

AVTECH offentliggör nyckeltal för det andra kvartalet 2026

AVTECH Sweden AB (publ) ("AVTECH") publicerar idag ett antal preliminära nyckeltal för det andra kvartalet 2026. Nettoomsättningen uppgick till MSEK 12,6 (11,8), jämfört med motsvarande kvartal 2025 och resulterade i en EBITDA för perioden om MSEK +5,0 (+5,5) och ett nettoresultat om MSEK 4,0 (+4,1). Periodens kassaflöde uppgick till MSEK -2,9 (-2,8).

FINANSIELLA NYCKELTAL FÖR PERIODEN

	2026	2026	2025
MSEK	Kvartal 2	Kvartal 1	Kvartal 2
Omsättning (från försäljning)	12.6	11.7	11.8
Rörelseresultat före avskrivningar	+5.0	+4.7	+5.5
Nettoresultat	+4.0	+3.8	+4.1
Nettoresultat per aktie, SEK	+0.071	+0.068	+0.073
ARR*	51.5	49.4	47.6
Rule of 40**	37.9%	43.3%	71.6%
Kassaflöde	-2.9	+3.2	-2.8
Koncernens Likvida medel	34.2	37.1	27.2
Eget kapital	60.7	62.3	49.3
Eget kapital per aktie, SEK	1.07	1.10	0.87
Koncernens Soliditet, %	90.3%	92.5%	91.9%

* ARR = Nettoomsättning från den senaste månaden i kvartalet x 12

** Rule of 40 = Försäljningstillväxt % år/år + Rörelsemarginal % för kvartalet

- Nettoomsättningen ökade med 6,7 procent jämfört med motsvarande period 2025, främst drivet av nya kundavtal.
- ARR, årlig återkommande intäkt, uppgick vid periodens slut till 51,5 MSEK, en ökning med 8,1 procent jämfört med Q2 2025. ARR inkluderar effekten av LATAMs tillfälliga paus av ClearPath under 1–2 månader.
- Nettoresultatet minskade med 1,9 procent jämfört med motsvarande period 2025, huvudsakligen till följd av resursförstärkningar inom försäljning, onboarding och produktutveckling.
- Den löpande verksamheten genererade ett positivt kassaflöde om 2,7 MSEK. Periodens totala kassaflöde var dock negativt till följd av den genomförda utdelningen om cirka 5,6 MSEK i maj. Kassaflödet påverkades även negativt av försenade kundinbetalningar, vilka förväntas inkomma under nästkommande kvartal.

"Kvartalets försäljning har varit förhållandevis stark trots ett fortsatt osäkert globalt marknadsläge. Samtidigt ser vi att beslutsprocesserna hos flygbolag och andra aktörer tar längre tid än normalt, vilket påverkar tempot i nya kommersiella beslut. Den underliggande efterfrågan är dock fortsatt tydlig. Behovet av lösningar som stärker flygbolagens effektivitet, precision och bränslebesparing är stort. AVTECHs tjänster adresserar konkreta operativa och ekonomiska utmaningar för våra kunder.

Under kvartalet har vi förnyat avtalet med Southwest Airlines. Avtalet omfattar kunddrivna produktförbättringar som stärker Aventus-tjänsten och förbättrar värdet i erbjudandet, både för Southwest och andra kunder. Det visar hur nära samarbete med ledande flygbolag bidrar till kommersiell stabilitet och driver vår produktutveckling framåt.

Efter periodens slut har LATAM tillfälligt pausat användningen av ClearPath under en begränsad period om 1–2 månader. ClearPath har samtidigt visat tydligt operativt värde i kundens verksamhet vilket bekräftas av LATAM. LATAM har meddelat att de avser återstarta ClearPath på sin short-haul-flotta efter pausen, och vi arbetar nära kunden inför den fortsatta användningen av tjänsten.

Vi har fortsatt att bygga upp vår pipeline av nya kunder som under resten av året förväntas driftsätta våra tjänster för proof of value-perioder, med målet att dessa därefter ska leda till kommersiella avtal. Parallellt inväntar vi beslut från ett antal kunder efter genomförda testperioder där våra tjänster har demonstrerat sitt värde i operativ drift. Sammantaget bedömer vi att våra kommersiella möjligheter framåt är goda, även om tidpunkten för enskilda kundbeslut är svår att påverka.

Nu sker flera viktiga förändringar i Europa och globalt kopplat till framtidens flygtrafikledning. För att varje flygning ska kunna genomföras med högre effektivitet och lägre miljöpåverkan krävs ett mer datadrivet samspel mellan flygbolag och flygtrafikledning. Här blir AVTECHs förmåga att i realtid beräkna och dela optimerade flygprofiler och färdvägar central. Det är också mot denna bakgrund som AVTECH har valts ut att delta i tre europeiska SESAR-konsortier, där vi representerar luftrumsanvändaren och flygbolagens perspektiv.

Den tilltagande konkurrensen inom in-flight optimering bekräftar att den marknad vi adresserar håller på att växa till på allvar. För AVTECH innebär detta både ökade möjligheter och högre krav. Genom ökade produktinvesteringar kan vi bredda vårt erbjudande och säkerställa att AVTECH fortsätter att vara relevant, konkurrenskraftigt och väl positionerat även under kommande år", säger David Rytter, VD.

Den fullständiga rapporten för det andra kvartalet offentliggörs som planerat den 21 augusti 2026.

Pressmeddelanden finns tillgängliga på:

<https://www.avtech.aero/press-release-swedish>

För mer information, vänligen kontakta

David Rytter, VD, +46 (0) 8 544 104 80
Christina Zetterlund, Finanschef, + 46 (0) 8 544 104 80

Om AVTECH Sweden AB (publ)

AVTECH utvecklar produkter och tjänster för digitala flygtrafikledningssystem. Kunder är den globala flygindustrins olika aktörer såsom flygbolag, flygplatser, luftfartsverk, teknikföretag och flygplanstillverkare. Med hjälp av bolagets produkter och tjänster kan varje enskild flygning eller hela flygoperationen optimeras vad gäller ekonomi, buller och utsläpp, effektivitet, punktlighet och säkerhet. Huvudkontoret ligger i Stockholm. AVTECH Sweden AB (publ) är listat på NASDAQ First North Growth Market och har utsett Redeye Nordic Growth AB till bolagets Certified Adviser.

Denna information är sådan information som AVTECH Sweden är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 2026-07-09 19:01 CEST.

Bifogade filer

[AVTECH offentliggör nyckeltal för det andra kvartalet 2026](#)