74,6% | 829,4 | 42,1 | 22,2% |
| 14 | 1 275,9 | 64,8 | 88,0% | 893,2 | 45,4 | 31,6% |
| 15 | 1 367,1 | 69,5 | 101,5% | 957,0 | 48,6 | 41,0% |
| 16 | 1 458,2 | 74,1 | 114,9% | 1 020,8 | 51,9 | 50,4% |
| 17 | 1 549,4 | 78,7 | 128,3% | 1 084,6 | 55,1 | 59,8% |
| 18 | 1 640,5 | 83,3 | 141,8% | 1 148,4 | 58,3 | 69,2% |
| 19 | 1 731,6 | 88,0 | 155,2% | 1 212,2 | 61,6 | 78,6% |
| 20 | 1 822,8 | 92,6 | 168,6% | 1 275,9 | 64,8 | 88,0% |

Källförteckning

1. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId-hemservice/veteranpoolen-ab-publ-delas-ut-och-noteras-pa-aktietorget-fbebd4c4>
2. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId-hemservice/ny-va-for-homemaId-ab-publ-080546f4>
3. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId/homemaId-ab-publ-forvarvar-samtliga-aktier-i-top-stad-services-i-sverige-ab-9895b4e2>
4. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId/homemaId-ab-publ-forvarvar-80-av-aktierna-i-ks-stad-and-fonsterputs-almvik-ab-a67562e9>
5. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId/homemaId-ab-publ-forvarvar-100-av-aktierna-i-stadhuset-i-stockholm-ab-11f025d4>
6. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId/homemaId-ab-publ-tar-nasta-steg-i-tillvaxtstrategin-genom-att-inga-avtal-om-forvarv-av-rimab-facility-service-9cb6e2ea>
7. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId/homemaId-forvarvar-rorelsen-i-pro-assistans-9913b481>
8. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId/komplettering-homemaId-forvarvar-rorelsen-i-dala-service-ab-2c449aba>
9. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId/homemaId-forvarvar-rorelsen-i-kickis-stadservice-ab-a56cc3ed>
10. <https://mf.n.se/cis/a/homemaId/homemaId-etablerar-sig-i-ionkoping-genom-att-forvarva-inkramet-i-sannas-hemservice-ab-0415351e>
11. <https://www.youtube.com/>
12. <https://www.merinfo.se/>
13. https://www.riksdagen.se/sv/dokument-och-lagar/dokument/riksrevisionens-granskningsrapport/rutavdraget-konsekvenser-av-reformen_h8b52/html/
14. <https://www.skatteverket.se/privat/fastigheterochbostad/rotarbeteochrutarbete/safungerarrutavdraget.4.d5e04db14b6fef2c866097.html>
15. <https://www6.skatteverket.se/sense/app/adb533d4-7f01-4446-8eba-b0cd4c06c77e/sheet/50b8c57d-23f9-4f74-bd6f-7a18d8096226/state/analysis>
16. <https://www.proper-service.se/wp-content/uploads/2025/08/Stadrapporten-2025.Kortversion.pdf>
17. <https://www.serviceforetagen.se/app/uploads/sites/4/2024/12/210x264-branschrapport-Final2.pdf>
18. <https://www.holdings.se/>
19. <https://borsdata.se/>
20. <https://req.no/wp-content/uploads/2025/07/REQ-Acquisition-driven-Compoublers-July-2025.pdf>

Disclaimer

Kalqyl Analys Norden AB 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 och samtliga medarbetare i organisationen får ej handla värdepapper i kundbolag från och med det tillfälle som ansvarig analytiker initierar arbetet med den aktuella analysen, och till dess att analysen varit publicerad i 48h.

Intressekonflikt

Pontus Fredriksson äger aktier i det analyserade bolaget

Analysen är en uppdragsanalys