

Rörelseintäkter i linje med föregående räkenskapsår. Sänkta rörelsekostnader ger förbättrat rörelseresultat trots svagare bruttomarginaler.

Gosol Energy Group AB offentliggör härmed kvartalsrapport för perioden 1 april – 30 juni 2025. Rapporten finns tillgänglig som bifogat dokument samt på bolagets hemsida (www.gosol.se). Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

Andra kvartalet (Q2) 2025

- Rörelseintäkter för perioden uppgick till 45,6 (45,4) MSEK
- Bruttomarginal för perioden uppgick till 24,4% (30,6%)
- Rörelseresultatet efter finansiella poster för perioden uppgick till 1,1 (0,5) MSEK
- Vinstmarginal för perioden uppgick till 2,4% (1,1%)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 3,6 (-3,1) MSEK
- Resultat per aktie för perioden uppgick till 0,01 (0,01) SEK
- Kassa bank vid slutet av perioden uppgick till 19,7 (14,1) MSEK

VD-kommentar

Detta blir min första VD-kommentar där jag faktiskt verkat som VD under hela det rapporterade kvartalet. Perioden har, i linje med min och styrelsens målsättning vid mitt tillträde, präglats av stabilitet och frånvaro av större överraskningar. När jag tillträdde var målsättningen att skapa förutsägbarhet och förtroende – och kvartalet har utvecklats i linje med dessa ambitioner. Gosol Energi är idag ett etablerat och respekterat bolag i branschen. Framåt ligger vårt fokus på att bygga vidare på denna styrka och gradvis öka värdeskapandet genom kvalitet, lönsamhet och selektiv tillväxt.

Samtidigt har utvecklingen i omvärlden varit osäker och fortsatt händelserik. I vårändringsbudgeten valde regeringen att försämra skattereglerna för solcellsinvesteringar, men samtidigt att höja ROT-avdraget till 50%. Denna förändring riskerar att styra privata investeringar bort från långsiktigt hållbar elproduktion till förmån för konsumtion och renoveringar. Internationellt har handelspolitiska beslut skapat ökad osäkerhet. Vår strategi har varit att agera med eftertanke, fokusera på våra styrkor och undvika att dras med i kortsiktiga svängningar – ett förhållningssätt som jag tror varit bra för Gosol Energi.

Vid kvartalets slut uppgick antalet medarbetare till 34, ned från 40 vid kvartalets början och ned från toppnoteringen på 45 medarbetare i slutet av Q2 2024. Minskningen i antalet medarbetare är ett resultat av en medveten effektivisering. Organisationen är nu mer kompetensfokuserad, vilket höjer vår tekniska nivå och därmed värdet för våra kunder. Vi prioriterar inte bara volym utan leverans av högkvalitativa lösningar som stärker vårt varumärke och vår långsiktiga konkurrenskraft.

Vi ser en positiv utveckling i B2B-segmentet, som fortsätter växa i relativ andel av vår orderstock och våra rörelseintäkter. Under kvartalet har vi både fördjupat relationer med befintliga företagskunder och fått förtroende från nya strategiska företagskunder. Samtidigt ser vi att skillnaderna och kravställningen mellan B2B-segmentet och B2C-segmentet minskar i takt med att tekniska krav ökar även i konsumentledet. Detta tror vi ökar synergier mellan de två segmenten vilket skapar förutsättningar att fortsatt vara verksam inom både B2B-segmentet och B2C-segmentet.

Finansiellt var kvartalet stabilt. Kassaflödet var positivt, trots utdelning om 1,7 MSEK hänförlig till föregående räkenskapsår. Kundfordringar steg något till följd av avslutade projekt före semesterperioden, medan övriga fordringar minskade. Leverantörsskulder ökade marginellt i samband med materialleveranser till några större entreprenader i början av sommaren. Sammantaget ligger utvecklingen i linje med våra interna prognoser.

Framåt tror vi på ett förstärkt fundamenta för vår marknad. Vår strategi är tydlig:

- Kvalitet framför volym – stärka kundvärdet och varumärket.
- Lönsam tillväxt – prioritera projekt och segment med hög marginalpotential.
- Teknisk spets – bibehålla och utveckla vår kompetensfördel.

Med en stark balansräkning, en effektivare organisation och en marknad i strukturell tillväxt är vi väl positionerade för att skapa långsiktigt aktieägarvärde. Jag är övertygad om att vårt fokus på kvalitet och selektiv expansion kommer att ge utdelning – både i form av finansiella resultat och en stärkt marknadsposition.

Martin Tornhill

VD, Gosol Energy Group AB

Om Gosol Energy Group

Gosol är en helhetsleverantör inom nyckelfärdiga energilösningar. Bolaget erbjuder ett brett utbud av produkter och tjänster inom segmenten solcellssystem, ladd-infrastruktur, och batterilagring samt tillhörande mät- och lastbalanseringstjänster. Målsättning är att vara en ledande aktör i omställningen av samhället och energisystemet till 100 procent förnybar elproduktion och en elektrifierad transportsektor. Bolaget arbetar utifrån ledorden kvalitet och engagemang med kundrelationen, teknisk kompetens och hållbarhet som grundpelare.

Bolagets kundgrupper och affärsområden är indelat i kategorierna privatkunder (konsumenter), bostadsrättsföreningar, lantbruk, kommersiella fastighetsägare samt energibolag. Bolagets produkt- och tjänsteutbud är anpassat för respektive kundgrupp och affärsområde. Gosol är idag verksamt i södra och mellersta Sverige och finns representerat i regionerna Blekinge, Halland, Jönköping, Kalmar, Kronoberg, Skåne, Stockholm, Sörmland, Västmanland, Uppsala, Västra Götaland, Värmland, Örebro och Östergötland.

Kontaktuppgifter

För ytterligare information, kontakta:

martin.tornhill@gosol.se

