

## ABSOLICON: RAPPORTKOMMENTAR Q1'26

Nettoomsättningen uppgick till 0,1 MSEK (0,1) och övriga rörelseintäkter till 1,9 MSEK (1,3), vilket gav totala rörelseintäkter om 2,0 MSEK (1,5). EBITDA -2,6 MSEK (-2,8) och EBIT -3,4 MSEK (-3,7). Periodens resultat var -3,5 MSEK (-3,7) och resultat per aktie -0,4 kr (-0,5). Kassaflöde från den löpande verksamheten var -3,0 MSEK (-3,1) och periodens kassaflöde -3,2 MSEK (-3,2). Likvida medel uppgick till 0,0 MSEK (1,5).

### Strategiskifte mot projektförsäljning

Vid utgången av Q1'26 hade Absolicon två aktiva processer för köp av produktionslina. Phoenix Solar Thermal i Kanada är fortsatt den mest framskridna processen, där flera projekt inom mejeriindustrin i USA utvecklats vidare under kvartalet. Enligt bolaget har projekten nu mer detaljerade tekniska specifikationer och kunderna har accepterat ett intervall för värmepriser, samtidigt som planerade volymer bedöms kunna motivera en produktionslina. I Zimbabwe fortsätter processen med ZESA efter att Absolicon varit ensam anbudsgivare i en publik upphandling. Bolaget uppger att processen nu förts vidare till upphandlingsmyndigheten. Samtidigt genomför Absolicon ett strategiskifte där bolaget, utöver försäljning av produktionslinor, även ska sälja och leverera solvärmeprojekt i egen regi. Under kvartalet beviljades dessutom ett UNIDO-finansierat projekt i Sydafrika med ett budgeterat projektvärde om cirka 9 MSEK för Absolicon.

### Företrädesemission för att kommersialisera erbjudandet

Den 26 mars beslutade Absolicons styrelse om en företrädesemission om cirka 13 MSEK med övertilldelningsoption om cirka 5 MSEK. Erbjudandet övertecknades till 286 % till totalt 37,5 MSEK. Absolicon kommer därmed efter emissionskostnader tilldelas cirka 16,7 MSEK, vilket vi anser vara tillräckligt för att driva verksamheten i cirka 12–15 månader givet nuvarande burn rate. Kapitaltillskottet skapar förutsättningar för Absolicon att accelerera satsningen i Spanien, bygga upp lokal försäljningskapacitet och positionera sig inför kommande europeiska värmeauktioner där bolaget beskriver sig se betydande affärsmöjligheter. Satsningen medför sannolikt ökade kostnader.

### Outlook

Strategiskiftet genom det nystartade säljbolaget i Spanien och uppöppnandet för egen produktion skapar nya förutsättningar för Absolicon. Detta innebär att bolaget går från en renodlad produktionslinemodell till att även kunna utveckla, sälja och leverera solvärmeprojekt i egen regi, vilket potentiellt kan sänka inestegströskeln för produkterna. Om satsningen lyckas kan det på sikt även bidra till ökad efterfrågan på egna produktionslinor i takt med att lokala volymer byggs upp. Därtill stärker förvärvet av SavoSolars solvärmeverksamhet Absolicons position inom europeisk solvärme genom en omfattande referensportfölj, etablerade kundrelationer och erfarenhet från storskaliga EPC- och fjärrvärmeprojekt. Vi tror att detta kan förbättra bolagets möjligheter att vinna större upphandlingar och påskynda kommersialiseringen av erbjudandet, särskilt på marknader där tidigare referensprojekt utgör en viktig del av kundernas investeringsbeslut. Våra estimat speglar ett scenario där inbetalningar från Phoenix inkommer under Q3'26, samt bidrag

från dotterbolaget i Spanien och leveranser till tyska städer vilket möjliggörs av förvärvade referenser. Estimaten bygger på att Absolicon lyckas bibehålla en låg kostnadsnivå och att intäkterna successivt ökar, framför allt drivet av inbetalningar från sålda produktionslinor samt projektintäkter. Osäkerheten i estimaten är dock fortsatt mycket stor.

**Läs hela analysen här**

**För mer information, vänligen kontakta:**

---

**Mattias Folkesson**, vd (mattias.folkesson@fairvalue.se)

**Albin Eriksson**, analytiker (albin@kalqyl.se)

**Erik Lundberg**, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

**Gustav Gabinus**, analytiker (gustav@kalqyl.se)

**Pontus Fredriksson**, analytiker (pontus@kalqyl.se)

**Om Kalqyl**

---

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.