

Halvårsrapport

Januari - juni 2026

Perioden i korthet

Januari - juni 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 50 (8) KSEK
- Övriga rörelseintäkter uppgick till 24 (1 279) KSEK
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -5 648 (-3 453) KSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,37 (-0,52) SEK
- Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -3 209 (-4 073) KSEK
- Soliditeten uppgick till 74 (83)%

Sammanfattning av perioden

Det första halvåret 2026 markerade ett kommersiellt genombrott för RanLOS på den asiatiska marknaden med en orderingång på över 9 MSEK. Bolaget erhöll sin hittills största order i Japan, etablerade sig i Sydkorea och utvecklade samarbetet med TOYO genom en tilläggsorder och en ny hyrköpsmodell. Samtidigt togs viktiga steg i CATARC-projektet i Kina, där fördjupade dialoger under våren följdes av nödvändigt exporttillstånd inför leverans och installation av bolagets testlösning.

KSEK

FINANSIELL INFORMATION	2026 jan-jun	2025 jan-jun	2025 Helår
Nettoomsättning	50	8	575
Rörelseresultat	-5 586	-3 357	-8 092
Immateriella tillgångar	8 590	9 747	8 764
Likvida medel	10 079	10 463	10 277
Eget kapital	15 393	17 995	16 507
Balansomslutning	20 840	21 638	21 409
Soliditet (%)	74	83	77
Kassalikviditet (%)	216	827	302
Genomsnittligt antal utestående aktier under perioden	15 112 500	6 688 996	8 388 283
Antal utestående aktier i slutet av perioden	15 491 528	9 997 478	12 061 325
Resultat per aktie	-0,37	-0,52	-0,99

Väsentliga händelser under perioden

Januari - juni 2026

-  Den andra av två riktade nyemissioner kopplat till TO2B slutfördes och tillförde RanLOS cirka 4,5 MSEK före transaktionskostnader. Emissionen genomfördes i samband med garantiåtaganden.
-  RanLOS genomförde tillsammans med TOYO kundbesök och möten med ledande aktörer i Japan och Kina. Aktiviteterna omfattade dialoger om kommande teststandarder, planering av demonstrationer och fortsatt marknadsbearbetning på bolagets asiatiska nyckelmarknader.
-  RanLOS erhöll sin hittills största order, en affär värd över 6,2 MSEK avseende två kompletta BeamForce 42-system till en välkänd global fordonstillverkare i Japan. Ordern genomfördes tillsammans med TOYO Corporation och markerade ett kommersiellt genombrott på den japanska marknaden.
-  RanLOS erhöll sin första order i Sydkorea genom återförsäljaren Dymstec. Ordern, med ett värde över 3,6 MSEK, omfattade ett komplett BeamForce 42-system och innebar att bolaget etablerade sig på ytterligare en viktig asiatisk marknad.
-  RanLOS genomförde tillsammans med TOYO möten med ledande forskningsinstitut och fordonstillverkare i Kina för att fördjupa pågående dialoger och förbereda kommande demonstrationer av bolagets testlösning.
-  RanLOS erhöll en tilläggsorder från TOYO Corporation i Japan avseende en BeamArray 3060 för frekvensområdet 3–6 GHz. Ordern kompletterar TOYO:s befintliga BeamForce 42-system och genomfördes genom en ny hyrköpsmodell, vilket breddar bolagets kommersiella erbjudande och skapar möjlighet till återkommande intäkter.
-  RanLOS avslutade avtalet om likviditetsgaranti för bolagets aktie.
-  Bolaget erhöll nödvändigt tillstånd från Inspektionen för strategiska produkter (ISP), vilket möjliggjorde leveransen av testutrustning till CATARC-projektet i Kina.



Väsentliga händelser efter periodens slut

-  RanLOS gick in i nästa fas av CATARC-projektet tillsammans med TOYO i Kina. Bolagets vd Lars Granbom och CTO Jan Carlsson reste till Kina för att genomföra installation, integration, tester och uppstart av testlösningen hos CATARC.
-  RanLOS har utökat verksamheten med en ny produktionslokal om cirka 130 kvadratmeter i Mölndal. Lokalen stärker bolagets kapacitet för produktion, montering, utveckling och testning.
-  RanLOS deltog vid DALO Industry Days i Danmark, där bolaget presenterade sina testlösningar och fortsatte marknadsbearbetningen inom försvarssektorn.

Kommentar från VD Lars Granbom

“RanLOS har gått från att bevisa tekniken till att vinna internationella affärer. Nu går vi in i nästa fas – där leveranser, installationer och kommersiell skalning står i fokus.”

Lars Granbom

Verkställande Direktör



Kommersiella genombrott och stärkt position inför nästa tillväxtfas

Första halvåret 2026 har varit en viktig period för RanLOS. Efter flera år av utveckling, kunddialoger och internationell marknadsbearbetning ser vi nu hur arbetet börjar omsättas i konkreta affärer och projekt. Det är ett viktigt steg för oss som bolag.

Våra order i Japan och Sydkorea visar att det vi har byggt möter verkliga behov hos avancerade kunder och testmiljöer. Samtidigt fortsätter dialogerna på flera marknader, och vi ser ett växande intresse för våra lösningar inom både fordonsindustrin och försvarsrelaterade områden.

För mig är det tydligt att RanLOS nu är inne i nästa tillväxtfas. Fokus handlar nu om att öka arbetet med marknadsföring och försäljning, leverera, installera, följa upp kundprojekt och fortsätta bygga vår internationella närvaro.

Affärerna i Asien visar vägen

Under första halvåret fick RanLOS sin hittills största order, avseende två kompletta BeamForce 42-system till en välkänd global fordonstillverkare i Japan. Kort därefter fick vi även vår första order på den sydkoreanska marknaden, till ett offentligt forskningsinstitut.

Det här är viktiga affärer för RanLOS. De ger oss inte bara försäljning, utan också relevanta referenser på marknader där kraven på testning, verifiering och teknisk kvalitet är mycket höga. De stärker oss i arbetet med att bygga vidare tillsammans med kunder, partners och nya affärsmöjligheter.

Viktigt steg i Kina tillsammans med CATARC

I början av augusti var vi på plats i Shanghai, Kina, för att ta nästa steg i projektet tillsammans med TOYO Corporation och CATARC, China Automotive Technology and Research Center. Den första installationen av RanLOS testutrustning hos CATARC har genomförts och planeras vara i drift från och med slutet av augusti.

CATARC är ett av Kinas ledande test- och forskningsinstitut inom fordonsindustrin och har en central roll i arbetet med bland annat framtida standardisering för trådlös kommunikation i fordon. För RanLOS handlar projektet därför inte bara om en enskild installation, utan om att visa vår teknologi i en miljö som är relevant för hela den kinesiska fordonsmarknaden.

Kina är idag världens största och en av de mest betydande fordonsmarknaderna. Vår bedömning är att utvecklingen på den kinesiska marknaden kan få påverkan även på andra fordonsmarknader globalt, särskilt när det gäller testmetoder, kravbild och verifiering av trådlös kommunikation i fordon. Därför är samarbetet med CATARC en stor och viktig möjlighet för RanLOS.

Försvar blir ett allt viktigare område

Fordon är fortsatt en central marknad för RanLOS. Samtidigt ser vi tydligt att behovet av våra lösningar finns inom fler områden, där försvar är ett av de mest aktuella för oss. Drönare, autonoma system, uppkopplade plattformar och taktiska kommunikationslösningar gör att robust och tillförlitlig trådlös kommunikation blir allt viktigare.

RanLOS mätteknologi är väl anpassad för att möta de komplexa testbehov som växer fram inom försvarsmarknaden i takt med att modern försvarsteknologi blir allt mer avancerad. Våra lösningar erbjuder ett kostnadseffektivt, mobilt och användarvänligt alternativ för mätning och verifiering i relevanta testmiljöer.

Vi märker ett ökande intresse från flera håll och våra dialoger med försvarsrelaterade aktörer bekräftar att behovet av relevant och repeterbar testning är stort. RanLOS testutrustning ger användare möjlighet att mäta flera tekniska parametrar som är viktiga i dagens trådlöst uppkopplade system, där tillförlitlig kommunikation ofta är verksamhetskritisk och kan påverkas av störningar eller andra krävande förhållanden.

Kommentar från VD Lars Granbom

“Vi har arbetat länge för att ta RanLOS till den här punkten. Nu ser vi hur arbetet börjar ge tydliga resultat i form av internationella affärer, installationer och ett tydligt växande intresse från flera marknader.”

Stärkt produktionskapaciteten i Mölndal

När fler kunddialoger går mot konkreta projekt behöver vi också stärka våra interna förutsättningar. Därför är etableringen av vår nya produktionslokal i Mölndal ett viktigt steg för RanLOS.

Lokalen omfattar cirka 130 kvadratmeter, ligger i anslutning till vår befintliga verksamhet och håller på att färdigställas för att tas i bruk under september. RanLOS bedömer att den nya lokalen ger bolaget kapacitet att årligen leverera mer än tio kompletta system, samtidigt som den är anpassningsbar för ytterligare expansion när behov uppstår.

I anslutning till produktionslokalen etableras även en enklare testkammare där ett BeamForce 21-system är tänkt att installeras. Det ger RanLOS bättre möjligheter att genomföra interna tester, verifiera produkter och arbeta snabbare med produktutveckling, kundanpassningar och tester av kunders produkter.

Fokus framåt

RanLOS går in i andra halvåret med hög aktivitet i verksamheten. Vi har genomfört viktiga affärer i Asien, tagit ett konkret steg framåt i Kina, ökat vår synlighet mot försvarsindustrin och stärkt våra interna förutsättningar i Mölndal.

Nu handlar det om att öka arbetet med marknadsföring och försäljning samt att leverera, installera, följa upp och fördjupa kundprojekt samt fortsätta bygga vår internationella närvaro. Samtidigt fortsätter vi att utveckla tekniken och bredda vårt erbjudande mot fler marknader där behovet av avancerad testning av antenner och trådlös kommunikation växer.

Vi har arbetat länge för att ta RanLOS till den här punkten. Nu ser vi hur arbetet börjar ge tydliga resultat i form av internationella affärer, installationer och ett tydligt växande efterfrågan från flera marknader. Det gör mig stolt över vad teamet har åstadkommit och taggad inför det arbete som ligger framför oss. Vi ser fram emot en väldigt spännande höst!

Mölndal, augusti 2026

Lars Granbom
Verkställande Direktör

Kort om RanLOS

Svensk mätteknik med bevisad global efterfrågan

RanLOS utvecklar innovativa och kostnadseffektiva testsystem för testning av antenner och trådlös kommunikation. Med rötterna i svensk forskning, patenterad teknik och starka branschsamarbeten erbjuder bolaget flexibla testlösningar för fordonsindustrin, försvarssektorn och andra kritiska användningsområden.

Unika lösningar med akademiska rötter

RanLOS grundades 2016 av professor Per-Simon Kildal (1951-2016), en världsledande expert inom antennteknik. Bolaget har sitt ursprung på Chalmers tekniska högskola i Göteborg och kombinerar djup akademisk kompetens med affärsdriven innovation. RanLOS system – som omfattar både hårdvara och mjukvara – bygger på flera års forskning och har validerats i samarbete med aktörer som Volvo Cars, RISE, med flera. Bolagets patenterade teknik gör det möjligt att testa antenner och trådlös kommunikation på ett enkelt, repeterbart sätt under realistiska förhållanden – utan behov av dyra och komplexa anläggningar som kräver specialistkompetens. Tekniken är särskilt relevant för uppkopplade fordon, försvarssystem och andra samhällskritiska tillämpningar där säker och pålitlig uppkoppling är avgörande.

Global närvaro och skalbar affärsmodell

För att nå ut brett har bolaget etablerade återförsäljaravtal och fleråriga samarbeten med TOYO Corporation (Japan, Kina), Dymstec (Sydkorea) och Frankonia (Europa). Dessa partnerskap ger RanLOS global räckvidd och stark lokal marknadskännedom. Detta bekräftades under inledningen av 2026, då samarbetet resulterade i två betydande genombrottsorder i Japan och Sydkorea – ett tydligt kvitto på att vår globala försäljningsstrategi ger konkreta resultat.

RanLOS lösningar är utformade att vara flexibla, kostnadseffektiva och skalbara för att möta de behov som finns på marknaden idag. Bolaget har strategiskt fokus på tillväxtmarknader med höga krav, däribland fordons- och försvarsindustrin. Vidare ses även tillverkare av elektronik och uppkopplade enheter samt testlabb och forskning som potentiella marknader. Bolaget arbetar metodiskt och strategiskt för att kunna växa både organiskt och genom förvärv.

Fokus:

- Leverans, demo och nya säljdialoger i Asien
- Stärka närvaron mot nyckelmarknaderna
- Accelererad kommersiell tillväxt

Återförsäljare:

- TOYO Corporation (Japan, Kina, USA)
- Dymstec (Sydkorea)
- Frankonia (Europa)

Strategi och affärsmodell

Från utveckling till internationellt marknadsgenombrott

Affärsmodell

RanLOS har utvecklat en helhetslösning för att testa antenner och trådlös kommunikation genom en kombination av hårdvara, mjukvara och supporttjänster. Lösningen är både skalbar och kostnadseffektiv, vilket gör att bolaget kan möta kundernas olika behov löpande. Affärsmodellen bygger på fyra kompletterande intäktsströmmar:

1. Försäljning av testutrustning och material

Intäkter vid försäljning av vår patenterade hårdvara (BeamForce och BeamTilt) inom olika industrier och branscher, som fordon och försvar.

2. Uthyrning av produkter

Genom uthyrning erbjuds en flexibel väg till avancerad mätteknik. Detta fungerar även som en viktig dörröppnare till långsiktiga samarbeten och framtida systemköp.

3. Licensintäkter

Vår egenutvecklade mjukvara BeamLab är kärnan i systemet. Genom återkommande licensförsäljning skapas stabila, återkommande intäkter.

4. Support- och serviceavtal

Löpande intäkter från underhåll, kalibrering och teknisk support. Dessa avtal säkerställer att kundens system presterar optimalt över tid och fördjupar vår roll som en strategisk partner.

Denna strategi ger RanLOS rätt förutsättningar till en stabil intäktsbas och långsiktiga kundrelationer, samtidigt som bolaget kan anpassa sitt erbjudande till kundernas unika behov.

Utveckling och tillväxt

RanLOS kombinerar patenterad teknologi, etablerade samarbeten och en skalbar affärsmodell för att möta marknadens växande efterfrågan. Med stöd av strategiska återförsäljare och partnerskap har bolagets internationella resa gått från marknadsetablering till aktiv expansion, vilket bland annat har understrukits av de genombrottsorder som erhållits under inledningen av 2026.

I takt med att nya standarder och lagkrav för trådlös prestanda implementeras globalt, är RanLOS väl positionerat för att leverera kostnadseffektiva och bevisade testlösningar på världsmarknaden. För att driva tillväxten vidare fokuserar bolaget på tre strategiska pelare:

- **Intensifierad marknadsbearbetning och försäljning**

Fördjupade kunddialoger på nyckelmarknader och lokala demonstrationer i Japan och Kina är centralt för att öka förtroendet och säkra nya affärer.

- **Produktutveckling och bredare produktportfölj**

Innovation och utveckling är en nyckel för RanLOS. En breddad produktportfölj gör att bolaget kan adressera fler applikationsområden och stärka sin efterfrågan hos fler kunder och områden.

- **Strategiska samarbeten och projekt**

Genom partnerskap med ledande mätinstitut och deltagande i utvalda innovationsprojekt stärker RanLOS sin roll i branschen. Dessa samarbeten ger oss tidiga insikter i marknadens framtida krav och skapar en stark närvaro i de miljöer där nya globala testmetoder och standarder definieras.

Produkter	Beskrivning
BeamForce 42	Större mätsystem för test av t.ex. fordon.
BeamForce 21	Mätsystem i mer kompakt format för test av mindre föremål, t.ex. drönare.
BeamForce 8	Vårt minsta system för test av små mätobjekt och högre frekvenser.
BeamTilt	Enhet som lyfter och tiltar testsystemet BeamForce 42 för att möjliggöra semi-3D mätningar av antenndiagram
BeamLab	Mjukvara för att styra och kontrollera mätningar. Hjärnan i testsystemet.

RanLOS som investering

Genom strategiska genomförda kapitaltillskott under 2025, en förstärkt organisation och ett metodiskt försäljningsarbete nåddes kommersiella genombrott i början av 2026 med historiska ordrar på den asiatiska marknaden.

Med en patenterad och validerad teknologi möter bolaget en växande global efterfrågan på tillförlitliga testlösningar för trådlös kommunikation. Genom en kombination av organisk tillväxt och en tydlig förvärvsagenda är RanLOS redo att skala upp verksamheten och leverera långsiktigt värde.

#1

Patenterad och validerad teknologi

RanLOS lösningar bygger på spetsforskning från Chalmers och skyddas av en patentportfölj. Teknologin är validerad och anpassad för både civila och militära applikationer. Bolagets lösningar möjliggör snabb, precis testning av trådlös prestanda, vilket är avgörande i takt med att globala fordons- och försvarssystem blir alltmer uppkopplade.

#4

Skalbar affärsmodell med återkommande intäkter

RanLOS affärsmodell kombinerar systemförsäljning (BeamForce) med återkommande intäkter från mjukvarulicenser (BeamLab), hyreslösningar och supportavtal. Denna struktur är skalbar och möjliggör löpande intäkter per sålt eller uthyrt system, vilket bygger en stabil grund för långsiktig lönsamhet.

#2

Kommersiellt genombrott med globala kunder

Inledningen av 2026 markerar två kommersiella genombrott. Dels order i Japan, där bolagets i februari fick sin hittills största globala order, samt en första etablering i Sydkorea. Dessa affärer är ett tydligt kvitto på att tekniken efterfrågas av världsledande aktörer på högteknologiska marknader.

#5

Tydlig tillväxtstrategi genom organisk försäljning och förvärv

RanLOS tillväxtstrategi bygger på vidare organisk försäljning i kombination med selektiva förvärv. Genom att se över strategiska bolag till den befintliga verksamheten kan man bredda kunderbudandet och accelererar expansionen på marknaden.

#3

Etablerad närvaro i Asien – global tillväxtpotential

Med etablerade återförsäljare i Europa och bevisade partnerskap med TOYO Corporation och Dymstec i Asien har RanLOS en stark global bas. Styrkan i återförsäljarmodellen bekräftas av de genombrottsordrar som erhållits under inledningen av 2026, samt projekt med CATARC, vilka ger bolaget ökad närvaro och vidare tillväxtpotential på dess nyckelmarknader.

#6

Erfaren ledning med fokus på expansion

Under 2025 och 2026 har RanLOS genomfört strategiska förstärkningar av styrelse, ledning och det operativa teamet. Genom att addera nyckelkompetens inom områden som förvärv, försvar, produktion och utveckling har bolaget en förbättrad struktur och operativ förmåga att skala upp verksamheten och möta den växande globala efterfrågan.

Vi går in i andra halvåret med hög aktivitet

i hela verksamheten. Vårt mål är att stärka

RanLOS långsiktiga tillväxt och etablera bolaget

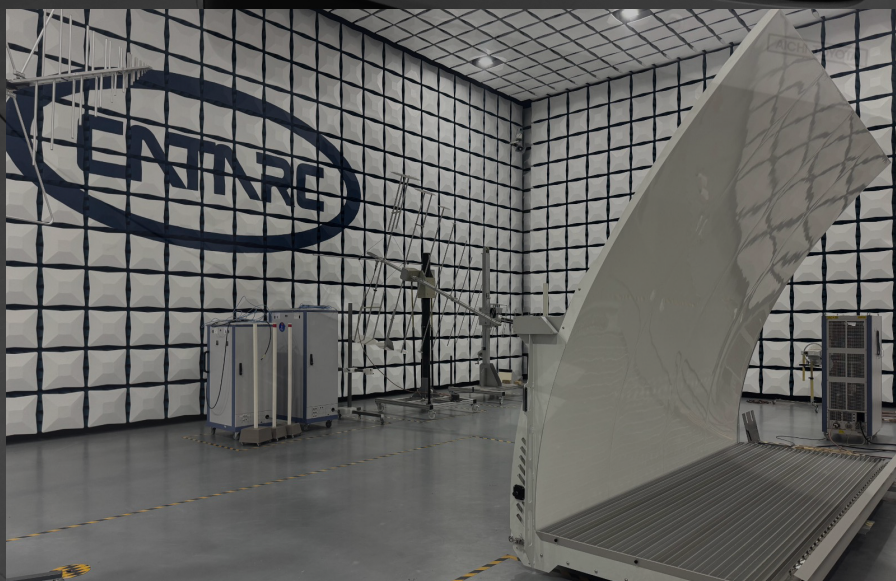
som en ledande internationell leverantör av

avancerade testlösningar för antenner och

trådlös kommunikation. De kommersiella

framsteg vi gjort under året ger oss en stark

plattform att bygga vidare på.



Finansiell översikt

Kommentarer till den finansiella utvecklingen för perioden

Omsättning och resultat

Nettoomsättningen uppgick under perioden till 50 (8) KSEK.

Aktiverade utvecklingskostnader uppgick till 1 039 (489) KSEK och avsåg huvudsakligen utveckling av nya moduler och kringprodukter. Övriga rörelseintäkter uppgick till 24 (1 279) KSEK.

Rörelsens kostnader uppgick till -6 699 (-5 133) KSEK. Kostnadsökningen är huvudsakligen relaterad till personal och avskrivningar.

Periodens resultat före skatt uppgick till -5 648 (-3 453) KSEK.

Finansiell ställning

Soliditeten uppgick per den 30 juni 2026 till 74% (83%) och eget kapital till 15 393 (17 995) KSEK. Likvida medel uppgick till 10 079 (10 463) KSEK. Därutöver hade bolaget en outnyttjad checkkredit om 500 KSEK.

Kassaflöde

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -3 209 (-4 073) KSEK. Förbättringen jämfört med föregående år förklaras främst av en positiv utveckling av rörelsekapitalet. Totalt kassaflöde för perioden uppgick till -198 (5 189) KSEK.

Investeringar

De totala investeringarna i immateriella tillgångar, huvudsakligen utvecklingskostnader, uppgick till 1 039 (489) KSEK. Per 30 juni 2026 uppgick immateriella tillgångar till 8 590 (9 747) KSEK och materiella tillgångar till 136 (263) KSEK.

Immateriella anläggningstillgångar

Värdet på immateriella anläggningstillgångar utöver patentinnehav är kopplat till framtida prognoser som är fastställda av bolagets ledning och tillstyrkta av bolagets styrelse.

Personal och organisation

Antalet anställda i bolaget uppgick per 30 juni 2026 till 5 (4). Utöver anställda anlitar bolaget konsulter för utveckling och produktion.

Transaktioner med närstående

Per Adamsson, styrelseledamot, har via Nextforward AB fakturerat bolaget 81 KSEK, avseende affärsutveckling.

Anders Lyrheden, styrelseordförande och CFO, har via Skutviken Konsult AB fakturerat bolaget 53 KSEK, avseende CFO-tjänster.

Riskfaktorer

Bolagets verksamhet påverkas av ett antal faktorer, vilka kan innebära en risk för Bolagets verksamhet och resultat. För Bolagets risker och osäkerhetsfaktorer hänvisas till årsredovisningen för räkenskapsåret 2025.

Redovisningsprinciper

RanLOS tillämpar Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 (K3) vid upprättandet av sina finansiella rapporter. Tillämpade redovisningsprinciper är oförändrade mot dem som användes i 2025 års årsredovisning, som återfinns på bolagets hemsida.

Möjlighet till fortsatt drift

Till dess att bolagets operativa verksamhet genererar ett positivt kassaflöde är bolaget beroende av extern finansiering, antingen som tillskott från aktieägare eller från andra finansieringskällor. Styrelsen bedömer, mot bakgrund av det positiva marknadsläget samt den aktuella finansiella ställningen, att bolagets affärs- och finansieringsplaner är genomförbara.

Aktien och ägare

Aktien

Vid periodens utgång den 30 juni 2026 uppgår aktiekapitalet till 6 196 611 SEK. Antalet utestående aktier uppgår till 15 491 528 aktier, varav 983 900 A-aktier och 14 507 628 B-aktier.

Sedan den 15 december 2025 handlas RanLOS B-aktier på Nordic Growth Market (NGM) under kortnamnet RLOS B med ISIN-kod SE0019762147.

Största ägarna per 30 juni 2026

Nedan listas de största aktieägarna i RanLOS AB per den 30 juni 2026. Aktieägare, som ej är ägarregistrerade, utan vars aktier är placerade i försäkringar och depåer syns ej i denna förteckning.

Aktieägare	Aktieinnehav A-aktier	Aktieinnehav B-aktier	Aktieinnehav totalt	Totalt innehav aktier (%)	Totalt innehav röster(%)
Nordnet Pensionsförsäkring		2 587 905	2 587 905	16,71%	10,63%
Kildal Antenn AB	797 600	1 078 359	1 875 959	12,11%	37,19%
Sebastian Clausin		1 608 465	1 608 465	10,38%	6,61%
Avanza Pension		744 012	744 012	4,80%	3,06%
Öresund Growth Partner AB		699 503	699 503	4,52%	2,87%
Christian Månsson		448 180	448 180	2,89%	1,84%
Johan Sivander		345 600	345 600	2,23%	1,42%
Lindia Invest Aktiebolag		294 275	294 275	1,90%	1,21%
Jens Olsson		274 065	274 065	1,77%	1,13%
Maj Hillevi Henriksson		250 000	250 000	1,61%	1,03%
Övriga aktieägare	186 300	6 177 264	6 363 564	41,08%	33,02%
Total	983 900	14 507 628	15 491 528	100,00%	100,00%

Resultaträkning

KSEK

	2026 Jan - Jun	2025 Jan - Jun	2025 Helår
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	50	8	575
Aktiverat arbete för egen räkning	1 039	489	739
Övriga rörelseintäkter	24	1 279	1 427
Summa rörelsens intäkter	1 113	1 776	2 741
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter	-26	-96	-17
Övriga externa kostnader	-2 921	-2 922	-5 040
Personalkostnader	-2 440	-1 596	-3 944
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 293	-519	-1 832
Övriga rörelsekostnader	-19	0	0
Summa rörelsens kostnader	-6 699	-5 133	-10 833
Rörelseresultat	-5 586	-3 357	-8 092
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	0	3	4
Räntekostnader och liknande resultatposter	-62	-99	-178
Summa finansiella poster	-62	-96	-174
Resultat efter finansiella poster	-5 648	-3 453	-8 266
Resultat före skatt	-5 648	-3 453	-8 266
Periodens resultat	-5 648	-3 453	-8 266

Balansräkning

KSEK

TILLGÅNGAR	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	8 415	9 046	8 326
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	175	701	438
Summa immateriella anläggningstillgångar	8 590	9 747	8 764
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Maskiner och andra tekniska anläggningar	50	137	94
Inventarier, verktyg och installationer	86	126	90
Summa materiella anläggningstillgångar	136	263	184
Summa anläggningstillgångar	8 726	10 010	8 948
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager m.m.</i>			
Råvaror och förnödenheter	1 276	290	309
Summa varulager	1 276	290	309
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kortfristiga fordringar	759	875	1 875
Summa kortfristiga fordringar	759	875	1 875
Kassa och bank	10 079	10 463	10 277
Summa omsättningstillgångar	12 114	11 628	12 461
Summa tillgångar	20 840	21 638	21 409

Balansräkning (forts.)

KSEK

EGET KAPITAL OCH SKULDER	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Bundet eget kapital	14 611	13 210	13 489
Fritt eget kapital	782	4 785	3 018
Summa eget kapital	15 393	17 995	16 507
Skulder			
Långfristiga skulder	429	2 238	881
Kortfristiga skulder	5 018	1 405	4 021
Summa långfristiga skulder	5 447	3 643	4 902
Summa eget kapital och skulder	20 840	21 638	21 409

Kassaflödesanalys

KSEK

	2026 Jan - Jun	2025 Jan - Jun	2025 Helår
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-5 648	-3 453	-8 266
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflöde			
Avskrivning anläggningstillgångar	1 293	520	1 832
Övriga poster som påverkar kassaflödet			
Betald inkomstskatt	-33	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 388	-2 933	-6 434
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Förändring av varulager	-967	0	-19
Förändring rörelsefordringar	1 149	193	-680
Förändring rörelseskulder	997	-1 333	2 157
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 209	-4 073	-4 976
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-1 039	-489	-739
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-32	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 071	-489	-739
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	4 534	10 203	11 622
Amortering av lån	-452	-452	-904
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4 082	9 751	10 718
Periodens kassaflöde	-198	5 189	5 003
Likvida medel vid periodens början	10 277	5 275	5 274
Likvida medel vid periodens slut	10 079	10 463	10 277
Förändring i likvida medel	-198	5 189	5 003

Eget kapital

Jan - Jun 2026 Förändringar i eget kapital (KSEK)	Aktie- kapital	Ej registrerat Aktiekapital	Fond för utvecklings- utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2026-01-01	4 825	377	8 327	44 534	-33 250	-8 266	16 507
Resultatdisposition					-8 266	8 266	0
Förändring utvecklingsfond			88		-88		0
Nyemission	1 035			3 499			4 534
Nyemission registrerad	337	-337					0
Periodens resultat						-5 648	-5 648
Eget kapital 2026-06-30	6 197	0	8 415	48 033	-41 604	-5 648	15 393

Aktiekapitalet vid årets utgång uppgår till 6 196 611 kronor, fördelat på 15 491 528 aktier med ett kvotvärde om 0,40 kronor per aktie.

Jan - Dec 2025 Förändringar i eget kapital (KSEK)	Aktie- kapital	Ej registrerat Aktiekapital	Fond för utvecklings- utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Summa eget kapital
Ingående balans 2025-01-01	2 411	0	8 735	33 757	-25 784	-7 874	11 245
Resultatdisposition					-7 874	7 874	0
Förändring utvecklingsfond			-408		408		0
Nyemission	2 411			9 208			11 622
Nyemission ej registrerad		337		1 569			1 906
Periodens resultat						-8 266	-8 266
Eget kapital 2025-12-31	4 825	337	8 327	44 534	-33 250	-8 266	16 507

Aktiekapitalet vid årets utgång uppgår till 4 824 530 kronor, fördelat på 12 061 325 aktier med ett kvotvärde om 0,40 kronor per aktie.

Styrelsens och verkställande direktörens försäkran

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som bolaget står inför

Denna rapport har inte varit föremål för översiktlig granskning av Bolagets revisor.

RanLOS AB (publ)
559046-1116

Mölnadal, 21 augusti 2026

Anders Lyrheden
Styrelsens ordförande

Per Adamsson
Styrelseledamot

Daniel Åman
Styrelseledamot

Susanne Schilliger Kildal
Styrelseledamot

Lars Granbom
Verkställande direktör

Finansiell kalender

RanLOS AB (publ) avser publicera finansiella rapporter enligt tabellen till höger →

Bolagets finansiella rapporter tillgängliggörs via nyhetstjänsten MFN samt bolagets hemsida www.ranlos.com

Beskrivning	Datum
Bokslutskommuniké 2027	2027-02-19
Årsredovisning 2026	2027-04-23
Årsstämma 2027	2027-05-27
Halvårsrapport (jan-jun) 2027	2027-08-20

För ytterligare information vänligen kontakta:

Lars Granbom

VD RanLOS AB (publ)

Telefon: 070-319 65 30

E-post: lars.granbom@ranlos.com



RanLOS AB (publ)
org. no. 559046-1116
Flöjelbergsgatan 20C, 431 37 Mölndal, Sverige
contact@ranlos.com