

Bokslutskommuniké januari–december 2025 – Pricer AB

Kvartalet oktober–december 2025

- Orderingången uppgick till 581,2 MSEK (916,1).
- Orderstocken per 31 december var 386 MSEK (726).
- Nettoomsättningen uppgick till 572,6 MSEK (630,0).
- Bruttoresultatet uppgick till 129,9 MSEK (152,4), vilket motsvarar en bruttomarginal om 22,7 procent (24,2).
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 19,8 MSEK (50,8), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 3,5 procent (8,1).
- Justerat rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 24,3 MSEK (50,8), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 4,2 procent (8,1).
- EBITDA, rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar, uppgick till 41,5 MSEK (70,1).
- Justerat EBITDA uppgick till 46,0 MSEK (70,1).
- Kvartalets resultat uppgick till 10,7 MSEK (33,2).
- Resultat per aktie före och efter utspädning var 0,07 SEK (0,20).
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning ska utgå för räkenskapsåret 2025.

Vd och koncernchef Magnus Larsson kommenterar

Ett flertal nya kunder, stark balansräkning och ett lönsamt 2025

Året avslutas med ett starkt fjärde kvartal med ett flertal nya avtal, ökad kundaktivitet och en tydlig finansiell förbättring i såväl kvartalet som på helåret. Även om marknaden fortsatt präglas av en avvaktande investeringsvilja, ser vi ett stabilt och ökande intresse för digitalisering och automatisering inom detalj- och dagligvaruhandeln. För många större kedjor handlar det fortfarande mer om när än om investeringarna ska genomföras. Vår position och vårt erbjudande gör att vi är väl rustade att möta detta behov när aktiviteten på marknaden succesivt ökar.

Stabiliserad försäljningsutveckling och förbättring under andra halvåret

Nettoomsättningen för det fjärde kvartalet var i linje med det tredje kvartalet men lägre än motsvarande kvartal föregående år. Det är glädjande att se att det andra halvåret 2025 därmed visat en tydlig förbättring jämfört med årets första sex månader, både vad gäller aktivitetsnivå och affärsdynamik.

Geografiskt ser vi en positiv utveckling i flera av våra marknader. Kanada, Italien, Benelux och Östeuropa utvecklades väl under kvartalet, medan Frankrike och Norden minskade jämfört med ett mycket starkt jämförelsekvartal. Denna geografiska tillväxtdiversifiering är ett styrketecken och bekräftar att vår strategi med tydligare marknadsprioriteringar ger resultat.

Orderingången har varit god under kvartalet med ett flertal strategiskt viktiga affärer. Bland annat erhöll vi nya ordrar från Plus i Nederländerna, grossisten Merchants Distributors och IBM Federal i USA samt Coop Norge och Norgesgruppen i Norge. Vi har också fått en större order på migrering till Pricer Plaza i samtliga installerade butiker från en ledande dagligvaruhandlare i Norden. Dessa affärer stärker vår position och bekräftar en ökande efterfrågan på våra lösningar. Kanadensiska Sobeys lägger numer löpande beställningar istället för större enskilda order, vilket förklarar skillnaden i orderingång jämfört med föregående års fjärde kvartal.

Lägre rörelsekapitalbindning och fortsatt lönsamhetsfokus

Rörelsekapitalbindningen minskade betydligt under kvartalet, då vi levererat stora volymer av det överlager vi gick in i året med. Detta påverkade även bruttomarginalen, som temporärt minskade i kvartalet. Även rörelseresultatet minskade jämfört med förra årets fjärde kvartal och var negativt påverkat av engångskostnader motsvarande cirka 5 MSEK avseende moms i Kanada under åren 2022 och 2023. Det är glädjande att vi trots engångskostnader och temporär påverkan på bruttomarginalen i kvartalet kan rapportera ett positivt resultat i såväl kvartalet som på helåret.

Vi fortsätter att prioritera initiativ som stärker vår långsiktiga lönsamhet, samtidigt som vi investerar i innovation, kommersialisering av nya lösningar samt stärker vår marknadsnärvaro inom utvalda geografier.

Fortsatt prioritering av innovation och kommersialisering

Under kvartalet deltog vi på mässan Tech for Retail i Paris, vilket gav värdefulla affärskontakter och stärkte vår närvaro på den europeiska marknaden. Ännu viktigare var vårt deltagande på NRF i USA i början av januari 2026, där vi tillsammans med våra partners Focal Systems och Visual Art visat våra lösningar. På mässan genomförde vi den kommersiella lanseringen av Pricer Avenue. Intresset överträffade våra förväntningar och vi mötte ett mycket stort engagemang från både befintliga och potentiella kunder samt branschkollegor. Under kvartalet genomfördes även en framgångsrik pilotinstallation av Pricer Avenue hos Coop East of England. Samarbetet uppmärksammades internationellt genom ett gemensamt TED Talk på NRF, med fokus på framtidens kundupplevelse i butik och hur Pricer Avenue bidrar till att möjliggöra denna.

Pricer Avenue kommer under 2026 att selektivt rullas ut till våra kunder, vilket är ett viktigt steg i vår kommersialiseringsresa. Samtidigt fortsätter migrationen till vår säkra och skalbara molnplattform Pricer Plaza, som används i över 6 000 butiker. Dessa initiativ markerar en tydlig milstolpe i vår ambition att bredda vårt erbjudande och ta en ännu större roll i framtidens digitala butiksmiljöer.

Summering och framtidsutsikter

Vi avslutade 2025 med stabila finansiella resultat, flera nya kundavtal och en tydligt ökande kundaktivitet som skapar nya förutsättningar och möjligheter, framför allt under årets andra hälft.

Trots att marknaden fortsatt präglas av försiktighet ser vi långsiktigt starka drivkrafter för våra lösningar inom digitalisering, automatisering och effektivisering av fysisk handel. Vår stora installerade bas, vår attraktiva produktportfölj och en mer fokuserad organisation ger oss goda förutsättningar att skapa långsiktigt värde för både kunder och aktieägare.

Magnus Larsson
VD och koncernchef

Pricer AB bjuder in till en digital presentation av bokslutskommunikén. Sändningen hålls på dagen för publicering kl. 13:00 CEST.

Länk till webbsändningen: [Pricer - Q4 \(25\) - Earnings call](#)

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Magnus Larsson, vd och koncernchef, +4670 431 68 51
Claes Wentzel, CFO, +4670 862 01 22
info@pricer.com

Denna information utgör insiderinformation som Pricer AB är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande vid den tidpunkt som anges av bolagets nyhetsdistributör, Cision, vid publicering av detta pressmeddelande.

Om Pricer

Pricer är en pionjär och partner inom kommunikation och digitalisering av den fysiska butiken i den snabbt föränderliga retail tech-branschen. Vi hjälper ledande detaljhandlare världen över att skapa inspirerande kundupplevelser som förändrar köpbeteenden, ökar försäljningen och effektiviserar butiksdriften. Genom banbrytande innovation levererar vi skalbara, högpresterande och energieffektiva lösningar som smidigt integreras med befintliga system, med användarvänlighet i fokus. Pricer grundades i Sverige 1991, är noterat på Nasdaq Stockholm och har levererat över 380 miljoner elektroniska hyllkantsetiketter till mer än 28 000 butiker i över 80 länder. För mer information, besök www.pricer.com