Stark tillväxt i en fortsatt prispressad marknad

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

Tredje kvartalet juli – september 2026

- Nettoomsättningen ökade med 33,8 % till 57,2 MSEK jämfört med 42,8 MSEK för samma period 2025
- Bruttomarginalen uppgick till 24,1 % (28,4 %)
- Resultat efter finansiella poster förbättrades till 1,0 MSEK (0,9 MSEK)
- Vinstmarginalen uppgick till 1,7 % (2,1 %)
- Resultat per aktie uppgick till 0,01 SEK (0,01 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -4,8 MSEK (-8,3 MSEK)

Perioden januari – september 2026

- Nettoomsättningen ökade med 40,6 % till 172,4 MSEK jämfört med 122,6 MSEK för samma period 2025
- Bruttomarginalen uppgick till 23,4 % (26,4 %)
- Resultat efter finansiella poster förbättrades till 2,0 MSEK (0,8 MSEK)
- Vinstmarginalen uppgick till 1,1 % (0,7 %)
- Resultat per aktie uppgick till 0,02 SEK (0,01 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -23,2 MSEK (-23,8 MSEK)
- Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 41,7 % (50,1 %)
- Likvida medel vid periodens slut uppgick till 5,7 MSEK (11,4 MSEK)

Väsentliga händelser efter tredje kvartalets utgång

Gosol Energi har efter kvartalets utgång erhållit en beställning avseende leverans av en solcellsanläggning på 1,4 MWp till ett datacenter i Sandviken. Beställare är Winthrop Technologies och ordervärdet uppgår till cirka 10 MSEK. Projektet är en av Gosols större enskilda installationer och planeras vara färdigställt under första halvåret 2027.

Affären stärker Gosols position inom större kommersiella solcellsinstallationer och innebär ett fortsatt steg i bolagets satsning på B2B-marknaden.

VD har ordet

Det tredje kvartalet visar att Gosol fortsätter att växa i en konkurrensutsatt marknad. Nettoomsättningen ökade med 34 procent till 57,2 MSEK, jämfört med 42,8 MSEK under motsvarande period föregående år. Under årets första nio månader har vi ökat omsättningen med drygt 40 procent till 172,4 MSEK och förbättrat resultatet efter finansiella poster till 2,0 MSEK, jämfört med 0,8 MSEK föregående år. Utvecklingen visar styrkan i vårt erbjudande och vår förmåga att fortsätta växa i en utmanande bransch. Samtidigt arbetar vi målmedvetet för att omsättningstillväxten ska få ett tydligare genomslag på lönsamheten.

Tillväxten drivs av både konsument och företagsmarknaden. På konsumentsidan har batterilösningar under en längre tid stått för en betydande del av efterfrågan, men vi ser nu även ett förnyat intresse för solcellsinstallationer. Detta är en trend jag ser mycket positivt på då det möjliggör för Gosol att skapa ett större kundvärde i våra affärer med vår stora kompetens, och bevisade förmåga att leverera kvalitativa installationer. Samtidigt fortsätter vår B2B att växa med stadig takt helt enligt vår långsiktiga strategi. Efter kvartalets utgång fick vi förtroendet att leverera en solcellsanläggning om 1,4 MWp till ett datacenter i Sandviken, med ett ordervärde på cirka 10 MSEK. Det är en av våra större enskilda installationer och ett tydligt kvitto på vår kompetens och förmåga att genomföra omfattande och tekniskt krävande energiprojekt.

Parallellt med tillväxten arbetar vi målmedvetet med att stärka lönsamheten. Bruttomarginalen uppgick under kvartalet till 24,1 procent jämfört med 28,4 procent föregående år. Den lägre marginalen speglar en fortsatt prispress inom delar av marknaden och en produktmix med en betydande andel batterilösningar. Vi ser goda möjligheter att förbättra marginalerna genom en ökad andel solcellsinstallationer på konsumentmarknaden, fortsatt utveckling av B2B-affären och en effektivare operativ verksamhet.

Under året har vi lagt betydande resurser på att utveckla och automatisera våra interna processer. Vi har kommit långt i detta arbete, som ska förbättra kundupplevelsen, effektivisera våra leveranser och minska den administrativa belastningen. Satsningarna stärker vår förmåga att hantera större affärsvolymer på ett mer kostnadseffektivt sätt, och vi förväntar oss att se tydligare effekter på lönsamheten under 2027.

Den högre omsättningen har samtidigt medfört ökad kapitalbindning i bland annat kundfordringar, lager och pågående projekt. Kassaflödet från den löpande verksamheten förbättrades under kvartalet till −4,8 MSEK (−8,3 MSEK). Vi fortsätter arbetet med att effektivisera lagerhantering och projektavslut för att frigöra kapital och stärka kassaflödet. Vår långsiktiga ambition är att kombinera fortsatt tillväxt med en effektiv kapitalanvändning.

Vi fortsätter också att stärka vår organisation och utveckla vårt arbetssätt. Den tillväxt vi har haft ställer högre krav på struktur, ansvarsfördelning och effektivitet. Genom de förbättringar vi genomför skapar vi bättre förutsättningar för att växa vidare med bibehållen kvalitet och ökad lönsamhet. Det är ett arbete som jag ser som avgörande för Gosols långsiktiga utveckling.

Vi går in i årets sista kvartal med stark tillväxt och en stärkt position på marknaden. Genom fortsatt utveckling av vår affär och ett tydligt fokus på effektivitet och lönsamhet bygger vi ett större och starkare Gosol för framtiden.

Martin Tornhill
VD

Om Gosol

Gosol Energy Group AB (publ) är en ingenjörsdriven energikoncern 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