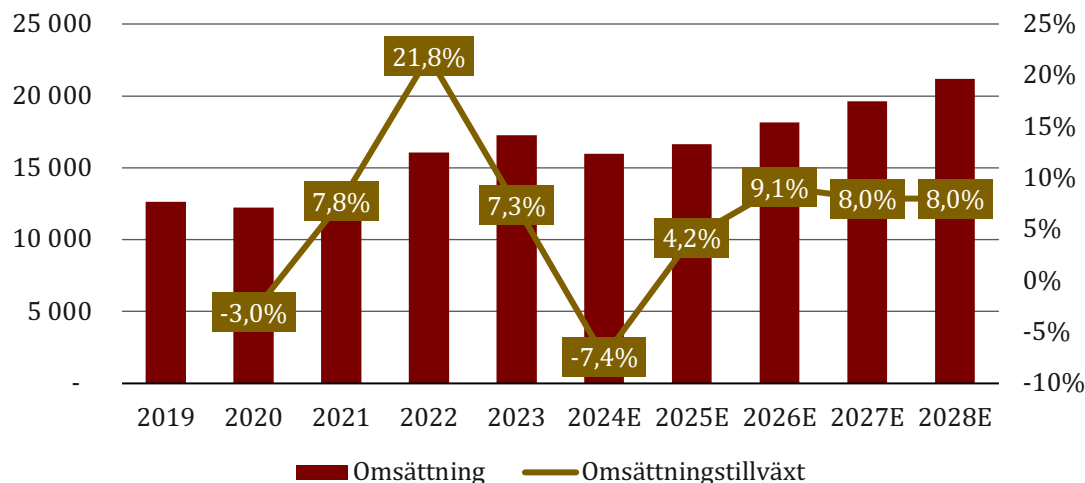


Ework Group AB

Från Norden till Europa: Eworks expansion stärker deras ledande position

Ework Group, en ledande aktör inom konsultförmedling i norra Europa, erbjuder en attraktiv investeringsmöjlighet genom sin innovativa plattform och sitt omfattande nätverk av specialiserade konsulter inom IT, teknik och digitalisering. Med sin unika affärsmodell, som kombinerar snabb anpassningsförmåga med hög kostnadseffektivitet, är Ework väl positionerat för att möta den ökande efterfrågan på kvalificerad kompetens i en tid av snabb digital transformation. Trots utmaningar på marknaden visar bolaget fortsatt motståndskraft genom geografisk expansion, starka kundrelationer och investeringar i teknologiska lösningar som förbättrar operativ effektivitet. Med ett imponerande nätverk och en flexibel modell för kompetensförsörjning, framstår Ework som ett attraktivt val för investerare som söker exponering mot den växande digitaliseringsmarknaden och behovet av specialistkompetens i Europa.

Revenue and Revenue growth (MSEK)



Analytiker

Joakim Ros
Anton Öst

Nyckeltal

Handelsplats	OMX Mid Cap
Sektor	Informationsteknik
Börsvärde (MKR)	2 420
Enterprise Value	2 513
Nettoskuld/EBITDA	0,54
Direktavkastning (%)	5,04
P/E	14,4
EV/EBIT	12,47
EPS	7,61
ROE (%)	50,99
ROIC (%)	62,6
ROA (%)	4,1

Värdering

Aktiekurs	139,8
Riktkurs DCF	288,02
Riktkurs Peers	20-30%
Uppsida/nedsida	106,02%
Rekommendation	Köp



Investment Case

Ework Group AB har positionerat sig som en ledande aktör inom talangförsörjning i norra Europa, där bolaget erbjuder flexibla konsultlösningar för företag som behöver specialiserad kompetens inom IT, teknik, forskning och utveckling samt verksamhetsutveckling. Eworks affärsmodell är unik i sin förmåga att snabbt och effektivt matcha kundens behov med rätt kompetens ur sitt stora nätverk av närmare 170 000 konsulter. Genom att agera som en oberoende mellanhand mellan konsult och kund skapar Ework värde för båda parter, samtidigt som de uppnår höga marginaler utan att bära kostnaderna för direktanställningar.

Eworks styrka ligger i dess förmåga att skapa långsiktiga relationer med både kunder och konsulter. Genom åren har Ework byggt upp en stabil och diversifierad kundportfölj som inkluderar några av de största företagen i Norden, samt viktiga aktörer inom offentlig sektor. Denna kundportfölj ger en stabil intäktsbas, som i kombination med en hög efterfrågan på specialiserad kompetens möjliggör för Ework att fortsätta sin tillväxtresa. Eworks position är särskilt gynnsam i dagens marknadsklimat, där digitalisering och tekniska omställningar driver efterfrågan på kvalificerade konsulter inom områden som IT-säkerhet, datadriven utveckling och digital transformation.

Tillväxtmöjligheter och strategisk expansion

Ework befinner sig mitt i en expansiv fas där bolaget fokuserar på att växa både geografiskt och inom nya tjänsteområden. Bolaget har nyligen expanderat till marknader utanför Norden, som Slovakien, och ser möjligheter att etablera sig i fler länder i Europa. Denna expansion gör det möjligt för Ework att skala upp sin verksamhet och bredda sitt nätverk av både kunder och konsulter. Genom att bygga ett nätverk som täcker fler marknader skapar Ework en

plattform för långsiktig tillväxt, samtidigt som de diversifierar sina intäktsströmmar och minskar beroendet av enskilda marknader.

Den strategiska inriktningen mot högvärdiga och seniora konsultuppdrag är en annan nyckelfaktor i Eworks tillväxtstrategi. Genom att fokusera på mer kvalificerade uppdrag kan bolaget öka sina marginaler och stärka sin position som en kvalitetsleverantör på marknaden. Detta tillvägagångssätt är särskilt viktigt i en tid då företag över hela Europa genomgår tekniska och organisatoriska förändringar och behöver expertkunskaper för att hantera komplexa projekt. Genom att leverera dessa tjänster får Ework en stark konkurrensfördel gentemot andra aktörer på marknaden som fokuserar mer på volym än på kvalitet.

Operativ effektivitet och lönsamhetsförbättringar

En av de mest imponerande aspekterna av Eworks verksamhet är deras starka fokus på operativ effektivitet och kostnadsoptimering. Under 2024 implementerade bolaget en ny operativ modell som syftar till att förbättra marginalerna och stärka den finansiella motståndskraften. Denna modell har redan börjat ge resultat, med ökade rörelsemarginaler och en stark EBIT-tillväxt. Genom att optimera sina processer och skala verksamheten effektivt, kan Ework upprätthålla en god lönsamhet samtidigt som de investerar i framtida tillväxtinitiativ. Eworks fokus på kostnadskontroll är särskilt viktigt i en bransch där konkurrensen är hög och prissättningen kan vara pressad.

Utöver kostnadsoptimering har Ework en stark kassaflödesgenerering, vilket ger bolaget flexibilitet att investera i nya tillväxtinitiativ utan att behöva förlita sig på extern finansiering. Den stabila kassaflödesgenereringen möjliggör för Ework att finansiera sin geografiska expansion och fortsatta investeringar i tekniska plattformar och affärsutveckling. Detta stärker bolagets position



Investment Case

och förmåga att hantera både cykliska nedgångar och ökade kostnader kopplade till internationell tillväxt.

Marknadspotential och efterfrågan

Ework har en gynnsam position inom en marknad med starka strukturella tillväxtdrivkrafter. Behovet av digitalisering och teknisk kompetens ökar snabbt i både privata och offentliga sektorer. Företag och organisationer över hela Europa investerar stort i digital transformation och teknisk innovation, vilket driver efterfrågan på specialiserade konsulttjänster. Ework är väl positionerat för att kapitalisera på denna trend genom sitt breda nätverk och sin förmåga att leverera specialiserade lösningar inom IT och teknik.

Ett viktigt tillväxtområde för Ework är dess möjlighet att expandera inom offentlig sektor, där digitalisering är en prioritet för regeringar och myndigheter. Offentlig sektor utgör en stor och stabil efterfrågan, som i kombination med ökande teknologibehov kan ge Ework nya långsiktiga intäctsströmmar. Dessutom förväntas företag inom finans, hälsa och utbildning öka sina investeringar i digitalisering, vilket öppnar nya marknadssegment för Ework att penetrera.

Sammantaget ser vi att Ework har potential att växa stabilt på grund av dess starka marknadsposition och efterfrågedrivna affärsmodell. Bolagets geografiska expansion, kombinerad med dess fokus på högvärdiga konsultuppdrag och kostnadseffektivitet, skapar en robust grund för långsiktig tillväxt.

Sammanfattning av Investment Case

Ework Group erbjuder ett attraktivt investeringscase som kombinerar stabil intäktstillväxt med stark operativ effektivitet och höga marginaler. Bolagets stora nätverk och flexibla affärsmodell gör dem till en viktig partner för företag och organisationer som söker högspecialiserad kompetens. Genom att satsa på högvärdiga konsultuppdrag och expandera internationellt positionerar sig Ework för att kapitalisera på den ökande efterfrågan på digitalisering och tekniska lösningar.

Även om det finns risker kopplade till cykliska svängningar och konkurrens, erbjuder Eworks affärsmodell en viss motståndskraft mot ekonomiska nedgångar. Bolagets starka kassaflöde och lönsamhet gör det möjligt för dem att fortsätta investera i tillväxt utan att behöva öka skuldsättningen, vilket stärker aktiens långsiktiga attraktivitet.



Affärsmodell

Ework Group AB är en ledande aktör inom konsultförmedling och talanglösningar i norra Europa. Företaget erbjuder sina kunder en bred portfölj av tjänster för att effektivt hitta, matcha och hantera kompetens. Eworks affärsmodell bygger på att vara en intermediär mellan kunder och oberoende konsulter, snarare än att anställa konsulterna direkt. Denna modell minskar risken för företaget, eftersom man inte har fast anställda konsulter, och ger samtidigt flexibilitet åt kunderna att anpassa sina konsultbehov efter specifika projekt och kompetenskrav.

Konsultnätverket och Plattformen som kärna

Ework har byggt upp ett omfattande nätverk med över 170 000 konsulter inom IT, teknik, digitalisering och verksamhetsutveckling. Kärnan i Eworks affärsmodell är deras databas och plattform, som möjliggör snabb och exakt matchning mellan kundernas behov och konsulternas kompetenser. Genom att investera i IT-lösningar och algoritmer för att förbättra matchning och effektivitet, kan Ework erbjuda högkvalitativa tjänster till både offentliga och privata kunder. Plattformen är utformad för att hantera hela konsultlivscykeln, från första kontakten till fakturering och betalning, vilket gör processen smidig och kostnadseffektiv för både kunder och konsulter.

Intäktsmodell och marginalstruktur

Eworks intäktsmodell bygger på att ta en andel av varje kontrakts värde mellan kunden och konsulten, snarare än att arbeta med fasta kostnader. Genom att förmedla och administrera konsulttjänster med en marginal på mellan 1-2 % kan Ework uppnå stabila intäktsströmmar utan stora fasta kostnader. Med en affärsmodell som är beroende av antalet konsulter på uppdrag och deras

respektive projektlängder, kan Ework anpassa sig till konjunkturcykler. Denna modell är också fördelaktig i svårare tider, eftersom Ework inte är ekonomiskt belastad med fast anställda konsulter, vilket hjälper till att hålla kostnaderna flexibla och minimera riskerna vid minskad efterfrågan.

Kundbas och Segmentering

Eworks kundbas sträcker sig över både offentlig och privat sektor och inkluderar flera starka varumärken inom olika branscher. En stor del av Eworks affär är att hantera stora ramavtal för organisationer som har behov av att snabbt kunna tillsätta specialistkompetens inom sina projekt. Enligt Eworks kvartalsrapport och ABG:s analys har företaget en diversifierad kundportfölj med starka relationer inom branscher som IT, teknik och digitalisering. Detta ger företaget en stabil bas att stå på och möjliggör samtidigt en diversifierad intäktsstruktur som minskar beroendet av enskilda kunder och marknadssegment.

Värdeskapande Genom Kund- och Konsultnöjdhet

Eworks modell skapar värde genom att balansera kundens behov av flexibilitet med konsultens behov av trygghet och meningsfullt arbete. Genom att erbjuda ett brett spektrum av konsultuppdrag har Ework positionerat sig som en attraktiv plattform för konsulter, samtidigt som kunderna får tillgång till ett flexibelt och högkompetent arbetskraftsalternativ. Ework investerar kontinuerligt i sitt nätverk för att bibehålla och öka nöjdheten hos både kunder och konsulter, vilket i sin tur bidrar till återkommande affärer och långsiktiga samarbeten.



Affärsmodell

Digital Transformation och Teknologiska Investeringar

Ework har aktivt investerat i digitala lösningar för att förbättra sin operativa effektivitet. Bolaget har implementerat automatiserade verktyg för att underlätta hanteringen av stora konsultvolym, vilket i sin tur bidrar till förbättrade marginaler. Dessa investeringar har möjliggjort en mer skalbar affärsmodell där man kan hantera fler uppdrag utan att proportionellt öka kostnadsbasen. Tekniken spelar också en central roll i att möjliggöra en snabb och smidig onboarding-process för konsulter, något som blivit allt viktigare för att upprätthålla företagets konkurrenskraft.

Geografisk Expansion och Marknadsutveckling

Ework verkar främst i norra Europa, men har på senare tid utökat sin närvaro till nya marknader, bland annat i Polen och Slovakien. Enligt VD:s senaste kommentar har expansionen till dessa marknader varit framgångsrik, och bolaget har redan börjat se tillväxt i nya kundrelationer och uppdrag. Expansionen ses som ett steg i att säkra långsiktig tillväxt och stärka bolagets position som en ledande aktör inom konsultförmedling i Europa. Ework planerar att fortsätta sin geografiska expansion, vilket förväntas ytterligare diversifiera intäktsbasen och minska beroendet av den svenska marknaden.

Risker och Möjligheter

Ework står inför både möjligheter och risker med sin affärsmodell. Konsultsektorn är generellt cyklisk, vilket innebär att efterfrågan på Eworks tjänster kan minska i ekonomiskt svåra tider. Detta kan påverka intäktsströmmarna, men Eworks modell med oberoende konsulter och låg fast kostnadsstruktur gör att de kan anpassa sig mer flexibelt än många

konkurrenter. Å andra sidan kan en ökande efterfrågan på digital kompetens och specialiserade tjänster, särskilt inom IT och teknik, gynna Ework på längre sikt. Bolaget har även en unik möjlighet att kapitalisera på den ökande efterfrågan på flexibilitet och agila arbetsmodeller, något som blivit särskilt relevant efter pandemin.

Sammanfattning

Eworks affärsmodell, med sitt fokus på att skapa en skalbar och kostnadseffektiv förmedling av konsulttjänster, erbjuder en stabil bas för tillväxt och lönsamhet. Genom att kontinuerligt investera i teknologiska lösningar och utvidga sitt geografiska fotavtryck har bolaget stärkt sin position som en ledande aktör i norra Europa. Trots vissa cykliska risker i konsultsektorn, är Eworks affärsmodell väl anpassad för att hantera dessa genom sin flexibla struktur och diversifierade kundportfölj. Expansionen till nya marknader och utvecklingen av digitala lösningar gör bolaget redo att möta framtida utmaningar och dra nytta av de växande behoven av flexibilitet och specialistkompetens inom arbetsmarknaden.



Marknad och Konkurrens

Marknadsöversikt

Ework verkar inom konsultförmedling och talangförsörjning, med ett särskilt fokus på IT och digitalisering. Bolaget har positionerat sig som en mellanhand mellan företag och konsulter, med en bred kundportfölj som sträcker sig över både privat och offentlig sektor. Marknaden för konsulttjänster i Norden har varit pressad under de senaste 18 månaderna, men det finns tecken på en återhämtning. Enligt VD-ord har efterfrågan varit särskilt stark inom detaljhandel, bank och life science, medan tillverkningsindustrin och offentlig sektor fortfarande visar svaghetstecken. Där man har en stark tro på en god återhämtning kommande åren med bakgrund av offentliga sektorns behov av digitalisering och innovation.

Konkurrenslandskap

Eworks huvudsakliga konkurrenter inkluderar företag som AFRY, Addnode, BTS Group, Sweco, Softtronic och Prevas. Dessa bolag är alla väletablerade aktörer inom sina respektive områden och erbjuder tjänster som överlappar Eworks konsultlösningar men med vissa skillnader.

Till exempel:

- **AFRY** och **Sweco** fokuserar mer på tekniska och ingenjörsbaserade lösningar, medan Ework har en starkare inriktning på IT-konsultförmedling.
- **Addnode** och **Softtronic** har liknande IT-tjänster men har en bredare portfölj av mjukvarulösningar och systemintegrationer, vilket skiljer dem från Eworks renodlade förmedlingsmodell.

- **BTS Group** och **Prevas** erbjuder management- och tekniklösningar, men riktar sig ofta till specifika nischer, vilket gör dem till mindre direkta konkurrenter men ändå relevanta inom branschen.

Marknadspositionering och styrkor

Eworks styrka ligger i dess omfattande nätverk av konsulter och en kostnadseffektiv affärsmodell som möjliggör flexibla lösningar för kunderna. Bolagets breda kundportfölj, med både offentliga och privata kunder, ger en diversifierad inkomstkälla, vilket minskar riskerna i en konjunkturdriven marknad. Ework har också stärkt sin position genom att vinna nya ramavtal, vilket enligt Q3-rapporten har lett till en ökad orderingång och högre marginaler.

Ett annat viktigt initiativ är deras expansion till nya marknader som Slovakien, där de bygger upp närvaro och erbjuder tjänster till internationella kunder som Deutsche Telekom's T-Systems. Expansionen bidrar till ökad skalbarhet och positionerar Ework som en attraktiv partner för multinationella företag. Man har här även planerat för att nyttja storskalighetsfördelar från denna expansion för att expandera ytterligare till närgående geografiska områden.



Marknad och Konkurrens

Framtida Utmaningar

Trots styrkorna står Ework inför vissa utmaningar.

Marknadsåterhämtningen i Norden är långsam, och bolaget har sett en minskning av aktiva konsultuppdrag. En annan utmaning är att vissa kunder har genomfört kostnadsbesparingar, vilket påverkar Eworks volymer negativt. Marknaden anses cyklisk, vilket innebär att efterfrågan kan minska vid ekonomiska nedgångar, särskilt inom sektorer som tillverkningsindustrin och offentlig sektor. VD:n är optimistisk till en ökad marknadsefterfrågan, likaså vi där vi ser lägre styrräntor som väntas förbättra världsekonomin och öka efterfrågan.

Ework är verksamt inom en marknad som drivs av starka trender inom digitalisering och ett ökande behov av flexibilitet i arbetskrafts strukturen. Konsultbranschen i Norden, och alltmer i övriga Europa, präglas av en växande efterfrågan på specialiserade IT-konsulter och digitala tjänster, särskilt i takt med att företag genomgår digital transformation för att bibehålla konkurrenskraft i en snabbt föränderlig värld. Detta har skapat en gynnsam marknadsdynamik för aktörer som Ework, vars modell fokuserar på att matcha specialiserad kompetens med företagens snabbt växlande behov utan de fasta kostnader som kommer med anställning av egna konsulter.

För att kapitalisera på denna efterfrågan har Ework aktivt arbetat med att utöka sitt nätverk och förbättra sin teknologiska plattform, vilket möjliggör en effektivare matchning mellan kund och konsult. Detta är särskilt viktigt i en marknad där kundernas krav på snabbhet och precision i rekrytering har blivit allt högre. Eworks investeringar i AI-baserade system för konsult-matchning har positionerat dem väl i

förhållande till konkurrenter som ännu inte har implementerat liknande teknologi på bred front.

Den konkurrensmässiga fördelen förstärks ytterligare av Eworks stora geografiska täckning och flexibilitet att anpassa sin modell till olika marknader. Med konkurrenter som AFRY och Sweco som har en mer lokal närvaro, erbjuder Eworks nätverk och plattform en bredare, mer skalbar modell som kan möta kundernas behov över gränser. Denna bredd har blivit ett allt viktigare kriterium för multinationella företag som söker samarbetspartners med kapacitet att leverera högkvalitativa tjänster i flera länder samtidigt.

För att säkra fortsatt tillväxt i en dynamisk marknad, har Ework inriktat sig på att etablera fler strategiska partnerskap och öka sin närvaro inom offentlig sektor, där efterfrågan på digitaliseringslösningar är hög och långsiktig. Offentlig sektor, särskilt i Sverige och övriga Norden, satsar intensivt på digitala initiativ, och Eworks erfarenhet av att arbeta med stora ramavtal gör dem till en stark partner för framtida upphandlingar inom denna sektor.

Sammanfattningsvis har Ework en strategisk marknadsposition som drar nytta av både teknologiska framsteg och de långsiktiga trenderna inom arbetsmarknaden. Bolagets förmåga att leverera skräddarsydda konsultlösningar i hög takt och skala positionerar dem väl för att möta de växande kraven på arbetsmarknadens flexibilitet och specialistkompetens.



Värdering

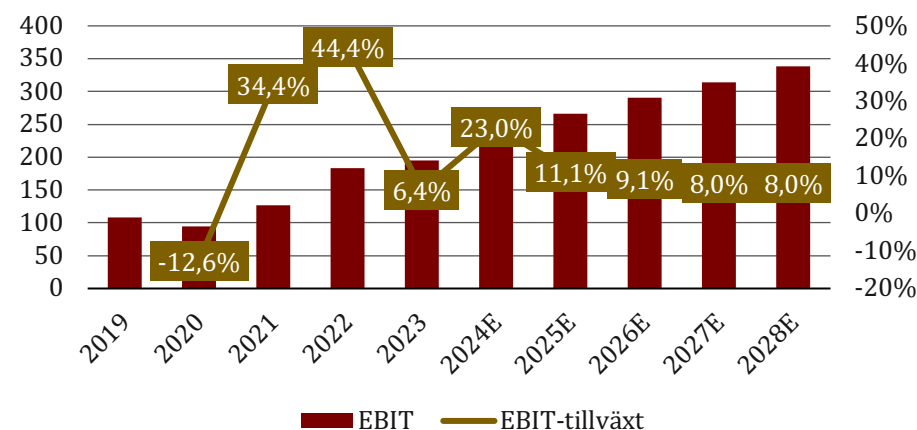
Ework Group AB befinner sig i en expansiv fas, och bolagets tillväxtpotential i Europa har betydande inverkan på aktiens värde. Enligt vår DCF-modell värderas aktien till 288,02 kr, vilket motsvarar en uppsida på 106% från dagens kurs på 139,80 kr. Värderingen baseras på en WACC på 7%.

Jämfört med sina konkurrenter värderas Ework attraktivt. Bolagets nuvarande P/E-tal på 14,40 är betydligt lägre än snittet på 21,37 för jämförbara aktörer som AFRY, Sweco och BTS Group. Detta indikerar att marknaden kanske inte fullt ut värdesätter Eworks framtida tillväxtmöjligheter och kassaflödesgenererande kapacitet. Likaså är Eworks EV/EBIT och EV/EBITDA på 12,47 respektive 10,08 också under genomsnittet för sektorn, som ligger på 18,07 respektive 12,35. Detta stärker argumentet för en uppsida, särskilt då Ework visar en betydande operativ effektivitet och tillväxt i sina marginaler.

Relativvärdering medelvärde (nutid, T)			
	P/E	EV/EBIT	EV/EBITDA
Afry	15,40	13,50	9,10
Addnode	37,30	27,30	16,20
BTS group	13,60	18,20	12,40
Sweco	33,30	25,30	17,40
Softtronic	14,70	11,20	9,80
Prevas	13,90	12,90	9,20
Average	21,37	18,07	12,35
Ework	14,40	12,47	10,08
Upside/downside	48%	45%	22%

Ework förväntas leverera en stark resultattillväxt. **EBITDA** väntas växa med en CAGR på 11,1 % fram till 2025, vilket reflekterar bolagets ökade operativa effektivitet och kostnadsoptimering, och **EBIT** förväntas växa med en CAGR på 16,9 %, vilket indikerar stark operativ hävstång i verksamheten. Framåtblickande tillväxt är stark inom områden som IT, digitalisering och teknik, där efterfrågan förväntas öka, särskilt från offentlig sektor och industrier i behov av specialiserad kompetens. Bolagets expansion till Slovakien och andra europeiska marknader skapar möjligheter att kapitalisera på dessa trender, och de långsiktiga utsikterna är positiva med förväntad tillväxt i omsättning och vinst. Med en CAGR på 20,8 % för **nettoresultatet** fram till 2025 har Ework potential att leverera på sina finansiella mål och stärka sin ställning på den europeiska marknaden. Bolaget väntas fortsätta generera stabila intäkter från sina befintliga marknader, samtidigt som tillväxtmöjligheterna i Europa bidrar med nya intäktsströmmar.

EBIT and EBIT growth (MSEK)



Värdering

Vidare visar Ework en stabil kassaflödesgenerering, vilket ger företaget kapaciteten att återinvestera i sin tekniska plattform och fortsätta optimera sina processer för att förbättra matchningen mellan kunder och konsulter. Enligt våra prognoser kommer det fria kassaflödet (FCF) att växa i takt med EBITDA, och vi räknar med att bolagets FCF-marginal kommer att förbättras till över 10 % inom de kommande fem åren. Detta ger Ework utrymme att finansiera sin tillväxt organiskt, utan att behöva förlita sig på extern finansiering, vilket är en stor fördel jämfört med mer kapitalintensiva aktörer inom konsultbranschen.

Utöver starka finansiella prestationer har Ework en attraktiv värdering relativt sina konkurrenter, vilket gör aktien intressant för långsiktiga investerare som söker exponering mot den växande efterfrågan på IT-konsulter och digitaliseringstjänster. Våra multipel-beräkningar visar en betydande potential för omvärdering, särskilt om Ework fortsätter leverera enligt sina finansiella mål. Aktien handlas till en EV/EBITDA på 10,08, vilket är lågt i förhållande till sektorns genomsnitt, och vi ser en möjlighet för Ework att närma sig en multipel på 12x inom de närmaste åren om bolaget fortsätter sin positiva utveckling.

Slutligen indikerar vår känslighetsanalys att Eworks aktiekurs är mindre känslig för förändringar i WACC än förväntat, med ett bibehållet värde på upp till 280 kr även vid en justering av WACC upp till 7,5 %. Detta, tillsammans med bolagets motståndskraft mot ekonomiska svängningar och förmåga att anpassa sig till marknadens behov, gör Ework till en attraktiv investering i den nuvarande marknadssituationen.

Med ett tydligt fokus på tillväxt, kostnadsoptimering och kassaflödesgenerering är Ework Group väl positionerat för att kapitalisera på de växande behoven av flexibilitet och specialistkompetens i arbetsmarknaden.

WACC	Change in Revenue						
	-3,0%	-2,0%	-1,0%	0%	1,0%	2,0%	3,0%
7,6%	60%	68%	76%	85%	94%	103%	112%
7,4%	66%	74%	82%	91%	101%	110%	120%
7,2%	72%	80%	89%	98%	108%	118%	129%
7,0%	78%	87%	96%	106%	116%	127%	138%
6,8%	85%	95%	104%	114%	125%	136%	147%
6,6%	93%	103%	113%	123%	134%	146%	158%
6,4%	101%	111%	122%	133%	145%	157%	170%

WACC	Change in EBIT margin						
	-1,5%	-1,0%	-0,5%	0%	0,5%	1,0%	1,5%
7,6%	-107%	-43%	21%	85%	149%	213%	277%
7,4%	-108%	-41%	25%	91%	158%	224%	290%
7,2%	-108%	-39%	29%	98%	167%	236%	305%
7,0%	-109%	-37%	34%	106%	178%	249%	321%
6,8%	-110%	-35%	40%	114%	189%	264%	338%
6,6%	-110%	-32%	45%	123%	201%	279%	357%
6,4%	-111%	-30%	52%	133%	215%	296%	377%

Rekommendation

Ework är en ledande konsultförmedlare med en innovativ affärsmodell och en stark marknadsposition i Norden. Med sitt växande europeiska nätverk och en stark efterfrågan på digital kompetens inom IT och teknik, har bolaget en långsiktig tillväxtpotential. Kombinationen av en låg värdering, hög kassaflödesgenerering och betydande uppsida gör Ework till ett övertygande köp. Vi rekommenderar **köp** med målkursen 288,02 kr, vilket ger en uppsida på 106% från dagens nivå.

Ework är ett attraktivt investeringsalternativ för den som söker exponering mot den växande digitaliseringsmarknaden och det ökande behovet av specialistkompetens.

Eworks låga värdering i förhållande till sina jämförbara konkurrenter, såsom AFRY och Sweco, tyder på att marknaden ännu inte fullt ut har värderat in bolagets tillväxtpotential och starka kassaflödesgenerering. Aktiens nuvarande multiplar, med ett EV/EBITDA på 10,08 och P/E-tal på 14,40, erbjuder en betydande potential för uppsida om bolaget fortsätter att leverera enligt sina mål.

Slutligen, med bolagets flexibla affärsmodell som innebär låga fasta kostnader och möjligheten att snabbt anpassa sig till förändrade marknadsförhållanden, erbjuder Ework en viss motståndskraft mot ekonomiska nedgångar. Deras tekniska investeringar i effektivare matchnings-processer mellan kund och konsult möjliggör förbättrade marginaler och bibehållna kassaflöden, även under utmanande marknadsförhållanden.

Vi ser därför Ework som ett starkt investeringsalternativ för den långsiktiga investeraren. Med en målkurs på 288,02 kr och en uppsida på 106 % från dagens kurs rekommenderar vi **köp**, där nedsidan är begränsad. Vi anser att bolaget är väl positionerat för att dra nytta av den växande efterfrågan på specialistkompetens och digital transformation i Europa, samtidigt som de

erbjuder en attraktiv värdering och robust affärsmodell som stöder framtida tillväxt och lönsamhet.

