

Bolagsteaser Transfer Group AB

Disclaimer

Detta material och den information som tillhandahålls av CAPALISE utgör inte investeringsrådgivning i någon form. Varje investeringsbeslut fattas självständigt av investeraren och sker på egen risk. Finansiella instrument kan både öka och minska i värde, och det finns en risk att hela eller delar av det investerade kapitalet går förlorat. CAPALISE och/eller personer verksamma inom CAPALISE innehar inga aktier eller andra finansiella instrument i det analyserade bolaget. Bolagsteasern är oberoende men upprättad mot ersättning, vilket innebär att CAPALISE har mottagit betalning från bolaget för att genomföra och publicera bolagsteasern. CAPALISE reserverar sig för eventuella felaktigheter, felskrivningar eller misstolkningar i materialet. För ytterligare information hänvisas till Bolagets hemsida.

© 2026 CAPALISE. Samtliga rättigheter förbehållna.

Investment highlights



208 MSEK i omsättning och 35 MSEK EBITDA – kraftig uppväxling 2026

Bolaget har kommunicerat mål om cirka 208 MSEK i nettoomsättning och 35 MSEK i EBITDA för 2026, vilket visar den tillväxt- och lönsamhetspotential ledningen ser i den renodlade koncernen.



170 MSEK avtalsportfölj kan bygga återkommande intäkter

Amigo Safe SOC har en kundportfölj om cirka 550 aktiva kunder och en kommunicerad avtalsportfölj om upp till cirka 170 MSEK, där förlängningar kan skapa en mer stabil och återkommande intäktsbas.



3,2 MUSD kontrakt stärker internationell försvarsexponering

Transfer Groups helägda dotterbolag Amigo Defence har erhållit ett formellt tilldelningsbeslut från Kuwaits försvarsministerium avseende leverans av försvars- och skyddsutrustning. Ordervärdet uppgår till cirka 3,2 MUSD och leveranserna ska påbörjas omgående.



Active Armour öppnar dörren till försvarsmarknaden

Det avtalade förvärvet ger Transfer Group ett nytt tillväxtben inom ballistiskt skydd och avancerad skyddsutrustning för militär, polis och säkerhetsrelaterade kunder, med internationell efterfrågan redan från start.



Försäljningssynergier i den nya koncernen

Transfer Group kan sälja fler lösningar till samma kund genom att kombinera personalarm, larmcentral, kamerabevakning, skalskydd och Active Armours skyddsutrustning. Det skapar potential för högre intäkt per kund och starkare kundrelationer.

Vår bedömning

CAPALISE bedömer att Transfer Group har tagit ett tydligt strategiskt kliv efter avyttringen av Sensec. Bolaget är nu mer fokuserat mot säkerhetslösningar där efterfrågan drivs av ökade behov av trygghet, övervakning, skydd av personal och säkerhet kring fastigheter och kritisk infrastruktur. Renodlingen gör caset enklare att förstå och ger bolaget bättre förutsättningar att bygga en mer lönsam och återkommande intäktsbas.

En central värdedrivare är Amigo Safe SOC:s kund- och avtalsportfölj. Med cirka 550 aktiva kunder finns en tydlig bas för avtalsförlängningar, merförsäljning och högre intäkt per kund. När personalarm, kamerabevakning och larmcentralstjänster kombineras i samma erbjudande skapas en tydlig försäljningslogik där bolaget kan växa inom befintliga kundrelationer.

CAPALISE ser även förvärvet av Active Armour som en viktig katalysator. Det breddar Transfer Group mot försvars- och skyddsrelaterade produkter, samtidigt som bolaget får exponering mot internationella kunder och marknader med stark säkerhetsefterfrågan. Ordern från Mellanöstern om minst 22 MSEK stärker bilden av att Active Armour har kommersiell relevans redan från start.

Sammantaget bedömer CAPALISE att Transfer Group står inför en tydlig uppväxlingsfas. Kombinationen av renodlad struktur, återkommande intäkter, försäljningssynergier, Active Armour och finansiella mål om 208 MSEK i omsättning och 35 MSEK i EBITDA skapar ett investeringscase med tydlig potential för omvärdering. De viktigaste bevispunkterna framåt blir att bolaget realiserar avtalsportföljen, integrerar Active Armour och visar att den nya säkerhetskoncernen kan växa med förbättrad lönsamhet.



Transfer Group – flera tillväxtspår i en snabbt växande säkerhetsmarknad

Introduktion till bolaget

Transfer Group är ett svenskt säkerhetsbolag med fokus på fysisk säkerhet, säkerhetsteknik, larmtjänster och uppkopplade trygghetslösningar. Bolaget är en helhetsleverantör inom fysisk säkerhet, där koncernen kan erbjuda allt från hård- och mjukvara till produkter och tjänster som ökar säkerheten för individer, föremål och egendom. Verksamheten bedrivs genom dotterbolag med tydliga nischer inom personlarm, larmcentral, kamerabevakning, säkerhetsteknik och skalskydd. Genom att kombinera dessa delar i ett sammanhållet erbjudande kan Transfer Group öka värdet per kund, skapa bredare intäktsmöjligheter och bygga återkommande intäkter, vilket återspeglas i bolagets finansiella mål för 2026 om cirka 208 MSEK i nettoomsättning och 35 MSEK i EBITDA.

Efter avyttringen av Sensec har Transfer Group tagit ett tydligt strategiskt kliv mot att bli ett mer renodlat säkerhetsbolag. Försäljningen av Sensec slutfördes under 2026 till en slutlig köpeskilling om 124,1 MSEK, vilket markerar ett skifte från en bredare koncernstruktur till en mer fokuserad verksamhet.

Renodlingen förstärks även av det avtalade förvärvet av Active Armour, som breddar Transfer Groups erbjudande mot försvars- och skyddsrelaterade produkter. Active Armour tillför en etablerad produktportfölj inom skyddsvästar, ballistiska plattor, hjälmar och annan avancerad skyddsutrustning för militär, polis och säkerhetsrelaterade kunder. Bolaget har redan internationell närvaro, där produkterna används i högriskmiljöer och konfliktzoner, bland annat i Ukraina.

Den senaste ordern från Mellanöstern om minst 22 MSEK över tre år visar att Active Armour redan har kommersiell bärkraft internationellt. Avtalet omfattar dessutom möjlighet till ytterligare avrop, vilket kan höja det totala ordervärdet. För Transfer Group innebär detta ett konkret tillväxtspår inom försvars- och skyddsutrustning, samtidigt som Active Armours produkter kan säljas tillsammans med koncernens befintliga säkerhetslösningar.

Teknik och innovation

Transfer Groups tekniska erbjudande bygger på en tydlig kedja där bolaget kan upptäcka, larma, övervaka och skydda. Amigo Systems utvecklar personlarm och uppkopplade säkerhetslösningar som gör det möjligt för personal i utsatta miljöer att snabbt larma vid hot eller incidenter. Larmen kan kopplas till Amigo Safe SOC:s larmcentral, där händelser övervakas och hanteras dygnet runt. På så sätt kombineras egen hårdvara med mjukvara och operativ larmhantering i ett sammanhållet system.

Nästa steg i kedjan är kamerabevakning och fysisk säkerhet. Amigo Safe SOC erbjuder digital bevakning med kamerateknik, värmekameror och egenutvecklad videoprogramvara, medan Altum Security adderar skalskydd genom exempelvis grindar, stängsel, säkra rum och fordonsranningskydd. Med Active Armour breddas erbjudandet ytterligare mot ballistiskt skydd och avancerad skyddsutrustning.

Case

Investerarcaset handlar om att Transfer Group nu ska omsätta sin renodlade säkerhetsstruktur i kraftig intäkt- och resultatillväxt. De viktigaste drivarna är Amigo Safe SOC:s avtalsportfölj och Active Armour som utgör grund för bolagets finansiella mål för 2026.

Avtalsportföljen uppgår till cirka 170 MSEK, där minst 360 kunder bedöms kunna förlänga avtal motsvarande minst 65 MSEK. Det ger en tydlig väg mot högre återkommande intäkter. Försvars- och skyddssegmentet utgör samtidigt ett nytt internationellt tillväxtben. Detta har stärkts ytterligare genom att det helägda dotterbolaget Amigo Defence erhållit ett formellt tilldelningsbeslut från Kuwaits försvarsministerium till ett värde om cirka 3,2 MUSD.

Med mål om cirka 208 MSEK i omsättning och 35 MSEK i EBITDA för 2026 står Transfer Group inför en tydlig uppväxling, driven av renodling, återkommande intäkter och internationell försvarsexponering.

Målsättningar för de kommande tre åren



Realisera avtalsportföljen

Omvandla befintliga avtal och pipeline till intäkter och lönsamhet.



Öka intäkten per kund

Driva merförsäljning till Amigo Safe SOC:s cirka 550 aktiva kunder.



Skala Active Armour internationellt

Bygga ett starkare tillväxtben inom försvars- och skyddsmarknaden.



Realisera försäljningssynergier

Kombinera larm, bevakning, skalskydd och ballistiskt skydd i ett bredare erbjudande.

Befintlig kundbas ger tydlig hävstång för merförsäljning

Affärsmodell

Transfer Groups affärsmodell bygger på att kombinera försäljning av säkerhetsprodukter med återkommande tjänsteintäkter. Modellen skapar intäkter både genom initial produktförsäljning och installation, samt genom löpande avtal kopplade till larmcentral, övervakning och service. När fler kunder ansluts till Amigo Safe SOC:s larm- och kameracentral ökar basen av återkommande intäkter, samtidigt som bolaget får möjlighet att successivt bredda varje kundrelation med fler säkerhetslösningar.

En central del av affärsmodellen är samspillet mellan koncernens dotterbolag. Amigo Systems kan sälja personlarm och uppkopplade säkerhetsprodukter som därefter kopplas till Amigo Safe SOC:s larmcentral, medan Altum Security kan komplettera erbjudandet med fysisk säkerhet, skalskydd och högsäkerhetslösningar. Det gör att Transfer Group kan erbjuda kunden en bredare lösning från larm och övervakning till fysiskt skydd. Försäljningslogiken blir därmed tydlig eftersom samma kund kan erbjudas flera produkter och tjänster, vilket ökar intäkten per kund och stärker kundrelationen över tid.

Affärsmodellen breddas ytterligare genom Active Armour, som tillför orderdriven försäljning inom försvars- och skyddsutrustning. Bolaget adderar en etablerad produktportfölj inom ballistiskt skydd. Detta skapar ett nytt tillväxtben med internationell potential, samtidigt som produkterna kan säljas tillsammans med Transfer Groups befintliga säkerhetslösningar. Kombinationen av återkommande intäkter från larm och övervakning, projektintäkter från installation och skalskydd samt större order inom ballistiskt skydd ger Transfer Group en diversifierad och skalbar intäktsmodell.

Kunder och marknad

Transfer Group riktar sig till kunder med tydliga säkerhetsbehov inom både offentlig och privat sektor. Kundbasen omfattar bland annat myndigheter, kommuner, fastighetsägare, industri, säkerhetsklassade verksamheter samt aktörer inom polis, militär och försvar.

Marknaden drivs av ökade krav på trygghet, övervakning och skydd av människor, fastigheter och kritisk infrastruktur. Samtidigt ökar efterfrågan på mer kostnadseffektiva lösningar där digital bevakning, larmcentraler och uppkopplade säkerhetsprodukter kan komplettera traditionell bevakning.

Genom Active Armour får Transfer Group även exponering mot försvars- och skyddsmarknaden internationellt. Det stärker bolagets position i ett segment där efterfrågan på avancerad skyddsutrustning väntas vara fortsatt hög.

Tillväxt

En viktig tillväxtmotor är merförsäljning till befintliga kunder. Amigo Safe SOC har redan en kundportfölj med cirka 550 aktiva kunder, vilket ger Transfer Group en tydlig bas att bygga vidare på. När en kund använder personlarm, kamerabevakning eller larmcentralstjänster finns naturliga möjligheter att addera fler lösningar inom samma säkerhetsbehov. Det stärker potentialen för högre intäkt per kund och en mer återkommande intäktsbas.

Active Armour breddar samtidigt tillväxtprofilen mot internationella marknader inom försvars- och skyddsutrustning. I en omvärld med ökade säkerhetsbehov och större efterfrågan på avancerat skydd får Transfer Group ett nytt tillväxtben som kan driva en tydlig uppväxling i bolaget.



208

MSEK i omsättningsmål
för 2026

35

MSEK i EBITDA-mål
för 2026

22%

VD Mats Holmbergs
ägande av Transfer
Group AB

Tydliga finansiella mål och starkt ägarengagemang skapar rätt förutsättningar

Finansiell översikt

Transfer Group visade tydlig tillväxt under Q1 2026 med en nettoomsättning om 11,1 MSEK, motsvarande 90 procent organisk tillväxt. Rörelseresultatet uppgick till 39,6 MSEK, påverkat av realisationsresultatet från Sensec-avyttringen, medan EBITDA exklusive jämförelsestörande post fortsatt var negativt men förbättrades tydligt mot föregående år.

Efter försäljningen av Sensec har bolaget en mer fokuserad koncernstruktur och en starkare finansiell bas. Likvida medel uppgick till 42,4 MSEK vid kvartalets slut, samtidigt som soliditeten förbättrades till 43 procent. Fokus framåt ligger på att omvandla orderstock, avtalsportfölj och pipeline till återkommande intäkter och positiv lönsamhet.

Bolagets finansiella mål för 2026 om cirka 208 MSEK i nettoomsättning och 35 MSEK i EBITDA visar den uppväxling ledningen ser i den nya strukturen. Det gör kommande kvartal viktiga, där marknaden framför allt lär följa avtalsförlängningar, Active Armour och utvecklingen i Amigo Safe SOC.

Ledning och ägarstruktur

Transfer Group leds av VD Mats Holmberg, som även är bolagets största ägare. Det skapar en tydlig koppling mellan ledningens incitament och aktieägarnas intresse i en fas där bolaget ska genomföra sin renodlade säkerhetsstrategi och leverera på kommunicerade finansiella mål.

Styrelsen består av Micael Larsson som styrelseordförande samt Mats Holmberg, Niklas Nyström, Peter Persson och Aya Salar Hosamaldin som styrelseledamöter. Styrelsen har erfarenhet från säkerhet, entreprenörskap, försäljning, affärsutveckling och kapitalmarknad, vilket passar bolagets nuvarande fas med fokus på tillväxt, integration och lönsamhet.

Ägarbilden präglas av ett tydligt insynsägande. Mats Holmberg är största ägare med cirka 22 procent av kapital och röster, följt av Avanza Pension med cirka 10,8 procent och Nordnet Pensionsförsäkring med cirka 5,2 procent. Holmberg har även registrerade insynsförvärv under 2026, vilket stärker bilden av ett ledarskap med eget kapital på spel när bolaget ska realisera avtalsportföljen, integrera Active Armour och driva nästa tillväxtfas.

