

Heliospectra AB (publ) offentliggör kvartalsrapport för jan-sep 2025

(Göteborg, Sverige, 24:e oktober 2025, kl 08:30 CET) – Heliospectra AB (publ) (First North Growth Market: HELIO), ledande inom intelligent belysningsteknik för växthus och kontrollerade odlingsmiljöer, presenterar idag sin kvartalsrapport för perioden januari till september 2025.

Fullständig rapport är bifogad detta pressmeddelande och även uppladdad på <https://heliospectra.com/sv-investerarrelationer/financial-reports-documents/rapporter/>

SAMMANFATTNING AV RAPPORT

Finansiella resultat för perioden juli till september 2025

- Orderingång under perioden uppgick till 4 652 (3 704) KSEK.
- Nettoomsättningen under perioden uppgick till 7 635 (14 330) KSEK.
- Rörelseresultatet under perioden uppgick till -7 967 (-4 678) KSEK.
- Resultatet efter skatt under perioden var -7 969 (-4 680) KSEK.

Finansiella resultat för perioden januari - september 2025

- Orderingång under perioden uppgick till 18 431 (38 608) KSEK.
- Nettoomsättningen under perioden uppgick till 16 825 (25 930) KSEK.
- Rörelseresultatet under perioden uppgick till -25 564 (-9 184) KSEK.
- Resultatet efter skatt under perioden var -25 882 (-9 188) KSEK.

Under första halvan av 2025 mottogs bekräftelse av ordrar från två kanadensiska kunder till ett totalt värde på 8 827 TSEK. Dessa är inte synliga i orderingången för 2025 då de annonserades under första kvartalet 2024.

Kassaflöde för perioden januari – september 2025

- Rörelsens kassaflöde var 582 (-454) KSEK.
- Totalt kassaflöde under perioden uppgick till 10 511 (-1 261) KSEK.
- Likvida medel vid periodens slut uppgick till 11 944 (7 231) KSEK.

VD:S KOMMENTAR

Kära aktieägare i Heliospectra AB (publ),

När vi nu avslutar det tredje kvartalet 2025 fortsätter Heliospectra att driva sin strategiska agenda framåt och lägga grunden för framtida tillväxt och långsiktig konkurrenskraft. Även om försäljningen på kort sikt är lägre än förväntat gör vi betydande framsteg på nyckelmarknader, stärker vårt ledarskapsteam och positionerar bolaget för att vinna och hantera större projekt under 2026 och framåt.

Första referensinstallationen i Leamington, Kanada

En viktig milstolpe under kvartalet är produktion och leverans av vårt belysningssystem till vår första installation i Leamington, Kanada – en av landets mest betydande växthusregioner. Projektet representerar mer än en order; det etablerar en viktig referensanläggning i Nordamerika och visar värdet av Heliospectras lösningar i en mycket konkurrensutsatt och strategiskt viktig marknad. Installationen av vårt dynamiska flerkanaliga belysningssystem är planerad till fjärde kvartalet och vi ser fram emot att se detta projekt ta form. Referensprojekt som detta – i en marknad där rekommendationer och nätverk är avgörande – spelar en central roll för att bygga marknadsförtroende och påskynda framtida projektkonverteringar.

Stärkning av ledarskapsteamet

I början av juni välkomnade vi Denis Dullemans som Lead Global Greenhouse Sales. Med över 23 års erfarenhet av global försäljning av växthusbelysning tillför Denis omfattande branschkunskap och ett starkt nätverk. Under kvartalet hade vi också glädjen att tillkännage Rebecca Nordin som ny CFO. Rebecca har varit en del av Heliospectra i över tolv år och haft flera nyckelroller, bland annat som Marketing Manager, Head of helioCARE och Chief Commercial Officer. Hon har dessutom haft en central roll inom investerarrelationer och finansiell kommunikation. Vilket har gett henne en djup förståelse för vårt bolag, våra marknader och våra intressenter.

Båda dessa rekryteringar stärker vårt ledarskap och ger oss möjlighet att driva och vinna större globala projekt under en viktig fas av tillväxt och omställning.

Marknadsläge och utsikter

Marknaden är fortsatt försiktig, särskilt inom växthussegmentet där beslutsprocesserna för större projekt är längre än tidigare. Detta beror till stor del av oro på marknaden och osäkerheter kring importtullar. Vilket har påverkat vår försäljningsutveckling under året. Samtidigt växer vår försäljningspipeline och vårt förstärkta säljteam baserat i Nederländerna lämnar redan offerter på större växthusprojekt planerade för 2026. Detta är en tydlig signal om ett ökande intresse och växande förtroende för vår teknik och våra lösningar.

Även om Agtech-segmentet påverkas till viss del av minskat statligt stöd i USA är det en fortsatt stabilt. Även här ser vi större projekt växa fram när vi fördjupar våra samarbeten

med strategiska odlare, forskningsorganisationer och partners globalt. Vårt fokus ligger fortsatt på att bygga förtroende, visa värde och positionera Heliospectra som en föredragen partner inom forskning och kontrollerad odling.

Innovation & Utveckling

Innovation är en central del av Heliospectras strategi. I oktober introducerade vi vår nya ”peak-prediction”-funktion på Canadian Greenhouse Conference i Niagara Falls. Funktionen gör det möjligt för odlare att integrera realtidspriser på el och prognostisera energitoppar direkt i helioCORE™-plattformen och klimatdatorn. Resultatet är en smartare och mer dynamisk energihantering som sänker kostnaderna utan att kompromissa med odlingsresultaten. Mottagandet på konferensen var mycket positivt och stärkte ytterligare vår synlighet och närvaro på den nordamerikanska marknaden, där energitoppar kan innebära tusentals dollar i extra kostnader per år.

Vi förbereder också den kommersiella lanseringen av helioSENSE under Q2 2026. Testinstallationer med nyckelodlare i Europa och Nordamerika pågår redan och ger värdefull data och validering av denna nästa generations fluorescenssensor. helioSENSE är skyddat av flera patent och vi kommer att fortsätta utvärdera konkurrerande lösningar för att stärka vår position och skydda vår unika teknologi. Då denna produkt är en hörnsten i vår växtdrivna odlingsstrategi.

Finansiella åtgärder för att stödja tillväxt

För att stödja vår strategi och stärka bolagets finansiella ställning har styrelsen – under förutsättning av godkännande vid en extra bolagsstämma den 30 oktober – beslutat att genomföra en företrädesemission om cirka 49,5 MSEK före emissionskostnader. Heliospectras största ägare, Weland Stål AB, har redan åtagit sig att teckna aktier för 30 MSEK, motsvarande cirka 60,6 procent av emissionen.

Dessa åtgärder kommer att stärka vårt kassaflöde, möjliggöra fortsatta investeringar i kommersiell tillväxt och ge den finansiella flexibilitet som krävs för att ta tillvara framtida affärsmöjligheter. De visar också Welands engagemang och starka stöd för det nya teamet och vår strategi.

Framåtblick

Även om 2025 har inneburit vissa motvindar är de strategiska byggstenarna på plats: en växande pipeline av större växthusprojekt, en viktig nordamerikansk referensanläggning, ett förstärkt ledarskapsteam och en stärkt balansräkning. Tillsammans utgör dessa faktorer en solid grund för hållbar tillväxt.

Jag vill rikta ett varmt tack till våra aktieägare för ert fortsatta stöd och förtroende. Vi är övertygade om att vår strategi, i kombination med engagemanget från vårt team och våra partners, kommer att göra det möjligt för Heliospectra att leverera starkare resultat och värdeskapande under de kommande åren.

Bonny Heeren
VD Heliospectra