



INVEST AB
INVESTERINGAR & FÖRVALTNING

DUE DILIGENCE-RAPPORT

Installation AB

556000-0008

AKTIV

Räkenskapsår 2026

t.o.m. 2026-05-31

Bolagsfakta & branschtillhörighet

Bransch (SNI)	43.210 · Einstallationer	Storleksklass (anställda)	20-49 anställda
Juridisk form	Aktiebolag	Omsättningsklass	50 000-99 999 tkr
Registrerad	2012-03-14	Koncern	Nej
Säte	Örebro		

Hälsindex & nyckeltal

1 av 6 över median

80 / 100 **STARKT**



NYCKELTAL	VÄRDE	BEDÖMNING	BRANSCH
Soliditet	24,7 % 19,9 % bokfört	STABIL	Median 57,0 %
Kassalikviditet	148,1 %	STABIL	Median 221,0 %
Räntetäckningsgrad	23,1 ggr 11,6 ggr r12	STABIL	Median 65,5 ggr
Rörelsemarginal	4,9 % 6,1 % r12	STABIL	Median 6,2 %
Avkastn. tot. kapital	6,4 % 18,6 % r12	STABIL	Median 13,1 %
Omsättning YoY	+17,5 % +24,0 % r12	STARK	Median +0,0 %
Op. kassaflöde % av oms	+4,9 %	STABIL	—
Altman Z' (konkursrisk)	3,56	LÅG	—

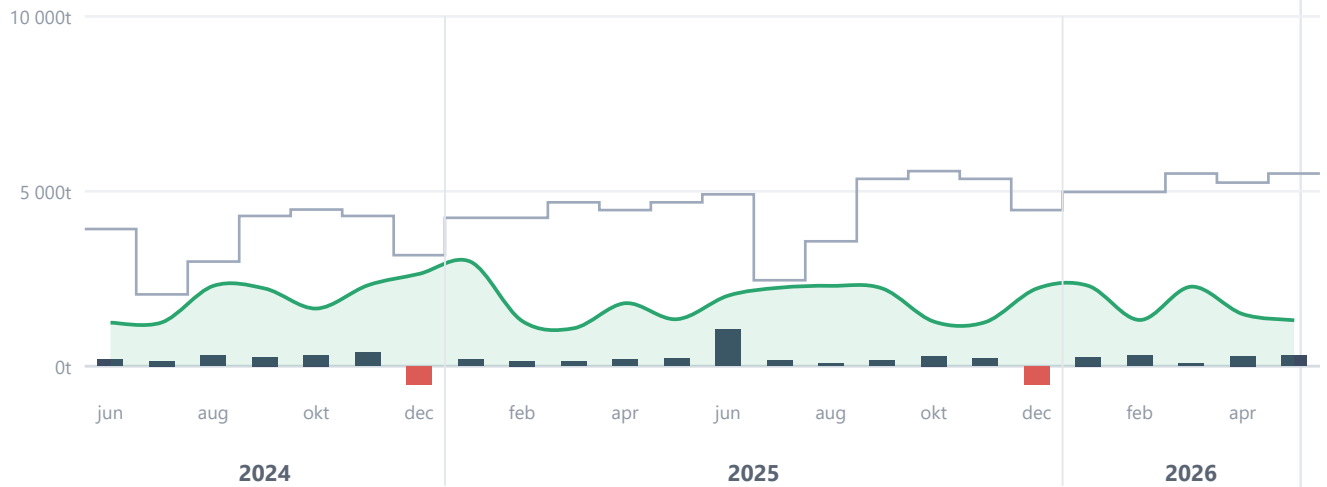
* Medianvärden (SCB) baseras på jämförbar bransch och storlek · 2024. Saknas medianvärde visas "—".

Ställning · 2026 t.o.m. 2026-05-31

Balansomslutning	20 162 tkr	Justerat eget kapital	4 986 tkr
Likvida medel	1 311 tkr	Nettoomsättning (YTD)	26 230 tkr
Rörelseresultat (YTD)	1 287 tkr	Årets resultat (YTD)	1 232 tkr

Resultat, omsättning & likvida medel · per månad

■ Resultat (vinst) ■ Förlust — Omsättning ■ Likvida medel



Koncentration · störst kund & leverantör (senaste 12 mån)

Kunder · försäljning

Klockarbyns Fastigheter AB	33 %
Bostads AB Örvik	9 %
Tunabo kommun	8 %
Grävfast Entreprenad AB	7 %
Bostads AB Gråfors	7 %

Leverantörer · inköp

Volt & Vatten Norden AB	28 %
Nordrör System AB	23 %
Eksö Materialdepå AB	18 %
Klippa VVS AB	8 %
Termo-Snabb VVS AB	6 %

AI-analys

Fråga: Gör en finansiell genomlysning inför ett förvärv: tillväxtkvalitet (lönsam eller förlustdriven), lönsamhet, kassaflöde och skuldsättning med trend – samt de viktigaste frågorna att ställa till säljaren.

Sammanfattning

Installation AB (556000-0008) är ett växande installationsbolag med **stark tillväxt (~24 % hittills 2026)**, **stabil men inte briljant lönsamhet**, **positivt operativt kassaflöde** och **måttlig finansiell risk**. Den stora svagheten inför ett förvärv är **hög kundkoncentration** (en kund står för en tredjedel av intäkterna) och att **soliditeten har pressats ned av en mycket stor utdelning finansierad med checkkredit** våren 2026.

Som förvärvare bör fokus ligga på: hållbarheten i marginalerna, beroendet av nyckelkunder/ramavtal, nivån på framtida investerings- och bilbehov, samt hur aggressiv utdelningspolitiken är tänkt att vara framåt.

Bolagsfakta

- **Status:** AKTIV
- **Juridisk form:** Aktiebolag
- **Verksamhet:** El- och VVS-installationer samt service/underhåll
- **SNI:** 43.210 Elinstallationer
- **Ort:** Örebro
- **Registrerat:** 2012-03-14
- **Aktiekapital:** 100 TSEK (ur balansräkning)

Lönsamhet & tillväxt

Nivå

- **Rörelsemarginal hittills 2026: 4,9 % (YTD)**
- Branschmedian: **6,2 %** -> bolaget ligger **något under** medianen.
- **Rörelsemarginal senaste 12 mån: 6,1 %** -> i nivå med branschmedian.
- **Avkastning på totalt kapital 2026: 6,4 % (YTD)**
- Branschmedian: **13,1 %** -> **lägre än median**, men klart positiv.
- **Årets resultat hittills 2026: 1 231 TSEK** på omsättning **26 230 TSEK**.

Helårsbedömning:

- Förväntat helårsresultat 2026 är ca **2 740 TSEK** – **1 231 TSEK** hittills (jan–maj) plus ca **1 508 TSEK** i prognos för resten av året. Prognosen bygger på tidigare års månadsmonster uppräknat med nuvarande tillväxt.

Tillväxt och dess kvalitet

- **Omsättningstillväxt 2026: 24,0 %** mot samma period föregående år.
- **Omsättningstillväxt 2025:** runt **22 %** helår (trenddata).
- Tillväxten är **konsekvent positiv** 2024–2026.

Tillväxtkvalitet:

- Tillväxten är **lönsam, inte förlustdriven**:
- Rörelsemarginalen är positiv varje månad, om än något sjunkande från ca 7–8 % (2024) till ca 6 % (2025–2026).
- Avkastning på totalt kapital har legat **högt 2024–2025 (ca 18–24 %)** och är fortsatt god 2026 (18,6 % YTD).
- Viss marginalpress:
- Rörelsemarginal: **8 % 2024** -> **~6 % 2025–2026**.
- Troliga orsaker: högre material- och underentreprenadandel, löneökningar, samt ökade kundförluster (förlust på kundfordringar 172 TSEK).

Lönsamhetsprofil per affär

- **Intäktsmix (YTD 2026):**

- Elinstallationer: **13 369 TSEK** (25,8 %)
- VVS-installationer: **11 780 TSEK** (22,7 %)
- Service/underhåll: **1 081 TSEK** (2,1 %)
- **Kostnadsstruktur:**
- Materialinköp: **-9 365 TSEK** (18,1 % av totalen)
- Underentreprenader: **-1 967 TSEK** (3,8 %)
- Löner kollektiv: **-6 025 TSEK** (11,6 %)
- Löner tjänstemän: **-1 525 TSEK** (2,9 %)
- Sociala avgifter: **-2 372 TSEK** (ca 5,1 % inkl semesterlöneskuld)
- **Per kostnadsställe (Kostnadsställe):**
- VVS: **7 206 TSEK** (87,5 % av resultatet i denna dimension)
- El: **585 TSEK**
- Service: **-444 TSEK** (förlust)

Slutsats lönsamhet/tillväxt: Bolaget växer snabbt med **stabil men något pressad lönsamhet**. Tillväxten är **lönsam**, men marginalerna är inte skyhöga och serviceverksamheten ser ut att vara **olönsam** i nuläget.

Likviditet & kassaflöde

Likviditet

- **Kassalikviditet per 2026-05-31: 148,09 %**
- Branschmedian: **221 %** -> **under median**, men över 100 % = kortsiktigt god betalningsförmåga.
- **Likvida medel: 1 311 TSEK** (ca 6,5 % av balansomslutningen).

Kassaflöde

- **Operativt kassaflöde 2026: 1 276 TSEK** (4,9 % av omsättning)
- I nivå med rörelsemarginalen (4,9 %) -> **god kassaflödeskvalitet** (resultat omvandlas till kassaflöde).
- **Investeringskassaflöde 2026: -635 TSEK** (troligen bilar/verktyg).
- **Finansieringskassaflöde 2026: -1 550 TSEK** (domineras av utdelning).

Delta likvida medel 2026: -909 TSEK (från 2 240–2 300 TSEK vid årsskiftet till 1 311 TSEK), vilket stämmer med kassaflödesuppställningen.

Viktiga händelser nära cutoff

- **Utdelning 2026-05-19: 2 400 TSEK** utbetald (konto 1930 mot 2091).
- **Utnyttjande checkräkningskredit 2026-05-29: 2 400 TSEK** in på konto 1930 mot ökning av checkräkningskredit (konto 2330).
- Stora löpande leverantörsbetalningar (1,5–3,2 MSEK per batch) och regelbundna skatte- och lönebetalningar.

Slutsats likviditet/kassa: Den operativa verksamheten **genererar kassaflöde i nivå med resultatet**, vilket är positivt. Likviditeten är **okej men inte stark**, och har **försvagats av stor utdelning** som delvis finansierats med checkräkningskredit. Bolaget är känsligt för störningar i kundinbetalningar.

Soliditet & skuldsättning

Soliditet

- **Soliditet per 2026-05-31: 24,7 %** (inkl årets resultat)
- Branschmedian: **57 %** -> **klart under branschmedian**.
- **Balansomslutning: 20 162 TSEK**
- **Justerat eget kapital: 4 986 TSEK**.

Trend:

- 2024: soliditet steg från **24,1 %** -> **38,7 %** (starkt år, vinster behölls).
- 2025: soliditet låg mestadels **30–37 %**, slutade året på **34,0 %**.

- 2026: soliditet **35,4 % i januari** -> **34,1 % i april** -> **kraftigt ned till 24,7 % i maj**.
- Fallet i maj sammanfaller med **utdelning 2 400 TSEK** och **ökad checkkredit**.

Skuldsättning & räntetäckning

- **Räntetäckningsgrad 2026: 11,6 ggr** (YTD)
- Branschmedian: **65,5 ggr** (men medianen är ofta extrem p.g.a. låg ränta) -> bolaget har **god men inte extrem** räntetäckning.
- **Altman Z-score: 3,56** -> indikerar **låg finansiell risk** i nuläget.
- Checkräkningskredit: **2 400 TSEK utnyttjad** i slutet av maj 2026.

Slutsats soliditet/skuld: Bolaget har **måttlig skuldsättning** och **god räntetäckning**, men **soliditeten är låg för branschen** efter en aggressiv utdelning. Utdelningsnivån är inte förenlig med en försiktigt finansierad balansräkning om den skulle upprepas.

Branschjämförelse

Mot SNI 43.210 (Elinstallationer):

- **Tillväxt:**
 - Bolaget: **24,0 %**
 - Branschmedian: **0 %** -> **klart över bransch**.
- **Rörelsemarginal:**
 - Bolaget: **4,9 % (YTD)**, **6,1 % senaste 12 mån**
 - Branschmedian: **6,2 %** -> **i nivå/slightly under**.
- **Avkastning totalt kapital:**
 - Bolaget: **18,6 % (YTD)**
 - Branschmedian: **13,1 %** -> **över bransch**.
- **Kassalikviditet:**
 - Bolaget: **148 %**
 - Branschmedian: **221 %** -> **svagare likviditet**.
- **Soliditet:**
 - Bolaget: **24,7 %**
 - Branschmedian: **57 %** -> **klart svagare kapitalisering**.
- **Räntetäckningsgrad:**
 - Bolaget: **11,6 ggr**
 - Branschmedian: **65,5 ggr** -> **lägre men fullt acceptabel**.

Sammanfattning bransch: Bolaget är **tillväxtstarkt och lönsamt**, men **mer aggressivt finansierat** än typbolaget i branschen.

Hälsoindex & Altman-trend

- **Hälsoindex: 80/100** – stark övergripande finansiell hälsa.
- Soliditet: **9/15**
- Likviditet: **12/12**
- Räntetäckning: **10/10**
- Lönsamhet (marginal): **7/15**
- Avkastning totalt kapital: **7/13**
- Tillväxt: **10/10**
- Operativt kassaflöde: **10/10**
- Altman Z: **15/15**
- **Altman Z-trend:**
 - 2024: steg från **0,75** -> **4,38** (tydlig förbättring).

- 2025: låg stabilt **3,2–4,4**.
- 2026: **3,66 -> 3,56** (fortsatt i trygg zon).

Slutsats: Riskprofilen är **god**; den svaga punkten är **kapitalstrukturen (soliditet)**, inte lönsamhet eller kassaflöde.

Varningssignaler & avvikelser

- **! Aggressiv utdelning finansierad med kredit**
 - Utdelning **2 400 TSEK** i maj 2026, följd av utnyttjande av checkräkningskredit på **2 400 TSEK**.
 - Detta har **kraftigt sänkt soliditeten** (från ~34 % till 24,7 %) och ökat skuldsättningen.
 - **! Hög kundkoncentration**
 - Klockarbyns Fastigheter AB: **19 637 TSEK** (33,3 % av intäkterna).
 - Flera andra större kunder, men en kund dominerar.
 - Ett ramavtal ("Ramavtal Klockarbyns Fastigheter 2026") står för **9 180 TSEK** (100 % av projekt-dimensionen).
 - **! Olönsam serviceverksamhet**
 - Kostnadsstället Service visar **-444 TSEK** (negativt resultat).
 - Risk att service är underprissatt eller fel bemannad.
 - **! Kundförluster**
 - Konstaterad kundförlust "Bostadsbolaget i Furö": **-172 TSEK**.
 - Indikerar viss kreditrisk i kundstocken.
 - **! Marginalpress över tid**
 - Rörelsemarginal: **~8 % (2024) -> ~6 % (2025–2026)**.
 - Tillväxten är lönsam, men marginalen kryper nedåt.
-

Att bevaka framåt + rekommenderade åtgärder

Som köpare bör du särskilt bevaka:

- **Kapitalstruktur & utdelningspolicy**
 - Säkerställ att **utdelningen 2026 är engångskaraktär** och inte en återkommande nivå.
 - Bedöm om bolaget efter förvärv behöver **stärka eget kapital** (t.ex. genom att hålla kvar vinster) för att nå en mer branschnormal soliditet (30–40 %+).
 - **Kundkoncentration & avtal**
 - Analysera **ramavtalet med Klockarbyns Fastigheter AB**: löptid, uppsägningsvillkor, prisjusteringsklausuler, volymgarantier.
 - Bedöm hur känsligt bolaget är om denna kund minskar volymerna med t.ex. 30–50 %.
 - **Marginaler per affärstyp**
 - Följ upp **bruttomarginal per projekt/kund** (särskilt Klockarbyns Fastigheter och större bostadsbolag).
 - Utvärdera **serviceverksamheten** – om den ska omstruktureras, prishöjas eller avvecklas.
 - **Kassaflödesdisciplin**
 - Fortsätt hålla **operativt kassaflöde i nivå med resultatet**.
 - Säkerställ att **checkräkningskrediten används som buffert**, inte som permanent finansiering av utdelningar.
-

Viktigaste frågorna att ställa till säljaren

Tillväxt & lönsamhet

- Hur ser **orderstock och ramavtal** ut framåt (särskilt med Klockarbyns Fastigheter AB och övriga toppkunder)?
- Vad är **normaliserad rörelsemarginal** enligt ledningen, och vilka åtgärder planeras för att motverka den observerade marginalpressen (8 % -> 6 %)?
- Hur ser **bruttomarginalen** ut per:
 - El vs VVS
 - Ramavtal vs projekt vs service

- Varför är **service-kostnadsstället negativt (-444 TSEK)** – är det en medveten "instegsaffär" eller ett strukturellt problem?

Kundrisk & prissättning

- Hur lång är **återstående löptid** på ramavtalet med Klockarbyns Fastigheter AB, och vilka **uppsägnings- och omförhandlingsvillkor** gäller?
- Hur ser **kundrelationen** ut – finns risk för upphandling/omläggning till annan leverantör?
- Hur hanteras **prisjusteringar** mot kunder vid ökade material- och lönekostnader?
- Hur ser **kreditpolicyn** ut, och vad är historiken på **kundförluster** (utöver de 172 TSEK som syns nu)?

Kassaflöde & rörelsekapital

- Hur ser **betalningsvillkor** ut mot de största kunderna respektive leverantörerna (dagar, rabatter, returrätt)?
- Finns det **säsongsmönster** i rörelsekapitalet (t.ex. stora materialinköp inför projektstarter)?
- Hur stor är **outnyttjad del av checkräkningskrediten**, och vilka **villkor** (ränta, covenants) gäller?

Kapitalstruktur & utdelningar

- Vad är **motivet** bakom utdelningen på **2,4 MSEK** våren 2026, givet soliditetsfallet?
- Är denna utdelningsnivå tänkt att vara **återkommande**, eller var det en engångsutdelning inför ägarförändring?
- Finns det **ytterligare utdelningsbeslut** efter cutoff-datumet eller planerade före tillträde?

Investeringar & tillgångar

- Vad avser **investeringskassaflödet -635 TSEK** 2026 (bilar, verktyg, IT)?
- Finns det **kommande investeringsbehov** (fordonspark, verktyg, lokaler) som inte syns i siffrorna än?
- Hur ser **leasingåtaganden** ut (t.ex. servicebilar, maskiner)?

Organisation & nyckelpersoner

- Hur är **bemanningen** fördelad mellan kollektivanställda och tjänstemän, och finns det **nyckelpersoner** vars frånvaro skulle påverka lönsamheten kraftigt?
- Finns det **bonus- eller incitamentsprogram** kopplade till resultat som kan påverka kostnadsnivån efter förvärv?

Redovisning & engångsposter

- Finns det **engångsposter** i resultatet 2024–2026 (t.ex. realisationsvinsten på **1 000 TSEK** vid avyttring av servicebilar)?
- Är boksluten för 2024 och 2025 **reviderade**, och finns det några **anmärkningar**?
- Hur hanteras **pågående arbeten** (konto 4970, +325 TSEK) – principer för successiv vinstavräkning vs färdigstäl-landemetod?

Samlad bedömning: Installation AB är ett **lönsamt tillväxtbolag med god kassaflödesgenerering**, men med **svagare kapitalisering än branschmedian** och **betydande kundkoncentration**. Som förvärvare är caset attraktivt om nyckelavtalen är stabila och utdelningspolitiken kan normaliseras; prissättning och villkor bör dock spegla risken i kundberoende och den relativt tunna soliditeten.

Bilaga · Så räknas siffrorna

Allt baseras på de inlästa SIE-filerna; branschjämförelser på SCB-statistik och bolagsfakta på Bolagsverket.

Nyckeltal

Flödesmått (marginal, tillväxt, kassaflöde) visas som YTD — ackumulerat från räkenskapsårets början t.o.m. vald period — med rullande 12 månader som grå sidosiffra. Ställningsmått (soliditet, likviditet, Altman) mäts vid periodens slut. Kontogrupperna avser BAS (tvåsiffrig nivå, t.ex. 30 = nettoomsättning).

Soliditet

$\text{Justerat eget kapital} \div \text{balansomslutning}$

Hur stor andel av tillgångarna som är finansierade med eget kapital i stället för skulder. Visas både inkl. årets upparbetade resultat efter beräknad skatt (huvudsiffra) och som bokförd soliditet exkl. årets resultat.

Konton: Justerat EK = eget kapital (grupp 20) + årets resultat efter beräknad skatt (gällande bolagsskattesats, 20,6 % sedan 2021, matchad mot rätt räkenskapsår; redan bokförd skatt dubbelräknas inte, 0 vid förlust) + EK-andelen av obeskattade reserver (grupp 21 x (1 - skattesats)).

Balansomslutning = summan av positiva tillgångsgrupper (10–19).

Högre är mer motståndskraftigt. Jämförs mot SCB-median.

Kassalikviditet

$(\text{Omsättningstillgångar} - \text{varulager}) \div \text{kortfristiga skulder}$

Förmågan att betala kortfristiga skulder med likvida och snabbt realiserbara tillgångar, utan att sälja lager.

Konton: Täljare = grupp 15, 16, 17 och 19 (positiv UB). Nämnare = grupp 24–29 (negativ UB). Varulager (14) och kortfristiga placeringar (18) räknas inte in.

100 % = kortfristiga skulder täcks precis. Under 100 % är en varningssignal.

Räntetäckningsgrad

$(\text{Rörelseresultat} + \text{finansiella intäkter}) \div \text{finansiella kostnader}$

Hur många gånger resultatet räcker till att betala räntekostnaderna.

Konton: Rörelseresultat (grupp 30–79) + finansiella intäkter (grupp 80–83), delat med finansiella kostnader (grupp 84–86).

Under 1 ggr = resultatet täcker inte räntorna. Saknas räntekostnader är måttet ej tillämpligt.

Rörelsemarginal

$\text{Rörelseresultat} \div \text{rörelsens intäkter}$

Hur många procent av intäkterna som blir kvar efter rörelsens kostnader, före finansiella poster och skatt.

Konton: Rörelseresultat = BAS-klass 3–7 (grupp 30–79). Rörelsens intäkter = BAS-klass 3 (grupp 30–39, dvs nettoomsättning 30–37 + övriga rörelseintäkter 38–39).

Negativ marginal = rörelsen går med förlust.

Avkastning på totalt kapital

$\text{Resultat före räntekostnader} \div \text{genomsnittlig balansomslutning}$

Hur effektivt bolaget förräntar allt kapital som är bundet i verksamheten, oavsett finansiering.

Konton: Täljare = grupp 30–83 (rörelseresultat + finansiella intäkter). Nämnare = genomsnittlig balansomslutning (totala tillgångar) över rull-12.

Högre är bättre. Negativ = tillgångarna förstör värde under perioden.

Omsättningstillväxt (YoY)

$(\text{Intäkter i år} - \text{samma period föregående år}) \div |\text{föregående år}|$

Förändring i rörelsens intäkter jämfört med motsvarande period föregående räkenskapsår.

Konton: Rörelsens intäkter = BAS-klass 3 (grupp 30–39), innevarande YTD mot föregående års YTD.

Positivt = växande, negativt = krympande.

Operativt kassaflöde i % av omsättning

$\text{Operativt kassaflöde} \div \text{rörelsens intäkter}$

Hur stor del av intäkterna som blir verkligt kassaflöde från den löpande verksamheten.

Konton: Operativt kassaflöde = resultat (grupp 30–89, exkl. konto 8999) + återlagda avskrivningar (grupp 78) - förändring i rörelsekapital (grupp 15–18, 22, 24–29). Delas med rörelsens intäkter (grupp 30–39).

Negativt = rörelsen förbrukar likviditet. SCB publicerar ingen branschmedian för detta.

Altman Z' (konkursrisk)

$0,717 \cdot (\text{RK}/\text{TT}) + 0,847 \cdot (\text{EK}/\text{TT}) + 3,107 \cdot (\text{EBIT}/\text{TT}) + 0,420 \cdot (\text{EK}/\text{skuld}) + 0,998 \cdot (\text{oms}/\text{TT})$

En sammanvägd konkursriskindikator (Z'-modellen för onoterade bolag). Ju lägre Z, desto högre finansiell stress.

Konton: RK (rörelsekapital) = oms.tillgångar (15–17, 19) - kortfr. skulder (24–29). EK = justerat eget kapital. EBIT = grupp 30–87 (exkl. 8999). Skuld = grupp 19, 22, 23, 24–29. Oms = nettoomsättning (30–37). TT = balansomslutning.

$Z > 2,9$ = låg risk · $1,23-2,9$ = osäker zon · $< 1,23$ = hög risk.

Hälsoindex (0–100)

Ett sammanvägt index av åtta komponenter. Varje komponent ger poäng (faktiskt värde mot ett målvärde, kapat vid komponentens maxvikt) och summan normaliseras till 0–100. Mått som inte är tillämpliga för bolaget (t.ex. räntetäckning för ett skuldfritt bolag) vägs bort så att bolaget bara bedöms på det som gäller det.

Komponenter och vikter

Soliditet 15 · Kassalikviditet 12 · Räntetäckning 10 · Rörelsemarginal 15 · Avkastning tot. kapital 13 · Tillväxt 10 · Operativt kassaflöde 10 · Altman Z' 15 (summa 100)

Varje komponent når full poäng vid ett målvärde: soliditet 40 %, kassalikviditet 150 %, räntetäckning 5 ggr, rörelsemarginal 10 %, avkastning +15 %, tillväxt +5 %, op. kassaflöde +5 %, Altman 2,9. Bygger på samma underlag som nyckeltalen ovan.

Fastighetsbolag (SNI 68)

För fastighetsbolag exkluderas Altman Z' ur hälsoindexet — modellen är konstruerad för rörelse-/tillverkningsbolag och underskattar systematiskt fastighet (EBIT- och omsättningstermerna är små relativt fastighetsvärdet, så även ett ~skuldfritt fastighetsbolag når bara Z' ~2,6). Altmans vikt fördelas om på övriga komponenter. Målvärdena för avkastning (full poäng vid 5 % i st.f. 15 %) och räntetäckning (2,5x i st.f. 5x) sänks till sektorns normalnivå.

Altman Z' visas fortfarande som nyckeltal, men märks "ej i index" och påverkar inte poängen.

Zoner

Indexet färgsätts: 75–100 starkt · 50–74 stabilt · 30–49 svagt · 0–29 kritiskt.

Indexet är en snabb sammanfattning — läs alltid de enskilda nyckeltalen för nyansen.

Kund- och leverantörskoncentration

Visar de största motparterna sett till de senaste 12 månaderna, hämtade ur de SIE-utvunna reskontratexterna.

Andel

Motpartens belopp ÷ summan av alla motparter (12 mån)

Kunder = försäljning per kund, leverantörer = inköp per leverantör. Samma motpart med olika fakturanummer slås ihop, och generiska texter (faktura, påminnelse, ränta m.m.) filtreras bort.

Konton: Kunder = reskontratexter på intäktsrader (kontorubrik klass 3). Leverantörer = reskontratexter på kostnadsrader (kontorubrik klass 4–6).

Hög andel hos en enskild motpart = koncentrationsrisk: att tappa den kunden, eller ett beroende av den leverantören, slår hårt.

Branschjämförelse (SCB-median)

Medianvärde

Jämförelsen baseras på SCB:s branschstatistik för bolagets näringsgren (SNI) och storleksklass. 'X av N över median' räknar hur många nyckeltal som ligger på eller över branschens median.

Saknas median visas '—' — antingen för att SNI inte kunnat fastställas, för att branschen inte finns i SCB-underlaget, eller för mått (op. kassaflöde, Altman) där SCB inte publicerar median.

Bedömning (STARK · STABIL · SVAG · KRITISK)

Färgmarkeringen vid varje nyckeltal visar läget mot branschmedian: STARK = på eller över median; STABIL = nära median eller över en absolut trygg nivå; SVAG = tydligt under median; KRITISK = långt under (eller negativt).

Tillväxt (omsättning YoY) bedöms på absolut nivå i stället för mot median — en mindre nedgång är SVAG, inte KRITISK; endast ett brant fall flaggas KRITISK.