



STORSKOGEN GROUP

2026-08-26 04:30 UTC

AKTIEBRIEF

Aktiebrief: Storskogen

1. Bolaget i korthet

Storskogen Group är en internationell och diversifierad bolagsgrupp, en så kallad serieförvärvare (serial acquirer), som förvärvar och långsiktigt äger lönsamma små och medelstora bolag inom tre affärsområden: Services, Trade och Industry. Kunderna är huvudsakligen andra företag (B2B), med en mindre konsumentnära exponering inom Trade. Koncernen grundades 2012 i Stockholm och byggdes upp genom en serie förvärv av hela, självständigt drivna bolag; vid utgången av Q2'26 bestod verksamheten av 114 affärsenheter med en genomsnittlig årsomsättning om cirka 290 MSEK. Bolaget noterades på Nasdaq Stockholm i oktober 2021 och B-aktien (STOR B) handlas på Large Cap-listan. Rapporterings- och handelsvaluta är SEK.

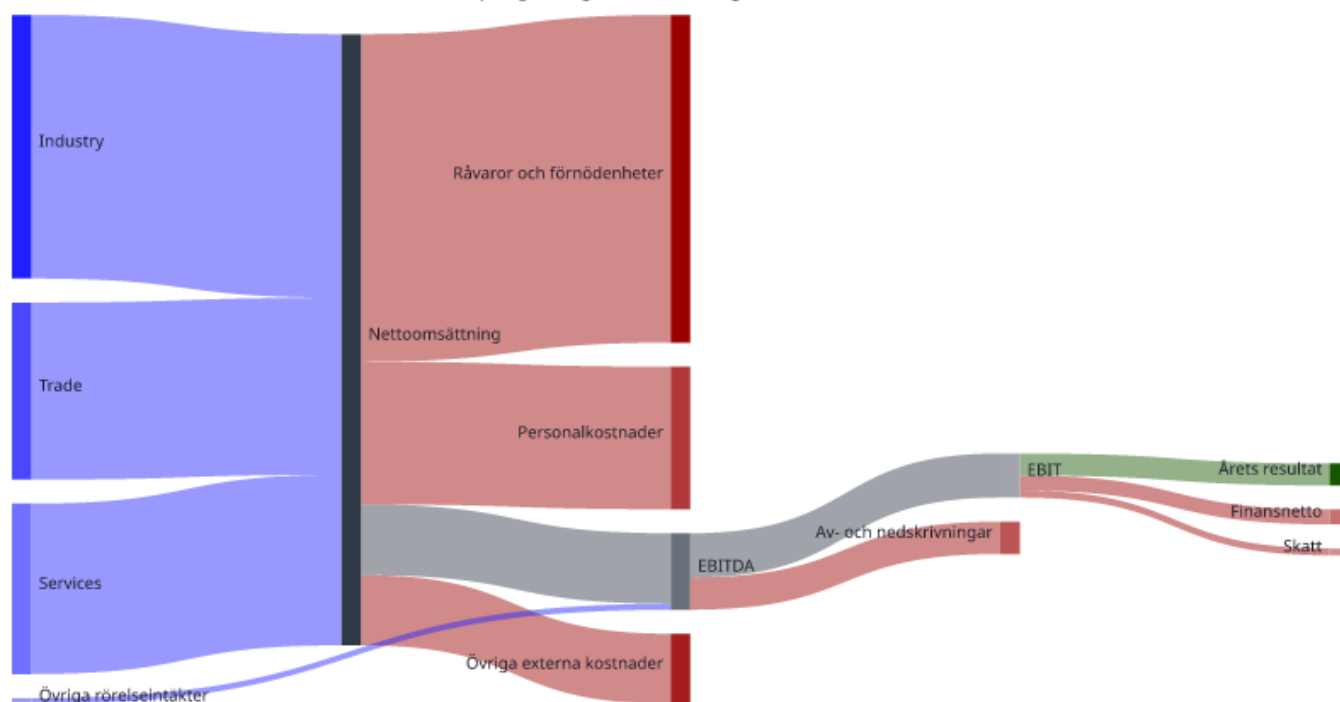
HUVUDKONTOR	GRUNDAT	MARKNADSVÄRDE	ANSTÄLLDA
Stockholm	2012	~18 MDSEK PER AUG 2026	~9 960 MEDELANTAL H1'26

2. Affärsmodell: så tjänar bolaget pengar

Storskogen förvärvar lönsamma nordiska och europeiska små och medelstora bolag och äger dem med ett långsiktigt perspektiv. Till skillnad från ett investmentbolag konsolideras de förvärvade bolagen fullt ut som dotterbolag. Koncernens intäkter och resultat kommer alltså från löpande rörelsedrift, inte från värdeförändringar på en portfölj av aktieinnehav. Intäkterna är fördelade på tre affärsområden: Industry, Services och Trade. Industry är det största området (cirka 45% av omsättningen i H1'26) och omfattar verksamheterna Automation, Industrial Technologies och Product Solutions.

Kapitalintensiteten varierar mellan affärsområdena: Trade och Industry binder rörelsekapital i lager och kundfordringar och kräver löpande Capex i produktionsutrustning, medan Services är mer personal- och tjänstedrivet. Koncernens kassaflöde mäts genom justerad kassagenerering, det vill säga hur stor andel av justerad EBITDA som blir kassaflöde efter rörelsekapital och Capex. Målet är minst 70% och utfallet låg på 74% (R12) per Q2'26. Andra kvartalet är säsongsmässigt en period med hög aktivitet, vilket i Q2'26 gav en högre rörelsekapitalbindning mot slutet av kvartalet, särskilt inom Industry.

Så flödar pengarna genom Storskogen (helåret 2025, MSEK)



3. Senaste rapporten: finansiell och operationell översikt

NETTOOMSÄTTNING	JUSTERAD EBITA	PERIODENS RESULTAT
8 861 MSEK	864 MSEK	379 MSEK
+5% Y/Y (Q2'25)	+2% Y/Y (Q2'25)	+46% Y/Y (Q2'25)

I Q2'26 ökade nettoomsättningen 5% till 8 861 MSEK (Q2'25: 8 452), varav den organiska tillväxten var 5%. Justerad EBITA ökade 2% till 864 MSEK (Q2'25: 843), vilket motsvarar en justerad EBITA-marginal på 9,7% (Q2'25: 10,0). Rörelseresultatet var i stort sett oförändrat, 660 MSEK (Q2'25: 661), medan periodens resultat steg till 379 MSEK (Q2'25: 260), motsvarande ett resultat per aktie på 0,21 SEK (Q2'25: 0,13). Förbättringen av periodens resultat uppstod alltså under rörelseresultatet, och det trots att de jämförelsestörande posterna faktiskt var större i kvartalet (-28 MSEK mot -9 MSEK i Q2'25).

Industry är det största affärsområdet och uppvisade under kvartalet både organisk tillväxt och förbättrad marginal. Utvecklingen stöddes av automation och elektrifiering samt tillväxt utanför Sverige. Services ökade omsättning och EBITA men hade fortsatt en marginal som påverkades av en dämpad bygg- och infrastrukturmarknad. Trade såg gradvis förbättrad efterfrågan, medan hälso- och skönhetssegmentet påverkades av lägre detaljhandelsaktivitet.

Kassaflödet från den löpande verksamheten var 465 MSEK (Q2'25: 527); rörelsekapitalet band 378 MSEK till följd av ökade fordringar vid kvartalets slut, en effekt bolaget bedömer som tillfällig. Capex var 208 MSEK (2,3% av omsättningen), främst tillväxtinvesteringar inom Industry, och investeringsflödet varierar kraftigt kvartal till kvartal. Per den 30 juni 2026 var den räntebärande nettoskulden 9 896 MSEK. Skuldsättningen i förhållande till justerad RTM EBITDA var 2,4x, vilket är inom målet på 2–3x. Soliditeten uppgick till 49 %, likvida medel till 1 412 MSEK och den outnyttjade kreditfaciliteten till 2 933 MSEK. Under kvartalet genomfördes två plattformsförvärv (Safi inom Services och Darlington EMS inom Industry) och två tilläggsförvärv, med sammanlagd årsomsättning om cirka 214 MSEK, samtidigt som en affärsenhet avyttrades. Johan Ekström tillträdde som tf. chef för Services efter Jesper Kronstrand. Efter rapportperioden har inga väsentliga händelser tillkommit utöver ett aviserat plattformsförvärv inom Trade (årsomsättning 126 MSEK) och ett tilläggsförvärv inom Services.

”

Den positiva organiska tillväxten under kvartalet, genomförda förvärv och en stabil finansiell ställning ger en god grund för fortsatt utveckling.

Christer Hansson
, vd, Storskogen Group · Q2'26-rapport

4. Marknad och trender

Storskogens marknad är i första hand marknaden för ägande av små och medelstora bolag i Norden och övriga Europa. Det är en strukturellt fragmenterad marknad: ett stort antal privatägda bolag har ägare som närmar sig ett generationsskifte eller söker en långsiktig industriell ägare snarare än en finansiell köpare med bestämd innehavshorisont. Detta ger ett fortlöpande utbud av förvärvsobjekt, vilket är den enskilt viktigaste strukturella drivkraften för Storskogen: förmågan att köpa lönsamma bolag till rimliga multiplar och äga dem vidare. På köpsidan konkurrerar Storskogen med andra nordiska serieförvärvare, bland andra Indutrade, Lifco, Lagercrantz, Addtech, Volati, Teqnion och Röko, samt med private equity-fonder.

Geografiskt är Sverige den största marknaden (cirka 45% av omsättningen i H1'26), följt av Storbritannien, Tyskland, Norge och USA, vilket ger en spridning som dämpar beroendet av en enskild ekonomi men samtidigt skapar valutaexponering. De underliggande slutmarknaderna varierar per affärsenhet.

- Ägarskiften i nordiska och europeiska SMB skapar ett strukturellt utbud av förvärvsobjekt.
- Automation och elektrifiering driver efterfrågan inom affärsområde Industry.
-

Konjunktur- och räntenivå påverkar både slutefterfrågan (särskilt bygg och infrastruktur) och prissättningen på förvärv.

- Konsolidering: kapitalstarka serieförvärvare tar en växande andel av transaktionsflödet.

5. Tillväxtdrivare och risker

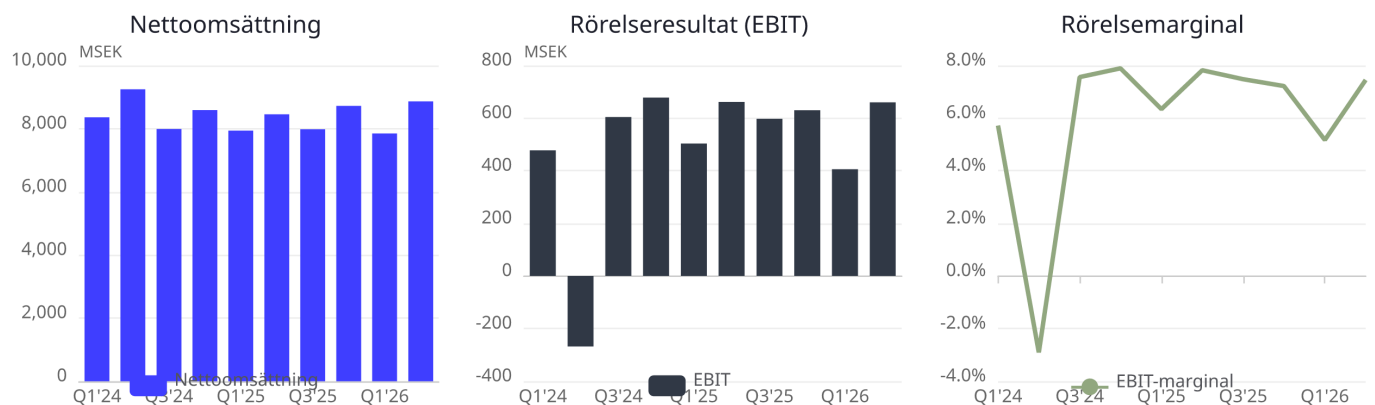
Tillväxtdrivare

- Stark förvärvspipeline i kombination med finansiell handlingsfrihet (likvida medel 1 412 MSEK och outnyttjad facilitet 2 933 MSEK per 30 juni 2026).
- Organisk återhämtning inom Industry, understödd av automation och elektrifiering.
- Effektiviserings- och kostnadsinitiativ som bolaget lyfter fram som marginalhävstång.
- Geografisk och branschmässig diversifiering som breddar tillväxtkällorna.

Risker

- Konjunkturkänslig efterfrågan; bygg- och infrastrukturmarknaden är dämpad.
- Integrations- och nedskrivningsrisk: förvärv bygger goodwill och immateriella tillgångar, och 2024 belastades resultatet med av- och nedskrivningar på immateriella tillgångar om 1 521 MSEK.
- Finansieringsrisk: räntebärande nettoskuld 9,9 MDSEK (2,4x) med obligationsförfall 2027–2030 som ska refinansieras.
- Valutarisk: en stor del av omsättningen sker utanför Sverige (GBP, EUR, USD), vilket ger både omräkningseffekter och viss transaktionsexponering.

6. Finansiell utveckling: KPI:er



7. Finansiella mål

Storskogens formella finansiella mål för perioden 2025–2027, med utfall per senaste rapport:

- **Justerad EBITA-marginal (LTM) >10%:** ej uppfyllt, 9,4% helåret 2025 och 9,2% R12 per Q2'26.

- **Justerad kassagenerering (LTM) >70%:** uppfyllt, 74% R12 per Q2'26.
- **Justerad EBITA-tillväxt 15% (CAGR):** ej på målnivå, justerad EBITA minskade 3% under H1'26 (organisk EBITA-tillväxt -4%).
- **Räntebärande nettoskuld/justerad RTM EBITDA 2,0–3,0x:** uppfyllt, 2,4x per 30 juni 2026.

Bland de formella målen ingår ingen fastställd utdelningsandel. För 2025 föreslogs en utdelning om 0,11 SEK per aktie, motsvarande en utdelningsandel på cirka 17% av resultatet per aktie (0,63 SEK).

8. Potentiella triggers (kommande 6–12 månader)

- Q3'26-rapporten (23 oktober 2026): fokus blir om den utlovade återföringen av rörelsekapitalet i H2 materialiseras i kassaflödet, samt om Industrys organiska tillväxt och marginalförbättring håller i sig.
- Takten i förvärsaktiviteten: bolaget beskriver pipelinen som stark, och ett tydligt uppväxlat plattformsförvärvstempo skulle öka det förvärvade tillväxtbidraget.
- Vägen mot marginalmålet på 10 %: Justerad EBITA-marginal ligger på 9,2 % (R12), och en vändning i sentimentet inom bygg och infrastruktur för Services är den viktigaste hävstången.
- Refinansiering av obligationen som förfaller H2 2027: villkor och marginal blir en indikation på koncernens finansieringskostnad framåt.
- Permanent tillsättning av chef för affärsområde Services efter den tillförordnade lösningen.
- Integration och lönsamhetsbidrag från de senaste plattformsförvärven (Safi, Darlington EMS och det aviserade Trade-förvärvet).

9. Vanliga frågor från investerare

10. Vad säger optimisten? / Vad säger pessimisten?

Vad säger optimisten?

Storskogen verkar på en strukturellt växande marknad för ägande av små och medelstora bolag, där ett fortlöpande utbud av ägarskiften ger en flerårig förvärvsmöjlighet.

Den decentraliserade ägarmodellen och en bred diversifiering över tre affärsområden och flera geografier gör koncernen mindre beroende av en enskild slutmarknad.

Med en stabil finansiell ställning, kassagenerering över målet och en outnyttjad kreditfacilitet finns handlingsfrihet att fortsätta förvärva när tillfällen uppstår.

Industry visar redan organisk tillväxt driven av automation och elektrifiering, vilket ger en hävstång om även Services och Trade återhämtar sig.

Vad säger pessimisten?

Modellen är konjunkturkänslig; en dämpad bygg- och infrastrukturmarknad håller tillbaka Services och gör marginalmålet på över 10% svårnått.

Förvärvsdriven tillväxt bygger goodwill och immateriella tillgångar, och 2024 visade att nedskrivningar kan belasta resultatet betydligt.

Räntebärande nettoskuld på 9,9 MDSEK med obligationsförfall 2027–2030 innebär refinansieringsrisk och känslighet för räntenivån.

Justerad EBITA-tillväxt ligger under målet 15% och var negativ organiskt i H1'26, vilket ställer frågan om när tillväxtmålet kan nås.

Ordlista: förkortningar och begrepp

- **CAGR (Compound Annual Growth Rate):** genomsnittlig årlig tillväxttakt; Storskogen mäter sitt tillväxtmål för justerad EBITA som en CAGR på 15%.
- **Capex:** investeringar i anläggningstillgångar; för Storskogen främst utrustning inom Trade och Industry, och en post som kan variera kraftigt mellan kvartalen.
- **EBIT (rörelseresultat):** resultat efter alla rörelsekostnader inklusive av- och nedskrivningar; visar hur mycket kärnverksamheten tjänar före finansiella poster och skatt.
- **EBITA:** rörelseresultat före av- och nedskrivning av förvärvade immateriella tillgångar; för en förvärvare visar det driften utan effekten av köpeskillingsrelaterade avskrivningar.
- **EBITDA:** rörelseresultat före av- och nedskrivningar; ett grovt mått på kassaflödesgenererande rörelseresultat.
- **EPS (resultat per aktie):** nettoresultat delat på antal aktier; visar vad varje aktie tjänar.

- **Justerad EBITA:** EBITA justerad för jämförelsestörande poster; Storskogens centrala lönsamhetsmått och grund för marginal- och tillväxtmålen.
- **Justerad kassagenerering (cash conversion):** hur stor andel av justerad EBITDA som blir kassaflöde efter rörelsekapital och Capex; Storskogens mål är minst 70%.
- **Jämförelsestörande poster:** engångsposter som lyfts ut för att visa underliggande resultat, t.ex. omstrukturings- eller transaktionskostnader.
- **Nettoskuld/EBITDA:** räntebärande nettoskuld i förhållande till rörelseresultat före avskrivningar; visar skuldsätningen. Storskogens mål är 2,0–3,0x.
- **Organisk tillväxt:** omsättningsökning exklusive förvärv och avyttringar; visar hur befintliga bolag växer av egen kraft.
- **Plattformsförvärv:** köp av ett nytt bolag som etablerar eller breddar en position inom ett prioriterat område, till skillnad från ett tilläggsförvärv.
- **R12 / RTM:** rullande tolv månader; senaste fyra kvartalen summerade, används för att jämnar ut säsong.
- **Soliditet:** eget kapital i förhållande till balansomslutningen; visar hur stor del av tillgångarna som är egenfinansierade.
- **Tilläggsförvärv:** mindre förvärv som ansluts till en befintlig verksamhet för att stärka den.

Källor

- Storskogen Group: Delårsrapport Q2'26 (januari–juni 2026), publicerad 11 aug 2026. <https://www.storskogen.com>
- Storskogen Group: Bokslutskommuniké Q4'25 (januari–december 2025), publicerad 10 feb 2026. <https://www.storskogen.com>
- Storskogen Group: Års- och hållbarhetsredovisning 2024 (refererad för risker och osäkerhetsfaktorer). <https://www.storskogen.com>
- Storskogen: "Storskogen stärker nordisk plattform inom professionell hårvård", pressmeddelande 7 juli 2026. <https://www.inderes.fi/releases/storskogen-starker-nordisk-plattform-inom-professionell-harvard>
- Storskogen: "Förändring i Storskogens koncernledning", pressmeddelande 18 maj 2026. <https://www.inderes.fi/releases/forandring-i-storskogens-koncernledning-1>
- Historiska finansiella nyckeltal: Inderes datatjänster (rapporterade utfall).



CONNECTING INVESTORS AND COMPANIES

Inderes democratizes financial information by connecting investors and listed companies. For investors, we are an investing community and a trusted source of financial information and equity research. For listed companies, we are a partner in delivering high-quality investor relations. Over 500 listed companies in Europe use our investor relations products and equity research services to provide better investor communications to their shareholders.

Our goal is to be the most investor-minded company in finance. Inderes was founded in 2009 by investors, for investors. As a Nasdaq First North-listed company, we understand the day-to-day reality of our customers.

Inderes Oyj
Porkkalankatu 5
00180 Helsinki
+358 10 219 4690

inderes.fi

Inderes Ab
Vattugatan 17, 5tr
Stockholm
+46 8 411 43 80

inderes.se

**inde
res.**