

Sammanfattning av koncernen rapportperioden 1 juli – 30 september 2025

- Nettoomsättningen för tredje kvartalet uppgick till 11 750 (8 011) Tkr
 - Rörelseresultat före av- och nedskrivningar och finansiella poster uppgick till -311 (502) Tkr
 - Rörelseresultat efter av- och nedskrivningar och finansiella poster uppgick till -1 422 (-261) Tkr
 - Periodens resultat per aktie uppgick till -0,05 (-0,01) kr
- I parentes ovan beskrivs motsvarande period föregående år*

Sammanfattning av moderbolaget rapportperioden 1 juli - 30 september 2025

- Nettoomsättningen för tredje kvartalet uppgick till 12 471 (6 812) Tkr
 - Rörelseresultat före av- och nedskrivningar och finansiella poster uppgick till 642 (-285) Tkr
 - Rörelseresultat efter av- och nedskrivningar och finansiella poster uppgick till -424 (-1 029) Tkr
 - Periodens resultat per aktie uppgick till -0,02 (-0,04) kr
- I parentes ovan beskrivs motsvarande period föregående år*

Sammanfattning av koncernen rapportperioden 1 januari – 30 september 2025

- Nettoomsättningen för de första nio månaderna uppgick till 43 197 (28 269) Tkr
 - Rörelseresultat före av- och nedskrivningar och finansiella poster uppgick till -1 788 (1 257) Tkr
 - Rörelseresultat efter av- och nedskrivningar och finansiella poster uppgick till -4 979 (-702) Tkr
 - Summa eget kapital vid periodens slut uppgick till 44 227 (24 442) Tkr
 - Periodens resultat per aktie uppgick till -0,18 (-0,03) kr
 - Soliditeten uppgick till 77 % (64)
- I parentes ovan beskrivs motsvarande period föregående år*

Sammanfattning av moderbolaget rapportperioden 1 januari – 30 september 2025

- Nettoomsättningen för de första nio månaderna uppgick till 41 175 (26 496) Tkr
- Rörelseresultat före av- och nedskrivningar och finansiella poster uppgick till 996 (1 439) Tkr
- Rörelseresultat efter av- och nedskrivningar och finansiella poster uppgick till -2 063 (-482) Tkr
- Summa eget kapital vid periodens slut uppgick till 47 389 (24 662) Tkr
- Periodens resultat per aktie uppgick till -0,08 (-0,02) kr
- Soliditeten uppgick till 82 % (68 %)

I parentes ovan beskrivs motsvarande period föregående år

Väsentliga händelser under perioden

- Enrad AB ansökte om notering på NGM.
- Enrad AB erhöll villkorat godkännande för notering på NGM.
- Styrelsen för Enrad AS beslutade att göra ett internt byte av posten som daglig leder (vd). Simen Gurholt Evensen, har tagit över rollen som daglig leder (vd) för Enrad AS.
- Enrad meddelade att Spotlight har godkänt bolagets ansökan om avnotering från Spotlight Stock Market. Sista handelsdag på Spotlight Stock Market var 10 oktober 2025. Enrad har i stället noterats på NGM Nordic SME med första handelsdag den 13 oktober 2025.
- Enrad och One Solution Holland BV (OSH) har ingått partnerskap.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Inga väsentliga händelser

Likviditetssituationen koncernen

Vid utgången av kvartal 3 uppgår fortsatt kapital bundet i lager och kundfordringar till ca 29 MSEK. Kassa vid kvartalets slut uppgick till ca 20 MSEK. Överenskommelse har träffats med Weland Stål AB att belåna kundfakturer och materiallager för att säkra rörelsekapital. Vid utgången av kvartal 3 har materiallagret belånats med 5 MSEK. Möjligheten till belåning är fortsatt möjlig. Styrelsen följer och analyserar kapitalbehovet löpande och utvärderar olika alternativ för att säkra rörelsekapital för bolaget men bedömer att förutsättningar finns för fortsatt drift under hela 2025 utan kapitaltillskott.

VD-kommentar

Tredje kvartalet har passerat i ett högt tempo, som så ofta önskar man att tiden räckte till lite mer. Trots semestertider har vi lyckats hålla uppe ett bra driv i verksamheten och levererat enligt vår tillväxtplan för årets första nio månader. Vi fortsätter att ta våra investeringar och satsningar som löpande kostnader, vilket påverkar resultatet men speglar vår långsiktiga strategi att bygga för framtiden.

När det gäller vår satsning på nya marknader ligger fortsatt fullt fokus på Nederländerna och den pågående uppstarten där. Under kvartalet har jag själv deltagit i flera mässor och kundmöten tillsammans med Team NL, vilket gett värdefulla insikter och stärkt vår närvaro. Ett viktigt steg framåt var att vi tecknade ett partnerskap med One Solution in Holland BV (OSH), en aktör med stark marknadsförankring och projektportfölj som matchar våra lösningar väl. Responsen från mässorna och det övriga försäljningsarbetet har varit mycket positiv, och vi ser ett starkt inflöde av förfrågningar. Nu handlar det om att ta dessa dialoger hela vägen till avslut och order. Vår målsättning står fast, att ta hem Nederländernas första order innan årets slut. Om det positiva marknadsläget håller i sig överväger vi att omfördela delar av vårt kapitaltillskott för att kunna möta efterfrågan i Nederländerna.

Vår andra satsning på produkter och produktion har fortsatt i snabb takt under kvartalet. I Norge har vi genomfört ett internt skifte av daglig ledare, vilket frigör vår tekniska chef att fokusera fullt ut på produktutveckling och förbättringar tillsammans med teamet i Borås. Vi avvaktar vissa beslut kring nya produkter i väntan på tydligare besked om kommande standarduppdateringar, för att säkerställa att vår utveckling ligger helt i linje med framtida krav. Det finns fortsatt stora möjligheter att vidareutveckla våra befintliga produkter.

Efter att digitaliseringen av produktionen slutfördes tidigare i år har vi under Q3 inlett nästa fas, en omfattande effektivisering av arbetsmetoder och flöden. Denna satsning pågår fram till årsskiftet och inkluderar även investeringar i utrustning för att förbättra hantering av material, maskiner och montage. Vårt mål är tydligt, att ha optimerat våra processer maximalt inför flytten till vår nya fastighet, så att vi kan ta nästa steg med bästa möjliga förutsättningar.

Vi har under perioden tagit de första stegen mot att etablera vår egen utbildnings- och certifieringsplattform för kyltekniker. Ett viktigt initiativ för att säkra framtidens kompetens inom naturliga köldmedier. För att skapa bästa möjliga förutsättningar fokuserar vi nu på att skapa ett par lärarroller internt och utveckla testutrustning för praktiska prov med propan (R290). Det här är en satsning som inte bara stärker vår interna kapacitet, utan också bidrar till att höja branschens kompetensnivå och säkerställa en trygg och hållbar utveckling framåt.

Efterfrågan på våra lösningar är fortsatt stark, men avslutsprocesserna har dragit ut något på tiden under inledningen av Q4. Samtidigt har vi, tack vare förstärkta resurser i produktionen, kunnat börja bygga upp ett lager av färdiga maskiner igen, det är en viktig förutsättning för att snabbt kunna möta kundernas behov när besluten väl fattas.

Avslutningsvis vill jag lyfta att byggnationen av vår nya fastighet fortlöper enligt plan med både stomme och tak nu på plats. Under perioden har vi lagt stort internt fokus på projektet. Det är tillfredställande att se hur visionen om att samla världens mest kompletta kyl- och värmepumpssystem under ett och samma tak nu håller på att bli verklighet. Här kommer vi inte bara att utveckla och producera maskiner utan också utbilda i hur man ska bygga hela system, både i teori och praktik. Vi förenar kunskap, innovation och hållbar teknik på ett ställe.



Borås, 2025-10-31

Ge aldrig upp – uthållighet och mod kommer att ge resultat

Andreas Bäckäng, Verkställande direktör

För ytterligare information, vänligen kontakta

Andreas Bäckäng, vd, Enrad AB

Telefon: +4670-89 55 646

E-post: Andreas.Backang@enrad.se

Om Enrad AB (publ)

Enrad är en av Europas ledande utvecklare av kyl- och värmeanläggningar som använder det naturliga köldmediet propan. Energilösningarna är fokuserade på applikationer inom tre segment, komfortkyla, processkyla och värmepumpslösningar riktat mot livsmedelsbutiker, serverhallar och flerfamiljshus samt kommersiella fastigheter. Företaget utvecklar, tillverkar och säljer produkterna från sin anläggning i Borås.

www.enrad.se