

Säsongsmässigt svagt första kvartal. Det negativa rörelseresultatet bedöms vända till positivt för helåret.

Gosol Energy Group AB offentliggör härmed kvartalsrapport för perioden 1 januari – 31 mars 2025. Rapporten finns tillgänglig som bifogat dokument samt på bolagets hemsida (www.gosol.se). Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

Första kvartalet (Q1) 2025

- Rörelseintäkter för perioden uppgick till 34,3 (41,7) MSEK
- Bruttomarginal för perioden uppgick till 26,4% (26,6%)
- Rörelseresultatet efter finansiella poster för perioden uppgick till -1,2 (-2,1) MSEK
- Vinstmarginal för perioden uppgick till -3,5% (-5,1%)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -19,0 (-25,7) MSEK
- Resultat per aktie för perioden uppgick till -0,01 (-0,03) SEK
- Kassa bank vid slutet av perioden uppgick till 17,7 (27,4) MSEK

VD-kommentar

Den 1 april tillträdde jag som VD för koncernen. När denna rapport publiceras har jag haft förtroendet att leda bolaget i 46 dagar. Jag har dock varit verksam inom koncernen i sex år, både i roller som regionansvarig och teknikansvarig, och är därmed väl insatt i vår verksamhet och de utmaningar vi står inför.

Sedan jag tillträdde som VD har mitt fokus legat på att effektivisera den operativa verksamheten, med målet att skapa en kostnadsmedveten och värdeskapande organisation. Med hänsyn till det rådande konjunkturläget och tidigare överetablering inom solcellsbranschen, är min bedömning att just kombinationen av kostnadseffektivitet och värdeskapande är avgörande för långsiktig framgång. Det finns flera exempel på aktörer i branschen som varit framgångsrika inom försäljning men saknat tillräcklig teknisk kompetens för att skapa verkligt kundvärde. Lika många aktörer har haft hög teknisk kunskap men brustit i affärsmässighet och kostnadskontroll. För oss är det centralt att upprätthålla en aktiv försäljning med en väl avvägd orderstock – det är grunden för att kunna bevara vår tekniska kompetens och samtidigt arbeta kostnadseffektivt.

Även om detta kan ses som självklarheter i mer mogna branscher, är detta fortfarande något som utvecklas inom vår sektor. Det gäller att hitta balansen mellan att spara tillräckligt för att hantera rådande konjunktur och osäkerheter, och att samtidigt investera i kompetens och säljresurser för att säkra framtida tillväxt. Min bedömning är att vi i dagsläget har en god position: vi har vidtagit åtgärder för att minska vår kostnadsbas samtidigt som vi behåller tillräcklig kapacitet för att möta kundernas behov. På så vis kan vi leverera lönsamhet över 12 månader även i en sämre marknad.

Jämfört med motsvarande period föregående räkenskapsår har både personalkostnader och övriga externa kostnader minskat, som ett resultat av föregående års besparingsarbete. Vi förväntar oss att båda kostnadsposterna fortsatt kommer att ligga på en lägre nivå under innevarande år. Att personalkostnaderna minskat i något lägre takt än övriga externa kostnader förklaras av vårt fokus på att bygga intern teknisk kompetens snarare än att förlita oss på externa resurser. Vi följer löpande upp kostnadsnivåerna i relation till våra intäkter för att säkerställa en sund balans.

Trots ett negativt kassaflöde under det första kvartalet bedömer vi att koncernen har en god likviditet och kassa för att driva den operativa verksamheten. Kassaflödet var dessutom starkare än under samma period föregående år, trots en skatteinbetalning om cirka 6 MSEK. Vårt arbete med att effektivisera varuhanteringen har också gett resultat i form av lägre kapitalbindning i lager. Innevarande års föreslagna utdelningen på 1,7 MSEK påverkar koncernens likviditet marginellt och är avsevärt lägre än föregående års utdelning. Utdelningen bör framför allt ses som en signal om att vår ambition är att driva verksamheten med lönsamhet, även om enstaka kvartal kan avvika.

Avslutningsvis vill jag lyfta blicken något och försöka se framtiden bortanför den nuvarande osäkra marknad vi upplever. De underliggande förutsättningarna för solcellsbranschen är kanske starkare än någonsin. Energimyndigheten kom nyligen med en uppdaterad kortsiktsprognos vad gäller energianvändning och energitillförsel. I Energimyndighetens prognos beräknas solkraft öka med cirka 190 procent medan batterier i fastigheter med 270 procent de närmaste 5 åren. Som VD kan jag likväl inte enbart förlita mig på positiva prognoser och långsiktiga trender. Mitt ansvar är att säkerställa att Gosol har rätt förutsättningar att leverera goda resultat här och nu, utifrån rådande marknadsläge. Omvärlden förändras snabbt, och vår bransch har vid flera tillfällen överträffat såväl förväntningar som prognoser.

Martin Tornhill

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:

martin.tornhill@gosol.se

