

### New Wave Group

## Bra resultat i en utmanande marknad

Både försäljning och rörelseresultat överträffade våra förväntningar för fjärde kvartalet där framför allt segmentet Företag överraskade positivt. Försäljningstillväxten om 3% kan vid första anblick tyckas låg men i en utmanande miljö har New Wave fortsatt att ta marknadsandelar. De investeringar och marknadssatsningar som nu görs i bland annat Tyskland och USA belastar kortsiktigt resultat och kassaflöde, men ger en bra grund att stå på när marknaderna väl förbättras. Utsikterna New Wave ger är nu något mer positiva än vi har sett det senaste halvåret. Även om de närmaste kvartalen kan vara skakiga (där framför allt årets första kvartal tenderar att vara volatilt) så ser bilden för helåret 2025 och 2026 bättre ut.

## Ökad försäljning – tar marknadsandelar

Omsättningen stärktes med 3% till 2 827 Mkr (2 736). Rörelseresultatet föll till 463 Mkr (519) kvartal-över-kvartal, vilket medförde en försämring av rörelsemarginalen till 16,4% (19,0). Bruttomarginalen minskade med 2 procentenheter under perioden och uppgick till 50%. Det lägre resultatet och ökade varuinköp medförde en minskning i New Waves löpande kassaflöde till 546 Mkr (734). Balansräkningen är fortsatt stark och nettoskuldssättningsgraden uppgick till 25% (31) per 31 december.

För helåret 2024 var försäljningen i stort sett oförändrad och uppgick till 9 529 Mkr. Rörelseresultatet minskade dock och uppgick till 1 262 Mkr, jämfört med 1 577 Mkr, vilket innebär en press på rörelsemarginalen som föll från 16,6% till 13,2%. Trots resultatnedgången stärktes kassaflödet från den löpande verksamheten och uppgick till 1 278 Mkr (964).

## Fortsatt tillväxt och marginalförbättring

New Waves rapport var något bättre än vad vi och marknaden prognosticerat. Vi har gjort mindre revideringar av våra prognoser för de kommande åren och räknar med en tillväxt i försäljning om 6% för 2025 och 7% för 2026. Samtidigt räknar vi med en förbättrad rörelsemarginal under de närmaste två åren. En förbättrad marknad tillsammans med positiva effekter från de investeringar som nu genomförs med olika marknadsaktiviteter i framför allt USA och Tyskland väntas bidra positivt.

Våra prognoser för rörelseresultatet uppgår till 1 588 Mkr för 2025 och 1 969 Mkr för 2026 vilket innebär rörelsemarginaler om 15,7% respektive 18,2%. Våra estimat visar på ett attraktivt P/E på 13,4 för 2025 och en EV/EBIT på 10,9. Motsvarande multiplar för 2026 uppgår till 10,6x och 8,8x. Vi har under en längre tid haft en positiv syn till New Wave och denna syn kvarstår, med ett motiverat värde kring 125 kr.

Utdelningen föreslås oförändrad till 3,50 kr/aktie med halvårsvis utbetalning om 1,75 kr/aktie. Vi menar att den oförändrade utdelningen avspeglar en fortsatt osäker marknadsbild, då New Waves balansräkning väl skulle medge en mindre höjning, vilket vi hade prognosticerat.

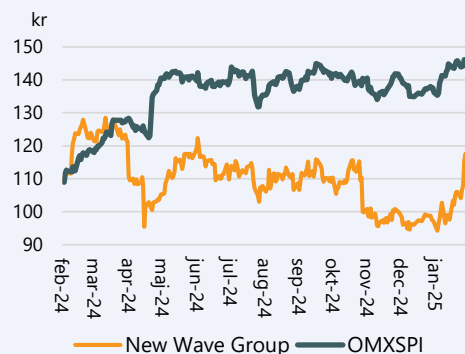
#### Rapportkommentar

Datum 12 februari 2025  
Analytiker Catarina Ihre

#### Basfakta

Bransch Profilhandel  
Styrelseordförande Olof Persson  
Vd Torsten Jansson  
Noteringsår 1997  
Listning Nasdaq OMX Large Cap  
Ticker NEWA B  
Aktiekurs 116,20  
Antal aktier, milj. 132,7  
Börsvärde, Mkr 15 418  
Nettoskuld, Mkr 1 819  
Företagsvärde (EV), Mkr 17 237  
Webbplats www.nwg.se  
Nästa rapport 24 april 2025

#### Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

#### Prognoser & Nyckeltal, Mkr

	2022	2023	2024	2025p	2026p
Intäkter	8 844	9 513	9 529	10 101	10 808
EBITDA	1 754	1 840	1 570	1 908	2 295
Rörelseres. (ebit)	1 505	1 577	1 262	1 588	1 969
Resultat f. skatt	1 450	1 439	1 133	1 476	1 864
Nettoreultat	1 169	1 119	880	1 151	1 454
Vinst per aktie, kr	8,81	8,43	6,63	8,68	10,96
Utd. per aktie, kr	3,25	3,50	3,50	3,70	3,85
Omsättningstillväxt	31,6%	7,6%	0,2%	6,0%	7,0%
EBITDA-marginal	19,8%	19,3%	16,5%	18,9%	21,2%
Rörelsemarginal	17,0%	16,6%	13,2%	15,7%	18,2%
Nettoskuld/ebitda	1,0	1,0	1,2	1,0	0,8
P/e-tal	10,9	13,8	17,5	13,4	10,6
EV/ebit	11,5	10,9	13,7	10,9	8,8
EV/omsättning	1,9	1,8	1,8	1,7	1,6
Direktavkastning	2,0%	2,2%	2,2%	2,3%	2,4%

Källa: New Wave Group, Analysguiden

## Investment Case

### Fortsatt lönsam tillväxt

New Wave har alla förutsättningar för att fortsätta växa med ökade marginaler och lönsamhet. Bolaget har under de senaste åren tagit steget att växa genom förvärv, utöver den underliggande organiska tillväxten. New Wave tar nu också marknadsandelar i viktiga regioner, vilket inte minst den senaste kvartalsrapporten visar. Som exempel har Craft goda förutsättningar att fortsätta att växa i Nordamerika. Trots utmanande marknader, med ett oroligt ränteläge, och under senare tid ett oförutsägbart politiskt läge i USA (handelstullar osv.) har bolaget de senaste åren visat en klar förmåga att parera utmaningarna med kostnadskontroll och strategiska investeringar. De senaste årens olika lanseringar slår successivt igenom i försäljningen, där särskilt varumärket Craft går starkt. Det för New Wave nya området löparskor har varit framgångsrikt, om än från i dagsläget låga volymer. Kundenspecifika klubbkläder växer också snabbt.

Vi räknar med att New Waves tillväxt fortgår, även om det temporärt kan vara lite hack i kurvan över kvartalen, med varumärken som Craft och Clique i spjutspetsen. Crafts satsning i USA och Kanada menar vi har potential. Inom Sport & Fritid är tillväxten stark inom Teamwear. Craft fortsätter att teckna nya avtal och förlänga redan existerande kontrakt med olika idrottsklubbar och föreningar. Existerande avtal innefattar bland andra norska landslagen i längdskidor och skidskytte, Svenska Volleyförbundet, svensk handboll och Hammarby Fotboll. Nyligen tecknade New Wave (Craft, Destination Kosta) ett sex-årigt avtal med Svenska Bordtennisförbundet. New Wave ser ytterligare möjligheter att knyta samarbeten med idrotts- och fotbollsklubbar. Golfvarumärket Cutter & Buck har också utvecklats starkt under det senaste året.

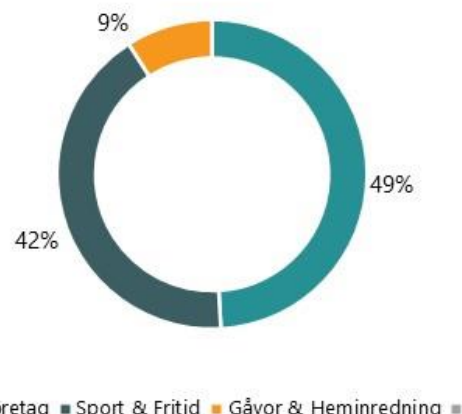
### Kvartalet bättre än väntat

Såväl försäljning som rörelseresultat var högre än våra prognoser. Framför allt uppvisade segmentet Företag starkare siffror än förväntat. Försäljningen steg med 3%, under fjärde kvartalet jämfört med samma period 2023, till 2 827 Mr. Omsättningen på den viktiga marknaden USA ökade med 3%. Den svenska hemmamarknaden har det fortsatt tufft och försäljningen i kvartalet minskade med 6%. Uppdelat på försäljningskanaler så ökade Profil med 5%, medan Detaljhandel var oförändrad.

Bruttomarginalen minskade och uppgick till 50% (52), där marginalen inom Företag och Gåvor & Heminredning försämrades.

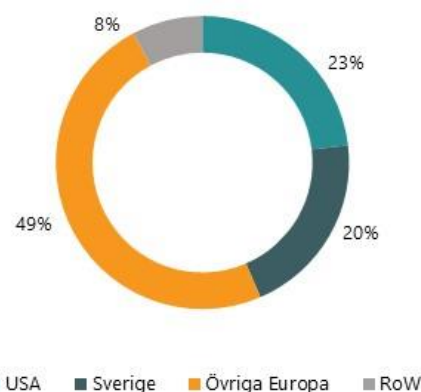
Rörelseresultatet minskade under perioden och uppgick till 463 Mkr (519). Nedgången var dock lägre än vi hade förväntat. Rörelsemarginalen försämrades, och uppgick till 16,4% (19,0). Kostnaderna har ökat främst som en följd av ökade marknadsaktiviteter - som vi menar ska ses som investeringar i framtida försäljning - och kostnader för bland annat automatisering av varulager och personal.

## Omsättning per segment, 2024



Källa: New Wave Group

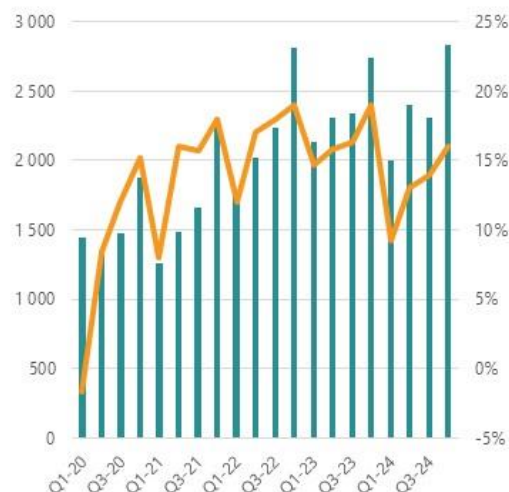
## Omsättning geografiskt, 2024



Källa: New Wave Group

## Omsättning och rörelsemarginal

Omsättning, Mkr (vänster) & rörelsemarginal (höger)



Kassaflödet från löpande verksamhet försämrades och uppgick till 546 Mkr, en minskning från 754 Mkr under motsvarande period 2023. De senaste årens förbättrade kassaflöde har till stor del förklarats av lägre varuinköp. Under fjärde kvartalet ökade dock varuinköpen vilket tillsammans med det försämrade resultatet påverkade kassaflödesgenereringen negativt. New Waves produkter är relativt okänsliga mot snabba svängningar i modecyklerna och vi bedömer att den relativt höga kapitalbindningen inte utgör någon större risk.

Periodens resultat minskade och uppgick till 344 Mkr (366) Mkr, vilket motsvarar en V/A om 2,60 kr (2,07)

#### Kvartalsdata (Mkr)

	Q1-22	Q2-22	Q3-22	Q4-22	Q1-23	Q2-23	Q3-23	Q4-23	Q1-24	Q2-24	Q3-24	Q4-24
Omsättning	1 775	2 019	2 234	2 815	2 136	2 305	2 337	2 736	1 995	2 398	2 309	2 827
Bruttoresultat	843	1 029	1 103	1 400	1 083	1 165	1 136	1 424	992	1 174	1 128	1 412
Rörelseresultat (EBIT)	209	351	398	547	314	364	381	519	185	301	313	463
Rörelsemarginal	11,8%	17,4%	17,8%	19,4%	14,7%	15,8%	16,3%	19,0%	9,3%	12,6%	13,6%	16,4%
Resultat e. finansnetto	200	341	385	525	285	329	345	481	154	268	276	435
Kassaflöde	5	68	-200	-233	-193	230	173	754	204	338	191	546
V/A kr	1,16	2,00	2,29	3,37	1,68	1,96	3,35	2,76	0,91	1,59	1,54	2,60

## Fortsatt positiv syn

De senaste årens utveckling visar att New Wave snabbt kunnat anpassa sig till nya och förändrade förhållanden. Efter Coronapandemin under 2020-2021 har fokus legat på att parera förändringar i konsumtionsmönster i en omvärld av politisk oro, högre räntor, inflation och en svag konjunktur. Vi bedömer att New Wave står väl rustat för att möta en orolig omvärld med nya lanseringar, ökade marknadsandelar och en god kostnadskontroll. De senaste årens satsningar på nya områden väntas gradvis slå igenom i försäljning och resultat.

Vi räknar med en fortsatt uppgång i försäljning och resultat under 2025 och 2026, med en tillväxt i försäljningen om 6% respektive 7% och en fortsatt god kassaflödesgenerering.

På risksidan ligger fortsatt hur den geo-politiska utvecklingen påverkar marknaderna och därmed verksamheten. Utöver kriget i Ukraina har situationen kring Gaza ökat den internationella osäkerheten. Under de senaste månaderna har också osäkerheten ökat kring hur USA:s politiska utspel kommer att påverka världsekonomin, t.ex. genom handelstullar. För New Waves del är den fortsatta utvecklingen i USA och Norden särskilt viktig.

Vi bedömer att det fortsatt finns en uppsida i aktien, med ett motiverat värde kring 125 kr. Värderingen är attraktiv med ett P/E på 13,4x för 2025 och 10,6x baserat på prognoserna för 2026. Motsvarande EV/EBIT är 10,9x och 8,8x för respektive 2025 och 2026.

## Utveckling per segment

### Företag

Segmentet Företags försäljning och resultat kom in bättre än våra prognoser. Försäljningen ökade med 3% under perioden, där utvecklingen i USA är särskilt positiv, och uppgick till 1 395 Mkr (1 358). Försäljningen inom kanalen Profil ökade medan Detaljhandel minskade jämfört med ifjol. Vi räknar med att marknaden för Företag successivt förbättras under 2025 och 2026, även om marknaden i USA kan påverkas av osäkerhet och handelstullar. Bruttomarginalen föll tillbaka. Rörelseresultatet minskade, delvis som en följd av högre kostnader för marknadsaktiviteter, och uppgick till 261 Mkr (332), vilket innebär en försämring av rörelsemarginalen till 18,7% (24,4).

Sedan hösten 2022 är B.T.C. Activewear konsoliderat i New Wave och ingår i segmentet, med fokus på profilmarknaden. Därmed stärks New Waves position i Storbritannien, en av Europas största marknader för profilkläder, väsentligt.

### Sport & Fritid

Under kvartalet ökade försäljningen inom Sport & Fritid med 6% i jämförelse med motsvarande period 2023 och uppgick till 1 140 Mkr (1 072). Samtliga marknader utom Sverige hade en positiv utveckling. Inom försäljningskanalen Profil var tillväxten särskilt stark.

Rörelseresultatet ökade till 181 Mkr (169) trots ökade kostnader under perioden. Rörelsemarginalen var i stort sett oförändrad och uppgick till 15,9% (15,8) för kvartalet.

Framför allt uppvisar varumärket Craft en fortsatt stark utveckling. Inom Craft Teamwear växer verksamheten inom ett stort antal olika idrotter. Det nya området löparskor fortsätter att växa, om än från låga nivåer. Per den 1 juli 2023 ingår förvärvet av outdoorbolaget Tenson i Sport & Fritid. För helåret 2024 påverkade Tenson försäljningen med 34 Mkr och resultatet med -13 Mkr.

### Gåvor & Heminredning

Försäljningen minskade med 4% och uppgick till 292 Mkr (306) jämfört med motsvarande period 2023. Försäljningsminskningen omfattade samtliga marknader. Resultatet för kvartalet stärktes något och var bättre än vi prognosticerat, och uppgick till 20 Mkr (18), vilket ger en rörelsemarginal på 6,8% (5,9). Lägre kostnadsbas inverkar positivt under perioden. Det bär noteras att årets fjärde kvartal säsongsmässigt är Gåvor & Heminrednings starkaste.

### Företag

Omsättning, Mkr (vänster) & rörelsemarginal (höger)



Källa: New Wave Group, Analysguiden

### Sport & Fritid

Omsättning, Mkr (vänster) & rörelsemarginal (höger)



Källa: New Wave Group, Analysguiden

### Gåvor & Heminredning

Omsättning, Mkr (vänster) & rörelsemarginal (höger)



## Stark balansräkning

New Waves finansiella ställning är fortsatt god och ger utrymme för såväl expansiva investeringar, organiskt och genom förvärv, som utdelningar till ägarna.

Kassaflödet från den löpande verksamheten försämrades under perioden och uppgick till 546 Mkr under fjärde kvartalet jämfört med 754 Mkr under motsvarande period 2023. Försämringen beror framför allt på ökade varuinköp under perioden. Bindningen i varulager minskade med 223 Mkr till 5 124 Mkr per 31 december. Omsättningshastigheten uppgick till 0,9 ggr. Inkuransreserv i relation till färdigvarulager ökade till 3,7% (3,0).

Nettoskulden fortsatte att minska under perioden jämfört med motsvarande period 2023 och uppgick till 1 818 Mkr (2 029) per den 31 december, vilket ger en skuldsättningsgrad om 25%. Soliditeten på balansdagen uppgick till 64% (60). New Wave reviderade under första kvartalet 2024 bolagets finansiella mål för soliditeten till att överstiga 40%, från tidigare 30%.

## Aktien och ägande

B-aktien är noterad på Nasdaq Stockholm, Large Cap-segmentet. Den noterade A-aktien berättigar till tio röster och B-aktien berättigar till en röst. Antalet aktier uppgår till 132,7 m.

Antalet aktieägare uppgår till omkring 34 500, där vd Torsten Jansson genom bolag kontrollerar 34% av kapitalet och 82% av rösterna. Internationella investerare svarar för omkring 10% av kapitalet.

Största aktieägare	Kapital	Röster
Torstern Jansson, genom bolag	33,8%	82,0%
Avanza Pension	7,0%	1,9%
Svolder AB	5,5%	1,5%
Handelsbanken Fonder	5,1%	1,4%
Swedbank Robur	3,7%	1,0%

## Verksamhet och Strategi

New Wave har under det senaste decenniet expanderat både organiskt och genom förvärv, och erbjuder produkter för profil- och detaljhandelsmarknaderna inom områden som sport, fritid, gåvor och heminredning. Målsättningen är att 60–80% av bolagets försäljning ska genereras via försäljningskanalen profil. Genom att samordna design, inköp, logistik och distribution når bolaget organisatoriska och finansiella synergier. Med fokus på basprodukter som t.ex. Cliques baskläder, minskar känsligheten mot modesvängningar.

New Wave har stort fokus mot tillväxt med målsättningen om 10–20% årlig tillväxt över en konjunkturcykel. I början av 2024 presenterade bolaget delvis nya finansiella mål där den främsta förändringen är en höjning av målet för den långsiktiga rörelsemarginalen till 20%, från tidigare 15%.

Verksamheten är indelad i tre segment; Företag, Sport & Fritid samt Gåvor & Heminredning.

### Företag

Segmentet Företag innefattar framför allt basvaror inom profilkläder men också presentreklam och yrkeskläder. Kunderna inom profil har typiskt sett höga krav på korta leveranstider med en relativt hög orderfrekvens. För att upprätthålla konkurrenskraften krävs därför en förhållandevis hög kapitalbindning i form av varulager. Då produkterna är förhållandevis okänsliga mot mer kortsiktiga modetrender bedömer vi dock att risken för lagerinkurans är begränsad. Inom Företag har New Wave närvaro i 19 länder där Norden är den avgörande marknaden. Under 2022 förvärvades brittiska BTC Activewear som väsentligt stärker New Waves position inom profilkläder i Storbritannien. Segmentet har en mindre exponering mot detaljhandelsmarknaden.

Målet är att bli den ledande leverantören av profilprodukter i Europa och att ha en signifikant närvaro i USA, och att kunna tillgodose kundorder inom 24 timmar.

En av kategorierna inom Företag utgörs av yrkeskläder som är en intressant marknad, främst i Norden. Yrkeskläder har traditionellt sålts via fackhandel, men nya distributionskanaler som yrkes- och skyddsbutiker som också riktar sig till privatpersoner växer. Yrkeskläder som ett sätt att profilera enskilda företag visar tillväxt.

### Sport & Fritid

Sport & Fritid har uppvisat och väntas fortsatt uppvisa en bra tillväxttakt genom väl etablerade varumärken som Craft. Detaljhandeln svarar för omkring 70% av försäljningen, och resterande 30% utgörs av säljkanaler inom profil. Verksamheten bedrivs i omkring 15 länder med tonvikt på Norden och Nordamerika. Målsättningen är att hålla andelen modevaror i lager på en låg nivå för att minska risken för lagerinkurans, och hålla en stabil nivå inom basprodukter, som t.ex. Crafts underställ. Försäljningen sker främst till utvalda återförsäljare där risken för kreditförluster är begränsade. Utöver detaljhandelskedjor har Sport

### Finansiella mål

Tillväxt över konjunkturcykel	10 - 20% per år
- varav organiskt	5 - 10%
Rörelsemarginal	20%
Utdelning ö. konjunkturcykel	40% av vinsten
Soliditet	>40%

& Fritid en växande exponering mot profilbranschen som idrottsföreningar och klubbtag.

I juli 2023 förvärvade New Wave det svenska outdoor-företaget Tenson som omsätter omkring 130 Mkr på årsbasis.

## Gåvor & Heminredning

Segmentet är det minsta inom New Wave och svarade för 9% av bolagets försäljning under 2024, där den svenska marknaden är avgörande. Lönsamheten har historiskt varit volatil. Efter att under en längre period varit otillfredsställande uppvisades en tydlig positiv vändning under 2022 och 2023, men har de senaste kvartalen åter haft en svag marginal, som en följd av en svag konjunktur som påverkar efterfrågan från såväl privatpersoner som företag. Flera starka varumärken ingår i segmentet, bland annat Kosta Boda, Orrefors och Sagaform. Typiskt sett är produkterna klassiska storsäljare med långa livscyklar. I Sagaforms erbjudande ingår presentreklam som ger en hävstång till New Waves verksamhet inom försäljningskanalen profil. Destination Kosta är också en del av Gåvor & Heminredning med exponering mot hotell och restaurang och även en safaripark.

Detaljhandeln är den dominerande försäljningskanalen med drygt tre fjärdedelar av segmentets försäljning. Omkring en fjärdedel av försäljningen sker via profilmarknaden. Verksamheten är starkt säsongsbetonad med tyngdpunkt på det andra halvåret och till stor del det fjärde kvartalet. Konsumenternas intresse för den renodlade glas- och porslinshandeln har förändrats och det pågår en långsiktig strukturell förändring mot bredare heminredningsbutiker, och en ökad näthandel som ställer krav på tillgänglighet och leveransförmåga.

## Resultaträkning (Mkr)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024p	2025p	2026p
Nettoomsättning	6 291	6 904	6 099	6 719	8 844	9 513	9 529	10 101	10 808
Kostnad sålda varor	-3 360	-3 702	-3 462	-3 489	-4 468	-4 730	-4 823	-4 995	-5 250
Bruttoresultat	2 931	3 202	2 637	3 229	4 375	4 783	4 706	5 106	5 558
Övriga rörelseintäkter	75	78	146	112	124	131	95	85	85
Externa kostnader	-1 336	-1 313	-976	-1 068	-1 470	-1 663	-1 749	-1 784	-1 820
Personalkostnader	-1 063	-1 160	-983	-1 017	-1 205	-1 353	-1 430	-1 459	-1 488
Övrigt	-46	-39	-49	-23	-70	-58	-52	-40	-40
<b>Resultat före avskrivningar (ebitda)</b>	561	768	775	1 233	1 754	1 840	1 570	1 908	2 295
Avskrivningar	-78	-233	-229	-227	-249	-263	-308	-320	-326
<b>Rörelseresultat (ebit)</b>	483	535	546	1 006	1 505	1 577	1 262	1 588	1 969
<b>Ebit exkl. extraordinära poster</b>	483	535	546	1 006	1 505	1 577	1 262	1 588	1 969
Finansnetto	-41	-68	-65	-43	-55	-138	-129	-112	-105
<b>Resultat före skatt</b>	442	467	481	963	1 450	1 439	1 133	1 476	1 864
Skatter	-82	-97	-118	-203	-281	-320	-253	-325	-410
Minoritetsintressen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Nettoresultat</b>	360	370	363	760	1 169	1 119	880	1 151	1 454



## Balansräkning (Mkr)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>TILLGÅNGAR</b>							
Materiella anläggningstillgångar	587	1 436	1 290	1 258	1 320	1 358	1 686
Immateriella anläggningstillgångar	1 469	1 501	1 381	1 575	1 769	1 758	1 862
Övriga anläggningstillgångar	165	167	160	144	181	177	184
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	2 221	3 104	2 831	2 977	3 270	3 293	3 732
Varulager	3 231	3 558	2 883	2 938	5 298	5 347	5 124
Kundfordringar	1 084	1 193	1 059	1 359	1 664	1 475	1 597
Övriga omsättningstillgångar	214	188	119	159	293	252	328
Likvida medel	311	351	325	328	419	373	546
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	4 840	5 290	4 386	4 784	7 674	7 447	7 595
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	7 061	8 394	7 217	7 761	10 944	10 739	11 326
<b>EGET KAPITAL &amp; SKULDER</b>							
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Eget kapital	3 415	3 754	3 845	4 567	5 890	6 459	7 216
Minoritetsintressen	19	16	11	1	1	1	1
<b>TILLGÅNGAR</b>	3 434	3 770	3 856	4 568	5 891	6 460	7 217
Långfristiga räntebärande skulder	1 796	2 818	1 933	1 167	2 418	2 195	2 166
Pensionsavsättningar	18	19	18	19	24	25	26
Övriga långfristiga skulder	148	146	148	146	167	183	184
<b>Summa långfristiga skulder</b>	1 962	2 983	2 099	1 332	2 609	2 403	2 376
Kortfristiga räntebärande skulder	348	498	209	230	331	207	199
Leverantörsskulder	752	623	544	926	1 405	968	886
Övriga kortfristiga skulder	566	519	509	605	708	701	647
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	1 666	1 640	1 262	1 761	2 444	1 876	1 732
<b>SUMMA EGET KAPITAL &amp; SKULDER</b>	7 061	8 394	7 217	7 661	10 944	10 739	11 326

## Kassaflöden (Mkr)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Rörelseresultat	483	535	546	1 006	1 505	1 577	1 262
Rörelsekapitalförändring	-207	-506	575	214	-1 743	-399	170
Övriga poster	-53	71	86	-13	-122	-214	-154
<b>Kassaflöde löpande verksamheten</b>	223	100	1 207	1 207	-360	964	1 278
Investeringar	-164	-149	-58	-114	-522	-221	-297
<b>SUMMA FRITT KASSAFLÖDE</b>	59	-49	1 149	1 093	-882	743	981
Kassaflöde från finanseringsverksamheter	39	80	-1 156	-1 111	934	-785	-830
<b>Likvida medel</b>	312	351	325	328	419	373	546
<b>Nettoskuld (neg = nettokassa)</b>	1 833	2 965	1 817	1 069	2 330	2 029	1 819

## Disclaimer

Aktiespararna, [www.aktiespararna.se](http://www.aktiespararna.se), publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Catarina Ihre äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

---

### Ansvarig analytiker:

Catarina Ihre