



Omsättning
135,1 MSEK
+ 25% YoY.



EBITDA
5,9 MSEK
+ 43% YoY.



VD har ordet

Binero presenterar nu sin första Trading Update, med ambitionen att stärka och strukturera kommunikationen till marknaden och investerare. Rapporten omfattar bland annat finansiella resultat för första kvartalet 2026 som visar en fortsatt positiv utveckling jämfört med tidigare år och rullande 12 månader, men, **vi vill och vi kan mer!**

Strategisk bakgrund och tillväxt

Den lägre tillväxttakten beror dels på rådande makroekonomiska och geopolitiska omvärldsfaktorer, dels på ett medvetet strategiskt skifte. Under de senaste åren har vi valt att fokusera på att utveckla bolaget till en mer skalbar, kapitaleffektiv och tydligt differentierad verksamhet. Särskilt prioriteras återkommande intäkter, förbättrad lönsamhet och långsiktigt värdeskapande för aktieägarna.

Utveckling av återkommande intäkter (ARR)

Utvecklingen av återkommande intäkter (ARR) utgör en central del i strategin. Under kvartalet har ARR per affärsområde stabiliserats och successivt förbättrats. Denna förbättring har drivits av en ökad andel standardiserade molntjänster, förbättrad kundmix samt en högre grad av merförsäljning till befintliga kunder. Sammantaget leder detta till ökad förutsägbarhet och en förbättrad marginalprofil på lång sikt.

Lönsamhet och kapitaleffektivitet

Lönsamheten har fortsatt att utvecklas positivt. EBITDA på rullande 12 månader har förbättrats jämfört med tidigare perioder, vilket främst beror på högre bruttomarginaler, strikt kostnadskontroll och realiserade synergier från genomförda strukturåtgärder.

Strategiska och värdeskapande transaktioner

Det första kvartalet har kännetecknats av flera strategiskt viktiga och värdeskapande

transaktioner. Binero har slutfört förvärvet av Hibox Systems OY, ingått aktieöverlåtelseavtal (SPA) med Serit Nidaros (Nettpro AS), samt förvärvat den fastighet där vårt datacenter varit beläget sedan 2018. Dessa åtgärder stärker Bineros kontroll över kritisk infrastruktur, minskar långsiktiga kostnadsrisker och ökar möjligheten till fortsatt utveckling av datacenterfastigheten till följd av bland annat AI. Att växa genom förvärv, tar dock tid och fokus från organisationen varför Binero resterande del av året har för avsikt att stoppa de extraordinära kostnaderna.

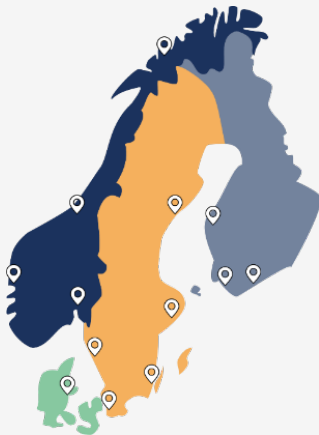
Kapitalmarknadens utveckling och investerarengagemang

Binero har noterat ett ökat intresse på kapitalmarknaden. Företrädesemissionen som släpptes i kvartal 4 tecknades till 94,5 %, och vi ser ett ökat engagemang från både befintliga och nya investerare. Detta ser vi som ett stöd för den valda strategiska riktningen och de investeringar som nu genomförs.

Framtidsfokus

Binero har ett tydligt fokus framåt dvs. att fortsätta förbättra lönsamheten och skapa grund för framtida tillväxt. Prioriteringen ligger fortsatt på försäljning, intensifierade kundaktiviteter och ökad andel återkommande intäkter, med stöd av en strukturerad och datadriven marknadsplan. Samtidigt fortsätter utvecklingen av både verksamheten och organisation, med målet att bygga ett långsiktigt hållbart och skalbart bolag.

Binero ser nu fram emot sommaren och publiceringen av halvårsrapporten i juli. Fram till dess fortsätter strategin att exekveras över hela Norden – från Tromsö i norr till Åbo i öster.



Binero Group, ca 200 anställda i hela Norden.



Annika Rydström, VD Binero Group

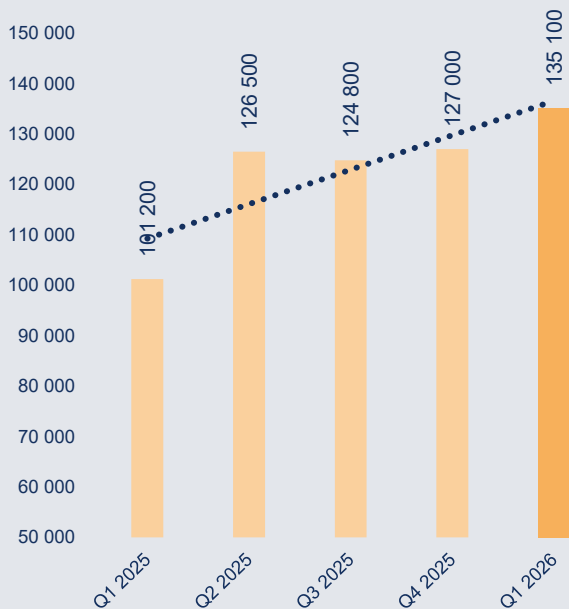


Finansiell sammanställning Q1

Koncernrapport över Q1 (Management accounts)

| MSEK | 2026 Q1 | 2025 Q1 | LTM | 2025 FY |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Omsättning | 135,1 | 101,2 | 513,5 | 479,5 |
| Bruttovinst ¹ | 58,7 | 34,6 | 215,6 | 191,44 |
| Bruttomarginal | 43% | 34% | 42% | 40% |
| EBITDA | 5,9 | 3,4 | 26,2 | 23,6 |
| EBITDA i procent av omsättning | 4% | 3% | 5% | 5% |
| Justerad EBITA² | 1,1 | 0,7 | 8,0 | 7,6 |
| Transaktions-, omstrukturerings- och extraordinära kostnader | -3,0 | -3,3 | -47,1 | -47,3 |
| Tillgänglig likviditet | 49,5 | 65,6 | 49,5 | 84,7 |

TOTAL omsättning per kvartal KSEK



TOTAL ARR per kvartal KSEK



¹ Bruttovinst = omsättning minus direkta kostnader för sålda tjänster.

² Justerad EBITA beräknas som rörelseresultat före nedskrivningar och amortering av kundrelationer, justerat för poster av engångskaraktär.



Försäljning

Försäljning – Q1 2026

Under kvartalet har vi förstärkt säljorganisationen för att öka aktivitetsnivån ytterligare och vi avslutar kvartalet med en stadigt växande försäljningspipeline. Med ett stärkt KPI-fokus och ett fördjupat samarbete mellan sälj och marknad är det högsta prioritet att i Q2 att konvertera försäljningspipelinen till signerade affärer samt möta den växande efterfrågan på en trygg och hållbar nordisk teknikpartner.

Försäljningspipeline

Arbetet med att stärka försäljningspipelinen har fortsatt i högt tempo inom våra tre affärsområden – Cloud-, Managed- och Connected Services.

Koncernens initiativ att konsolidera verksamheten i ett gemensamt CRM-system bidrar till en högre kommersiell aktivitet och ökad korsförsäljning, både mellan länder och mellan affärsområden. Inom våra fokusvertikaler ser vi särskilt en potential till ökad korsförsäljning mellan Cloud och Connected inom Healthcare samt mellan Managed och Connected inom Hospitality. Sammantaget stärker detta förutsättningarna för att, över tid, etablera en mer jämn fördelning i vår försäljningspipeline mellan affärsområdena. Efterfrågan i vår försäljningspipeline drivs främst av

kundernas ökade behov av trygga, lokala och tillförlitliga tekniska lösningar. Här är Binero väl positionerat för att möta denna utveckling genom stark teknisk kompetens, lokal närvaro och en hållbar infrastruktur.

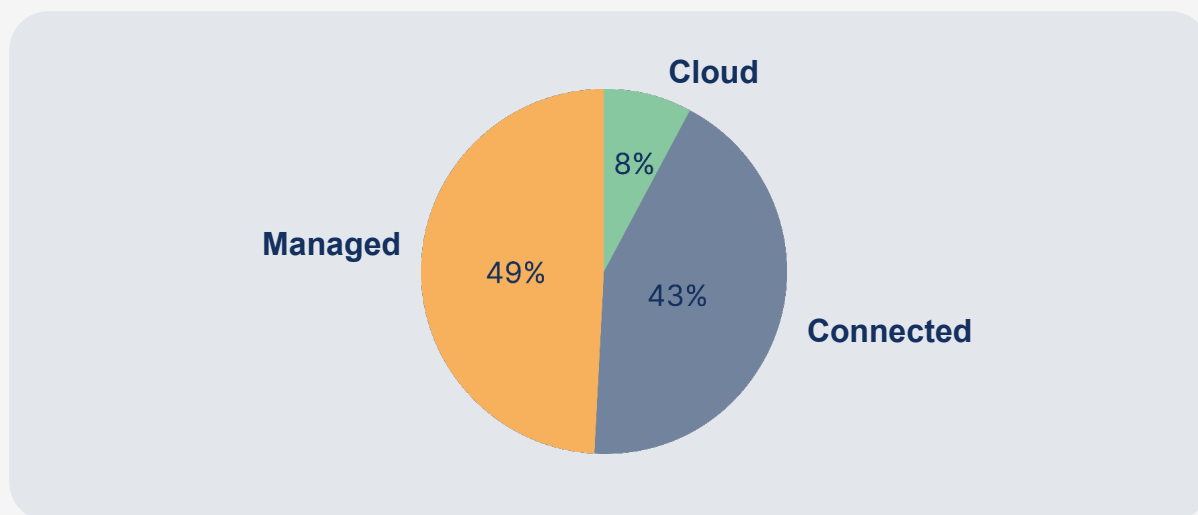
Långsiktiga kundrelationer

Parallellt lägger vi mer fokus på kvalitet i affärerna och på att bygga långsiktiga kundrelationer. Det ger bättre förutsättningar för stabil intäktsutveckling och förbättrad lönsamhet över tid. Integrationen av Hibox breddar dessutom vårt erbjudande inom Connected Services och skapar nya affärsmöjligheter genom ett tydligare värdeerbjudande och ökade möjligheter till korsförsäljning inom koncernen.

Sammanfattning

Vi har nu gått in i andra kvartalet med fokus på att öka konverteringen i pipelinen. Vi ser samtidigt att vissa affärer har längre säljcykler, vilket innebär ökade krav på närvaro och kontinuerlig dialog med kund. Flertalet av bolagen i Binero Group har en stark säljdriven bakgrund, vilket gör att vi vet att en ökad aktivitet på marknaden leder till fler stängda affärer, en viktig förutsättning för fortsatt affärsutveckling.

Binero Groups försäljningspipeline per affärsområde





Analys datacenter

Effektkapacitet och redundans i datacenter

Tillgången till tillräcklig effekt har blivit en alltmer avgörande fråga för datacenter, i takt med att AI-relaterade och andra beräkningsintensiva arbetslaster driver upp effektbehovet. På flera håll i Sverige har planerade datacenterprojekt begränsats eller fördröjts till följd av otillräcklig kapacitet i de lokala och regionala elnäten. Samtidigt har redundans i effektförsörjningen blivit en strategisk förutsättning för långsiktig driftsäkerhet.¹

Till följd av denna utveckling har faktorer såsom kontroll över effekt, att över tid kunna skala kapacitet, samt nära samarbete med nätägare - som E.ON, utvecklats till centrala konkurrensfaktorer. Förutsättningar som stabil effekt idag och möjlighet till framtida uppskalning samt robust energiinfrastruktur är avgörande för att möta ökande krav från dataintensiva verksamheter som AI. Parallellt är tillgången till skalbar och redundant fiberkapacitet en nödvändig del av ett hållbart datacentererbjudande.

Binero Groups position genom förvärvet av datacenterfastigheten

Mot denna bakgrund ska Binero Groups förvärv av datacenterfastigheten i Vallentuna ses som ett strategiskt steg för att långsiktigt säkra kapacitet, kontroll och utvecklingsmöjligheter i ett attraktivt stadsnära läge.

Datacentret har sedan 2018 utvecklats och drivits gemensamt av Binero och E.ON. Genom förvärvet övergår fastigheten, inklusive byggnad och tomt, till fullt ägande hos Binero Group. Detta skapar förutsättningar för ökad handlingsfrihet i såväl teknisk som kommersiell planering samt en tydligare koppling mellan koncernens operativa verksamhet och dess underliggande fysiska infrastruktur.

Fullt ägande innebär att Binero i högre grad kan agera som en helintegrerad leverantör ("ax till limpa") av digital infrastruktur i Norden, där drift, tjänsteutveckling och IT-infrastruktur samlas inom samma koncernstruktur.

Marknadsfördelar – strukturerat per tillväxtområde

AI – Kapacitet och lokalisering

Den ökande användningen av AI-baserade lösningar påverkar i grunden efterfrågan på datacenterkapacitet, både vad gäller effektuttag och tillgänglighet. Samtidigt finns ett tydligt behov av att AI-relaterade arbetslaster i många fall hanteras nära datakällor och slutanvändare, snarare än i geografiskt avlägsna anläggningar.

Datacentrets läge i Vallentuna, i Stockholmsregionen, möjliggör en gradvis anpassning av kapacitet i takt med efterfrågan. Genom att äga anläggningen fullt ut kan Binero själv prioritera när och hur investeringar genomförs, utan beroende av externa fastighetsägare eller långa avtalsförhandlingar.

Detta innebär att Binero Group-koncernen inte enbart exponeras mot tillväxt inom AI-relaterade tjänster, utan även kontrollerar den infrastruktur som krävs för att möjliggöra denna utveckling.

Datasuveränitet – Kontroll och långsiktighet

Krav på datasuveränitet och digital resiliens har blivit allt viktigare parametrar vid val av drift- och molnleverantör men även vid valet av SaaS-leverantörer. För många organisationer är det avgörande att ha insyn i var och hur data hanteras, samt vilken fysisk och organisatorisk kontroll som finns över infrastrukturen.

Datacentret i Vallentuna är byggt med hög säkerhets- och redundansnivå och har drivits av Binero under flera år. Fullt ägande av fastigheten stärker förutsättningarna för att upprätthålla långsiktiga leveransåtaganden och reducerar beroendet av externa intressenter.

För investerare innebär detta en verksamhet som i högre grad präglas av förutsägbarhet, stabilitet och strukturell efterfrågan, särskilt från kunder med regulatoriska eller samhällskritiska krav.

Hållbarhet – Integrerad del av affären

Datacenterindustrin är energiintensiv, vilket gör kopplingen mellan drift, energisystem och hållbarhet affärsrelevant. I detta sammanhang är möjligheten att återvinna och kommersialisera spillvärme en etablerad och viktig komponent.

I samband med förvärvet övertar Binero befintliga avtal för spillvärme, vilket innebär en kontinuerlig intäktsström samt potential att vidareutveckla denna i takt med ökad kapacitet. Anläggningen är idag integrerad i det lokala fjärrvärmenätet där Binero både ger värme till lokala fastigheter och kan återanvända fjärrvärmenätets restprodukt, kyla, till vår IT-infrastruktur.

Ur ett marknadsperspektiv innebär detta att hållbarhet redan är en integrerad del av den befintliga affärsmodellen.

¹ <https://www.svt.se/nyheter/lokalt/sormland/lokala-kraftnatet-klarar-inte-enorma-ai-satsningen-i-strangnas>

Sverige Stockholm
Huvudkontor Stockholm
Binero Group AB
Gustavslundsvägen 151G
167 51 Bromma
Tel. 010 166 67 00
binero.com

Binero AB
Extermit i Sverige AB
Binero Alvik AB
Binero Vallentuna AB
Binero Serverhall AB
RedBridge AB
RedBridge Technology AB
Infrateq Group Holding AB
Infra TQ Group AB
Infrateq Norge AS
Xpeedio Support Solutions AB
Binero Tromsø AS
Nettpro AS
Hibox Systems OY AB