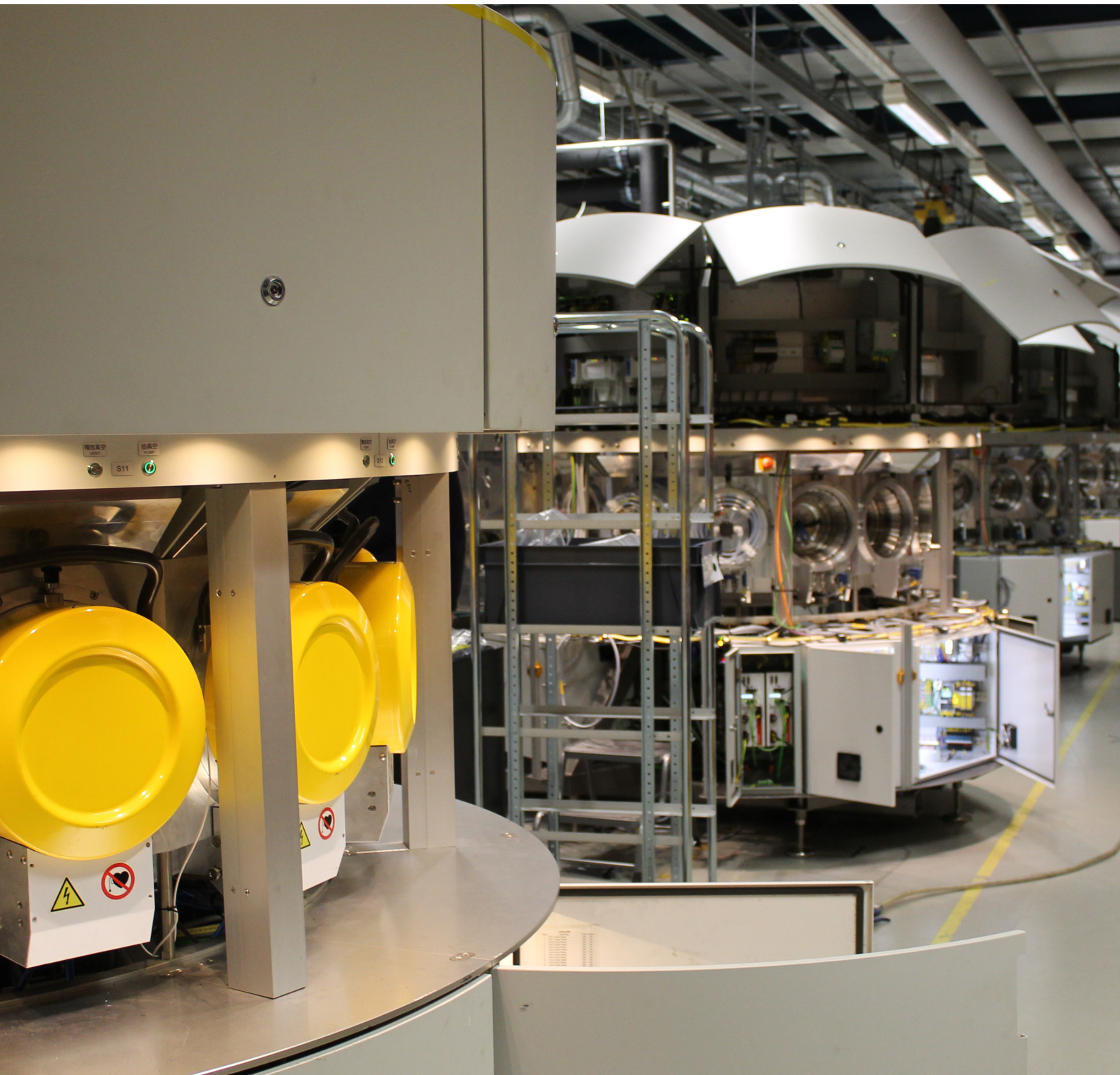


DELÅRSRAPPORT Q3 2026

Midsummer AB (publ)





Midsummer i korthet

Midsummer grundades 2004 och är en ledande aktör inom innovativ solcellsteknologi, specialiserat på flexibla CIGS-tunnfilmssolceller (bestående av koppar, indium, gallium, selen), utvecklad med egen produktionsteknik.

Midsummer utvecklar, tillverkar och säljer utrustning för produktion av tunnfilmssolceller som kompletta solcellsfabriker till strategiskt utvalda samarbetspartners globalt samt maskiner för forskning och utveckling till universitet och forskningsinstitut.

Bolaget utvecklar, tillverkar och säljer även solpaneler till en bred kundbas inom flera sektorer, från industri- och kommersiella fastigheter till offentliga verksamheter, privatpersoner samt tak- och solcellsinstallatörer. Det gemensamma behovet av solenergi gör marknaden bred, skalbar och mångfacetterad, både nationellt och internationellt.

Midsummer Automation är ett nytt affärsområde som har etablerats för att erbjuda företagets djupa kompetens inom industriell automatisering till externa industriföretag – även utanför solcellssektorn.

Midsummer tillhandahåller den hittills mest hållbara lösningen för förnybar energi, med världens lägsta koldioxidavtryck, räknat på hela livscykeln. Bolaget äger hela värdekedjan från processat råmaterial och produktion till färdig produkt. Detta möjliggör hög kvalitet och transparens i varje led. Vägleda av ett starkt åtagande för hållbarhet och socialt ansvar upprätthåller Midsummer höga etiska standarder och säkerställer ansvarsfulla affärsmetoder.

Solpanelerna finns idag i tre produktlinjer: SLIM, WAVE och BOLD, vilka är anpassade för olika taktyper. Midsummers solpaneler är tunna, lätta, flexibla och arkitektoniskt integrerbara, samtidigt som de är robusta, hållbara, återvinningsbara och enkla att installera.

Midsummers teknologi och produkter är strategiskt positionerade för att möta framtidens behov och förväntningar på en marknad med stark global tillväxt, där estetik, spårbarhet och minimalt klimatavtryck blir allt viktigare för medvetna kunder. Samtidigt möjliggör Midsummers lösning en ny, tidigare oexploaterad marknad för solceller på svaga tak som inte tål lasten av konventionella kiselpaneler.

Huvudkontoret ligger i Järfälla där det också sker produktion av solceller. Med den nya fabriken i Italien med 50 MW årlig produktionskapacitet blir Midsummer den största tillverkaren av tunnfilmssolceller i Europa. Midsummer utvärderar även etablering av ytterligare solcellsfabriker i flera andra länder, inklusive i Colombia där bolaget fått uppdraget att etablera en storskalig komplett solcellsfabrik med minst 100 MW årlig produktionskapacitet. I Indonesien har man avtalat om ett joint venture med en lokal aktör för att etablera en fabrik med en initial produktionskapacitet om 20 MW per år.

Aktien är listad på Nasdaq First North Premier Growth Market med sekundär handel på Cboe Europe.

Delårsrapport Q3 2026

Midsummer AB (Publ) Nasdaq First North Premier Growth Market

VÄSENTLIGA HÄNDELSE JULI – SEPTEMBER 2026

► Nettoomsättningen för koncernen för det tredje kvartalet 2026 uppgick till 104 550 TSEK (44 710 TSEK). Resultat per aktie för koncernen för kvartalet var 0,00 SEK/aktie (-0,05 SEK/aktie) före och efter utspädning.

► I juli erhöll Midsummer sin hittills största enskilda order på företagets tunna och lätta solpaneler. Ordern omfattar 667 kW solpaneler, motsvarande drygt 5 000 kvadratmeter, för en utomnordisk fältinstallation. Leverans och installation av drygt 1 300 paneler av modellen BOLD, särskilt utvecklad för större och svaga takytor, planeras att genomföras under det fjärde kvartalet 2026. Leveransen avser ett off-grid-projekt, där solcellslösningen är gemensamt utvecklad av danska Green Energy Group och Midsummer.

► Det amerikanska företaget SteelX Solar Power, dotterbolag till ståljätten US Steel, börjar erbjuda lätta, integrerade solcellstaklösningar på den nordamerikanska marknaden i samarbete med Midsummer. Målet är att leverera integrerade solcellstaklösningar konstruerade för moderna byggnadskrav och långsiktig prestanda, utan behov av tunga ramar eller takpenetreringar, till såväl kommersiella fastigheter som privata bostäder i Nordamerika.

► Midsummer tecknar ett bindande investerings- och industrialiseringsavtal med det indonesiska teknikindustriföretaget Metalogika för etablering av en tillverkningsplattform i Indonesien för Midsummers lätta tunnfilmssolcells- och solcellsmodul teknik. Metalogika avser att etablera en produktionsanläggning för flexibla tunnfilmssolpaneler i Indonesien med en initial produktionskapacitet på 20 MW per år, med potentiell ytterligare expansion till uppemot 200 MW årligen, för försäljning av solpaneler på den indonesiska marknaden och utomlands.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE JANUARI – SEPTEMBER 2026

► Midsummer genomförde i januari en fullt garanterad företrädesemission om cirka 175 miljoner kronor för att möta det stora rörelsekapitalbehov som uppstår med investeringar i bl a en utökad produktionskapacitet för tillverkning av det stora antal DUO-maskiner som ska levereras till den colombianska fabriken.

► Bolaget genomförde i samband med emissionen en omstrukturering av bolagets obligationslån i syfte att stärka balansräkningen och optimera kapitalstrukturen. Cirka 40 procent av utestående nominellt belopp under obligationerna konverterades till aktier.

► I mars fick Midsummer en uppföljningsorder värd drygt 236 miljoner kronor från en svensk industri- och försvarskoncern på maskinutrustning för en solcellsfabrik för tillverkning av tunnfilmssolceller. Beställningen avser DUO, Midsummers egenutvecklade produktionslina för tillverkning av tunnfilmssolceller. Ordern är den största enskilda ordern i Midsummers historia. Huvuddelen av ordervärdet bedöms intäktsföras under 2026.

► Midsummer erhåller cirka tio miljoner kronor i ett stöd för forskning och utveckling vid fabriken i Bari, Italien. Stödet utbetalades av den italienska investeringsmyndigheten Invitalia.

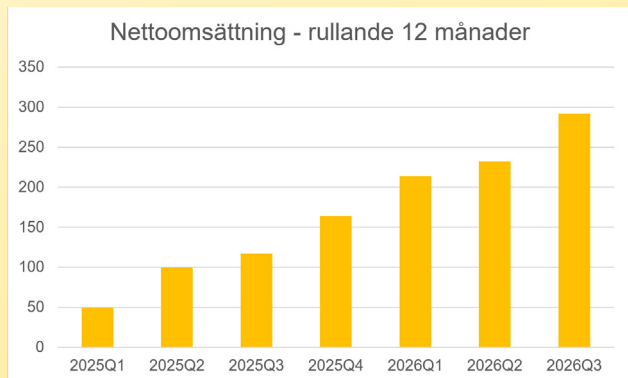


Midsummers paneler på Höganäshems huvudkontor, det anrika och skyddade Tivolihuset.

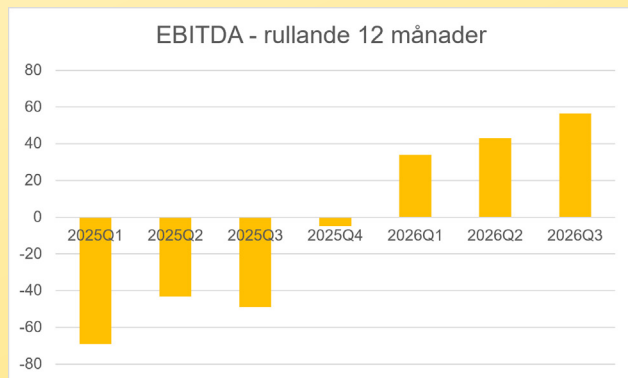


Nyckeltal

TSEK	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Nettoomsättning	240 408	112 821	104 550	44 710
Rörelseresultat	7 297	-55 481	-3 687	-14 989
EBITDA	37 491	-23 655	8 122	-5 026
Resultat före skatt	-3 980	-82 994	-1 732	-18 491
Periodens totalresultat	1 015	-90 216	433	-18 813
Rörelsemarginal	3,04%	Negativ	Negativ	Negativ
EBITDA marginal	15,59%	Negativ	7,77%	Negativ
Soliditet	63,11%	25,90%	63,11%	25,90%
Periodens kassaflöde	16 085	15 736	-80 531	-28 851
Resultat per aktie				
-före utspädning (kr)	0,00	-0,26	0,00	-0,05
-efter utspädning (kr)	0,00	-0,25	0,00	-0,05



Den totala nettoomsättningen på rullande 12 månader mellan Q4, 2025 och Q3, 2026 nådde 292 MSEK.



Rullande 12 månaders EBITDA nådde cirka 57 MSEK i Q3.

VD har ordet

Midsummer visar en fortsatt stark utveckling under det tredje kvartalet 2026. Nettoomsättningen uppgick till strax under 105 miljoner kronor för kvartalet och lite drygt 240 miljoner kronor för de tre första kvartalen 2026, vilket är mer än en fördubbling jämfört med de tre första kvartalen 2025. Den senaste 12-månadersperioden har bolaget haft en omsättning på ca 290 miljoner kronor, vilket är ett nytt omsättningsrekord för bolaget på rullande 12 månader.

Vi fortsätter även att förbättra vår lönsamhet. Vi hade en positiv EBITDA på 37,5 miljoner kronor under de tre första kvartalen 2026 och totalt för de senaste 12 månaderna ligger EBITDA på cirka 57 miljoner kronor.

Under kvartalet har vi kunnat presentera två viktiga samarbeten som ligger i linje med de långsiktiga marknadssatsningar jag beskrev i den förra delårsrapporten. I början av september besökte jag Indonesien där vi undertecknade ett avtal med PT Metalogika för att sätta upp 20 MW lokal produktionskapacitet, med en långsiktig målsättning att skala upp produktionen till 200 MW.

Från och med den 1 oktober har vi också anställt Lars Svensson som VD för Midsummer Siam. Han beskriver samarbetet med PT Metalogika lite mer ingående i en separat text i denna rapport.

Strategiskt arbete för att växa globalt

Samtidigt gör vi i Nordamerika en produktlansering tillsammans med SteelX Solar Power, ett dotterbolag till US Steel, som integrerar våra solpaneler i deras takkonstruktioner för både bostäder och kommersiella fastigheter. Vårt utvecklingsarbete har pågått under en längre tid och det är fantastiskt kul att kunna lansera vårt samarbete på den amerikanska marknaden med en sådan finansiellt stark partner. Erik Olsson, vår chef för maskinförsäljning och strategiska projekt, beskriver vårt arbete på den amerikanska marknaden lite mer ingående i en separat text i denna rapport.

Med dessa två samarbeten på plats i Sydostasien och Nordamerika så börjar vårt strategiska arbete för att växa globalt, med lokala produktionspartners, att materialiseras. Tillsammans med vår egen fabrik i Bari med fokus på den europeiska marknaden och vårt samarbete med Saab i Colombia för den latinamerikanska marknaden, så täcker vi nu in en stor del av världen som har de

bästa förutsättningarna för kommersialisering av vår typ av solceller.

Genom att samarbeta med starka partners på de lokala marknaderna så kan vi skala Midsummers teknologi med en asset-light modell där vi etablerar Midsummer som en global ledande teknikplattform för lätta, hållbara och världsledande tunnfilms-solceller med ultralåga klimatavtryck. Genom att fokusera på tillämpningar där konventionella solpaneler inte räcker till och samtidigt skala verksamheten genom en balanserad affärsmodell med solpaneler, produktionsutrustning, material, tjänster, licenser och industriella partnerskap skapar vi förutsättningar för långsiktig och lönsam tillväxt.

Stor installation i Bogotá

Under det tredje kvartalet har vi gjort vår första större installation, nära 900 paneler, på ett industritak utanför Bogotá, Colombia. Byggnaden tillhör Yazaki, en japansk underleverantör till bilindustrin.

I Järfälla pågår produktion av DUO-maskiner för fullt för den kommande solcellsfabriken i Colombia. Fabriksförberedelserna flyter på, men precis som vi har lärt oss från våra erfarenheter i Italien så är det svårt att bedöma hur lång tid olika processer tar innan lokal produktion kan starta. Vi har ett mycket bra och nära samarbete med samtliga våra partners i denna process som alla har en gemensam ambition att få detta på plats så snart som möjligt.

Något vi lärt oss från Italien är att inte underskatta tiden det tar att få myndighetsgodkännande vid produktionsuppstart. Miljötillstånd, godkännande av dagvattenhantering, brandsäkerhetsgodkännande m m har begränsat hur mycket vi kunnat tillverka i Bari under 2025. Med allt sådant på plats har vi kunnat börja trappa upp produktionen under 2026 och vi tar gradvis fler DUO-maskiner i drift.

Ökande solpanelsförsäljning

Vår solpanelsförsäljning ökar. I Sverige har tidigare år försäljningen börjat vika när vintern närmar sig men i år är våra orderböcker fulla genom vintermånaderna. Det finns ett väldigt stort intresse från den publika sektorn i Sverige där våra konkurrensfördelar blir mer och mer kända. Vi tillhandahåller solpaneler för en större solcellsinstallation till ett flyktingläger i Sydsudan som drivs av FN, där våra robusta solpaneler är den enda rimliga lösningen att installera i den tuffa miljön. Samtidigt ökar också Colombia ständigt hastigheten i försäljningen.

Vi säljer allt fler produkter till mobilitetsmarknaden i USA och ser även en större efterfrågan i Europa för solcellslösningar för mobilitet. Dessa solpaneler kräver lite mer kundanpassning, men nyttan för kunden är också mycket hög, så det går att ta ut ett högre pris som kompenserar för detta. Vi koncentrerar all tillverkning av solpaneler för mobilitet till vår svenska fabrik i Järfälla, och vår bedömning är att Järfällafabriken över tid kommer att bli helt fokuserad på tillverkning mot mobilitetsmarknaden.

Vi kombinerar ökade försäljningsvolymerna med höjda genomsnittliga försäljningspriser och bygger samtidigt upp en solid orderstock. Den angenäma utmaningen är nu att höja produktionstakten för att möta den ökade efterfrågan så att leveranstiderna inte blir onödigt långa.

I Italien går vi från tre till sex DUO-maskiner i drift samtidigt som vi introducerar ett andra skift under hösten. Det innebär att vi kan fyrfaldiga den årliga produktionstakten i Bari i början på nästa år.



Installationen på taket till Yazaki i Bogotá är 872 paneler och 144 kWp stor.



Eric Jaremalm
VD för Midsummer

Midsummers solceller öppnar nya applikationsområden

Midsummer har en unik egenutvecklad tunnfilmsteknologi och bolaget äger hela produktionskedjan, från maskinutrustning till färdiga installerbara solpaneler. Det har gett Midsummer ett antal starka konkurrensfördelar (se faktaruta), fördelar som har stärkts över tid. Det finns t ex en ökande strävan från främst kommersiella aktörer att bli klimatneutrala eller -positiva i sin verksamhet vilket skapar en stor efterfrågan på solpaneler med så låga klimatavtryck som möjligt. Midsummers solceller har 90 procent lägre klimatavtryck än traditionella kiselpaneler och är till 98 procent återvinningsbara.

Det finns även politiska och regulatoriska skeenden som talar till företagets fördel, t ex den märkning av solpaneler och annan utrustning som ligger som ett EU-förslag och som ska visa den totala klimatpåverkan av utrustning sett över en livscykel. Här ligger Midsummers produkter extremt väl till. EU har även fattat beslut om att europeiska byggnader måste ha solcellstak, en process som fasas in under kommande år, och som även den gynnar Midsummers lätta solpaneler då majoriteten av tak i mellersta och södra Europa inte klarar vikten av traditionella kiselpaneler.

► Hållbarheten

Tack vare en unik produktionsteknologi och -process har Midsummers produkter upp till 90 procent lägre klimatavtryck sett över en livscykel än konventionella paneler, och lägre än även vind- och vattenkraft.

► Vikten

Midsummers paneler är 85-95 procent lättare än kiselpaneler inklusive ställningar och ballast, vilket gör installationen lättare och det enda alternativet för vissa typer av (oftast kommersiella) svagare tak.

► Installationen

Installationen av Midsummers paneler är enklare och snabbare än för konventionella solpaneler och lätt för installatörer att lära sig. Ingen penetration av takets tätskikt behövs, vilket eliminerar risken för läckage. Tack vare att de 2 mm tunna panelerna integreras direkt på takmembranet tillkommer heller ingen extra vindlast. Solpanelerna kan installeras vid komplett takbyte eller som eftermontage

► Installerad effekt per tak

Midsummers paneler kan täcka upp till 90 procent av taken, mot 50-70 procent för kiselpaneler.

► Estetiken

Midsummers solpaneler är tunna och lätta och smälter in eller ersätter befintliga tak på ett estetiskt attraktivt sätt.

► Tåligheten

Midsummers solpaneler är tillverkade av tåliga material som eliminerar risken för mikrosprickor och ger hög motståndskraft mot yttre påfrestningar – exempelvis klarar de såväl extrema väderförhållanden som att beträdas och snöröjas utan att ta skada.

Den totala ägandekostnaden av investeringen över hela dess livslängd. Midsummer lämnar 25 års svensk garanti. Panelerna får inga hotspots (lokal överhettning). Det kostar en tiondel så mycket att skotta ett Midsummertak som ett tak med kiselpaneler. Det behöver inte rengöras från pollen, fågelspill, löv, etc. I en livscykelanalys blir Midsummer paneler billigare över en 25-årsperiod än konventionella paneler

► Skuggprestandan

Bypassdioder mellan varje cell förbättrar skuggprestandan genom att se till att skuggning av en eller flera solceller endast påverkar de skuggade cellerna och inte hela panelens prestanda.

Midsummers tre panelmodeller är:



► Midsummer SLIM

ett estetiskt solcellstak som kombinerar tunna solpaneler med ett klassiskt falsat plåttak, för en design som är både stilren och arkitektoniskt tilltalande. Plåten till Midsummer SLIM har samma falsbredd som solpanelen för att maximera den installerade effekten utan att kompromissa med estetiken.

Midsummer SLIM väger endast 2,8 kg per kvadratmeter och finns i två varianter: SLIM 2 och SLIM 3, med två respektive tre tunnfilms-solceller i bredd och en längd upp till 6 meter. För tak längre än 6 meter kan SLIM-Extended-paneler användas för seriekoppling upp till 12 meter i längd, vilket ökar den installerade effekten.



► Midsummer WAVE

är världens första solpanel för takpannor och har en unik vågformad design, framtagen för tvåkupiga takpannor. Solpanelen integreras smidigt utan att kompromissa med vare sig estetik eller takets funktion, och är anpassad för såväl privata bostäder som kommersiella och kulturhistoriska byggnader, utan att förändra den ursprungliga arkitektoniska utformningen. Midsummer WAVE väger endast 2,8 kg per kvadratmeter och består av 20 stycken tunnfilmssolceller som täcker fem takpannor i bredd och passar Sveriges mest vanliga takpannor.



► Midsummer BOLD

är en ultralätt och flexibel solpanel, särskilt framtagen för tak med låg bärighet, såsom stora platta tak, och kan installeras på ytor av betong, bitumen, PVC, TPO och korrugerad plåt. Midsummer BOLD väger endast 2,9 kg per kvadratmeter, med sin låga vikt är solpanelen ett nytt alternativ för tak med viktbegränsningar. Midsummer BOLD är kompatibel med platta, lutande och välvda takkonstruktioner, vilket gör den idealisk för kommersiella fastigheter, industribyggnader, lagerlokaler, idrottsarenor men också flerbostadshus och privata bostäder.

Inom varje produktområde utvecklar Midsummer specialanpassade modeller för specifika applikationer. Här finns exempelvis SLIM 3, en bredare SLIM-modell som är konstruerad specifikt för montering på befintliga traditionella dubbelfalsade plåttak.

Midsummer kommer att fokusera sitt marknads- och försäljningsarbete på produkten BOLD kommande år. Den är särskilt utvecklad för att installeras på svaga tak som inte klarar vikten av kiselpaneler. Det finns många sådana tak.

Det är företagets bedömning att det finns en marknadspotential i Europa på 25 GW (20-30 miljarder euro) per år för dessa tak där ingen annan bra lösning existerar idag. På så vis kan man säga att Midsummers solceller öppnar upp ett helt nytt applikationsområde och en marknadsmässig "skyddad marknad".

Midsummers produktionsutrustning möjliggör snabb etablering av produktionskapacitet och hela solcellsfabriker

Många nationer och kommersiella aktörer världen över planerar att bygga ny produktionskapacitet av solceller. Dessa planer kan komma att accelereras kraftigt på grund av både offentliga stimulansprogram och en underliggande ökande stark efterfrågan på förnybar energi.

I takt med den snabba omställningen och en global ökad efterfrågan på grön teknik är det tydligt att investeringskostnaderna liksom projektens leveranstider måste minska. Detta gäller särskilt för byggandet av s k megafabriker för solcellstillverkning, som är avgörande för att skala upp den gröna teknik som behövs för att uppfylla klimatmålen.

Då många aktörer inom nya gröna tekniksektorer saknar erfarenhet av fabriks- och produktionsprocessdesign, kan de som vill bli branschledare välja att investera i de befintliga beprövade och stabila systemen för solcellstillverkning.

Midsummer kan erbjuda ett fundamentalt nytt leveranssystem för investeringar där våra nyckelfärdiga anläggningar hjälper aktörer att industrialisera en "end-to-end-process" genom att designa och leverera projekt för storskalig produktion av solpaneler. Genom att både reducera kostnaderna för fabriken och ledtider skapar det unika möjligheter för de aktörer som snabbt vill skala lokal produktion till mycket låg

risk baserat på de insikter som Midsummer utvecklat under de senaste två decennierna.

Det finns ett ökat intresse för beprövad teknik där både produktionen och produkterna fungerar felfritt och där en snabb etablering leder till minskade kostnader och ökad effektivitet. Midsummer levererar hela projektet och ser till att våra kunder kommer igång med produktionen genom att etablera ett framgångsrikt personalsystem och att träna personal till att bli yrkesskickliga arbetare.

Midsummer har fått uppdraget att leverera en komplett solcellsfabrik i Colombia bestående av bl a minst 20 DUO-maskiner, motsvarande en årlig produktionskapacitet på minst 100 MW. Midsummer har fullt projektansvar för etableringen och samtlig utrustning. I Indonesien har man undertecknat ett avtal med en lokal aktör om ett joint venture för etableringen av en solcellsfabrik med en initial tillverkningskapacitet om 20 MW per år och på sikt minst 200 MW per år.

De flesta företag kommer att behöva inleda aggressiva expansioner och Midsummers modulära teknologi innebär att det går att skala produktionen sömlöst eller bygga flera anläggningar parallellt. Midsummers leverans består i ett nyckelfärdigt tekniskt system, träning av personal samt support och leverans av insatsmaterial till produktionen.

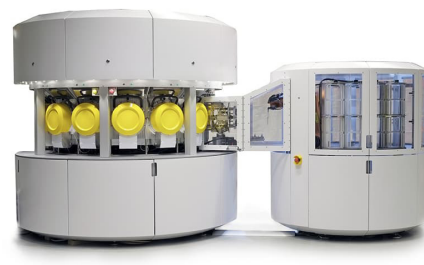
Storskalig produktion – Midsummer DUO

Midsummer DUO är ett nyckelfärdigt produktionssystem för masstillverkning av tunnfilmssolceller utan kadmium. Med en kompakt design ämnad för hög kapacitet, driftsäkerhet och överlägsen materialanvändning är Midsummer DUO oslagbar vid tillverkning av böjbara tunnfilmssolceller. Den effektiva processen resulterar i produkter med ett nästan 90 procent lägre koldioxidavtryck än konventionella solpaneler. Som kund finns möjlighet att testa systemet och verifiera prestandan på Midsummers fabrik före leverans.



FoU-verktyg – Midsummer UNO

Midsummer UNO är ett generiskt FoU-verktyg för tunnfilm, som bland annat används för solcells forskning vid flera av världens ledande forskningsinstitut och universitet. Den kan användas med både substrat av glas och rostfritt stål och kan utrustas med flera interna mätstationer. Forskning inom UNO kan automatiseras och den kan köra långa testserier utan tillsyn. Midsummers kunder drar nytta av förbättringar såsom lägre tillverkningskostnader och högre kapacitet, utan några extra hårdvarukostnader. Midsummer UNO kan användas till ett flertal andra sputtringsbaserade forskningsprojekt där en obruten vakuumkedja krävs. Exempelvis bränsleceller, tunnfilm-batterier och små displayer.



USA – en strategiskt viktig tillväxtmarknad för Midsummer

USA framstår som en av de mest intressanta långsiktiga marknaderna för Midsummers lätta och flexibla solpaneler. Marknaden kombinerar en mycket stor efterfrågan på ny elproduktion med höga systempriser för solenergi, en tydlig politisk ambition att minska beroendet av kinesiska leveranskedjor samt en stor marknad för kommersiella och industriella tak. För Midsummer skapar detta förutsättningar som på flera sätt skiljer sig från den europeiska marknaden.

Den amerikanska solenergimarknaden har vuxit kraftigt under senare år och solenergi förväntas även framöver stå för en betydande del av den nya elproduktionskapacitet som byggs i landet. Enligt branschorganisationen SEIA och Wood Mackenzie väntas närmare 250 GW ny solcellskapacitet installeras i USA under perioden 2025–2030. Utbyggnaden drivs bland annat av en snabbt växande efterfrågan på elektricitet från datacenter, elektrifiering och ny industriell verksamhet. Samtidigt finns ett betydande behov av ny elproduktion i delar av landet där efterfrågan på el växer snabbare än utbyggnaden av traditionell produktionskapacitet.

En annorlunda prisbild än i Europa

En viktig faktor för Midsummer är att prisbilden på den amerikanska solenergimarknaden skiljer sig väsentligt från Europa. Den globala marknaden för konventionella kiselpaneler har under flera år präglats av mycket stor kinesisk produktionskapacitet och kraftigt fallande priser. Denna prispress har fått stort genomslag i Europa, där billiga importerade standardpaneler har pressat modulpriserna till historiskt låga nivåer.

USA har valt en annan väg. Den amerikanska handelspolitiken har under lång tid haft ett tydligt fokus på att skydda och bygga upp inhemsk industriell produktion. Solenergi är inget undantag. Import av kinesiska solceller och solpaneler omfattas av omfattande handelspolitiska åtgärder, däribland antidumpnings- och utjämningsstullar samt andra handelshinder. Även import via andra asiatiska länder har blivit föremål för amerikanska handelsåtgärder. Därutöver ställer bland annat Uyghur Forced Labor Prevention Act höga krav på spårbarhet i leveranskedjorna.

Konsekvensen är att de extremt låga priser som periodvis förekommer på den globala marknaden

inte fullt ut slår igenom i USA. Under tredje kvartalet 2025 låg amerikanska modulpriser enligt U.S. Department of Energy omkring 0,27 USD per watt, samtidigt som globala modulpriser låg omkring 0,09 USD per watt. Även om priser varierar över tid och mellan olika produkter illustrerar skillnaden hur fundamentalt annorlunda den amerikanska marknaden fungerar.

Midsummer konkurrerar med kvalitet

För Midsummer är detta betydelsefullt. Midsummers produkter konkurrerar inte primärt med standardiserade kiselpaneler enbart utifrån kostnad per watt. Produkternas låga vikt, flexibilitet, låga klimatavtryck och möjlighet till integration direkt i byggnadens tak skapar andra värden för kunden. När priset på konventionella kiselpaneler dessutom är väsentligt högre i USA än på den europeiska spotmarknaden minskar den relativa prisskillnaden mellan Midsummers produkter och traditionell kiselteknologi.

Även kostnadsstrukturen för den färdiga solcellsinSTALLATIONEN är viktig. I USA utgör själva panelen endast en del av kundens totala systemkostnad. Försäljning, projektering, finansiering, tillstånd, installation och övriga så kallade "soft costs" svarar för en betydande del av kostnaden, framför allt inom takbaserad solenergi. För konventionella paneler tillkommer dessutom kostnader för montagesystem, arbetskraft och, på vissa byggnader, strukturella förstärkningar.

Detta innebär att konkurrensen i USA i hög grad handlar om kostnaden och värdet för det kompletta solenergisystemet snarare än enbart inköpspriset per watt för själva panelen. Här ser Midsummer en möjlighet för lätta och integrerade lösningar som kan minska behovet av montagesystem, takpenetrationer och strukturella förstärkningar samt förenkla installationen. För byggnader där traditionella paneler inte kan installeras på grund av takets bärförmåga kan Midsummers låga vikt dessutom öppna en marknad som konventionella lösningar har svårt att adressera.

Partnerskapet med SteelX Solar Power

Ett viktigt steg i Midsummers etablering på den nordamerikanska marknaden togs under tredje kvartalet genom samarbetet med SteelX Solar Power, ett bolag som ägs av den amerikanska stålkoncernen U. S. Steel.

SteelX Solar Power lanserar integrerade soltakslösningar för såväl kommersiella fastigheter som bostäder på den amerikanska marknaden med Midsummers teknologi som en central del av erbjudandet. Konceptet bygger på att de tunna och lätta solpanelerna integreras direkt i taksystemet i stället för att monteras ovanpå taket med traditionella ställningar, ballast och infästningar.

För kommersiella fastigheter kan detta innebära flera fördelar. Den låga vikten reducerar belastningen på byggnaden och kan möjliggöra solenergi på tak där traditionella paneler är svåra eller kostsamma att installera. Färre komponenter och en enklare installationsprocess skapar samtidigt potential för kortare installationstider och lägre arbetskostnader. För bostadsmarknaden tillkommer den estetiska fördelen med en lågprofilslösning som integreras i byggnadens arkitektur.

Samarbetet ger Midsummer en väg in på den amerikanska marknaden tillsammans med en lokal aktör med stark industriell förankring och kunskap om den nordamerikanska bygg- och takmarknaden. SteelX beskriver själv sitt erbjudande som en kombination av amerikansk material- och industriell kompetens och Midsummers teknologi och erfarenhet inom flexibla solceller och integrerade solenergilösningar.

Etablerad närvaro genom Sunflare

Midsummer har samtidigt sedan lång tid en etablerad relation med det amerikanska solenergiföretaget Sunflare. Bolagen har samarbetat kring Midsummers CIGS-teknologi och produktionsplattform under många år och Sunflare har varit en betydande kund till Midsummer.

Sunflare vänder sig bland annat till marknader där låg vikt och flexibilitet är särskilt viktiga egenskaper. Genom produktserien XPLORE säljs flexibla solpaneler till exempelvis husbilar, off-road-fordon och andra mobila och off-grid-applikationer. Detta illustrerar samtidigt bredden i de möjliga användningsområdena för Midsummers teknologi. Utöver traditionella byggnader finns betydande potentiella marknader inom mobilitet, transport, marina applikationer och andra områden där konventionella tunga glas- och aluminiumpaneler inte är optimala.

Sammantaget innebär relationerna med SteelX Solar Power och Sunflare att Midsummer har flera potentiella vägar till den amerikanska marknaden och adresserar olika kundsegment – från stora kommersiella tak och bostäder till specialiserade applikationer inom mobilitet.

Nästa steg – lokal amerikansk produktion

På längre sikt är Midsummers ambition större än att exportera solpaneler till USA. Målsättningen är att tillsammans med en stark lokal industriell partner etablera produktion av Midsummers solcellsteknologi i USA.

En sådan etablering skulle ligga i linje med den internationella industrialiseringsmodell som Midsummer utvecklar på andra marknader. I Colombia sker etableringen tillsammans med Saab inom ramen för industriellt samarbete och teknologiöverföring, medan Midsummer i Indonesien har tecknat avtal med Metalogika om etablering av lokal produktion baserad på Midsummers teknologi, produktionsutrustning och know-how.

En liknande modell i USA skulle kunna kombinera Midsummers teknologi och produktionsplattform med en amerikansk partners industriella kapacitet, marknadsnärvaro och kapital. Lokal produktion skulle samtidigt ligga väl i linje med den amerikanska ambitionen att stärka inhemsk tillverkning och minska beroendet av asiatiska leveranskedjor.

USA är därmed strategiskt intressant för Midsummer på flera nivåer. På kortare sikt finns möjligheten att öka försäljningen av paneler genom etablerade och nya partners. På längre sikt finns potential att etablera lokal produktion och skapa en industriell plattform för Midsummers teknologi på en av världens största solenergimarknader.

Kombinationen av en stor och växande efterfrågan på elektricitet och solenergi, höga priser på konventionella solpaneler, höga installations- och systemkostnader samt en handelspolitik som premierar säkra och lokala leveranskedjor skapar enligt Midsummers bedömning särskilt intressanta förutsättningar för bolagets teknologi. Midsummers ambition är därför att successivt utveckla USA till en av bolagets viktigaste internationella marknader.



Erik Olsson

**Chef för maskinförsäljning
och strategiska projekt
Midsummer**

Indonesien och nästa steg i Midsummers globala produktionsstrategi

Midsummers partnerskap med indonesiska Metalogika går från avtal till industriell implementering på en marknad där solenergi fått en tydligt stärkt strategisk roll.

I september tecknade Midsummer och det indonesiska industribolaget PT Metalogika Rekayasa Sistem ett bindande investerings- och industrialiseringsramavtal för etablering av tillverkning i Indonesien av Midsummers lätta och flexibla CIGS-tunnfilmssolceller och solpaneler. Den första planerade industriella fasen omfattar cirka 20 MW årlig produktionskapacitet baserad på Midsummers egenutvecklade DUO-teknik. Midsummer ska leverera produktionsutrustning och relaterade tjänster till det nya samriskbolaget och avser samtidigt att bli minoritetsägare.

Avtalet innebär att samarbetet har gått vidare från marknadsbearbetning och teknisk utvärdering till förberedelser för konkret industriell etablering. Arbetet är nu inriktat på att bilda det indonesiska samriskbolaget, färdigställa ägar- och styrningsstrukturen, säkerställa projektfinansiering samt slutföra de definitiva avtalen för utrustning, teknologi och tekniskt stöd. Parallellt drivs frågor kring indonesiska tillstånd och investeringsförutsättningar, import och certifiering, fabrikslayout och infrastruktur samt organisation, rekrytering och kommersiell marknadsintroduktion.

Från 20 MW till en skalbar indonesisk industriplattform

Den initiala anläggningen ska ses som den första industriella byggstenen i ett större samarbete. Parternas uttalade ambition är att, efter framgångsrik etablering och drift av den första fasen, utvärdera en utbyggnad mot cirka 200 MW årlig kapacitet. Eventuella efterföljande investeringar är beroende av bland annat marknadsutveckling, finansiering, produktionsresultat och framtida investeringsbeslut.

För Midsummer är projektets strategiska betydelse större än den initiala kapaciteten. Bolagets modell bygger på att den egna DUO-tekniken möjliggör modulär etablering av CIGS-tillverkning nära strategiskt viktiga marknader, och med en "asset light-modell". En indonesisk produktionssnod kan på sikt integreras i Midsummers bredare produktionsekosystem, där teknologiutveckling, processförbättringar, leverantörskvalificering, inköp, utbildning och produktionskunnande kan delas mellan olika geografiska enheter. Det skapar

förutsättningar för lokal marknadsnärvaro samtidigt som varje produktionsenhet kan dra nytta av ett större internationellt system.

Detta ligger i linje med Midsummers tidigare kommunicerade strategi för geografiskt distribuerad och skalbar tillverkning. Etableringen av Midsummer Siam i Bangkok som bolagets regionala huvudkontor för Asien och Stillahavsregionen har gett Midsummer en lokal plattform för marknadsutveckling, industriella partnerskap och myndighetsrelationer i regionen. Indonesienprojektet är ett konkret resultat av denna ökade regionala närvaro och ett viktigt steg i bolagets fortsatta expansion i Asien.

En marknad i snabb energiomställning

Indonesien är Sydostasiens största ekonomi och har under 2026 ytterligare höjt ambitionsnivån för utbyggnaden av solenergi. I augusti lanserade president Prabowo Subianto regeringens program för 100 GWp solkraft, med ambitionen att bygga ut kapaciteten inom tre år. Programmet inleddes med 14 solkraftsprojekt i sex provinser om totalt cirka 5,3 GWp. Regeringen beskriver satsningen som en del av arbetet för ökad energioberoende och energisäkerhet, men också som ett verktyg för minskade utsläpp, fler arbetstillfällen och stärkt inhemsk industri.

Den utvecklingen är relevant för Midsummer även om bolagets samriskprojekt inte är en del av det statliga 100 GWp-programmet. Den snabbt växande solenergimarknaden ökar behovet av produktionskapacitet, teknisk kompetens och lösningar anpassade till olika typer av installationer. Samtidigt har Indonesien en tydlig industriell ambition att öka det lokala värdeskapandet och utveckla inhemska värdekedjor i samband med energiomställningen.

Midsummers teknik kan bidra med en kompletterande produktkategori till den konventionella solcellsmarknaden. Bolagets CIGS-solceller är tunna, lätta och flexibla och tillverkas utan kadmium. Midsummers effektiva tillverkningsprocess ger enligt bolagets livscykelanalyser ett väsentligt lägre klimatavtryck än konventionella solpaneler. Egenskaperna öppnar bland annat för installationer på kommersiella och industriella tak med begränsad bärighet och andra applikationer där vikt, flexibilitet och materialanvändning är avgörande.

Nästa steg – fokus på genomförande

Under hösten ligger fokus på de villkor som krävs för att föra projektet vidare till beställning och industriell implementering. Parterna arbetar med att slutföra JV- och bolagsdokumentationen, registrera det indonesiska bolaget, fastställa kapitalisering och finansiering samt färdigställa Equipment Supply Agreement, tekniklicens och avtal om tekniskt stöd. En uppdaterad offert för den planerade 20 MW-produktionslinjen har tagits fram och parterna arbetar mot att samordna bolagsbildning, erforderliga beslut, beställning och initial betalning. Tidplanen är en operativ målsättning och förutsätter att kvarvarande kommersiella, regulatoriska och finansiella villkor kan uppfyllas.

Parallellt fortsätter det praktiska fabriksarbetet. Detta omfattar bl a utrustnings- och importunderlag, kartläggning av certifieringskrav, fabrikslayout, el och övrig teknisk infrastruktur samt förberedelser för rekrytering och utbildning av den lokala organisationen. Midsummer och Metalogika arbetar också med den kommersiella etableringen, inklusive utbildning av den indonesiska säljorganisationen och utveckling av en pipeline av pilot- och referensprojekt inför lokal produktion.

Om den första fasen genomförs enligt plan kommer nästa större steg att vara tillverkning och leverans av produktionsutrustningen, färdigställande av fabriken, installation och driftsättning samt utbildning av den lokala organisationen. Den nuvarande projektplanen har kommersiell drift som målsättning under 2027. Därefter ska produktions-, marknads- och finansiella data utgöra underlag för en eventuell fortsatt uppskalning.

Strategisk betydelse

Midsummers ambition är att bygga långsiktiga industriella partnerskap där bolagets teknik kombineras med lokal kapitalbas, industriell kapacitet och marknadskännedom. Indonesienprojektet förenar en stor och snabbt växande solenergimarknad med Midsummers modulära produktionsplattform och är därmed både en lokal industrialiseringssatsning och ett steg i utvecklingen av Midsummers globala tillverkningsekosystem.



Tecknar avtal om solcellstillverkning i Indonesien.



Lars Svensson
VD Midsummer Siam

Utveckling av resultat och ställning under Q3 2026

Nettoomsättning

Koncernens nettoomsättning för perioden januari–september 2026 uppgick till 240 408 TSEK (112 821 TSEK), motsvarande en ökning med 113 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Inom produktlinjen Produktionsutrustning uppgick nettoomsättningen till 216 151 TSEK (95 247 TSEK), medan produktlinjen Solcellstak omsatte 24 257 TSEK (17 576 TSEK). Av omsättningen inom Solcellstak avsåg 24 219 TSEK (16 540 TSEK) försäljning av solpaneler, 38 TSEK (615 TSEK) installationsarbete samt 0 TSEK (421 TSEK) övrig försäljning.

Under det tredje kvartalet uppgick koncernens nettoomsättning till 104 550 TSEK (44 710 TSEK), en ökning med 134 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Produktionsutrustning stod för 95 820 TSEK (41 294 TSEK) och Solcellstak för 8 731 TSEK (3 418 TSEK). Inom Solcellstak uppgick försäljningen av solpaneler till 8 731 TSEK (2 658 TSEK), installationsarbete till 0 TSEK (420 TSEK) och övrig försäljning till 0 TSEK (340 TSEK).

Intäktsredovisning

Huvuddelen av koncernens nettoomsättning är hänförlig till tillverkning och försäljning av produktionsutrustning. Intäkter redovisas när kontrollen över en vara eller tjänst överförs till kunden. Bedömningen av när kontrollen övergår, vid en viss tidpunkt eller över tid, är beroende av prestationsåtagandets karaktär.

För prestationsåtagandet Processen anses kontrollen övergå till kunden när denne får tillgång till processen och kan dra nytta av den, exempelvis genom att påbörja förhandlingar med relevanta leverantörer av insatsvaror till produktionsutrustningen.

För prestationsåtagandet Produktionsutrustning överförs kontrollen successivt över tid. Intäkterna redovisas utifrån projektets färdigställandegrad, vilken beräknas som nedlagda kostnader i förhållande till bedömda totala projektkostnader, i enlighet med principen om successiv vinstavräkning.

Intäktsredovisningen styrs därmed av projektens färdigställandegrad och inte av faktureringstidpunkten. Betalning för prestationsåtagandena Processen och Produktionsutrustning sker enligt avtalade milstolpar, med slutfakturering när produktionsutrustningen har installerats och accepterats av kunden.

Upparbetade men ännu inte fakturerade intäkter redovisas som avtalstillgångar, medan fakturerade belopp som ännu inte intäktsförts redovisas som avtalsskulder.

Kostnader

Koncernens kostnad för sålda varor uppgick till –156 076 TSEK (–90 438 TSEK) under perioden januari–september 2026 och till –72 336 TSEK (–34 972 TSEK) under det tredje kvartalet.

Administrations- och marknadsföringskostnaderna uppgick till –75 199 TSEK (–73 124 TSEK) för niomånadersperioden och till –27 605 TSEK (–22 520 TSEK) för det tredje kvartalet.

Koncernens forsknings- och utvecklingskostnader uppgick till –15 448 TSEK (–16 634 TSEK) för perioden januari–september och till –5 097 TSEK (–5 480 TSEK) för det tredje kvartalet.

Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader

Koncernens övriga rörelseintäkter för perioden januari–september 2026 utgjordes av bidrag om 4 298 TSEK (2 532 TSEK) och valutavinster om 15 136 TSEK (10 584 TSEK). Under det tredje kvartalet uppgick motsvarande poster till 1 724 TSEK (1 086 TSEK) respektive 389 TSEK (2 196 TSEK).

Övriga rörelsekostnader uppgick till –5 822 TSEK (–1 221 TSEK) för perioden januari–september och till –5 312 TSEK (–8 TSEK) för det tredje kvartalet.

Rörelseresultat och finansiella poster

Koncernens bruttoresultat för perioden januari–september 2026 uppgick till 84 332 TSEK (22 383 TSEK), motsvarande en bruttomarginal om 35,1 procent (19,8 procent). Rörelseresultatet uppgick till 7 297 TSEK (–55 481 TSEK), en förbättring med 62 778 TSEK jämfört med motsvarande period föregående år. EBITDA uppgick till 37 491 TSEK (–23 655 TSEK), motsvarande en EBITDA-marginal om 15,6 procent.

För det tredje kvartalet uppgick bruttoresultatet till 32 214 TSEK (9 737 TSEK), motsvarande en bruttomarginal om 30,8 procent (21,8 procent). Rörelseresultatet uppgick till –3 687 TSEK (–14 989 TSEK), medan EBITDA uppgick till 8 122 TSEK (–5 026 TSEK), motsvarande en EBITDA-marginal om 7,8 procent.

Den positiva resultatutvecklingen är framför allt hänförlig till den ökade omsättningen inom produktionsutrustning för tillverkning av tunnfilmssolceller, där leveranser och upparbetning inom större kundprojekt bidragit till högre intäkter och en förbättrad bruttomarginal. Verksamheten inom solpaneler och integrerade solcellstak fortsätter samtidigt att utvecklas, med en växande internationell marknadsnärvaro och ökad efterfrågan på bolagets tunna och lätta solcellslösningar.

Trots den betydande resultatförbättringen jämfört med

motsvarande kvartal föregående år var rörelseresultatet under det tredje kvartalet fortsatt negativt.

Koncernens finansiella intäkter uppgick till 14 978 TSEK (593 TSEK) för perioden januari–september och till 4 662 TSEK (18 TSEK) för det tredje kvartalet. De finansiella kostnaderna uppgick till –26 254 TSEK (–28 105 TSEK) för niomånadersperioden och till –2 706 TSEK (–3 519 TSEK) för kvartalet. Kostnaderna avsåg huvudsakligen räntor och finansiella kostnader kopplade till omstruktureringen av obligationslånet.

Under perioden har bolaget omförhandlat villkoren för sitt obligationslån. En del av lånet har reglerats genom kvittning mot nyemitterade aktier, medan det återstående lånets löptid har förlängts till den 31 december 2028 och räntevillkoren ändrats till STIBOR plus 5 procentenheter. Konverteringen genomfördes till en kurs om 1,38 SEK per aktie.

Omstruktureringen av obligationslånet har under perioden januari–september 2026 medfört en positiv resultateffekt om 7 015 TSEK. Av periodens finansiella kostnader utgör 18 180 TSEK poster hänförliga till konverteringen som inte påverkat kassaflödet.

Koncernens finansnetto uppgick till –11 277 TSEK (–27 513 TSEK) för perioden januari–september och till 1 956 TSEK (–3 502 TSEK) för det tredje kvartalet. Resultatet före skatt uppgick till –3 980 TSEK (–82 994 TSEK) för niomånadersperioden och till –1 732 TSEK (–18 491 TSEK) för kvartalet. Då ingen skattekostnad redovisats motsvarar dessa belopp även periodens resultat.

Övrigt totalresultat

Koncernens övriga totalresultat uppgick till 4 995 TSEK (–7 222 TSEK) för perioden januari–september 2026 och till 2 165 TSEK (–322 TSEK) för det tredje kvartalet. Beloppen avser valutakursdifferenser hänförliga till omräkning av nettotillgångar i utländsk valuta.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 264 431 TSEK (114 250 TSEK) för perioden januari–september 2026 och till 113 748 TSEK (44 112 TSEK) för det tredje kvartalet.

Rörelseresultatet uppgick till 31 985 TSEK (–25 055 TSEK) för niomånadersperioden och till 17 348 TSEK (–11 914 TSEK) för det tredje kvartalet.

Finansiell ställning och likviditet

Koncernens likvida medel uppgick per den 30 september 2026 till 45 417 TSEK (29 332 TSEK per den 31 december 2025). Det egna kapitalet uppgick till 342 328 TSEK (112 022 TSEK), motsvarande en soliditet om 63,1 procent (27,1 procent vid utgången av 2025).

Den förbättrade finansiella ställningen är främst hänförlig till den genomförda företrädesemissionen och omstruktureringen av bolagets obligationslån, där delar av lånet konverterats till eget kapital. Åtgärderna har bidragit till att stärka koncernens kapitalstruktur.

Koncernens kundfordringar uppgick vid periodens slut till 74 241 TSEK (17 792 TSEK per den 31 december 2025). Ökningen är huvudsakligen kopplad till fakturering inom verksamheten för produktionsutrustning. Av kundfordringarna avsåg cirka 55 MSEK två större kundbetalningar, varav cirka 27,5 MSEK redan har erhållits efter periodens utgång. Resterande belopp förväntas inflyta i slutet av oktober 2026.

Avtalstillgångarna uppgick till 29 982 TSEK (8 871 TSEK per den 31 december 2025), vilket speglar upparbetade men ännu inte fakturerade intäkter inom pågående kundprojekt.

Kassaflöde

Koncernens totala kassaflöde för perioden januari–september 2026, det vill säga förändringen av likvida medel exklusive valutakurseffekter, uppgick till 16 085 TSEK (15 736 TSEK). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till –55 473 TSEK (–62 468 TSEK), kassaflödet från investeringsverksamheten till –36 483 TSEK (–16 002 TSEK) och kassaflödet från finansieringsverksamheten till 108 040 TSEK (94 207 TSEK).

Kassaflödet under niomånadersperioden påverkades av den ökade verksamhetsvolymen och därmed sammanhängande kapitalbindning i rörelsekapitalet, främst i kundfordringar och avtalstillgångar. Samtidigt har den genomförda företrädesemissionen tillfört likviditet, medan omstruktureringen av obligationsfinansieringen bidragit till en stärkt kapitalstruktur.

Under det tredje kvartalet uppgick koncernens totala kassaflöde till –80 531 TSEK (–28 851 TSEK). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till –78 867 TSEK (–11 892 TSEK), kassaflödet från investeringsverksamheten till –11 191 TSEK (–14 645 TSEK) och kassaflödet från finansieringsverksamheten till 9 527 TSEK (–2 314 TSEK).

Det negativa kassaflödet under kvartalet förklaras huvudsakligen av omfattande utbetalningar kopplade till byggnationen av DUO-maskiner samt en betydande kapitalbindning i rörelsekapitalet till följd av begränsade kundenbetalningar under kvartalet.

Kassaflödet från den löpande verksamheten påverkades negativt av att rörelsefordringarna ökade med 59 578 TSEK under kvartalet, varav cirka 55 MSEK var hänförliga till två större kundfakturor. Samtidigt minskade rörelseskulderna med 33 160 TSEK, främst till följd av betalningar av leverantörsfakturor hänförliga till det andra kvartalet.

Sammantaget medförde förändringarna i rörelsekapitalet en betydande negativ påverkan på kassaflödet från den löpande verksamheten under det tredje kvartalet. Kapitalbindningen bedöms till stor del vara tillfällig och hänförlig till tidsmässiga skillnader mellan fakturering och betalning. De kundenbetalningar som erhållits efter kvartalets utgång, tillsammans med de ytterligare betalningar som förväntas under oktober, bedöms bidra till ett förbättrat kassaflöde och en stärkt likviditet under det fjärde kvartalet.

Investeringar

Under perioden januari–september 2026 uppgick koncernens investeringar i materiella anläggningstillgångar till 20 467 TSEK (746 TSEK) och investeringarna i immateriella anläggningstillgångar till 16 016 TSEK (15 339 TSEK).

Under tredje kvartalet 2026 uppgick koncernens investeringar i materiella anläggningstillgångar till 5 724 TSEK (9 724 TSEK) och investeringarna i immateriella anläggningstillgångar till 5 467 TSEK (4 920 TSEK).

Investeringarna är huvudsakligen hänförliga till fortsatt utveckling av bolagets teknologi och produktionskapacitet.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Midsummers verksamhet består dels av utveckling och tillverkning av produktionsutrustning för produktion av flexibla tunnfilmssolceller, dels av produktion och försäljning av solpaneler och integrerade solcellstak. Midsummers affär är därigenom förknippad med affärs- och verksamhetsbaserade, legala och regulatoriska samt finansiella risker.

En detaljerad redogörelse för Midsummers väsentliga risker återfinns i förvaltningsberättelsen i årsredovisningen för 2025 och är oförändrat mot föregående år.

Motsvarande gäller även för moderbolaget.

Transaktioner med närstående

Under tredje kvartalet 2026 har moderbolaget debiterat ränta på befintliga lån till dotterbolag om sammanlagt 1 188 TSEK (1 218 TSEK). Ackumulerat för perioden januari–september 2026 uppgick debiterade räntor till 3 519 TSEK (3 610 TSEK).

Moderbolaget har vidare lämnat aktieägartillskott till dotterbolag om 7 985 TSEK (0 TSEK).

Moderbolagets totala nettofordran på dotterbolagen uppgick per den 30 september 2026 till 220 930 TSEK (245 941 TSEK).



Midsummer BOLD på radhus i Höör.



Ett 676 kvadratmeter stort solcellstak på Blentarps sporthall i Sjöbo.

Ägarstruktur per den 30 september 2026

H. Waldaeus AB	123 628 986	23,34%
Jörgen Persson privat och via bolag	39 800 000	7,51%
Jan Lombach privat och via bolag	38 737 360	7,31%
Avanza Pension	21 002 731	3,97%
Nordea Fonder	13 515 970	2,55%
IKC Fonder	11 519 352	2,18%
Philip Gao med familj	11 453 706	2,16%
Carnegie Fonder	9 845 329	1,86%
Nordnet Pension	9 342 447	1,76%
Brown Brothers Harriman & Co	8 444 634	1,59%
Övriga aktieägare (13 659 st)	242 329 733	45,76%
Totala antal aktier	529 620 248	

Resultat och övrigt totalresultat för koncernen

TSEK	Not	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Nettoomsättning	3	240 408	112 821	104 550	44 710
Kostnad sålda varor		-156 076	-90 438	-72 336	-34 972
Bruttoresultat		84 332	22 383	32 214	9 737
Administrations- och marknadsföringskostnader		-75 199	-73 124	-27 605	-22 520
Forskning och utvecklingskostnader		-15 448	-16 634	-5 097	-5 480
Övriga rörelseintäkter		19 434	13 116	2 113	3 282
Övriga rörelsekostnader		-5 822	-1 221	-5 312	-8
Rörelseresultat		7 297	-55 481	-3 687	-14 989
Finansiella intäkter		14 978	593	4662	18
Finansiella kostnader		-26 254	-28 105	-2 706	-3 519
Finansnetto		-11 277	-27 513	1 956	-3 502
Resultat före skatt		-3 980	-82 994	-1 732	-18 491
Skatt		-	-	-	-
Periodens resultat		-3 980	-82 994	-1 732	-18 491
Övrigt totalresultat					
Periodens övriga totalresultat		4 995	-7 222	2 165	-322
Periodens totalresultat		1 015	-90 216	433	-18 813
Periodens resultat hänförligt till:					
-Moderbolagets ägare		-3 980	-82 994	-1 732	-18 491
Periodens totalresultat hänförligt till:					
-Moderbolagets ägare		1 015	-90 216	433	-18 813
Resultat per aktie					
-före utspädning (kr)		0,00	-0,26	0,00	-0,05
-efter utspädning (kr)		0,00	-0,25	0,00	-0,05
Antal utestående aktier vid periodens utgång					
-före utspädning		529 620 248	337 358 495	529 620 248	337 358 495
-efter utspädning		529 620 248	351 198 495	529 620 248	351 198 495
Genomsnittligt antal utestående aktier					
-före utspädning		506 498 850	317 155 497	529 620 248	337 358 495
-efter utspädning		506 498 850	330 995 497	529 620 248	351 198 495

Finansiell ställning för koncernen

TSEK	2026-09-30	2025-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	50 456	49 906
Materiella anläggningstillgångar	231 744	205 912
Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella tillgångar	1 937	-1
Nyttjanderättstillgång	4 175	6 662
Långfristiga fordringar	3 829	5 886
Uppskjutna skattefordringar	13 130	12 521
Summa anläggningstillgångar	305 271	280 887
Varulager	47 027	34 136
Avtalstillgångar	29 982	8 871
Skattefordringar	2 679	1 470
Kundfordringar	74 241	17 792
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 265	5 258
Övriga fordringar	36 557	34 912
Likvida medel	45 417	29 332
Summa omsättningstillgångar	237 168	131 772
Summa tillgångar	542 438	412 659

Finansiell ställning för koncernen fortsätter på nästa sida.

Fortsättning finansiell ställning för koncernen

TSEK	2026-09-30	2025-12-31
Eget kapital		
Aktiekapital	21 185	13 494
Övrigt tillskjutet kapital	1 095 532	873 930
Reserver i eget kapital	18 184	13 189
Balanserade vinstmedel inkl. periodens resultat	-792 572	-788 592
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare	342 328	112 022
Summa eget kapital	342 328	112 022
Skulder		
Långfristiga räntebärande skulder	121 745	199 135
Leasingskuld	1 569	1 075
Övriga avsättningar	2 982	3 105
Summa långfristiga skulder	126 296	203 314
Kortfristiga räntebärande skulder	17	30 010
Leasingskuld	1 455	4 893
Leverantörsskulder	20 196	14 563
Skatteskulder	38	15
Övriga kortfristiga skulder	24 718	15 753
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27 389	32 090
Summa kortfristiga skulder	73 814	97 323
Summa skulder	200 109	300 637
Summa eget kapital och skulder	542 438	412 659

Förändringar i eget kapital -koncernen

Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare

TSEK	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserv	Balanserade vinstmedel inkl periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2026-01-01	13 494	-	873 930	13 189	-788 592	112 022
Periodens totalresultat						
Periodens resultat	-	-	-	-	-3 980	-3 980
Periodens övriga totalre- sultat	-	-	-	4 995	-	4 995
Periodens totalresultat	-	-	-	4 995	-3 980	1 015
Nyemission	7 570	-	221 602	-	-	229 172
Teckningsoptioner	121	-	-	-	-	121
Utgående eget kapital 2026-09-30	21 185	-	1 095 532	18 184	-792 572	342 328

TSEK	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserv	Balanserade vinstmedel inkl periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2025-01-01	8 389	-	755 553	26 558	-715 214	75 286
Periodens totalresultat						
Periodens resultat	-	-	-	-	-74 444	-74 444
Periodens övriga totalre- sultat	-	-	-	-13 369	-	-13 369
Periodens totalresultat	-	-	-	-13 369	-74 444	-87 813
Nyemission	5 105	-	118 377	-	-	123 482
Teckningsoptioner	-	-	-	-	1 066	1 066
Utgående eget kapital 2025-12-31	13 494	-	873 930	13 189	-788 592	112 022

Kassaflöden för koncernen

TSEK	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Den löpande verksamheten				
Periodens resultat	-3 980	-82 994	-1 732	-18 491
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	25 725	3 238	27 830	15 438
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-12 890	17 473	-12 227	2 880
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-74 248	-23 052	-59 578	30 951
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	9 920	22 867	-33 160	-42 672
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-55 473	-62 468	-78 867	-11 892
Investeringsverksamheten				
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-20 467	-746	-5 724	-9 725
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	83	-	-
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-16 016	-15 339	-5 467	-4 920
Försäljning av immateriella anläggningstillgångar	-	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-36 483	-16 002	-11 191	-14 645
Finansieringsverksamheten				
Aktieemission	145 030	131 581	2 935	-
Emissionskostnader	-29 155	-8 099	-11	-
Teckningsoption	16	1 066	2	-
Upptagna lån	-	70 000	-	-
Amortering av lån	-2 092	-95 073	10 787	-637
Amortering av leasingskulder	-5 759	-5 268	-4 185	-1 677
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	108 040	94 207	9 527	-2 314
Periodens kassaflöde	16 085	15 736	-80 531	-28 851
Likvida medel vid årets början	29 332	8 463	125 948	53 051
Valutakursdifferens i likvida medel	-	-	-	-
Likvida medel vid periodens slut	45 417	24 200	45 417	24 200

Resultaträkning för moderbolaget

TSEK	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Nettoomsättning	264 431	114 250	113 748	44 112
Kostnad sålda varor	-170 087	-69 143	-62 802	-33 681
Bruttoresultat	94 344	45 108	50 946	10 431
Administrations- och marknadsföringskostnader	-49 361	-53 486	-28 925	-17 412
Forskning och utvecklingskostnader	-15 431	-16 627	-5 086	-5 474
Övriga rörelseintäkter	3 502	2 004	992	929
Övriga rörelsekostnader	-1 069	-2 055	-579	-387
Rörelseresultat	31 985	-25 055	17 348	-11 914
Finansiella intäkter	14 051	12 102	5 821	2 038
Finansiella kostnader	-20 491	-39 326	-3 253	-4 683
Finansnetto	-6 441	-27 224	2 567	-2 645
Resultat före skatt	25 544	-52 280	19 915	-14 555
Skatt	-	-	-	-
Periodens resultat	25 544	-52 280	19 915	-14 555

Resultat och övrigt totalresultat för moderbolaget

TSEK	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Periodens resultat	25 544	-52 280	19 915	-14 555
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
Periodens totalresultat	25 544	-52 280	19 915	-14 555

Balansräkning för moderbolaget

TSEK	2026-09-30	2025-12-31
Tillgångar		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	50 423	49 897
Materiella anläggningstillgångar	19 028	13 080
Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella tillgångar	1 937	-
Finansiella anläggningstillgångar		
-Andelar i koncernföretag	308 617	284 000
-Fordringar hos koncernföretag	-	-
-Långfristiga fordringar	3 823	5 886
Summa anläggningstillgångar	383 829	352 863
Omsättningstillgångar		
Varulager med mera	32 406	31 344
Kortfristiga fordringar		
-Kundfordringar	73 990	17 570
-Fordringar hos koncernföretag	251 518	218 361
-Avtalstillgångar	29 982	8 871
-Övriga fordringar	2 356	143
-Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 418	6 542
Summa kortfristiga fordringar	360 264	251 487
Kassa och bank	44 038	25 892
Summa omsättningstillgångar	436 708	308 723
Summa tillgångar	820 537	661 586

Balansräkning för moderbolaget fortsätter på nästa sida.

Fortsättning balansräkning för moderbolaget

TSEK	2026-09-30	2025-12-31
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
-Aktiekapital	21 185	13 494
-Fond för utvecklingsutgifter	50 027	48 515
Fritt eget kapital		
-Överkursfond	1 095 532	873 930
-Balanserat resultat	-593 185	-490 485
-Periodens resultat	25 544	-101 188
Summa eget kapital	599 103	344 266
Avsättningar		
-Övriga avsättningar	2 506	2 629
Summa avsättningar	2 506	2 629
Långfristiga skulder		
-Obligationslån	113 007	176 800
-Skulder till kreditinstitut	8 738	10 829
Summa långfristiga skulder	121 745	187 629
Kortfristiga skulder		
-Skulder till kreditinstitut	-	11 505
-Förskott från kunder	-	-
-Leverantörsskulder	21 961	12 479
-Skulder till koncernföretag	27 352	28 379
-Övriga skulder	21 516	43 950
-Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26 354	30 748
Summa kortfristiga skulder	97 183	127 062
Summa eget kapital och skulder	820 537	661 586

Not 1 Redovisningsprinciper

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU som presenterats i koncernens årsredovisning för 2025. Koncernens funktionella valuta är svenska kronor som även är rapporteringsvalutan. Denna rapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering och årsredovisningslagen. Moderbolagets finansiella rapporter i sammandrag har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen, samt RFR 2 Redovisning för juridiska personer. IASB har publicerat tillägg till standarder som träder i kraft från den 1 januari 2026 och framåt. I januari 2027 ersätter den nya standarden IFRS 18 IAS 1 Utformning av finansiella rapporter. Ledningen utvärderar för närvarande konsekvenserna av att tillämpa den nya standarden i de finansiella rapporterna. Utöver IFRS 18 har IASB:s tillägg inte haft någon väsentlig påverkan på de finansiella rapporterna.

Not 2 Uppskattningar och bedömningar

Företagsledningen har med styrelsen diskuterat utvecklingen, valet och upplysningarna avseende koncernens viktiga redovisningsprinciper och uppskattningar, samt tillämpningen av dessa principer och uppskattningar.

Vissa viktiga redovisningsmässiga bedömningar och uppskattningar beskrivs nedan.

Leasingavtal

Koncernen har leasingavtal för såväl fordon som lokaler. Vid framtagande av leasingskuldens och leasingtillgångens storlek krävs bedömningar om det är rimligt säkert att koncernen kommer nyttja förlängningsoptionerna. Vid bedömning av om det är rimligt säkert att förlängningsoptioner kommer nyttjas avseende lokaler har koncernen tagit i beaktande deras framtida tillväxt och utifrån det bedömt hur länge de kan använda nuvarande lokaler. Utifrån detta har koncernen kommit fram till att det inte är rimligt säkert att koncernen kommer nyttja förlängningsoptionerna. Detta är dock något som kan ändras i framtiden och då påverka leasingskuldens och leasingtillgångens storlek.

Intäktsredovisning

Intäkt värderas utifrån den ersättning som specificeras i avtalet med kunden. Koncernen redovisar intäkten när kontroll över en vara eller tjänst överförs till kunden. Att bestämma tidpunkten för överföring av kontroll, dvs vid en viss tidpunkt eller över tid, kräver bedömningar. I kontrakt som skrivits med kunder görs bedömningen att vissa av dessa kontrakt uppfyller kraven för intäktsredovisning över tid, medan andra inte gör det. Därav att intäkterna från vissa kontrakt redovisas över tid och inte vid en viss tidpunkt, medan intäkterna från andra kontrakt behandlas som att prestationsåtagandena uppfylls vid en viss tidpunkt. Under andra kvartalet 2025 ändrade moderbolaget principerna för intäktsredovisning och tillämpar sedan dess samma principer som koncernen avseende successiv vinstavräkning. Jämförelsetalen för 2025 har upprättats enligt samma principer.

Uppskjuten skattefordran

Värderingen av förlustavdrag och företagets förmåga att utnyttja outnyttjade förlustavdrag baseras på företagets uppskattningar av framtida beskattningsbara inkomster i olika skattejurisdiktioner och inbegriper antaganden om huruvida kostnader som ännu inte har varit föremål för beskattning är avdragsgilla.

Not 3 Rörelsesegment och uppdelning av intäkter

Koncernens verksamhet delas upp i rörelsesegment baserat på de delar av verksamheten företagets högsta verkställande beslutshavare följer upp, så kallad "management approach" eller företagsledningsperspektiv. Koncernens interna rapportering är uppbyggd utifrån att koncernledningen följer upp verksamheten i sin helhet. Koncernen har utifrån denna interna rapportering identifierat att koncernen endast har ett segment.

Intäktsströmmar

Koncernen genererar intäkter från de två produktlinjerna Produktionsutrustning och Solcellstak. Produktlinjen Produktionsutrustning delas upp i försäljning av produktionsutrustning för solcellstillverkning, process för solcellstillverkning och service av produktionsutrustning. I produktlinjen Solcellstak ingår försäljning och installation av solpaneler och solcellstak, samt omläggning av tak.

Fördelning av intäkter från avtal med kunder

Fördelningen av intäkter från avtal med kunder på större produkt- och tjänsteområden sammanfattas nedan.

Produktlinje	Produkter		Tjänster		Summa	
Produktionsutrustning	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025
Produktionsutrustning för solcellstillverkning	168 723	67 475	-	-	168 723	67 475
Process för solcells-tillverkning	-	-	47 236	27 771	47 236	27 771
Service och support	-	-	192	-	192	-
Summa	168 723	67 475	47 428	27 771	216 151	95 247

Produktlinje	Produkter		Tjänster		Summa	
Solcellstak	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025
Solpaneler	24 219	16 540	-	-	24 219	16 540
Installationsarbete solcellstak	-	-	38	615	38	615
Övrigt	-	421	-	-	-	421
Summa	24 219	16 961	38	615	24 257	17 576

Totalsumma	192 943	84 436	47 466	28 386	240 408	112 821
-------------------	----------------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------

Produktlinje	Produkter		Tjänster		Summa	
Produktionsutrustning	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Produktionsutrustning för solcellstillverkning	95 780	41 294	-	-	95 780	41 294
Process för solcells-tillverkning	-	-	-	-	-	-
Service och support	-	-	40	-	40	-
Summa	95 780	41 294	40	-	95 820	41 294

Produktlinje	Produkter		Tjänster		Summa	
Solcellstak	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Solpaneler	8 731	2 658	-	-	8 731	2 658
Installationsarbete solcellstak	-	-	-	420	-	420
Övrigt	-	340	-	-	-	340
Summa	8 731	2 998	-	420	8 731	3 416

Totalsumma	104 510	44 292	40	420	104 550	44 710
-------------------	----------------	---------------	-----------	------------	----------------	---------------

Geografiska områden

Produktlinje	Produktionsutrustning		Solcellstak		Summa	
Geografiskt område	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025
Sverige	215 990	93 670	13 344	4 918	229 334	98 588
USA	-	-	3 554	4 601	3 554	4 601
Polen	-	-	-	6 731	-	6 731
Danmark	-	-	3 964	-	3 964	-
Övriga EU	-	1 577	2 456	1 273	2 456	1 273
Övriga världen	161	-	940	54	1 101	54
Summa	216 151	95 247	24 257	17 576	240 408	112 821

Produktlinje	Produktionsutrustning		Solcellstak		Summa	
Geografiskt område	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Sverige	95 820	41 294	2 440	2 159	98 260	43 453
USA	-	-	1 115	-	1 115	-
Polen	-	-	-	53	-	53
Danmark	-	-	3 964	-	3 964	-
Övriga EU	-	-	791	1 190	791	1 190
Övriga världen	-	-	420	16	420	16
Summa	95 820	41 294	8 731	3 418	104 550	44 710

Intäkter från externa kunder har hänförs till enskilda länder efter det land kunden har sin hemvist.

Anläggningstillgångar

Koncernens anläggningstillgångar är huvudsakligen lokaliserade i Italien, där verksamheten bedrivs genom dotterbolaget Midsummer Italia S.r.l. Per den 30 september 2026 uppgick koncernens totala anläggningstillgångar till 307 444 TSEK (273 570 TSEK), en ökning med 33 874 TSEK, motsvarande 12,4 procent, jämfört med samma tidpunkt föregående år, varav 81 560 TSEK (63 514) återfinns i Sverige och 225 848 TSEK (210 056 TSEK) i Italien.

Not 4 Verkligt värde för finansiella instrument

Redovisat värde på samtliga finansiella tillgångar och skulder utgör en rimlig approximation av verkligt värde.

Kommande rapporteringstillfällen

2027-02-12 Bokslutskommuniké 2026
 2027-03-31 Årsredovisning 2026
 2027-04-29 Delårsrapport Q1 2027
 2027-05-20 Årsstämma
 2027-07-16 Delårsrapport Q2 2027
 2027-10-22 Delårsrapport Q3 2027
 2028-02-11 Bokslutskommuniké 2027

Granskning

Denna delårsrapport har varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisorer.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Underskrifter/avgivande av rapporten



Stockholm den 23 oktober 2026

Robert Sjöström
Styrelseordförande

Jan Lombach
Styrelseledamot

Anna Denell
Styrelseledamot

Philip Gao
Styrelseledamot

Mikael Nicander
Styrelseledamot

Patrik Boman
Styrelseledamot

Hans Waldaeus
Styrelseledamot

Per Mattsson
Styrelseledamot

Eric Jaremalm
Verkställande direktör



Revisorns granskningsrapport

Till styrelsen i Midsummer AB (publ) med org nr 556665-7838

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Midsummer AB (publ) per 30 september 2026 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen

Stockholm, 23 oktober 2026

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Henrietta Segenmark
Auktoriserad revisor

Definition och beskrivning av alternativa nyckeltal

Bolaget presenterar vissa finansiella mått i delårsrapporten som inte definieras enligt IFRS. Bolaget anser att dessa mått ger värdefull kompletterande information till investerare och Bolagets ledning då de möjliggör utvärdering av Bolagets prestation.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet är resultatet före finansnetto och skatter.

Rörelseresultat är ett mått som syftar till att visa lönsamheten i den löpande verksamheten

EBITDA

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar

EBITDA är ett mått som koncernen betraktar som relevant för en investerare som vill förstå resultatgenereringen före investeringar i anläggningstillgångar.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat / Nettoomsättning

Rörelsemarginal är ett mått som syftar till att visa lönsamhetsgraden i den löpande verksamheten.

EBITDA-marginal

EBITDA / Nettoomsättning

EBITDA-marginal är ett mått som koncernen betraktar som relevant för en investerare som vill förstå resultatgenereringen i relation till omsättningen före investeringar i anläggningstillgångar.

Soliditet

Eget kapital i relation till balansomslutningen

Soliditet är ett nyckeltal som visar hur stor andel av tillgångarna som är finansierade med eget kapital och kan användas som en indikation på Bolagets betalningsförmåga på lång sikt.

Uträkning nyckeltal

EBITDA	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Rörelseresultat	7 297	-55 481	-3 687	-14 989
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	30 194	31 826	11 810	9 963
EBITDA	37 491	-23 655	8 122	-5 026

Rörelsemarginal	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Rörelseresultat	7 297	-55 481	-3 687	-14 989
Nettoomsättning	240 408	112 821	104 550	44 710
Rörelsemarginal	3,04%	Negativ	Negativ	Negativ

EBITDA-marginal	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
EBITDA	37 491	-23 655	8 122	-5 026
Nettoomsättning	240 408	112 821	104 550	44 710
EBITDA-marginal	15,59%	Negativ	7,77%	Negativ

Soliditet	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025
Summa eget kapital	342 328	109 619	342 328	109 619
Summa tillgångar	542 438	423 198	542 438	423 198
Soliditet	63,11%	25,90%	63,11%	25,90%

Ledande befattningshavare



Eric Jaremalm
VD

Eric Jaremalm är Midsummers verkställande direktör sedan 2024 och var dessförinnan vice VD sedan 2004. Han är en av bolagets grundare och har haft ledande roller med ansvar för expansion, strategiarbete, prognoser, viktiga kundrelationer samt finansiering och investeringar. Tidigare erfarenhet från bl.a. Micronic Japan KK med ansvar för forsknings- och utvecklingssamarbete med japanska halvledartillverkare samt som projektledare för installation och produktionsstart av utrustning i Japan. Eric har en civilingenjörsexamen i industriell ekonomi, internationell med japansk inriktning, från Linköpings Tekniska Högskola. Han har även studerat två år i Japan vid Meiji University i Tokyo och Nanzan University i Nagoya.



Åsa Jynnesjö
Finanschef

Åsa Jynnesjö är Midsummers finanschef sedan 2022. Hon har jobbat som finanschef i över tio år, senast för Automobile AB (elektronisk körjournal och fleet management) och dessförinnan för Nordenta (dentaldepå). Utöver det har Åsa en bakgrund som revisor på PwC där hon jobbade i drygt sex år. Hon har examina inom både ekonomi och handelsrätt från Uppsala universitet.



Alex Witt
Verksamhetschef

Alex Witt har arbetat på Midsummer sedan 2010 som produktionschef, mjukvaruchef och verksamhetschef. Han har tidigare arbetat åtta år på Micronic Laser System (nu Mycronic) som serviceingenjör, maskininstallatör och projektledare. Micronic tillverkade laserritare för produktion av fotomasker till platta bildskärmar. Alex har även varit konstruktör och projektledare på Restatic Trancel i Göteborg, som tillverkar maskiner för stora anläggningar för pappersindustrin, ofta över 100 meter långa. Han har en civilingenjörsexamen i Maskinteknik från KTH med inriktning mot datorstödd konstruktion och tillverkning.



Maria Huttunen
Konstruktions- och inköpschef

Maria Huttunen är sedan 2016 konstruktionschef på Midsummer och sedan 2020 även inköpschef. Hon ansvarar över konstruktionsavdelningens hårdvaruutveckling, samt allt inköp av material till både maskiner och solpaneler. Hon började på Midsummer 2010 som maskinkonstruktör efter avslutat examensarbete om återvinningsbarhet av material hos Bombardier Transportation i Västerås. Maria har en civilingenjörsexamen i Design och produktutveckling från KTH, Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm.



Erik Olsson
Chef för maskinförsäljning och strategiska projekt

Erik Olsson är chef för strategiska projekt och ansvarar för företagets maskinförsäljning, affärsutveckling samt strategiska partnerskap. Erik har följt Midsummer sedan starten, var adjungerad styrelseledamot 2007-2011 och anställd sedan 2022. Han har tidigare jobbat med strategi, affärsutveckling, och finansiering inom området energi och miljöteknologi och tidigare haft seniora roller på Tekniska verken i Linköping, Sol Voltaics, Energimyndigheten samt flera startupbolag som Bond Technologies samt flera förtagsinkubatorer. Erik har en Masterexamen i företagsekonomi från Handelshögskolan i Göteborg samt en M.B.A. från Hult International Business School i San Francisco.



Klara Takei
Chef för solpanelsförsäljning och innovation

Klara Takei har jobbat på Midsummer sedan år 2014. Hon är chef för innovation och sedan år 2025 även som försäljningschef. Hon är övergripande ansvarig för utveckling av solceller och moduler, samt ingående material. Som försäljningschef är hon ansvarig för den nya organisation som fokuserar på internationell B2B-försäljning till främst kommersiella kunder med stora, platta och svaga tak. Klara Takei har en civilingenjörsexamen i materialdesign från KTH med master inom hållbar energiteknik, samt en yrkesexamen från Riksglasskolan i Orrefors.



Marcus Ek
Försäljningschef Solpaneler

Marcus Ek har över 20 års erfarenhet av internationell försäljning, kommersiell försäljning och kontraktshantering i sex olika länder med ledande globala ICT-varumärken som Ericsson. Senast var han med och grundade och ledde fasadföretaget Metalyapi Nordics. Han har också varit styrelseordförande för fintech-företaget Sharpfin. Marcus Ek har en masterexamen i internationell handel och marknadsföring från Florida Atlantic University.

Styrelse



Robert Sjöström

Styrelsemedlem sedan 2023, styrelseordförande sedan 2023

Robert Sjöström har innehaft ledande befattningar i över ett decennium på Essity, ett världsledande konsumentvaruföretag inom hälsa och hygien. Som medlem av Essitys koncernledning har han varit President för Global Operational Services och CIO, samt Senior Vice President med ansvar för koncernstrategi och affärsutveckling, M&A, IT och globala tjänster. Tidigare har han också arbetat i tio år på Capgemini Consulting som Senior Vice President, där han bland annat hade globalt ansvar för energisektorn (Utilities). Han är oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägare.



Hans Waldaeus

Styrelsemedlem sedan 2024

Hans Waldaeus är via bolag den största aktieägaren i Midsummer AB. Hans har ett direkt innehav av aktier som utgör 23,34% av röstantalet i bolaget och är inte oberoende i förhållande till Bolaget. Han var tidigare delägare i SHL Medical, världsledande inom tillverkning av autoinjektorer. År 2020 förvärvades hans aktier av riskkapitalbolaget EQT Ventures. Han har under många år varit verksam inom projektledning av kommersiella fastigheter och varit styrelseledamot i Hifab, ett konsultbolag inom fastigheter och infrastruktur, samt Heba, ett svenskt börsnoterat fastighetsbolag.



Jan Lombach

Styrelsemedlem sedan 2006

Jan Lombach har tidigare varit advokat och är nu verksam inom riskkapitalbranschen. Jan har ett direkt innehav av aktier som utgör 7,31% av samtliga aktier i bolaget och är inte oberoende i förhållande till Bolaget. Han har bland annat varit delägare i Advokatfirman Vinge KB mellan åren 1993 och 2008, internationell partner i advokatfirman White & Case LLP mellan åren 2008 och 2012 och bedriver nu egen verksamhet. Övriga styrelseuppdrag utgörs bl.a. av styrelseledamot i Cliens Kapitalförvaltning AB och ordförande i Clients Holding. Jan har en jur. kand. och studier i national- och företagsekonomi från Uppsala Universitet och Harvard University.



Mr. Philip Gao

Styrelsemedlem sedan 2015

Mr. Philip Gao är VD på Sunflare Solar Co. i Kalifornien med ansvar för försäljningen på den amerikanska marknaden. Han har en kandidatexamen i ekonomi och miljövetenskap från University of California, Santa Cruz. Han är oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägare.



Mikael Nicander
Styrelsemedlem sedan 2023

Mikael Nicander har över 25 års erfarenhet av att bygga och leda fastighetskoncerner. Han är vice VD för Stenhus Fastigheter och var innan dess VD för Stendörren Fastigheter (publ). Tidigare befattningar inkluderar chefspositioner på Kvalitena, Lantmännen Fastigheter, P10 Vasallen och DHL Express. Oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägare.



Anna Denell
Styrelsemedlem sedan 2025

Anna Denell är hållbarhetschef på Vasakronan, Sveriges ledande fastighetsbolag, med ansvar för hållbarhetsstrategin. Hon började sin karriär inom fastighetsbranschen i mitten av 90-talet och på Vasakronan 1999. Anna har spelat en nyckelroll i grundandet av Sweden Green Building Council, introducerat gröna hyresavtal på den svenska marknaden och utfärdat världens första gröna företagsobligation. Hon är ledamot i Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA), samt en välkänd föreläsare inom den svenska fastighetsbranschen och vid universitet och institutioner i Sverige. De senaste sex åren har hon utsetts till "En av Sveriges 100 hållbarhetsmäktigaste". Oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägare.



Patrik Boman
Styrelsemedlem sedan 2025

Patrik Boman har decennielång erfarenhet som entreprenör och ledare av bolag inom IT, telekom och cybersäkerhet i såväl publik som noterad miljö. Han innehade en ledande befattning i HiQ-koncernen och var VD för börsnoterade Cybercom Group. Han driver sedan många år konsultbolaget Dynamant som är ledande i Sverige inom Stordator/Mainframe. Patrik har stor erfarenhet från M&A, affärsutveckling, och internationella affärer inom bl a IT- och telekomområdet. Oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägare.



Per Mattsson
Styrelsemedlem sedan 2025

Per Mattsson har arbetat i drygt 25 år i finansbranschen och har idag rollen som Nordenchef för Morningstar. Per har lång erfarenhet av försäljning, affärsutveckling, verksamhetsstyrning och finansiell rapportering. På Morningstar var han tidigare försäljningschef och arbetade dessförinnan på EDS och Skandia. Per är civilekonom från Stockholms universitet med inriktning mot finansiering och kalkylering, samt innehar en EMBA från Handelshögskolan i Stockholm. Han har vidare mycket erfarenhet av ideellt arbete med styrelseuppdrag för bland annat Stockholms studentkår, Stiftelsen Aktiverum och Ängby Sportklubb. Oberoende i förhållande till Bolaget och större aktieägare.