

Stabilt kvartal, med förbättrade bruttomarginaler och något lägre rörelseintäkter ger ett svagt positivt resultat.

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

Tredje kvartalet (Q3) 2025

- Rörelseintäkter för perioden uppgick till 42,8 (50,9) MSEK
- Bruttomarginal för perioden uppgick till 28,4% (24,1%)
- Rörelseresultat efter finansiella poster för perioden uppgick till 0,9 (2,1) MSEK
- Vinstmarginal för perioden uppgick till 2,1% (4,1%)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -8,3 (4,1) MSEK
- Resultat per aktie för perioden uppgick till 0,01 (0,02) SEK
- Kassa bank vid slutet av perioden uppgick till 11,4 (18,2) MSEK

VD-kommentar

Tredje kvartalet präglades av ett fortsatt fokus på att förstärka vår operativa stabilitet och långsiktiga leveransförmåga. Strategin är oförändrad: rätt affärer, på rätt plats, och på rätt villkor. Kvartalet visar att det arbete vi gjort under året ger effekt. Gosol Energi arbetar nu med tydligare förutsägbarhet och kontroll. Stabilitet först. Värdeskapande därefter. Det är så vi bygger ett bolag som kan växa med kvalitet.

Marknadsförutsättningarna under kvartalet har varit i linje med marknadsförutsättningarna under räkenskapsårets första halva, och även i linje med marknadsförutsättningarna under föregående räkenskapsår. Vi har medvetet styrt mer mot B2B-segmentet. I detta segment är ledtider längre och beslutsprocesser mer komplexa. Därför finns en naturlig eftersläpning mellan bearbetning och ingångna avtal. I takt med att marknaden mognar och konsolideras ökar värdet av teknisk kompetens, uthållighet och tydlig affärslogik. Vi bedömer att de aktörer som kan kombinera dessa tre egenskaper är de som kan ta position inför nästa fas av marknaden. Den bedömningen vägleder våra prioriteringar. Vi är mer selektiva och väljer ibland bort affärer som inte möter våra prioriteringar vad gäller kvalitet, lönsamhet och/eller långsiktig potential. Samtidigt investerar vi mer i våra bästa kunder och partners, där våra bidrag gör mest skillnad. Vår produktmix skiftar gradvis mot lösningar med högre teknisk komplexitet. Den utvecklingen är positiv, det stärker vår konkurrensfördel och skapar inträdesbarriärer för andra.

Efter kvartalets utgång kommunikerade vi ett nytt större partnerskap med Green Storage där Gosol Energi kommer installera solceller på 36 av deras anläggningar i Sverige. Avtalet bygger på en pilotfas där Gosol Energi inledningsvis installerade solceller 4 av Green Storage anläggningar. Det sammanlagda kontraktsvärdet uppgår potentiellt till cirka 20 MSEK. För oss är detta en representativ affär: kvalificerad B2B, tydlig teknisk höjd och konkret värde för kunden.

Finansiellt var kvartalet stabilt men något svagare än önskat. Nettoomsättningen uppgick till 42,7 (50,9) MSEK. Rörelseresultatet uppgick till 0,9 (2,0) MSEK. Kassaflödet var negativt, främst till följd av ökade kundfordringar och ett något högre varulager. Efter periodens slut har kassaflödet stärkts. Orderingång och antal levererade projekt har legat i balans under kvartalet och koncernens rörelsekostnader och bemanning bedöms ligga i linje med nuvarande efterfrågan. Andelen B2B fortsätter att öka och utgjorde cirka 40 procent av orderstocken vid slutet av kvartalet.

Efter kvartalets utgång har jag även rekryterat Gabriella Bystedt som ny CFO. Gabriella är ingenjör i grunden och har därefter byggt sin karriär inom ekonomi och finans, vilket gör att hon kombinerar teknisk förståelse med finansiell kompetens. Vi är mycket glada att välkomna Gabriella till Gosol Energi. Hennes profil och erfarenhet passar väl in i vår strategi och fas.

Det viktigaste arbetet nu är att bygga struktur, kapacitet och kultur inför nästa fas av marknaden. När marknaden vänder upp är det de aktörer som redan är förberedda som kommer att ta marknadsandelar. Därför arbetar vi systematiskt med att förstärka vårt lag, våra processer och vår effektivitet i alla led. När efterfrågan ökar ska vår organisation redan vara positionerad och tränad för att möta volym med bibehållen kvalitet och kontroll. Försprång byggs under tider av konsolidering, inte i högkonjunktur.

Min bedömning är oförändrad. Vi bygger ett robust bolag med rätt kombination av teknisk kompetens, kundfokus och kostnadsdisciplin. Vi ska kunna leverera stabila rörelseintäkter och lönsamhet givet rådande marknadsförutsättningar, och samtidigt vara väl positionerade för acceleration när marknadsförutsättningarna förändras. Det är så vi skapar långsiktigt värde. Det är denna logik som styr våra prioriteringar kvartal för kvartal.

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

