

Pressmeddelande

Göteborg den 21 oktober 2026

Getinges delårsrapport juli-september 2026: Ökad lönsamhet, starkt kassaflöde och högre kundnöjdhet

"Vi levererade organisk tillväxt i både orderingång och försäljning, samtidigt som vi ökade lönsamheten och uppnådde ett starkt kassaflöde," säger Mattias Perjos, VD och koncernchef på Getinge.

Försäljningstillväxten drevs främst av Acute Care Therapies medan Surgical Workflows bidrog med en god utveckling i orderingången, framför allt inom utrustning för operationsrum.

"Situationen inom Life Science är fortsatt tudelad – högmarginalkategorin Sterile Transfer utvecklades starkt, samtidigt som den projektinriktade och kapitalintensiva produktkategorin WIS, med bland annat diskdesinfektorer, påverkades av fortsatt låg investeringsaktivitet i läkemedelsindustrin," säger Mattias Perjos, VD och koncernchef på Getinge.

Den justerade EBITA-marginalen stärktes kraftigt och uppgick till 15,1 procent, positivt påverkad av tullåterbetalningar om 45 Mkr och positiva valutaeffekter om 36 Mkr jämfört med föregående år. Även rensat för dessa faktorer förbättrades marginalen över 1 procentenhet till 14,3 procent, vilket återspeglar en fortsatt positiv underliggande utveckling i verksamheten.

"Förbättringen drevs av en gynnsam mix, prisdisciplin och produktivetsförbättringar. Den högre lönsamheten bidrog, tillsammans med en positiv utveckling av rörelsekapitalet, till ett starkt kassaflöde," säger Mattias Perjos.

I slutet av kvartalet inledde Getinge lanseringen av Cardiohelp II, vilket är medtechbolagets senaste plattform för ECLS-terapi, i CE-länder och Hongkong. Mottagandet från kunderna har varit positivt.

"Vi fick även 510(k)-godkännande för en ny Edi-kateter, som används tillsammans med våra ventilatorer för andningsstöd till för tidigt födda barn med en vikt mellan 500-1000 gram," säger Mattias Perjos. "Som partner till sjukvården blir det allt viktigare att tydligt visa hur våra lösningar kan bidra till ökad produktivitet."

Under kvartalet lanserades även Torin Plan Optimizer, ett AI-baserat system för effektiv resurshantering och mer förutsägbara arbetsflöden i samband med operationer.

”Getinges främsta styrka ligger i det arbete som mina kollegor världen över utför varje dag i nära samarbete med våra kunder. Mot bakgrund av det osäkra omvärldsläget är det därför särskilt glädjande att vi har nått historiskt höga nivåer inom både kundnöjdhet och medarbetarengagemang. Även om den organiska försäljningstillväxten hittills i år ligger något under helårsprognosen ger vår löpande kunddialog stöd för att behålla utsikterna om en organisk omsättningstillväxt på 3–5 procent för helåret 2026, avslutar Mattias Perjos.

Juli-September 2026 i korthet

- Nettoomsättningen ökade organiskt med 2,1 % (9,5) och organiskt ökade orderingången med 2,6 % (4,7)
- Justerat bruttoresultat uppgick till 4 343 Mkr (4 051) och marginalen till 51,4 % (49,2)
- Justerad EBITA var 1 278 Mkr (1 079) och marginalen 15,1 % (13,1)
- Justerat resultat per aktie uppgick till 3,10 kr (2,42)
- Fritt kassaflöde uppgick till 1 302 Mkr (793)

Telefonkonferens

Telefonkonferens med Mattias Perjos, VD & koncernchef, och Agneta Palmér, CFO, hålls den 21 oktober kl. 10.00-11.00 svensk tid.

Registrera dig via [denna länk](#) för att delta via telefonkonferens. Efter registreringen får du telefonnummer och ett konferens-ID för att logga in till telefonkonferensen. Via telefonkonferensen finns möjlighet att ställa muntliga frågor.

Under telefonkonferensen kommer en presentation att hållas. För att ta del av denna via webcast, vänligen klicka på [följande länk](#). En inspelning finns tillgänglig [här](#) i tre år.

Kontakt:

David Kördel, Head of Investor Relations
Tel: +46(0)10 335 0077
E-mail: david.kordel@getinge.com

Denna information är sådan information som Getinge AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 21 oktober 2026, kl.08.00 CEST.

Kort om Getinge

Med en fast övertygelse om att alla människor och samhällen ska ha tillgång till bästa möjliga vård förser Getinge sjukhus och Life Science-institutioner med produkter och lösningar som har till mål att förbättra kliniska resultat och optimera arbetsflöden. Erbjudandet omfattar produkter och lösningar för intensivvård, hjärt- och kärlkirurgi, operationssalar, sterilgodshantering samt Life Science-sektorn. Getinge har cirka 12 000 anställda runtom i världen och produkterna säljs i över 135 länder.