

Finansiell summering Q2 – 2026

Sammanfattning andra kvartalet

- Nettoomsättningen uppgick till 37 168 (35 203) tkr
- Pro Forma: Nettoomsättningen uppgick till 39 123 (35 203) tkr
- Rörelseresultatet före avskrivning (EBITDA) uppgick till 2 208 (6 402) tkr
- Pro Forma: Rörelseresultatet före avskrivning (EBITDA) uppgick till 2 570 (6 402) tkr
- EBITDA-marginal för perioden uppgick till 5,9 (18,2) %
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -5 764 (11 276) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,15 (0,40) kr

Sammanfattning de första sex månaderna

- Nettoomsättningen uppgick till 69 578 (72 941) tkr
- Pro Forma: Nettoomsättningen uppgick till 80 365 (72 941) tkr
- Rörelseresultatet före avskrivning (EBITDA) uppgick till 4 607 (13 761) tkr
- Pro Forma: Rörelseresultatet före avskrivning (EBITDA) uppgick till 5 843 (13 761) tkr
- EBITDA-marginal för perioden uppgick till 6,6 (18,9) %
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 7 478 (26 429) tkr
- Resultatet per aktie uppgick till -0,16 (0,90) kr

Waystream förvärvade Tellus Fiber 4 maj 2026. På full pro forma basis, beräknas det som om Tellus Fiber konsoliderades den 1 januari 2026.

Ett urval av Waystreams nyckeltal

37,2 MSEK

Nettoomsättning under andra
kvartalet 2026

2,2 MSEK

EBITDA resultat under andra
kvartalet 2026

5,9 %

EBITDA marginal under andra
kvartalet 2026

Koncernen i sammanfattning	2026	2025	2026	2025	2025
	apr–jun	apr–jun	jan–jun	jan–jun	jan–dec
Nettoomsättning	37 168	35 203	69 578	72 941	136 867
Bruttoresultat	21 020	20 628	38 969	43 552	82 079
Rörelseresultat före avskrivning (EBITDA)	2 208	6 402	4 607	13 761	22 578
EBITDA marginal	5,9%	18,2%	6,6%	18,9%	16,5%
Rörelseresultat (EBIT)	-770	4 317	-606	9 701	14 176
Rörelsemarginal	-2,1%	12,3%	-0,9%	13,3%	10,4%
Nettoresultat	-1 242	3 206	-1 407	7 241	10 296
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 764	11 276	7 478	26 429	37 639
Resultat per aktie, kr	-0,15	0,40	-0,16	0,90	1,27

För ytterligare nyckeltal se "Nyckeltal för koncernen"

VD kommenterar

Fortsatt tillväxt i operatörssegmentet samt genomfört förvärv

I andra kvartalet fortsatte vi växa i operatörssegmentet och är snart lika stor som försäljningen till stadsnäten under ett helt kvartal. Vi genomförde dessutom vårt första förvärv med syfte att öka vår marknadsandel och stärka vårt erbjudande inom optiska transceivers och tillbehör.

Totalt ökade nettosättningen i kvartalet med 5% jämfört med 2025 eller 9% på pro forma basis. Försäljningen av switchar var framför allt driven av att flera nordiska operatörer ökar sina beställningar. Vi skrev avtal med GlobalConnect och fick bland annat för första gången leverera switchar till Telia Sverige vilket gör att Telia nu bygger sitt fibernät med våra produkter i fyra länder. Vi har även fått ytterligare ordrar för ca 5 MSEK som vi inte kunnat leverera på grund av långa leveranstider på komponenter. De förlängda ledtiderna drivs av begränsad global produktionskapacitet av halvledare och minnen till följd av hög AI- och datacenterdriven efterfrågan samt geopolitisk osäkerhet. Totalt är det nu ca 11 MSEK i ordervärden som kommer att falla ut under andra halvåret.

Förvärvet av Tellus Fiber gjorde att vi ökade vår försäljning av optiska transceivers med 11% i kvartalet eller 43% på pro forma basis. Den ökade försäljningen av optiska transceivers kommer ge oss en boost under andra halvåret. Vi räknar även med att vi kommer kunna skapa säljsynergier mellan Waystream och Tellus Fiber genom att erbjuda respektive produktportföljer till respektive kundbas.

Vi säljer fortsatt mycket i USD och Euro så när kronan har stärkts mot motsvarande period 2025 så har både vår nettoomsättning och rörelseresultat påverkats negativt. Under andra kvartalet har nettoomsättningen påverkats negativt med 2 MSEK jämfört med 2025. Nu har kronan stabiliserats mot USD vilket är positivt för oss framöver. Bruttomarginalen var 45% vilket är lägre än föregående år men högre än första kvartalet. Förvärvet av Tellus Fiber gör det svårare att jämföra vår bruttomarginal mot föregående år då de har en något lägre bruttomarginal än Waystream Group. Samtidigt har vi inte fått upp produktionen av våra kostnadsoptimerade switchar till fullo ännu kopplat till förlängda ledtider på komponenter. Bruttomarginalen för våra switchar kommer successivt förbättras när vi under andra halvåret skalar upp vår produktionskapacitet av våra kostnadsoptimerade switchar. Detsamma gäller för rörelseresultat som under kvartalet blivit lägre kopplat till den lägre bruttomarginalen och de framskjutna leveranserna. Rörelseresultat kommer att förbättras framöver med en ökad omsättning och förbättrad bruttomarginal.



Köpeskillingen för Tellus Fiber var uppdelad i två delar, två tredjedelar i Waystream aktier samt en tredjedel kontant. Att vi kunde betala en så stor del kontant var möjligt tack vare vår stabila kassa samt att vi i grunden har ett positivt kassaflöde i vår affär. Vi har fortsatt bra handlingsutrymme för att kunna agera framöver för att nå våra finansiella mål både på kort och lång sikt.

Sverige, övriga Norden och Europa

I **Sverige** ökade vår försäljning med 20%, då flera stadsnät kommit i gång med sina utbyten av bredbandsnät, leveranserna till Telia Sverige har kommit i gång samt att Bahnhof fortsätter att lägga beställningar. Att två av Sveriges största operatörer nu har kommit i gång med att bygga sina fibernät med Waystreams produkter är viktigt för vår tillväxt i Sverige.

I **övriga Norden** ökade vår försäljning med 66%, drivet av att Finland största operatör, DNA, Global Connect, samt några mindre kunder i Norge har kommit i gång under kvartalet.

I **övriga Europa** minskade försäljningen med 63% och anledningen till det är att den stora operatören som köpte för ca 7 MSEK under Q2 – 2025. Som jag beskrev i Q4 – 25 och Q1 så har operatören fortsatt switchar på lager och det kommer fortsatt påverka vår försäljning i regionen negativt. Försäljning är cyklisk hos enstaka kunder och varierar från år till år och därför är det en viktig uppgift för oss att vinna fler och större kunder för att balansera ut cyklerna.

Tillväxtpotential

Den största kortsiktiga potentialen ser vi inom operatörssegmentet i Norden tätt följt av stadsnät och operatörer i övriga Europa.

I Norden har vi sedan länge en stark marknadsandel hos stadsnäten och vi bibehåller vår bedömning att vi kommer vinna fler stadsnät. Samtidigt finns majoriteten av bredbandsanslutningarna hos de större operatörerna och här har vi historiskt haft en låg marknadsandel. Nu börjar vi dock snabbt ta marknadsandelar i och med att allt fler operatörer köper våra switchar. Vår ambition är att bli leverantör till fler operatörer de kommande åren.

I övriga Europa finns det stor potential och här fortsätter nykundsbearbetningen för att nå ut till fler stadsnät och operatörer. Även om vi successivt vinner nya kunder så är vi för många en mindre, okänd svensk leverantör. Förvärvet av Tellus Fiber gör att vi breddar vårt erbjudande vilket vi tror kommer att leda till tillväxt i regionen.

Lageromsättningshastighet

Vi har under 2026 fått större beställningar från framför allt några av våra operatörs kunder som vi inte kunnat leverera under första halvåret. Vi jobbar nu hårt för att säkerställa att vi anpassar vår lagerhållning och ökar vår produktionstakt för att möta den ökade efterfrågan.

Vår tillväxtresa kommer inte vara spikrak, enskilda kvartal påverkas av enskilda order, men över tid kommer Waystream att växa med god lönsamt i enlighet med våra finansiella mål.

*Glad Sommar,
Fredrik Lundberg
Vd*

Finansiella kommentarer

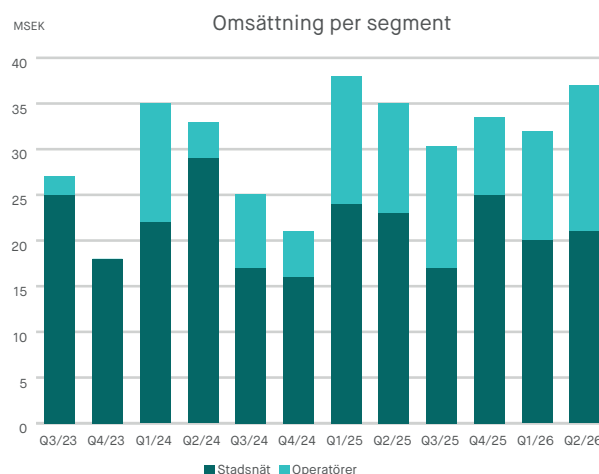
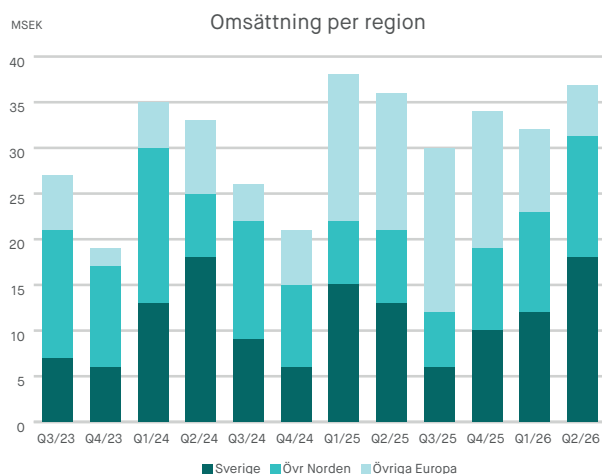
Försäljning

Koncernens nettoomsättning andra kvartalet 2026 uppgick till 37 168 (35 203) tkr. På full pro forma basis, som beräknas som om förvärvad enhet konsoliderades den 1 januari 2026, hade nettoomsättningen för det andra kvartalet varit 39 123 tkr.

I **Sverige** ökade försäljningen med 20 % och var drivet av att vi vann några nya mindre stadsnät samt att försäljning har kommit i gång något till våra befintliga stadsnätskunder under kvartalet.

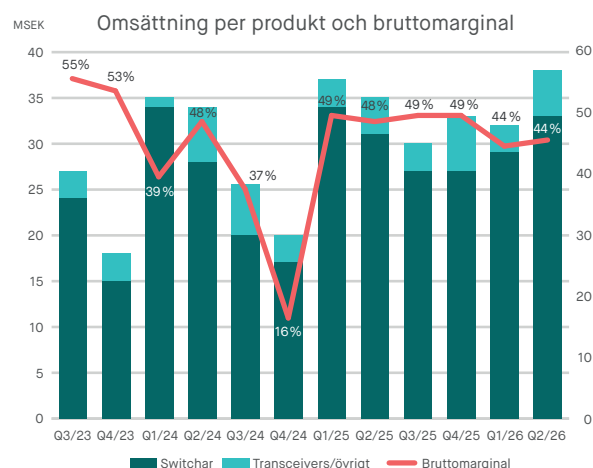
I **övriga Norden** ökade försäljningen med 66 %, det är våra operatörer som kommit i gång samt att det tagit mer fart i Norge under kvartalet.

I **övriga Europa** minskade försäljningen med 63 %, våra stora kunder där har inte kommit i gång med utrullningen utan ligger fortfarande på stora lager.



Bruttomarginal

Bruttomarginalen i andra kvartalet blev 45 (48) %. Marginalen har stärkts något under Q2 jämfört med Q1 2026 men den är lägre än Q2 2025. Förvärvet av Tellus Fiber gör det svårare att jämföra vår bruttomarginal mot föregående år då de har en något lägre bruttomarginal än Waystream Group. Vår bruttomarginal påverkades även negativt av att vi sålt fler produkter med lägre marginal än vi planerat. Vi är påverkade av ökade ledtider på komponenter, vilket lett till att vi inte har fått i gång fullskalig produktion av våra kostnadsreducerade switchchar. Produktionen av våra nya switchchar kommer att komma igång under andra halvåret.



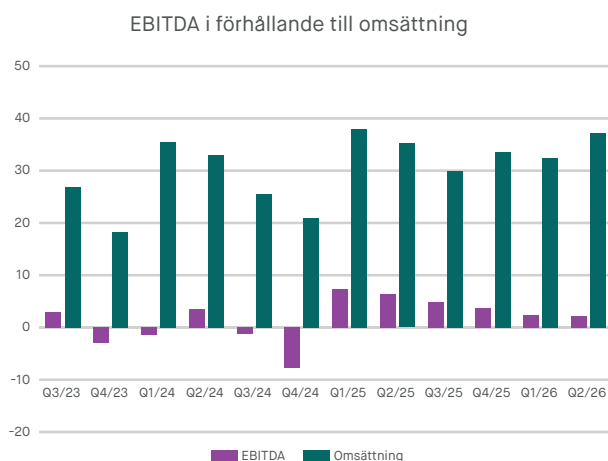
Resultat

Rörelseresultatet före avskrivningar, EBITDA, för andra kvartalet 2026 uppgick till 2 208 (6 402) tkr. EBITDA-marginalen uppgick till 5,9 %. Det sämre resultatet är främst knutet en lägre bruttomarginal och samt framskjutna leveranser. Rörelseresultat kommer att förbättras med en ökad omsättning och förbättrad bruttomarginal.

Rörelseresultatet, EBIT, för andra kvartalet uppgick till -770 (4 317) tkr och rörelsemarginalen blev -2,1%.

Resultat före skatt uppgick till -1 316 (4 082) tkr.

Resultat per aktie uppgick till -0,15 (0,40) kr.



Investeringar, av- och nedskrivningar

Under årets första sex månader har bolaget investerat 8 000 (8 251) tkr i produktutveckling. Av- och nedskrivningarna har gjorts med 5 213 (4 060) tkr. Inkluderat i 2026 års siffra är en avskrivning på goodwill som uppkom i samband med det företagsförvärv som gjordes i maj, för de första sex månaderna uppgick den delen till 465 tkr.

Kassaflöde, finansiering och likviditet

Under andra kvartalet var kassaflödet från den löpande verksamheten negativt, -5 764 (11 276) tkr. Detta beror främst på att vi bygger upp ett större lager för att kunna möta efterfrågan från våra kunder.

Vi har under kvartalet förvärvat Tellus Fiber där köpeskillingen var uppdelad i två delar, två tredjedelar i Waystream aktier samt en tredjedel (10 MSEK) kontant. Att vi kunde betala en så stor del från vår kassa var möjligt tack vare vår stabila kassa samt att vi i grunden har ett positivt kassaflöde i vår affär. Vi har fortsatt bra handlingsutrymme för att kunna agera framöver för att nå våra finansiella mål både på kort och lång sikt.

Waystream har ett anstånd om 7,7 MSEK till Skatteverket som ska regleras i augusti 2027. Denna skuld ligger i balansräkningen under långfristiga skulder. Återbetalningsplanen är oförändrad och togs fram och godkändes av Skatteverket under 2024.

Eget kapital för koncernen uppgick per 30 juni 2026 till 94 777 (64 573) tkr.

Kassa och bank uppgick till 21 753 (14 214) tkr.

Beviljade krediter per den 30 juni 2026 är 24 500 (26 000) tkr, utnyttjade krediter 11 243 (2 094) tkr.

Personal

Waystreams koncern hade i medeltal 23 (19) heltidsanställda under perioden. Antalet anställda i koncernen per den 30 juni 2026 uppgick till 25 (19).

Risker och osäkerheter i verksamheten

Bolagets risker och riskhantering har inte väsentligt förändrats sedan upprättandet av årsredovisningen för 2025.

Transaktioner med närstående

Koncerninterna transaktioner, såsom tillhandahållande av exempelvis produktutveckling mellan dotterbolagen, är en del av koncernens verksamhet. Transaktioner med närståendebolag helt enligt marknadsmässiga villkor har under andra kvartalet 2026 skett till ett värde av 419 tkr. Alla koncerninterna transaktioner elimineras i rapporten. Inga andra transaktioner med närstående har förekommit.

Moderbolaget

Moderbolagets intäkter för de tre första månaderna 2026 uppgick till 5 062 (3 268) tkr, och utgörs till 100 % av ersättning för tjänster från bolaget till koncernen. Resultat före skatt uppgick till -497 (-2 503) tkr.

Moderbolaget har vid periodens slut 2 (2) anställda. Moderbolagets risker och osäkerhetsfaktorer avviker inte väsentligt från koncernens.

Inga väsentliga närståendetransaktioner utöver ovan nämnda har skett under perioden.

Redovisningsprinciper

Waystream tillämpar årsredovisningslagen (1995:1554) Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Koncernredovisningar för tidigare år finns på bolagets hemsida www.waystream.com

Finansiella mål till 2030

Finansiella mål	20 % Årlig tillväxt	≥20 % EBITDA marginal	≥20 % Avkastning på eget kapital
	Ambitionen är att uppnå en tillväxt om 20 % i snitt per år (CAGR) genom organisk tillväxt eller förvärv fram till och med 2030.	Ambitionen är att gradvis förbättra EBITDA marginalen till över 20 %.	Waystream ska över tid leverera en avkastning på eget kapital om minst 20 %.
Utfall 2025	19 %	16,5 %	15 %
	Waystream hade 19 % tillväxt under 2025 och har haft en CAGR på 13 % sedan 2019.	EBITDA marginalen för 2025 var 16,5 %.	Avkastning på eget kapital för 2025 var 15 %.
Utdelningspolicy Bolaget avser långsiktigt att lämna utdelning om ca 25–30 procent av vinsten efter skatt till aktieägarna. Styrelsen ska ta hänsyn till bolagets kapitalbehov för att driva och utveckla verksamheten i enlighet med bolagets finansiella mål och kan ändra utdelningspolicy vid behov.			

Finansiell kalender

2026-10-08 – Delårsrapport Q3 2026 publiceras

2027-02-17 – Bokslutskommuniké Q4 2026 publiceras

2027-04-14 – Delårsrapport Q2 2027 publiceras

2027-07-07 – Delårsrapport Q3 2027 publiceras

Kista 7 juli 2026

Styrelsen i Waystream Group AB (publ)

Org nr 556904-6476

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisorer.

Marknaden

Tillgången på högkapacitetsuppkopplingar är en central del av den digitala samhällsinfrastrukturen och en möjliggörare för den pågående digitala transformationen. Tillväxt inom molntjänster, AI, distansarbete, digital vård och streaming driver ett långsiktigt ökande behov av fiberbaserade nät.

Efter flera år av underinvesteringar finns ett uppdämt behov av både fortsatt utbyggnad och modernisering av befintlig infrastruktur, samtidigt som den naturliga teknologicykeln med uppgraderingar vart 7–10 år skapar en återkommande och förutsägbare efterfrågan.

Marknaden stärks ytterligare av EU gigabitmål till 2030, skärpta cybersäkerhetskrav (NIS2 och CRA) samt geopolitisk fragmentering som driver regionalisering av leverantörskedjor, vilket sammantaget utgör en strukturellt växande marknad med stöd från både nyinvesteringar och cykliska uppgraderingar.

Parallellt är de fortsatt långa ledtiderna inom halvledare och minneskomponenter främst en följd av begränsad produktionskapacitet, ökad efterfrågan från AI- och datacentersegmentet, flaskhalsar i tillverkningsprocessen samt geopolitiska osäkerheter. Detta har under det senaste året resulterat i förlängda ledtider för flera komponenter i våra access switchar. Mot denna bakgrund är det av strategisk betydelse att arbeta med träffsäkra efterfrågeprognoser och en proaktiv lagerstrategi, genom att säkerställa god framförhållning i inköp och bygga upp ändamålsenliga lagernivåer för att möta efterfrågan, minska risken för leveransstörningar och upprätthålla en hög leveransförmåga till våra kunder.

*<https://sweden.representation.ec.europa.eu/>

**FTTH/B Forecast for Europe 2026–2031

Marknadspotential

Europa

Inom EU och Storbritannien saknar cirka 150 av 350 miljoner hushåll fiberanslutning. Enligt FTTH Council Europe förväntas cirka 13 miljoner nya hushåll anslutas årligen fram till 2031.** Detta skapar en stabil efterfrågan på nätutrustning över tid.

- Switchar: 7 000–10 000 MSEK per år
- Optik och tillbehör: cirka 15 000 MSEK per år

Den samlade marknadspotentialen överstiger därmed 20 000 MSEK per år.

Waystream är idag en nischaktör utanför Norden, med en försäljning om 67 MSEK under 2025, vilket innebär en betydande uppsida i relation till marknadens storlek.

Norden

I Norden är fiberutbyggnaden mer mogen, med cirka 8,1 av 13,3 miljoner hushåll anslutna**. Marknaden drivs fortsatt av uppgraderingar, utbyten och investeringar som tidigare skjutits upp.

- Switchar: cirka 1 000 MSEK per år
- Optik och tillbehör: cirka 1 500 MSEK per år

Den totala marknadspotentialen uppgår till cirka 2 500 MSEK per år.

Waystream har en stark position inom stadsnätmarknaden, medan marknadsandelen inom operatörssegmentet är lägre. Då operatörer står för merparten av investeringar i fibernät finns en tydlig tillväxtpotential. Bara i Sverige står de för cirka 75 % av marknaden, vilket gör att bolagets tillväxt främst kopplas till ökad operatörsförsäljning samt expansion utanför Norden.

Ökad adresserbar marknad genom Tellus Fiber

Förvärvet av Tellus Fiber innebär att Waystream kan adressera en större del av marknaden genom ett bredare produktutbud inom optik och tillbehör. Det möjliggör en högre andel av värdet per affär och stärker bolagets position i kunddialoger. Samtidigt innebär Tellus Fiber en breddning till nya kundsegment. Utöver stadsnät och operatörer når Waystream även aktörer inom datacenter och Enterprise, där efterfrågan på optik och relaterade produkter ökar i takt med digitalisering och utvecklingen inom AI. Denna breddning stärker Waystreams position i optiksegmentet, som utgör en väsentlig del av den totala marknadspotentialen i Europa.

Sammantaget uppgår den adresserbara marknaden i Europa och Norden till cirka 25 000–27 500 MSEK per år, där Tellus Fiber möjliggör en ökad andel av denna marknad, inklusive inom nya kundsegment.

Kunder

Waystreams kunder består av stadsnät, operatörer och fastighetsbolag som äger och driftar sina egna fibernät. Storleken på våra kunder varierar kraftigt från några tusen hushåll som våra minsta stadsnät har som kundbas, till miljontals hushåll som våra största operatörer har som kunder i sina nät.

Skalbar affärsmodell

Majoriteten av vår försäljning sker via återförsäljare och partners som bland annat finns i Norden, Tyskland, Österrike, Nederländerna, Schweiz och Slovenien. För oss är det avgörande att vi har ett partner- och återförsäljarnätverk som delar och förstår våra framtids- och tillväxtambitioner. Vi har även direkta kunder inom operatörssegmentet så som Telia Company och Telenor Group.

Vår affärsmodell är skalbar – vi kan öka försäljningen med hjälp av produktionspartners som NOTE utan att öka våra egna resurser. Detta bevisade vi år 2022, när vi med samma förutsättningar kunde skala upp vår försäljning med drygt 50 %. Detsamma gäller med vår lönsamhet; när vår försäljning ökar, ökar bruttoresultatet, samtidigt som vi inte behöver öka våra operativa kostnader vilket leder till ett förbättrat rörelseresultat.

Hållbarhet

Waystream arbetar systematiskt för att minska sin klimatpåverkan och stärka hållbarheten i både produkter och verksamhet.

Flera konkreta åtgärder har genomförts:

- Under 2025 flyttades produktionen från Kina till Sverige, vilket minskat bolagets koldioxidavtryck
- Waystream är anslutet till Science Based Targets initiative (SBTi) med målet att minska utsläppen med 42% till 2030 och uppnå nettonollutsläpp till 2050
- Samtliga access-switchar klimatkompenseras till 100 % sedan 2022

Bolaget arbetar även löpande med att minska energiförbrukningen i produkterna samt att säkerställa hållbar hantering av material och komponenter. Waystreams produkter omfattas av EU:s återvinningssystem för elektronik (WEEE), vilket innebär att återvinning finansieras redan vid leverans.

Efterfrågan på energieffektiv och hållbar nätutrustning ökar till följd av regulatoriska krav och kundernas egna klimatmål. Waystreams fokus på energieffektivitet och klimatberäkningar av produkter bidrar till att stärka bolagets position i denna utveckling.

Vill du läsa mer om Waystreams hållbarhetsarbete finns vår hållbarhetsplan, rapporter och projektbeskrivningar för klimatkompensation på www.waystream.com.

Finansiella rapporter för koncernen

Koncernens resultaträkning i sammandrag

Belopp i tkr	2026 apr-jun	2025 apr-jun	2026 jan-jun	2025 jan-jun	2025 jan-dec
Nettoomsättning	37 168	35 203	69 578	72 941	136 867
Aktiverade arbeten	4 210	3 865	8 000	8 251	15 536
Övriga rörelseintäkter	0	0	0	0	0
Rörelsens intäkter	41 378	39 068	77 578	81 192	152 403
Kostnad för såld vara	-20 358	-18 440	-38 609	-37 640	-70 324
Bruttoresultat	21 020	20 628	38 969	43 552	82 079
Övriga externa kostnader	-7 139	-5 140	-13 585	-12 117	-22 697
Personalkostnader	-11 035	-8 889	-19 802	-17 106	-35 224
Av- och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-2 978	-2 085	-5 213	-4 060	-8 402
Övriga rörelsekostnader	-638	-197	-975	-568	-1 580
Rörelseresultat	-770	4 317	-606	9 701	14 176
Finansnetto	-546	-235	-892	-534	-625
Resultat före skatt	-1 316	4 082	-1 498	9 167	13 551
Skatt	74	-876	91	-1 926	-3 255
Periodens nettoresultat	-1 242	3 206	-1 407	7 241	10 296

Koncernens balansräkning i sammandrag

Belopp i tkr	2026 30 jun	2025 30 jun	2025 31 dec
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Immateriella anläggningstillgångar	71 414	37 529	40 640
Materiella anläggningstillgångar	97	285	118
Finansiella anläggningstillgångar	273	507	0
Summa anläggningstillgångar	71 784	38 321	40 758
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Varulager färdiga varor	30 763	27 806	19 792
Varulager komponenter	5 822	17 951	5 989
Kundfordringar	29 917	16 333	56 250
Övriga kortfristiga fordringar	1 648	790	749
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 750	1 796	2 306
Kassa och bank	21 753	14 214	21 304
Summa omsättningstillgångar	92 653	78 890	106 390
SUMMA TILLGÅNGAR	164 437	117 211	147 148
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital	877	807	830
Övrigt tillskjutet eget kapital	80 687	52 059	58 391
Annat eget kapital inklusive årets resultat	13 213	11 707	14 248
Summa eget kapital	94 777	64 573	73 469
<i>Avsättningar</i>			
Övriga avsättningar	414	81	175
Summa avsättningar	414	81	175
<i>Långfristiga skulder</i>			
Övriga långfristiga skulder	12 756	8 853	8 956
Summa långfristiga skulder	12 756	8 853	8 956
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	6 343	2 094	1
Leverantörsskulder	27 662	17 071	28 623
Aktuella skatteskulder	464	43	94
Övriga kortfristiga skulder	2 581	9 819	16 621
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19 440	14 677	19 209
Summa kortfristiga skulder	56 490	43 704	64 548
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	164 437	117 211	147 148

Koncernens förändring i eget kapital i sammandrag

Belopp i tkr	2026 apr-jun	2025 apr-jun	2026 jan-jun	2025 jan-jun	2025 jan-dec
Belopp vid periodens början	75 842	61 068	73 469	56 984	56 984
Värde personaloptioner	0	475	0	950	1 584
utgivande av personaloptioner	0	0	0	0	5 354
nyemission, kvittning	20 000	0	20 000	0	0
optionsprogram	0	0	2 343	0	-108
Periodens resultat	-1 242	3 206	-1 407	7 241	10 296
Valutakursdifferenser	177	-176	372	-602	-641
Belopp vid periodens utgång	94 777	64 573	94 777	64 573	73 469

Koncernens kassaflöde i sammandrag

Belopp i tkr	2026 apr-jun	2025 apr-jun	2026 jan-jun	2025 jan-jun	2025 jan-dec
Resultat före skatt	-1 083	4 082	-1 498	9 167	13 551
Avskrivningar	2 745	2 085	5 213	4 060	8 402
Övriga justeringar	38	217	359	307	983
Betald inkomstskatt	368	-79	188	-138	-909
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	2 068	6 305	4 262	13 396	22 027
<i>Kassaflöde från förändring i rörelsekapital</i>					
Ökning (-) / Minskning (+) av varulager	-8 089	57	-10 804	2 587	22 563
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	995	353	24 990	4 931	-35 455
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-738	4 561	-10 970	5 515	28 504
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 764	11 276	7 478	26 429	37 639
<i>Investerings och finansieringsverksamhet</i>					
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-12 176	-3 865	-15 966	-8 251	-15 537
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2 742	-10 152	8 685	-9 076	-5 923
Periodens kassaflöde	-15 198	-2 741	197	9 102	16 179
Likvida medel vid periodens början	36 573	16 873	21 304	5 071	5 071
Kursdifferens i likvida medel	378	81	252	40	54
Likvida medel vid periodens slut	21 753	14 213	21 753	14 213	21 304

Nyckeltal för koncernen inklusive nedskrivning av lager

Belopp i tkr	2026 apr–jun	2025 apr–jun	2026 jan–jun	2025 jan–jun	2025 jan–dec
Intäktsförändring	5,6 %	6,0 %	-4,6 %	6,2 %	18,9 %
Bruttomarginal	45,2 %	47,6 %	44,5 %	48,4 %	48,6 %
Rörelsemarginal	-2,1 %	12,3 %	-0,9 %	13,3 %	10,4 %
Vinstmarginal	-3,3 %	9,1 %	-2,0 %	9,9 %	7,5 %
Soliditet	-	-	49,9 %	55,1 %	49,9 %
Omsättning per anställd	1 616	1 853	2 783	3 839	7 204
Medelantal anställda	23	19	25	19	19
Genomsnittligt antal aktier	8 554 508	8 069 763	8 600 970	8 069 763	8 079 392
Antal aktier vid periodens slut	8 769 175	8 069 763	8 769 175	8 069 763	8 304 063
Resultat per aktie, kr	-0,15	0,40	-0,16	0,90	1,27
Eget kapital per aktie, kr	-	-	8,85	8,00	8,85
Aktiekurs vid periodens utgång	38,90	21,75	38,90	35,70	40,80

Definitioner av nyckeltal**Intäktsförändring**

Periodens nettoomsättning i förhållande till samma period föregående år.

Bruttomarginal

Marginal på sålda produkter.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i förhållande till periodens nettoomsättning.

Vinstmarginal

Periodens nettoresultat i förhållande till periodens nettoomsättning.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Omsättning per anställd

Nettoomsättning i förhållande till genomsnitt antal anställda.

Vinst per aktie

Nettoresultat i förhållande till genomsnitt antal aktier.

Eget kapital per aktie

Eget kapital i förhållande till genomsnitt antal aktier.

Finansiella rapporter för moderbolaget

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

Belopp i tkr	2026 jan-jun	2025 jan-jun	2025 jan-dec
Nettoomsättning	5 062	3 268	6 321
Rörelsens intäkter	5 062	3 268	6 321
Övriga externa kostnader	-1 305	-951	-2 074
Personalkostnader	-4 211	-4 785	-8 952
Rörelseresultat	-454	-2 468	-4 705
Finansnetto	-43	-35	-69
Resultat före skatt	-497	-2 503	-4 774
Bokslutsdispositioner	0	0	3 000
Skatt på periodens resultat	78	507	-6
Periodens nettoresultat	-419	-1 996	-1 780

Moderbolagets balansräkning i sammandrag

Belopp i tkr	2026 30 jun	2025 30 jun	2025 31 dec
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Finansiella anläggningstillgångar	50 945	20 726	20 220
Summa anläggningstillgångar	50 945	20 726	20 220
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Fordringar koncernföretag	904	6 122	9 562
Övriga kortfristiga fordringar	11	13	75
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	428	318	321
Kassa och bank	2 557	855	4 867
Summa omsättningstillgångar	3 900	7 308	14 825
SUMMA TILLGÅNGAR	54 845	28 034	35 045
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	877	807	830
	877	807	830
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst eller förlust	50 763	24 392	30 248
Periodens resultat	-419	-1 996	-1 780
	50 344	22 396	28 468
Summa eget kapital	51 221	23 203	29 298
<i>Långfristiga skulder</i>			
Övriga långfristiga skulder	1 510	1 477	1 495
Summa långfristiga skulder	1 510	1 477	1 495
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	208	29	272
Övriga kortfristiga skulder	436	1 980	2 041
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 470	1 345	1 939
Summa kortfristiga skulder	2 114	3 354	4 252
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	54 845	28 034	35 045



Kontaktinformation

Waystream Group AB
Org nr 556904-6476

Färögatan 33
164 51 KISTA, Sverige
Telefon: +46(0)8-56 26 94 50
www.waystream.com

Certified Advisor
FNCA Sweden AB
Box 5807
102 48 STOCKHOLM
info@fnca.se
Telefon: +46(0)8-528 00 399

Aktien
Kodnamn: WAYS
ISIN-kod: SE0007577077