

## Heliospectra AB (publ) offentliggör Kvartalsrapport för jan - mar 2026

(Göteborg, Sverige, 24:e april 2026, kl 08:40 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 mars 2026.

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 januari – mars 2026

- Orderingång under perioden uppgick till 6 233 (3 129) KSEK.
- Nettoomsättningen under perioden uppgick till 5 148 (1 901) KSEK.
- Rörelseresultatet under perioden uppgick till -8 450 (-9 008) KSEK.
- Resultatet efter skatt under perioden var -8 455 (-9 009) KSEK.
- *Resultat per aktie\**: -0,01 SEK (-0,07)

\* Resultat per aktie före utspädning

#### Kassaflöde för perioden januari – mars 2026

- Rörelsens kassaflöde var -17 137 (-4 155) KSEK.
- Totalt kassaflöde under perioden uppgick till -17 160 (23 452) KSEK.
- Likvida medel vid periodens slut uppgick till 9 638 (24 886) KSEK.

### VD:S KOMMENTAR

Kära aktieägare i Heliospectra AB (publ),

När vi nu avslutar det första kvartalet 2026 kan vi konstatera att Heliospectra haft en aktiv inledning på året, med stark kommersiell aktivitet och fortsatta framsteg inom våra strategiska prioriteringar. Även om marknadsklimatet är fortsatt konkurrensutsatt och beslutsprocesserna för större projekt till viss del präglas av osäkerhet, ser vi tydliga tecken på att vår position stärks.

Vi befinner oss nu i den huvudsakliga offertperioden för växthusprojekt inför ljussäsongen 2026/2027 och det är därför fortfarande för tidigt att dra några slutsatser om hur 2026 kommer att utvecklas vad gällande omsättningen.

**Hög aktivitet och marknadsnärvaro**

Det första kvartalet har präglats av en intensiv mässperiod, där vi deltagit i Indoor AgCon, Fruit Logistica, HortiContact samt ett antal mindre branschevenemang. Dessa plattformar är viktiga för att upprätthålla vår synlighet, stärka relationer och engagera både befintliga och potentiella kunder.

Under kvartalet har vi varit involverade i ett flertal diskussioner kring större växthusprojekt i storleksordningen 70–100 MSEK på våra nyckelmarknader, inklusive Kanada, Nederländerna och Norden. Dessa dialoger bekräftar att Heliospectra är konkurrenskraftigt både vad gäller pris och prestanda jämfört med våra konkurrenter.

Även om vi ännu inte har säkrat något av de större projekten, uppfattas vi i allt högre grad som en föredragen teknikpartner av odlarna. Våra lösningar värderas högt för sin effektivitet och enhetlig ljusspridning, vilket bidrar till en stark långsiktig avkastning för våra kunder.

Samtidigt ser vi att det slutgiltiga investeringsbeslutet i vissa fall fortsatt faller på mer etablerade leverantörer, vilket understryker vikten av fortsatt förtroendebyggande och starka referensprojekt.

### **Agtech-segmentet – Partnerskap och närvaro**

Inom vårt Agtech-segment fortsätter vi att stärka vår position genom nära samarbeten med kunder och systemleverantörer. Att bygga långsiktiga relationer och partnerskap är en prioritet, vilket gör det möjligt för oss att utveckla vårt ekosystem och erbjuda integrerade lösningar – från LED-belysning till styrsystem och sensorer. Under kvartalet har vi även varit på plats i Australien och Nya Zeeland, där vi träffat både befintliga kunder och leverantörer samt etablerat nya kontakter på dessa viktiga marknader.

Under våra kundbesök hade vi möjlighet att introducera vår nya fyrkanaliga MITRA VF-lösning för vertikal odling i klimatkammare. Med MITRA VF har vi nu kompletterat vårt erbjudande inom detta segment och kan stödja forskningsinstitut inom alla typer av odlingsmiljöer. Från vår ELIXIA för avancerad spektrumforskning, till MITRA X för växthus och MITRA VF för vertikala odlingar i kontrollerade odlingskammare.

Samtliga av våra LED-lösningar är integrerade via styrplattformen helioCORE, vilket gör det möjligt för odlare och forskare att styra ljusintensitet och spektrum med hjälp av vår trådlösa sensorteknologi.

Under resan säkrade vi även ett projekt med The New Zealand Institute for Plant & Food Research till ett värde om cirka 1,3 MSEK. Dessa aktiviteter stödjer våra långsiktiga tillväxtambitioner och stärker vår närvaro i prioriterade regioner.

### **En konkurrensutsatt marknad**

Marknaden är fortsatt mycket konkurrensutsatt, med ett tydligt pristryck särskilt inom växthussegmentet. Som svar på detta har våra utvecklings- och inköpsteam arbetat aktivt med att optimera kostnadsstrukturen för vår MITRA X-plattform. Genom leverantörsförhandlingar och designförbättringar fokuserar vi på att skydda våra marginaler, samtidigt som vi bibehåller den höga prestanda och kvalitet som våra kunder förväntar sig.

### **Innovation närmar sig kommersialisering**

Vi fortsätter att göra goda framsteg i linje med vår innovationsplan. Under Q1 har vi fortsatt vår datainsamling för helioSENSE och närmar oss lanseringen av vår första kommersiella lösning, Light Use Efficiency Threshold (LUET).

De initiala resultaten är särskilt lovande för grödor som Phalaenopsisorkidéer, där rätt ljusbalans är avgörande. Både för mycket och för lite ljus kan påverka växternas hälsa och avkastning negativt, och vår lösning hjälper odlare att optimera denna balans. Utöver förbättrade odlingsresultat bidrar detta även till minskad energiförbrukning – en av odlarens mest betydande kostnadsfaktorer.

En viktig differentierande faktor för helioSENSE är möjligheten att kontinuerligt mäta växtrespons direkt i växthusmiljöer, över representativa odlingsytor och till relativt låg kostnad. Befintliga lösningar är ofta begränsade till laboratoriemiljöer, bygger på destruktiva mätmetoder eller kräver höga investeringar. Vår helioSENSE-teknologi, baserad på fluorescensmätning, stöds av en stark patentportfölj.

Vi förbereder oss nu för GreenTech Amsterdam i juni, där vi planerar att introducera både vår nya fullt styrbara MITRA VF-lösning för vertikal odling samt helioSENSE till marknaden. Detta blir en viktig milstolpe i vår kommersialiseringsresa.

### **Organisation och finansiell ställning**

I takt med att vi stärker organisationen för framtida tillväxt har vår kostnadsbas ökat jämfört med tidigare perioder. Även om detta speglar medvetna investeringar i kommersiell och teknisk kapacitet för att stödja framtida tillväxt, innebär det att ytterligare kapital kommer att behövas. Detta gäller fram till dess att större projekt säkras. Styrelsen utvärderar därför aktivt olika finansieringsalternativ och för dialoger med potentiella investerare.

### **Framåtblick**

Det första kvartalet bekräftar att vi rör oss i rätt riktning. Vår marknads närvaro ökar, vårt teknologiska erbjudande stärks och vår pipeline av större affärsmöjligheter är fortsatt aktiv.

Samtidigt är vi medvetna om att det tar tid att omvandla dessa möjligheter till konkreta affärer. Vårt fokus ligger fortsatt på att bygga långsiktiga relationer, bevisa vår prestanda och positionera Heliospectra som en pålitlig partner inom avancerade odlingslösningar.

Jag vill tacka våra aktieägare för ert fortsatta stöd och förtroende. Vi är fast beslutna att genomföra vår strategi och bygga ett starkare och mer konkurrenskraftigt bolag.

Med tacksamhet,

Bonny Heeren,  
VD, Heliospectra AB

**För ytterligare information, vänligen kontakta:**

Rebecca Nordin, Head of IR | +46 (0)72 536 8116 | [ir@heliospectra.com](mailto:ir@heliospectra.com)

<http://www.heliospectra.com>

*Denna information lämnades genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande 24 april 2026 kl. 08:40 CET.*

**Heliospectra AB** (publ) (Nasdaq First North Growth Market: HELIO) grundades 2006 i Sverige av växtforskare och biologer med visionen att göra kommersiell växtproduktion mer intelligent och resurseffektiv. Idag, med kunder på sju kontinenter, är Heliospectra världsledande inom intelligent belysningsteknik, ljuskontrollsystem och tjänster för växthus och kontrollerade odlingsmiljöer. I samarbete med odlare, tar Heliospectra fram kundanpassade LED-strategier och kontrollsystem för att automatisera produktionsplaner, förutsäga avkastning och övervaka växternas välmående och tillväxt med realtid-data och respons för att kunna leverera de konsekventa resultat odlare behöver.

För mer information, besök <https://www.heliospectra.com>.

Bolag HELIO är listat på Nasdaq First North Growth Market med Redeye Sweden AB som Certified Adviser.