

Delårsrapport januari–september 2026 – Pricer AB

Kvartalet juli–september 2026

Kvartalet juli–september 2026

- Orderingången uppgick till 449,0 MSEK (352,4).
- Nettoomsättningen uppgick till 504,2 MSEK (598,4).
- Bruttoresultatet uppgick till 153,4 MSEK (138,6), vilket motsvarar en bruttomarginal om 30,4 procent (23,2).
- Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 57,5 MSEK (38,5), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 11,4 procent (6,5).
- Justerat rörelseresultat (EBIT) ökade till 65,2 MSEK (38,5), vilket motsvarar en justerad rörelsemarginal om 12,9 procent (6,5).
- EBITDA, rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar, uppgick till 87,0 MSEK (60,6).
- Justerat EBITDA, rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar, uppgick till 87,0 MSEK (60,6).
- Kvartalets resultat uppgick till 43,8 MSEK (32,2).
- Resultat per aktie före och efter utspädning var 0,27 SEK (0,20).

Vd och koncernchef Magnus Larsson kommenterar

Stark lönsamhet och förbättrad orderingång i en dynamisk marknad

Det tredje kvartalet 2026 resulterade i en av de högsta vinstmarginalerna i bolagets historia, främst drivet av den förbättrade bruttomarginalen under kvartalet. Orderingången ökade betydligt jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Som ett kvitto på vårt fortsatta kommersiella momentum vann vi efter kvartalets utgång ett nytt kundavtal med Orange i Frankrike.

Samtidigt sker denna starka finansiella utveckling mot bakgrund av ett utmanande makroekonomiskt läge, präglat av ökad konkurrens och ihållande prispress på marknaden. Konkurrenterna väntas förbli höga, vilket ställer höga krav på ett starkt kunderbjudande och operativ effektivitet för att fortsätta försvara våra marknadsandelar.

Ökad orderingång driven av prioriterade marknader

Orderingången för det tredje kvartalet steg till 449,0 MSEK (352,4), en ökning med 27,4 procent jämfört med tredje kvartalet 2025. Även om den totala ordervolymen var lägre än under årets två första kvartal, speglar utvecklingen en fortsatt stabil utveckling på våra

strategiskt prioriterade tillväxtmarknader, vilket motverkade den förväntat svagare utvecklingen på vissa europeiska marknader.

Marknaderna i Norden, USA och Stillahavsregionen visade en god tillväxt under kvartalet, samtidigt som den kommersiella utvecklingen i Kanada var fortsatt stark, driven av den fortsatta efterfrågan kopplad till utrullningen hos Sobeys. I Europa minskade ordervolymen i Frankrike, främst till följd av lägre aktivitet med Carrefour, i linje med vad vi kommunicerade i föregående rapport. Efter kvartalets utgång kommunicerade vi ett nytt avtal med Orange, ett av Europas ledande telekombolag, avseende utrullning av Pricers lösning i deras 561 butiker i Frankrike.

Tillväxt i Nordamerika kompenserar för en svag europeisk marknad

Nettoomsättningen för det tredje kvartalet uppgick till 504,2 MSEK (598,4). Verksamheten i Nordamerika utvecklades starkt. Nettoomsättningen i USA ökade jämfört med det tredje kvartalet 2025, samtidigt som utvecklingen i Kanada var stark då leveranserna inom ramen för avtalet med Sobeys ökade i snabbare takt än enligt den ursprungliga utrullningsplanen.

I Europa varierade utvecklingen mellan olika delmarknader. Tillväxten i Skandinavien stod i kontrast till nedgången i Syd- och Centraleuropa. Utvecklingen speglar den förväntade volymminskningen till Carrefour, i linje med vad som kommunicerats i tidigare rapporter, samt lägre försäljning i linje med förväntningarna till ett fåtal kunder som genomförde större utrullningar under motsvarande kvartal föregående år.

Framsteg inom butiksmidia och ökat intresse för IoT-lösningar i butik

I september deltog vi i några större mässor, däribland NRF Europe i Paris och Groceryshop i Las Vegas. Där konstaterade vi en förändring i hur ledande globala detaljhandelsaktörer ser på butikshyllan. Båda mässorna visade på ett växande intresse för Pricer Avenue, där vi med ledande varumärken och reklambyråer diskuterade hur lösningen kan omvandla den fysiska hyllkanten till en ny kanal för retail media.

Mässorna bekräftade också viktiga strukturella trender inom butiksinfrastruktur. Större detaljhandelskedjor efterfrågar i allt högre grad standardiserade och enhetliga IoT-lösningar för sina butiker, drivet av en trend och önskan att koppla upp allt fler enheter för att med hjälp av data förbättra kundupplevelse i butiken och därmed lönsamhet och försäljning. För att möta det ökande intresset för IoT i butik planerar vi att under nästa år bredda vår portfölj med nya lösningar inom segmentet.

Strukturell marginalförbättring och operationell effektivitet

Det tredje kvartalet uppvisade en stark finansiell utveckling, med en lönsamhet som nådde en av de högsta nivåerna i Pricers historia. Bruttoresultatet ökade till 153,4 MSEK (138,6), vilket motsvarar en bruttomarginal om 30,4 procent (23,2). Utvecklingen drevs av en gynnsam kundmix, lägre produktionskostnader och ett allt större positivt bidrag från Pricer Plaza.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 57,5 MSEK (38,5), medan det justerade rörelseresultatet uppgick till 65,2 MSEK (38,6), motsvarande en justerad rörelsemarginal om 12,9 procent (6,5). Nettovinsten steg till 43,8 MSEK (32,2). Under kvartalet inleddes avvecklingen av produktionsanläggningen i Tyskland, då den inte har kunnat konkurrera med vår produktion i

Asien. Detta resulterar i att vi accelererar avskrivningen för anläggningen fram till och med februari 2027 då den kommer att tas ur bruk.

Vårt starka resultat under tredje kvartalet speglar en god marginalutveckling och operationella framsteg, samtidigt som vi har en tydlig bild av de utmaningar som ligger framför oss. Fortsatt priskonkurrens och makroekonomisk osäkerhet på marknaden innebär fortlöpande utmaningar, men vi har en stor och diversifierad installerad bas att bygga vidare på samtidigt som den ökande efterfrågan på mjukvara, IoT-lösningar och retail media skapar möjligheter för framtida värdeskapande.

Med stöd av den fortsatta utrullningen av Sobeys och det nya avtalet i Frankrike, ökande återkommande intäkter och en mer kostnadseffektiv struktur står Pricer redo att hantera de föränderliga marknadsvillkor som följer av fortsatt priskonkurrens.

Magnus Larsson
Vd och koncernchef

Pricer AB bjuder in till en digital presentation av delårsrapporten för det tredje kvartalet 2026. Sändningen hålls på dagen för publicering kl. 13:00 CEST.

Länk till webbsändningen: access.dnbcarnegie.com/companies/1494/live

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Magnus Larsson, vd och koncernchef, 0704-316 851
Claes Wentzel, CFO, + 46 70 862 01 22
info@pricer.com

Denna information utgör insiderinformation som Pricer AB är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande vid den tidpunkt som anges av bolagets nyhetsdistributör, Cision, vid publicering av detta pressmeddelande.

Om Pricer

Pricer är en pionjär och partner inom kommunikation och digitalisering av den fysiska butiken i den snabbt föränderliga retail tech-branschen. Vi hjälper ledande detaljhandlare världen över att skapa inspirerande kundupplevelser som förändrar köpbeteenden, ökar försäljningen och effektiviserar butiksdriften. Genom banbrytande innovation levererar vi skalbara, högpresterande och energieffektiva lösningar som smidigt integreras med befintliga system, med användarvänlighet i fokus. Pricer grundades i Sverige 1991, är noterat på Nasdaq Stockholm och har levererat över 380 miljoner elektroniska hyllkantsetiketter till mer än 28 000 butiker i över 80 länder. För mer information, besök www.pricer.com