

Starkt Q4 och ett positivt helårsresultat – utdelning 0,02 kr per aktie

Gosol Energy Group AB offentliggör härmed bokslutskommuniké för perioden januari-december 2024. Rapporten finns tillgänglig som bifogat dokument samt på bolagets hemsida (www.gosol.se). Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

Fjärde kvartalet (Q4) 2024

- Rörelseintäkter för perioden uppgick till 52,7 (62,8) MSEK
- Bruttomarginal för perioden uppgick till 25,5% (36,8%)
- Rörelseresultatet efter finansiella poster för perioden uppgick till 5,5 (7,4) MSEK
- Vinstmarginal för perioden uppgick till 10,4% (11,8%)
- Resultat per aktie för perioden uppgick till 0,06 (0,09) SEK

Helåret 2024

- Rörelseintäkter för perioden uppgick till 190,8 (276,3) MSEK
- Bruttomarginal för perioden uppgick till 26,4% (33,5%)
- Rörelseresultatet efter finansiella poster för perioden uppgick till 5,9 (31,3) MSEK
- Vinstmarginal för perioden uppgick till 3,1% (11,3%)
- Resultat per aktie för perioden uppgick till 0,07 (0,37) SEK
- Likvida medel vid periodens slut uppgick till 36,8 (53,1) MSEK.
- Soliditet 42,8% (38,2%). Det fanns inga räntebärande skulder i Koncernen vid periodens slut.
- Styrelsen föreslår en utdelning till aktieägarna om 0,02 kr per aktie för räkenskapsåret 2024 eller total 1,7 MSEK.

VD-kommentar

Detta blir min sista VD-kommentar för Gosol Energy Group. Från och med den 1 april 2025 efterträder Martin Tornhill mig som VD för Gosol Energy Group. Martin Tornhill har varit verksam i koncernen sedan 2019 och varit både CTO och chef för region Syd. Det känns både naturligt och tryggt att lämna över stafettpippen till Martin som med sin stora kompetens och engagemang är en uppskattad ledare av såväl medarbetare som samarbetspartners och kunder. Från och med den 1 april kommer jag få möjlighet att i större utsträckning ägna mig åt arbete relaterat till sälj, marknad och etablerandet av nya partnerskap. Just de frågor som jag brinner för och där jag kan tillföra mest. Samtidigt kommer jag sitta kvar i styrelsen och fungera som bollplank och stöd åt Martin.

Glädjande får jag skriva min avslutande VD-kommentar i en rapport som visar på den robusthet och styrka som Gosol Energy Group besitter. Räkenskapsåret 2024 har varit ett av de mest utmanande för Gosol, präglad av volatila priser och vikande marknadsunderlag. Under året har flera, både små och stora, konkurrenter (branschkollegor) gått i konkurs, alternativt beslutat att avveckla sin verksamhet inom solcells- och batteriinstallationer. Prispressen har varit större än vanligt. Även om vår egen försäljning och lönsamhet påverkats av det tuffa marknadsläget, har vi lyckats parera och agera på ett sätt som gjort oss till ett mer robust och starkare företag än vad vi var för ett år sedan. Mycket tack vare vårt goda renommé och våra dedikerade medarbetare.

Marknaden för solceller, ladd-infrastruktur och batterilagring utvecklas fortfarande i snabb takt vilket ställer höga krav på teknisk kompetens och anpassning. Samtidigt blir branschen mer och mer integrerad i befintliga branscher såsom energisektorn, IT-applikationer och fastighetsinstallationer. Genom att ligga i den tekniska framkanten och samtidigt vara duktig på att samverka med närliggande branscher och teknikområden finns det goda förutsättningar att medverka till omställningen av samhället och energisystemet och samtidigt generera lönsamhet. Vår bedömning är att krav på lönsamhet kommer att normaliseras och likställas med närliggande branscher i takt med att branschen utvecklas. Jag är övertygad om att Gosol är väl positionerad för att fungera som en effektiv branschövergripande möjliggörare med hög teknisk kompetens.

Räkenskapsåret fjärde kvartal visar på ett starkt avslut där vi lyckats anpassa organisation och leveranskapacitet utifrån rådande marknadsförutsättningar. Detta möjliggör att vi kan upprätthålla ett stabilt kassaflöde och generera vinst på sista raden. Även om vi är stolta över att kunna leverera ett positivt resultat, är det viktigt att påpeka att vi inte är nöjda. Det är avgörande att vi fortsätter bevaka marknadsförutsättningar för att säkerställa att koncernens kapacitet och effektivitet är bättre än den genomsnittliga för att lyckas skapa ett framgångsrikt och konkurrenskraftigt företag.

I samband med bokslut och revision har vissa justeringar gjorts som påverkar bolags balans- och resultaträkning. Först och främst har vi skrivit ner lagervärde med drygt 3 MSEK med anledning av att marknadspriser gått ner samtidigt som äldre produkter tappat i värde på grund av den teknikutveckling som skett under året. Vidare har vi sett över koncernens garantiavsättningar. Bevekelsegrund för garantiavsättning har varit osäkerheter kopplat till ny bransch och ny teknik vilket gör det svårt att bedöma garantikostnader utifrån historiska siffror. Under 2024 har koncernen succesivt arbetat med att inkorporera garantiarbete i bolagets övergripande verksamhet. I samband med boksluts- och revisionsarbete har koncernen bestämt att minska ingående garantiavsättning för att bättre återspegla historiska garantikostnader liksom beräknade framtida garantikostnader. Sammantaget ger extra nedskrivning av lager kombinerat med justerad garantiavsättning ett positivt bidrag om cirka 1 MSEK till periodens resultat.

Många av de utmaningar som förelåg 2024 är fortfarande aktuella. Både försäljning och lönsamhet bedöms som två parametrar som är utmanande. Samtidigt innebär kunskapen från 2024 att bolaget har bättre förutsättningar att parera och hantera en osäker efterfrågan och hög prispress.

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

