

Stark omsättningstillväxt med fortsatt press på marginalerna

Gosol Energy Group AB offentliggör härmed kvartalsrapport för perioden 1 april – 30 juni 2026. Rapporten finns tillgänglig som bifogat dokument samt på bolagets hemsida, www.gosol.se. Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

Andra kvartalet april – juni 2026

- Rörelseintäkterna ökade med 43,4 % till 65,4 MSEK jämfört med 45,6 MSEK för samma period 2025
- Bruttomarginalen uppgick till 24,2 % (24,4 %)
- Resultat efter finansiella poster förbättrades till 1,6 MSEK (1,1 MSEK)
- Vinstmarginalen uppgick till 1,8 % (2,5 %)
- Resultat per aktie uppgick till 0,02 SEK (0,01 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -6,7 MSEK (2,0 MSEK)

Väsentliga händelser under andra kvartalet 2026

Årsstämman beslutade om utdelning om 0,02 kronor per aktie, motsvarande totalt 1 685 503 kronor. Utdelningen utbetalades den 12 juni 2026.

Vid årsstämman i juni 2026 omvaldes Jimmy Stensson och Martin Tornhill till styrelseledamöter. Anna Werner valdes in som ny styrelseledamot och Hans Jacobsson omvaldes till styrelsens ordförande.

Årsstämman i Bolaget beslutade även om utgivning av 3 600 000 teckningsoptioner som incitamentsprogram riktat till personal och ledning. Teckningsoptionerna berättigar till teckning av aktier i Bolaget till ett lösenpris om 0,80 kronor per aktie och kan utnyttjas till och med den 31 maj 2029.

Optionerna erbjöds under juni 2026, varvid 3 590 000 teckningsoptioner tecknades. Programmet innebär, vid fullt utnyttjande av samtliga tecknade teckningsoptioner, en maximal utspädning om cirka 4,1 procent.

VD har ordet

Det första halvåret 2026 har inneburit en tydlig ökning av aktivitetsnivån i Gosol Energi. Vi har vuxit kraftigt, breddat affären och hanterat betydligt större volymer än under motsvarande period föregående år. Rörelseintäkterna ökade med 44 procent till 115 MSEK och under det andra kvartalet uppgick tillväxten till 43 procent. Samtidigt förbättrades resultatet efter finansiella poster för första halvåret till 1,0 MSEK, från ett resultat omkring noll föregående år. Det är ett steg i rätt riktning, men vår ambition är större än så.

Tillväxten har framför allt kommit från två håll. Efterfrågan på batterilösningar för villamarknaden är fortsatt hög, samtidigt som vår B2B-verksamhet har tagit en allt större plats i koncernen. Kombinationen ger oss en bredare affär och minskar beroendet av utvecklingen inom enskilda delar av marknaden. Vi ser fortsatt stor potential inom båda segmenten, men med olika förutsättningar vad gäller konkurrens, marginaler och projektens komplexitet. Vår uppgift framåt är därför inte bara att fortsätta växa, utan att styra tillväxten mot de affärer där vi kan skapa störst långsiktigt värde.

Lönsamheten har ännu inte utvecklats i samma takt som omsättningen. Bruttomarginalen uppgick till 23,1 procent under första halvåret, jämfört med 25,3 procent föregående år. En större andel batteriförsäljning på konsumentmarknaden, där konkurrensen och prispresen är hög, påverkar affärsmixen. Samtidigt är det positivt att bruttomarginalen under det andra kvartalet uppgick till 24,2 procent och därmed var i nivå med motsvarande kvartal föregående år. Med den volym vi nu har i verksamheten får även mindre förbättringar i marginal och effektivitet ett tydligt genomslag på resultatet. Det gör arbetet med inköp, prissättning, produktmix och effektiva processer än viktigare under årets andra hälft.

Den högre aktivitetsnivån syns också i balansräkningen och kassaflödet. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -18,5 MSEK under första halvåret, bland annat till följd av ökade kapitalbindningar i varulager och utdelningen till våra aktieägare. Likvida medel uppgick vid periodens slut till 10,4 MSEK. Att frigöra rörelsekapital och säkerställa att den ökade omsättningen också omsätts i kassaflöde är därför ett prioriterat område för oss framåt.

Under kvartalet tog vi även ett viktigt steg i vårt långsiktiga arbete med att bygga organisationen. Vid årsstämman beslutades om ett incitamentsprogram riktat till koncernens medarbetare och intresset blev mycket stort – 3,59 miljoner av totalt 3,60 miljoner teckningsoptioner tecknades. Vi vill att de människor som varje dag bidrar till Gosols utveckling också ska kunna ta del av det värde vi skapar över tid. Det höga deltagandet ser vi som ett fint kvitto på engagemanget och framtidstron inom organisationen.

När vi summerar halvåret har Gosol en väsentligt större affär än för ett år sedan och har samtidigt återgått till ett positivt resultat. Nästa steg är tydligt: lönsamheten och kassaflödet ska följa med omsättningen uppåt. Vi går därför in i andra halvåret med stort fokus på marginal, kapitalbindning och operativ effektivitet, samtidigt som vi fortsätter utveckla de delar av marknaden där vi ser bäst möjligheter till långsiktig och lönsam tillväxt. Vi har byggt upp en stark position och en organisation med både kompetensen och viljan att ta nästa steg.

Martin Tornhill
VD

Om Gosol

Gosol Energy Group AB (publ) är en ingenjörskonsultföretag verksam inom solenergi, energilagring, laddinfrastruktur och smart energistyrning. Bolaget erbjuder hållbara energilösningar till privatpersoner och företag på den svenska marknaden.

Kontakt

För mer information, vänligen kontakta
Martin Tornhill, VD
martin.tornhill@gosol.se

