

G.A.D

26 november, 2025

Aktiebolaget Gotland Art & Design ("G.A.D" eller "Bolaget") är ett svenskt design- och möbelföretag med en tydlig position inom premiumsegmentet för tidlös och hållbar skandinavisk inredning. G.A.D står inför en tillväxtresa där Bolaget kombinerar över 25 års hantverkstradition med en skalbar produktionsmodell och stark varumärkesposition inom premiumsegmentet för hållbar design. Med etablerad lönsamhet, 100 % svensk tillverkning och över 50 % återkommande kunder bedöms Bolaget ha starka tillväxtutsikter. Genom ökad produktionskapacitet, internationell expansion och ett växande fokus på hållbar konsumtion skapas en god risk/reward genom att teckna aktier i pågående noteringsemission.

Om Bolaget

G.A.D är ett svenskt design- och möbelföretag med rötterna i gotländsk hantverkstradition och med en tydlig position inom premiumsegmentet för tidlös, hållbar inredning. Bolaget grundades år 1997 och har sedan dess byggt ett starkt varumärke präglad av ett skandinaviskt formspråk, lokalt producerade möbler och genuint hantverk i massiva naturmaterial såsom trä, kalksten och skinn, vilket skapar förutsättningar för en lång livslängd med målet att möblerna ska kunna gå i arv i generationer. G.A.D har under åren etablerat en stark position inom svenskt möbelhantverk och är medlem i Gustaf III Kommitté, sida vid sida med välkända varumärken såsom Svenskt Tenn och Orrefors Kosta Boda, vilket är ett erkännande av Bolagets höga kvalitet och designmässiga arv. Samtidig tillverkning sker i Sverige genom egna snickerier och utvalda samarbetspartners, vilket säkerställer hög kvalitet och lågt klimatavtryck. Bolaget bedriver försäljning genom tre egna butiker i Stockholm, Göteborg och Visby, via över 40 återförsäljare samt genom en växande egen e-handelskanal. Majoriteten av kunderna är återkommande, vilket bekräftar styrkan i G.A.Ds varumärke, kvalitet och kundlojalitet.

G.A.D i korthet

-  **Tillväxt:** Estimerad årlig tillväxt om 38 %
-  **Produktion:** 100 % svensk tillverkning
-  **Återförsäljare:** > 40 i Norden och Storbritannien
-  **Utmärkelse:** Medlem i *Gustaf III Kommitté*
-  **Lojal kundbas:** > 50 % återkommande kunder
-  **Värdering:** 20 / 35 MSEK (Pre-/Post Money)

G.A.D har under mer än 25 år drivits som ett familjeföretag med ett primärt fokus på produkt och hantverk. Denna strategi har resulterat i ett starkt premiumvarumärke och en lojal, återkommande kundbas, men utan en aktiv marknadsorganisation har den kommersiella räckvidden varit begränsad. Kundbasen består främst av designintresserade konsumenter med hög betalningsvilja, men även av arkitekter och företag inom hotell-, kontors- och restaurangsektorn.

Bolaget har uppvisat en stabil omsättning men har, likt många designbolag, funnit det svårt att växa organiskt förbi en viss nivå då genererade vinster bundits upp i material, snarare än att kunna finansiera kommersiella satsningar. Med kapital från noteringsemissionen och en nyrekryterad, bransch erfaren ledning, implementeras nu en ny kommersiell strategi med syfte att kapitalisera på den etablerade varumärkespositionen. G.A.D vill nu fokusera mot två försäljningskanaler, vilka är företagsmarknaden och e-handel, två tidigare obearbetade och starkt växande marknader.



Växande marknader

G.A.D står inför en betydande tillväxtmöjlighet genom att adressera tidigare obearbetade och växande segment som företagsmarknaden samt digital handel. Med ett premiumvarumärke, stark kundlojalitet och ökande efterfrågan på hållbar inredning är Bolaget väl positionerat att växa i takt med skiftet mot långsiktig, kvalitetsdriven konsumtion.



Skalbarhet driver lönsamhet

Bolaget har byggt en skalbar och effektiv produktionsmodell med 100 % svensk tillverkning och etablerade leverantörsled, vilket möjliggör högre marginaler vid ökade volymer. Genom ett planerat logistikcenter i Lammhult förväntas G.A.D sänka fraktkostnaderna och skapa en robust grund för lönsam expansion både nationellt samt internationellt.



Internationell expansion

Efter att ha etablerat en stabil position på den svenska marknaden växlar G.A.D nu upp den internationella satsningen. Med etablerade kundrelationer i Norden och ökande intresse från internationella marknader som Tyskland ser Bolaget nu stora möjligheter att expandera geografiskt nu när rätt kompetens är på plats.

Skalbar produktionsmodell möjliggör lönsam tillväxt

Grunden för G.A.Ds tillväxt är en skalbar produktionsmodell som möjliggör en ökad lönsamhet vid högre volymer, vilket innebär att en ökad produktionsvolym får en direkt positiv effekt på resultatet då de fasta kostnaderna kan fördelas på en större bas. Bolaget bedömer att den befintliga produktionskapaciteten, genom det egna snickeriet och externa tillverkare, är tillräcklig för att hantera den initiala två-siffriga tillväxten utan att kräva kapitaltunga investeringar i maskinparken. För att säkerställa en kostnadseffektiv expansion planerar Bolaget, som ett naturligt nästa steg, att etablera ett nytt logistikcenter på fastlandet i Lammhult i syfte att effektivisera distributionen och minska de fraktkostnader från Gotland som annars riskerar att öka i takt med att försäljningsvolymerna växer. Denna kombination av befintlig produktionskapacitet och en proaktiv plan för att hantera framtida logistikkostnader utgör grunden för den kommande expansionen och möjliggör att tillväxt kan uppnås under ökad lönsamhet.



”Med ett etablerat varumärke och en lojal kundbas, befinner sig G.A.D i en expansionsfas och har upprättat en tillväxtplan med målet att kapitalisera på varumärket. Genom en noteringsemission om 15 MSEK finansieras en accelererad expansion med fokus på den outnyttjade företagsmarknaden, e-handel och internationell expansion. Givet den skalbara produktionsmodellen med tillverkning i Sverige och en tydlig strategi, bedöms G.A.D ha goda förutsättningar att realisera Bolagets finansiella mål, säger ansvarig analytiker på Analyst Group.

Outnyttjad företagsmarknad med betydande potential

Historiskt sett har företagsmarknaden (”B2B”) varit ett obearbetat segment för G.A.D, men bedöms att ha en betydande tillväxtpotential. Marknaden karaktäriseras av större kontrakt och långsiktiga kundrelationer, vilket skapar en skalbar affärsmodell med potential för högre projektvolymer och en mer förutsägbar intäktsström.

Målsättningen är att affärsområdet på sikt ska utgöra en större andel av Bolagets totala omsättning. Central för denna satsning är Bolagets VD Håkan Nilsson, vars 30-åriga branschfarenhet och etablerade nätverk inom arkitekt- och inredarledet är avgörande för att penetrera marknaden. Bolagets operativa strategi innefattar utveckling av anpassade produktserier, delvis med hjälp av externa formgivare, samt en integration av möblerna i digitala ritningsverktyg. Detta syftar till att öka närvaron i tidiga projekteringsfaser och positionera G.A.D som ett val för företag som prioriterar hållbarhet och svenskt hantverk.

Ökad e-handel medför högre marginaler och räckvidd

Parallellt med B2B-satsningen avser G.A.D att utveckla e-handeln för att driva försäljning med högre marginaler, där bruttomarginalen i egna kanaler antas uppgå till mellan 50-70 %. Bolaget har inlett ett samarbete med en digitalbyrå för att vidareutveckla e-handelsplattformen, som redan visar goda resultat trots att den idag genererar en begränsad omsättning. Emissionslikviden kommer delvis att allokeras till marknadsföring för att accelerera denna utveckling. Samtidigt avser Bolaget att bredda sortimentet för att sänka köptröskeln för nya kunder, där instegsprodukter såsom bokhyllan ”Stack” förväntas agera som en viktig drivkraft för att attrahera nya kundgrupper digitalt.

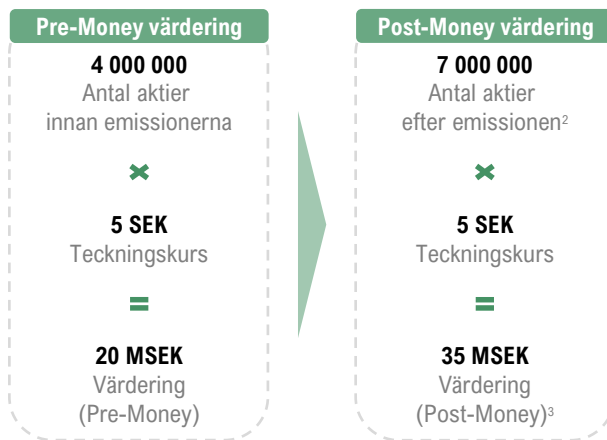
Runt hörnet väntar internationell expansion

Utöver den inhemska marknaden har G.A.D ambitionen att expandera internationellt. Strategin grundar sig i en bevisad efterfrågan från flera marknader, då Bolaget redan har en mindre etablerad försäljning i bland annat Norge och Storbritannien samt återkommande förfrågningar från länder såsom Danmark, Finland. Bolaget har tidigare saknat resurser för att agera på detta intresse fullt ut, men med kapital från noteringsemissionen skapas nu förutsättningar för att realisera denna tillväxtpotential, primärt genom etablering av nya återförsäljarrelationer samt via en ökad e-handel.

Nyckeldata

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| Teckningsperiod | 25 nov – 9 dec |
| Teckningskurs (SEK) | 5 |
| Emissionsvolym (MSEK) ¹ | 15 |
| Antal aktier (st.) ² | 7 000 000 |
| Pre Money (MSEK) | 20 |
| Post Money (MSEK) ³ | 35 |
| Lista | Spotlight Stock Market |
| Kvartalsrapport Q4 2025 | 2026-02-25 |
| VD | Håkan Nilsson |

G.A.Ds kommande noteringsemission i korthet



¹ Avser bruttolikvid före emissionskostnader om cirka 2,5 MSEK.

² Beräknat på totalt antal aktier vid full teckning i Erbjudandet.

³ Beräknat börsvärde vid fulltecknad noteringsemission.

Marknadsanalys

Marknadstillväxt

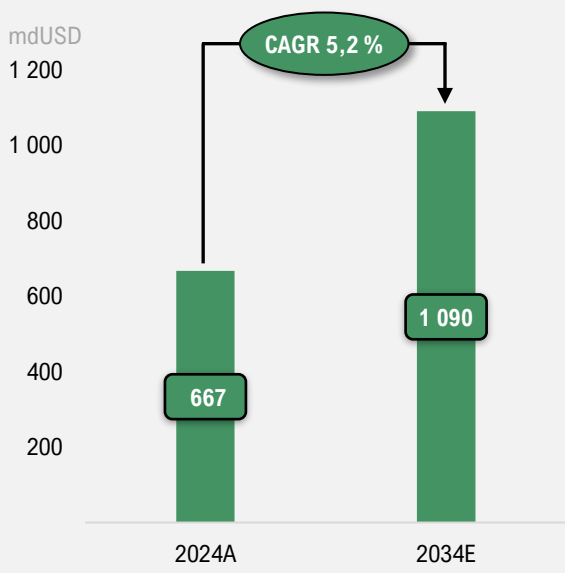
Den globala möbemarknaden uppgick till omkring 1 090 mdUSD år 2024 och förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt ("CAGR") om 5,2 % fram till år 2034, enligt Market Research Future. Tillväxten drivs främst av ökande miljömedvetenhet, krav på spårbarhet och konsumenternas övergång mot högkvalitativa och hållbara produkter med lång livslängd, en trend som gynnar aktörer med tydlig hållbarhetsprofil och lokal produktion likt G.A.D.

Sverige är idag världens tionde största exportör av möbler, och den svenska möbelhandeln omsatte cirka 29 mdSEK år 2024, enligt Trä- och Möbelföretagen (TMF). Svenska möbler förknippas globalt med kvalitet, hållbarhet och skandinaviskt formspråk, vilket skapar goda förutsättningar för inhemska aktörer att expandera internationellt.

Den växande marknaden för hållbar livsstilsinredning stöds även av strukturella trender såsom urbanisering, ökat distansarbete och växande företagsinvesteringar i interiör design. Företagsmarknaden bedöms utgöra en betydande framtida tillväxtmotor, där Bolaget, via ledningens nätverk, ser en potential att nå ut med erbjudandet mot hotell, kontor och offentlig miljö. Detta segment uppvisar högre volymer, långsiktiga kundrelationer och återkommande försäljning.

En växande global möbemarknad

Förväntad CAGR om 5,2 % mellan åren 2024-2034



Premiumsegment

G.A.D verkar inom premiumsegmentet för hållbara designmöbler, en nisch där betalningsviljan är hög och konkurrensen är begränsad till ett fåtal aktörer. Bolagets position mellan klassiska designhus, såsom Svenskt Tenn, och Lammhults Design, innebär att G.A.D kombinerar hantverkets exklusivitet med skalbarhet och tillväxt genom digitalisering.

På konsumentsidan bedöms efterfrågan på premium, svenskstillverkad inredning fortsätta öka i takt med att fler hushåll prioriterar kvalitet och hållbar design framför kortsiktiga trender. Samtidigt växer den digitala möbelhandeln snabbt, där e-handeln står för en ökande andel av den totala försäljningen i branschen. G.A.Ds tydliga digitaliseringsfokus och planerade logistikcenter i Lammhult stärker Bolagets förmåga att möta denna utveckling.

Företagsmarknaden

Inom den svenska företagsmarknaden för designmöbler, som ofta domineras av standardiserade lösningar, ser G.A.D en möjlighet att ta en position med ett fokus på hållbarhet och estetiskt värde. Samtidigt växer efterfrågan från företag, hotell och offentliga miljöer där det söks tidlös och kvalitetsdriven inredning som stärker företagets varumärke och miljöprofil. G.A.D har därmed en tydlig möjlighet att positionera Bolaget som en ledande leverantör av premiuminredning med svensk produktion, hög kvalitet och spårbarhet genom hela värdekedjan, egenskaper som blivit allt viktigare vid upphandlingar och projektinredningar. Genom ledningens breda nätverk inom arkitektur och design har Bolaget redan etablerat relationer till flera arkitektkontor och projektutvecklare, vilket skapar en naturlig väg in i detta segment.

Business Case

Attraktiv värdering givet den nya kommersiella strategin

Vid en fulltecknad noteringsemission, med antal aktier efter emissionen om 7 miljoner och teckningskurs om 5 SEK, uppgår G.A.Ds Post-Money värdering till 35 MSEK. Efter att nettolikviden från emissionen om 10 MSEK adderas beräknas kassan uppgå till cirka 10,4 MSEK, efter kvittning av skulder om 2,5 MSEK. Efter kvittningen beräknas de räntebärande skulderna till cirka 4,1 MSEK därmed beräknas Enterprise Value ("EV") till cirka 28,7 MSEK, baserat på Bolagets balansräkning per Q3-25 (proforma). Då omsättning på rullande tolv månadersbasis inte redovisas, används 2024 års siffror istället, vilken uppgick till 21,6 MSEK, vilket innebär en värdering om 1,3x EV/S. Sett över en längre period har Lammhults i genomsnitt värderats till en EV/S-multipel om ca 0,6x. Däremot anser Analyst Group att G.A.D förtjänar en premie givet bättre tillväxtutsikter genom ett ökat fokus mot företagsmarknaden, som kännetecknas av större volymer, längre kundrelationer och återkommande affärer, samt Bolagets svenska tillverkning och premiumpositionering som en tydlig differentieringsfördel. Dessutom anses G.A.D ha starkare lönsamhetsutsikter genom den digitala expansionen via e-handel och en skalbar produktionsmodell som medför potential till marginal-expansion framgent. Därmed anser Analyst Group att värderingen om 1,3x EV/S som attraktiv.

Premie motiveras för G.A.D



B2B-expansion

Större volymer, långsiktiga relationer och återkommande affärer



Skalbar produktion

Bättre kapacitetsutnyttjande och kostnadseffektivitet vid ökad volym



Digital försäljning

Högre bruttomarginal i egna kanaler genom digital försäljning



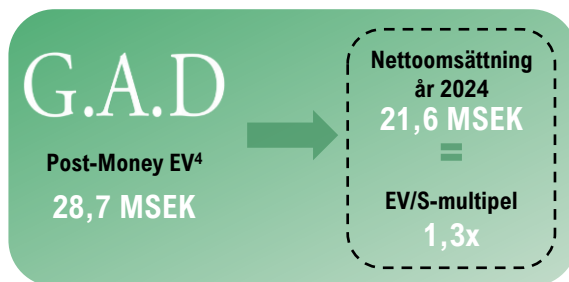
Marginalförbättring

Kanal- och produktmix väntas driva marginalexpansion framgent



Premie motiveras

Samlad effekt av B2B, digital mix och skalbar produktion



Värdeskapande initiativ framgent

- Bolaget fokuserar nu på en strukturerad expansion mot företagssegmentet, där ledningens nätverk inom arkitektur och design ger goda förutsättningar för projektinriktad försäljning. Givet att företagsmarknaden på sikt väntas utgöra en större andel av omsättningen, bedöms det bidra till högre andel återkommande intäkter och förbättrad kapacitetsutnyttjande.
- Bolagets förväntade två-siffriga tillväxt och lönsamhet väntas drivas av skalbarhet i produktionen samt en växande andel försäljning via egna kanaler med högre marginaler, där Bolagets EBIT-marginal utvecklats från 4,6 % år 2024 till 10,4 % under de nio första månaderna år 2025. Det ska dock nämnas att säsongsvariationer kan påverka detta, då jämförelsesiffror för de nio första månaderna för år 2024 saknas blir en ren jämförelse mellan åren något missvisande.
- Genom att bredda sortimentet med instegsprodukter, såsom bokhyllan Stack, antas det att öka tillgänglighet för nya kundgrupper. Dessa produkter fungerar som volymdrivare i e-handeln samtidigt som de kompletterar det befintliga premiumutbudet och bidrar till ökad varumärkeskännedom.
- G.A.D har redan etablerade återförsäljarkontakter i Norge och Storbritannien men med betydande potential i marknader såsom Danmark och Finland. Med kapital från noteringen skapas förutsättningar att realisera geografisk expansion, där fokus initialt ligger på att bygga upp återförsäljarrelationer och öka exportandelen.

Sammanfattningsvis anser Analyst Group att G.A.D befinner sig i ett intressant skede med flera värdeskapande initiativ planerade för att accelerera tillväxt och lönsamhet. Bolaget kombinerar ett starkt varumärke och svenskproducerad premiuminredning med en skalbar affärsmodell och tydlig plan för expansion inom både företagsmarknaden och e-handel. Vid en framgångsrik etablering på B2B-marknaden och fortsatt förbättrad lönsamhet bedömer Analyst Group att G.A.D har goda förutsättningar för en långsiktigt starkt värderingsmultipel, vilket skapar en god risk/reward genom att teckna aktier i pågående noteringsemission.

⁴ Beräknat Enterprise Value vid fulltecknad noteringsemission.

Disclaimer

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informationssyfte, för allmän spridning, och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analyserna är baserade på källor och uppgifter samt utlåtanden från personer som AG bedömer vara tillförlitliga. AG kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Alla estimat i analyserna är subjektiva bedömningar, vilka alltid innehåller viss osäkerhet och bör användas varsamt. AG kan därmed aldrig garantera att prognoser och/eller estimat uppfylls. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från AG eller personer med koppling till AG, alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och information härrörande AG är avsett att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. AG frånsäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande AG. Läsare kan anta att Analyst Group har mottagit ersättning för att framställa denna analysartikel.

AG Equity Research AB

Riddargatan 12B
114 35 Stockholm

Telefon: 08-410 112 15
E-post: info@analystgroup.se
Hemsida: www.analystgroup.se

Org.nr: 556999-0939

Analyst Group är ett växande analyshus med fokus på små- och microcap-bolag i Sverige. Sedan vår start år 2014 har vi utvecklat en djupgående kunskap och erfarenhet av att analysera och erbjuda aktieanalyser, samtidigt som vi hjälper företag att förbättra sina investerarrelationer för ökad förståelse och transparens. Som länk mellan investerare och företag ger vi stöd i investeringsbeslut, kapitalallokering och kommunikationsvägar.