

# Svag konsumentmarknad påverkar intäkter och lönsamhet negativt – åtgärder vidtagna för ökad lönsamhet kommande kvartal

Gosol Energy Group AB offentliggör härmed kvartalsrapport för perioden 1 januari – 31 mars 2024. Rapporten finns tillgänglig som bifogat dokument samt på bolagets hemsida ([www.gosol.se](http://www.gosol.se)). Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

## Första kvartalet 2024

- Rörelseintäkter för perioden uppgick till 41,7 (72,8) MSEK
- Rörelseresultatet efter finansiella poster för perioden uppgick till -2,1 (9,4) MSEK
- Vinstmarginal för perioden uppgick till -5,1 (13,0) %
- Resultat per aktie för perioden uppgick till -0,03 (0,11) SEK

## VD-kommentar

Under Gosols första år installerade vi nästan uteslutande solcellsanläggningar, någon enstaka kund köpte till ett batteri för att använda sin egen solex på natten. Den främsta anledningen var sannolikt inte ekonomisk utan mer ideologisk, det kändes helt enkelt bra att bli mer självförsörjande på el. Sedan dess har teknikutvecklingen gått väldigt fort och det har tillkommit många nya användningsområden för batterierna. Tyvärr har lagstiftningen inte hållit med. Idag kan batterier bidra med stor samhällsnytta, och lönsamheten för en villaägare som äger ett batteri kan bli väldigt god. Förra året avslutades med en rejäl batteriboom.

Den tredje januari, utan förvarning, kom Skatteverket ut med en reviderad tolkning av lagen som styr utbetalningarna av grönt avdrag för villabatterier. En konsekvens av det blev att marknaden för batterier dök kraftigt och dessutom drogs även efterfrågan på solceller med i nedgången. Den nya tolkningen skapar tyvärr stor osäkerhet på marknaden och skulle innebära att villaägare inte får använda sina batterier där det är mest lönsamt och gör störst nytta för elnätet. Förändringen är starkt bidragande till den minskade omsättningen och det betydligt sämre resultatet för Gosol under årets första kvartal. Höga räntor och lägre elpriser bidrar också till en dämpad efterfrågan på företagets produkter. För att anpassa oss till det nya marknadsläget har Gosol genomfört besparingsåtgärder, främst inom kostnadsposterna personal och kontor. Åtgärderna bedöms få full effekt först under årets tredje kvartal.

Givet koncernens fasta kostnader och vidtagna besparingsåtgärder, och förväntad bruttomarginal, är bedömning att koncernen behöver rörelseintäkter motsvarande knappt 50 MSEK på kvartalsbasis för att kunna generera ett positivt rörelseresultat. Övergripande bedömning, inberäknat nuvarande orderstock och prospekt, är att bolaget har goda förutsättningar att generera ett positivt rörelseresultat från och med tredje kvartalet (Q3) 2024.

Det anmärkningsvärda stora negativa kassaflödet under räkenskapsåret första kvartal är en konsekvens av att vi fokuserade på att slutföra och slutfakturera många installationer före årsskiftet 2023/2024 så att våra kunder skulle kunna tillgodoräkna sig skattereduktion för grön teknik kalenderåret 2023, i kombination med att vi hade en stor balans leverantörsskulder. Bedömning är att koncernens kassa och likvida medel är betryggande med hänsyn till koncernens förväntade kassaflöde under kommande perioder. En målsättning för koncernen under kommande perioder är att minska koncernens varulager.

Jag är övertygad om att de produkter Gosol erbjuder, våra solceller, batterier, laddboxar samt den mjukvara som kopplar samman och optimerar fastighetens elanvändning är framtiden, och att marknaden kommer att växa kraftigt de närmaste 10 åren. I vårt noteringsmemorandum skrev vi "Den långsiktiga marknadstrenden där Gosol verkar är stark. Däremot fluktuerar marknaden mycket på kvartalsbasis och för enskilda år. Ofta på grund av yttre faktorer som Gosol inte kan påverka".

Gosol, tillsammans med vår branschorganisation Svensk Solenergi, efterfrågar tydliga och långsiktiga regler från våra politiker och myndigheter. Vi anser att det är bättre att långsamt fasa ut bidragen, och möjliggöra för privatpersoner att använda produkterna som de själva vill, där de gör störst nytta, utan att riskera att bli återbetalningsskyldiga. De återkommande förändringarna i bidragssystemet skapar volatilitet som försvårar för seriösa företag, som vill agera långsiktigt och bygga upp starka och trygga företag. Förändringarna sprider också en stor osäkerhet ute hos konsumenterna. En konsekvens av det blir att den gröna omställningen försenas och att Sverige som nation halkar efter andra länder i sin anpassning till mer förnybara energikällor och ett smart elsystem.

Gosol är medvetna om marknad- och projektvolatiliteten, och behöver konstant anpassa sig, men vi tänker långsiktigt. Företaget försöker undvika att fokusera på enskilda kvartal eller kortsiktiga upp- eller nedgångar i aktiekursen. Istället är företagsledningen och styrelsens målsättning att långsiktigt ägande i Gosol ska premieras.

### **Jimmy Stensson**

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:

[jimmy.stensson@gosol.se](mailto:jimmy.stensson@gosol.se)

