
Heta Stolen intervju
Mats Holmberg, VD Transfer Group AB (publ)

Kan du kort berätta om Transfer Group för de som inte känner till bolaget?

Transfer Group är en svensk koncern inom säkerhet och teknik med ett tydligt fokus på värdeskapande genom specialiserade dotterbolag. Vår strategi har under det senaste året fokuserat på att effektivisera koncernstrukturen, renodla verksamheten och skapa förutsättningar för uthållig tillväxt och aktieägarvärde. Idag består Transfer Group av bl.a. fyra dotterbolag: Sensec AB, Altum Security AB, Amigo Safe SOC AB (under namnändring till Safe AB) samt Amigo Systems AB.

Ni har kommunicerat att Sensec samt Amigo Systems är under försäljning, medan Altum Security och Safe ska behållas inom koncernen. Kan du berätta mer om det strategiska beslutet?

Ja, vi befinner oss i två separata försäljningsprocesser: en för Sensec-gruppen, vilket inkluderar Sensec AB och dess dotterbolag Sensec Solutions AS, Sensec Academy AB och Mil Sec Sverige AB – och en annan för Amigo Systems AB.

Inledningsvis omfattades även Altum Security av Sensec-försäljningen, men vi har beslutat att behålla Altum inom koncernen. Det beslutet grundar sig i flera faktorer, men främst på Altums starka tillväxtutsikter och de tydliga synergier vi ser mellan Altum och Safe. Safe har en bred kundbas, och genom Altum kan vi erbjuda ett mer heltäckande säkerhetserbjudande med både tekniska och personella lösningar.

Vår långsiktiga strategi är därmed att utveckla Altum och Safe som Transfer Groups kärnaffär framåt. Vi kommer att bistå med en tydlig verksamhetsstrategi för våra aktieägare då försäljningsprocesserna av Sensec och Amigo Systems är slutförda och vi bearbetat djupare samarbete mellan bolagen.

Hur fortskrider försäljningsprocessen av Sensec? Vilken värdering förväntar ni er nu när Altum exkluderats? Kan aktieägare förvänta sig utdelning efter en försäljning?

Försäljningsprocessen av Sensec-gruppen fortlöper enligt plan. Vi har haft flera seriösa dialoger där intressenter genomfört due diligence och visat tydligt intresse. Eftersom vi har ett färdigställt datarum och beprövad dokumentation, kan vi agera snabbt när fler parter gör sig redo för att genomföra due diligence på Sensec.

När det gäller värdering – eftersom Altum inte längre ingår i transaktionen, justeras naturligtvis förväntningarna. Tidigare kommunicerade vi ett mål om minst 150 MSEK, men med dagens struktur siktar vi på en värdering motsvarande cirka 7x EBITDA. Som referens kommer Sensec att uppnå sin budget om minst 17 MSEK i rörelseresultat under hösten 2025, vilket vi offentliggjorde den 7 juli. EBITDA-nivån kommer att uppgå till cirka 18 MSEK till hösten 2025, då vi har låga avskrivningar för 2025.

Vi ser det också som prioriterat att avsätta en del av försäljningslikviden till utdelning. I dagsläget är maximalt utdelningsbart belopp 42 MSEK, och det är vårt mål att kunna distribuera hela det beloppet till våra aktieägare, givet transaktionens utfall.

Hur ser framtiden ut för Amigo Systems? Ni har tidigare kommunicerat en försäljning, men samtidigt rapporterat höga kostnader. Vad har ni vidtagit för åtgärder? Kommer ni att rekrytera ny VD?

Amigo Systems är ett bolag med stark teknisk plattform och god tillväxtpotential. Vi tror dock att det kan utvecklas bättre under en annan ägare, vilket är skälet till att det är föremål för en pågående försäljningsprocess.

Amigo Systems har under året haft höga kostnader, framförallt relaterat till utvecklingsresurser och ett lagerupplägg som inte varit kostnadseffektivt. Vi har nu genomfört kraftiga besparingsåtgärder – bland annat genom att avsluta en stor del av utvecklingsresurserna och säga upp avtal som inte genererat tydligt affärsvärde.

Eftersom vårt mål är att sälja Amigo Systems inom kort, förhoppningsvis under Q4, har vi valt att inte tillsätta en ny VD, utan driver bolaget vidare inom ramen för Transfer Groups övergripande ledning och kostnadskontroll.

Vill du berätta mer om ert nyligen upptagna lån?

Vi har tagit upp en konvertibel finansiering om 15 MSEK till marknadsmässiga villkor, som ger oss den finansiella uthållighet vi behöver för att genomföra försäljningarna av Sensec och Amigo Systems på ett värdeskapande sätt. Lånet ger oss också möjlighet att agera effektivt vid tillfälliga behov under processens gång.

Vi kommer att återkomma med mer detaljer om villkor och struktur och då kommer ytterligare information att kunna tillgås.

Tidigare har ni kommunicerat fler ordrar i både Amigo och Sensec. Har orderflödet minskat, eller har ni förändrat er kommunikationsstrategi?

Bra fråga. Orderflödet är fortsatt aktivt, men vi har valt att enbart kommunicera större affärer, för att skapa en mer fokuserad och kvalitativ informationsgivning till marknaden.

De mindre men regelbundna affärerna – det vi brukar kalla "bread-and-butter" – fortsätter löpande, särskilt inom Sensec. Faktum är att Sensec redan har uppnått sin budget för 2025, vilket visar att den operativa verksamheten är stark, även om det inte alltid syns i nyhetsflödet.

Vill du säga något om ert arbete framöver med Altum Security och Safe som ni beslutat att behålla inom koncernen?

Vi ser Altum Security och Safe som de två kärnbolagen i Transfer Groups framtida struktur. Beslutet att behålla dem är strategiskt och bygger på deras kompletterande kompetenser och det ökade behovet av helhetslösningar inom säkerhet.

Altum är starka inom personliga säkerhetstjänster, riskbedömning och operativt skydd, medan Safe erbjuder tekniskt avancerade säkerhetslösningar, främst inom larm, övervakning och digital infrastruktur. Tillsammans skapar de en bred och skalbar plattform som vi ser stor potential i att utveckla vidare.

Under hösten kommer vi att fokusera på att fördjupa samarbetet mellan bolagen, effektivisera operativa processer och utforska gemensamma kundsegment där efterfrågan är stark. Vi tror att denna kombination av teknik och personliga resurser kommer att bli en tydlig konkurrensfördel i marknaden framåt.

Som nämnt i fråga 2, kommer vi att bistå med en tydlig verksamhetsstrategi för våra aktieägare då försäljningsprocesserna av Sensec och Amigo Systems är slutförda.

Ni har nyligen tecknat ett avtal i Östafrika avseende Alerty-appen värde ca 1,8 MSEK. Hur ser ni på marknadspotentialen där för Alerty-appen?

Alerty-appen är en viktig del av vår framtidssatsning inom techbaserad säkerhet. Appen möjliggör snabb, lokal aktivering av skyddsresurser via mobilen och det finns en stark efterfrågan på just den typen av lösning i delar av världen där traditionell infrastruktur är svag eller otillräcklig.

Vi har sett särskilt starkt intresse från Östafrika, där befolkningen är ung, uppkopplad och ofta beroende av mobilbaserade tjänster, men där trygghet och personlig säkerhet fortfarande är ett stort samhällsproblem. I många länder är privata säkerhetsresurser

vanligare än polis, och där passar Alerty väl in som en plattform för att koppla ihop människor i behov av hjälp med rätt aktör i realtid.

Marknadspotentialen är betydande där säkerhetssektorn är både växande och underdigitaliserad. Vi ser framför oss affärsmodeller som kan skalas via partnerskap och där vi växer genom kunder. Vi står för teknikplattformen och lokala aktörer står för distribution och insats.

Ett exempel på kunder vi kan växa tillsammans med är Senca Solutions AS som vi nyligen tecknade avtal med i Östafrika. Senaca är det största säkerhetsbolaget i Östafrika med över 4 500 anställda. Tillsammans med Senaca diskuterar vi hur Alerty kan integreras bredare i deras kundbas.

Vad är ert främsta fokus just nu och hur planerar ni att vända förtroendet för Transfer Group?

Vårt främsta fokus är att framgångsrikt slutföra försäljningen av Sensec-gruppen, samtidigt som vi driver igenom en kostnadseffektiv försäljning av Amigo Systems. Dessa två processer är centrala för att renodla vår verksamhet och frigöra kapital som kan delas ut till aktieägarna och återinvesteras strategiskt.

Parallellt fortsätter vi att bygga ett stabilt fundament för vår framtid genom att fokusera på Altum och Safe – två bolag där vi ser både stark efterfrågan och tydlig tillväxtpotential.

Vi är fullt medvetna om att förtroendet för Transfer Group har utmanats under en period. Vårt sätt att vända det är att leverera på det vi sagt, genom att:

- Genomföra avyttringarna på ett värdeskapande sätt.
- Kommunicera tydligt och transparent till marknaden.
- Visa att vi har ett fokuserat, långsiktigt och hållbart affärsbygge i vår kvarvarande verksamhet.

När vi gör det – med konkreta resultat – är jag övertygad om att förtroendet kommer starkt tillbaka.

