

PLEJD: RAPPORTKOMMENTAR Q2'26

Plejd fortsatte att växa i hög takt under Q2'26, även om utvecklingen normaliserades från det exceptionellt starka första kvartalet. Nettoomsättningen ökade med 30,3 % till 274,6 MSEK (210,7), medan installationstillväxten uppgick till 27,5 %. Den höga lageruppbyggnaden hos grossisterna som präglade Q1 jämnades successivt ut under kvartalet och lagernivåerna återgick till en mer normal säsongsnivå. Bruttomarginalen stärktes till 54,9 % (52,0) och EBIT ökade med 30,4 % till 61,8 MSEK (47,4), motsvarande en oförändrad marginal om 22,5 %. Kvartalet belastades av ett negativt valutanetto om 5,2 MSEK och högre kostnader kopplade till upprampningen av LPN-01. För H1'26 uppgick omsättningstillväxten till 35,1 % och EBIT-marginalen till 28,9 % (24,2), vilket ger en mer rättvisande bild av den underliggande utvecklingen än de stora variationerna mellan kvartalen.

Tillväxten normaliserades – efterfrågan fortsatt stark

Sverige och Norge drev fortsatt tillväxten, med en omsättningsökning om 30,1 % respektive 31,4 %. I Norge dämpades tillväxttakten av svåra jämförelsetal efter att lanseringen av TRM-01 gav ett kraftigt lyft under 2025. LPN-01 hann ännu inte bidra i någon större omfattning, vilket innebär att kvartalets tillväxt främst kom från den befintliga portföljen inom puckar, armaturer och termostater. Nederländerna fortsatte att utvecklas starkt med en omsättningstillväxt om 40,1 %, medan Finland ökade med 42,4 % från en lägre nivå. Den globala installationstillväxten uppgick till 27,5 %, vilket vi bedömer som starkt mot bakgrund av de svåra jämförelsetalen och att LPN-01 bidrog begränsat.

Kommersiellt och Europa formar nästa tillväxtfas

LPN-01 är central i Plejds satsning mot mindre kommersiella installationer. Orderingången har utvecklats i linje med förväntningarna, men produktionsupprampningen tog längre tid än planerat och volymleveranserna kom i gång först mot slutet av Q2'26. Plejd räknar med att kunna leverera i takt med efterfrågan under H2'26 och enligt Esfahani kan produkten på ett till två års sikt nå liknande volymer som termostaten, som stod för nära 10 % av omsättningen under 2025. Den större potentialen ligger i att LPN-01 öppnar vägen till en bredare kommersiell affär. Närvarosensorn CMS-01 väntas lanseras mot slutet av året och fler produkter är på väg. Kommersiella installationer står enligt Esfahani för omkring 20 % av affären i dag och andelen kan närma sig 40 % om satsningen faller väl ut. Nederländerna är fortsatt den viktigaste expansionsmarknaden utanför Norden. VRI-03 innebär att Plejd nu har en realistisk möjlighet att bli ett standardval bland elektrikererna. Om genomslaget dröjer finns ytterligare mindre produktanpassningar att göra. Ett genombrott skulle kunna göra marknaden jämförbar med Sverige. För Tyskland, Spanien och Schweiz väntas smarta solskydd bli en viktig dörröppnare. Sådana produkter behöver enligt Esfahani lanseras eller visas under 2026 eller 2027 för att Europasatsningen ska kunna börja bidra tydligare från omkring 2028. Esfahani uppgav även att Plejd har identifierat andra intressanta tillväxtben, bland annat i Tyskland, men utvecklade inte närmare vad dessa omfattar.

Outlook

Sverige och Norge väntas fortsatt vara de viktigaste tillväxtdrivarna, med stöd från den befintliga portföljen och en växande kommersiell affär. LPN-01 och kommande produktlanseringar bör bidra tydligare under H2'26, även om den nordiska tillväxttakten sannolikt normaliseras efter de höga nivåerna under 2025. Nederländerna erbjuder betydande uppsida vid ett genombrott som standardprodukt, medan smarta solskydd och övrig Europaexpansion främst är möjligheter på längre sikt. Lönsamhetsmässigt går Plejd in i H2'26 från en strukturellt starkare nivå. Bruttomarginalen uppgick till 55,4 % under H1'26 och stöds av produktoptimeringar, en högre andel egen produktion och en mognare produktportfölj. Plejd producerar omkring 75 % av volymerna internt och har som ambition att nå 85–90 %. Rörelsekostnaderna väntas öka i absoluta tal, men långsammare än intäkterna, vilket skapar utrymme för fortsatt operationell hävstång. Esfahani har pekat ut en möjlig långsiktig EBIT-marginal omkring 35 %. Q2'26 kom in under våra estimat, men H1'26 visar fortsatt hög tillväxt, förbättrad lönsamhet och stark kassagenerering. Plejd har flera tydliga tillväxt drivare på kort sikt, medan det kommersiella segmentet och Europaexpansionen ger betydande potential längre fram. Aktien har gått starkt och värderingen har stigit. På våra estimat för 2027E ser vi fortsatt en uppsida om 30,1 %, baserat på en multipel om 30x EBIT.

Läs hela analysen **[här!](#)**

För mer information, vänligen kontakta:

Mattias Folkesson, vd (mattias.folkesson@fairvalue.se)

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Gustav Gabinus, analytiker (gustav@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.