

Prebona – Rapportkommentar Q2

Bredare distribution i textil, oförändrad omsättning i kvartalet

Impala Nordic kommenterar delårsrapporten för Prebona AB (publ) ("Prebona" eller "Bolaget") avseende det andra kvartalet 2026. Nettoomsättningen steg 5 procent till 0,71 MSEK och rörelseförlusten minskade till 1,44 MSEK. Kvartalet rymmer fler kommersiella steg än något tidigare, med nya distributörsavtal i Turkiet och Italien, beviljade grundpatent i Europa och Kanada samt en första order från en brittisk e-handlare.

Kvartalet i korthet

Rörelseresultatet förbättrades till -1 438 tkr i kvartalet och -2 764 tkr för halvåret, mot -4 030 tkr föregående år, i allt väsentligt genom lägre kostnader. Övriga externa kostnader sjönk 22 procent under halvåret.

Nyckeltal (tkr)

Nyckeltal	Q2 2026	Q2 2025	H1 2026	H1 2025
Nettoomsättning	708	674	1 485	1 133
Rörelseresultat	(1 438)	(1 565)	(2 764)	(4 030)
Kassaflöde, löpande	(1 468)	(1 366)	(1 714)	(3 794)
Kassa vid periodslut	n.a.	n.a.	2 036	905
Soliditet*	n.a.	n.a.	13,8%	11,5%

Kommersiell utveckling

Textil är Bolagets prioriterade tillväxtområde och står enligt Bolaget för under hälften av halvårets omsättning. Under kvartalet tecknades distributörsavtal i Turkiet och Italien, efter periodens utgång även med en internationell återförsäljare för Europa och delar av Asien. Samma morgon som rapporten meddelades ett återköp om cirka 300 tkr från en befintlig textilkund, motsvarande 42 procent av kvartalets nettoomsättning. En andra order av den storleken bekräftar att materialet fungerar i kundens egen produktion.

Bolaget framhåller att samtliga affärsområden rymmer kunder med potential om flera miljoner kronor per år, och att kunder som Gyeon och Jape redan har köpt för över en miljon kronor. Inom ytskydd har WoodinHaus i Sydkorea lagt en ny order av DuraClean för statliga byggnadsverk, samtidigt som ett par lanseringar i Sverige försenats. Enligt Bolaget innehåller OdorControl ingen biocid och faller utanför EU-förordningen om biocidprodukter, vilket är en fördel när textilindustrin söker alternativ till silver.

Finansiell ställning

Kassan uppgick till 2 036 tkr vid halvårsskiftet mot 627 tkr vid årsskiftet. Årets två riktade emissioner har tillfört cirka 4,4 MSEK. Teckningsoptionerna av serie 2026 ersattes i juni av en riktad emission om 2,1 MSEK till i allt väsentligt samma tecknare, vilket innebär att kapitalet tillfördes som planerat. Kundfordringarna om 3 263 tkr är den post som betyder mest för likviditeten framåt.

Utsikter

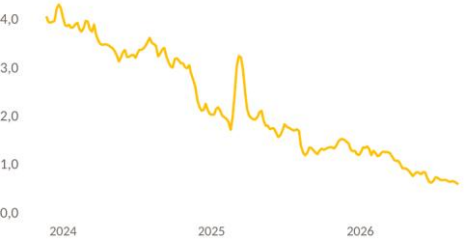
Med 74 procents bruttomarginal och en fast kostnadsmassa kring 8,8 MSEK på årsbasis krävs enligt vår bedömning omkring 10 MSEK i årsomsättning för ett positivt rörelseresultat och kring 9 MSEK för ett positivt kassaflöde efter räntor. Vid 0,54 kr uppgår börsvärdet till cirka 22 MSEK.

Nästa hållpunkt är Q3-rapporten den 27 november, där omsättningsraden blir det första egentliga testet på om årets avtal konverterar till volym.

Översikt

Ticker	PREBON
Lista	Spotlight
Aktiekurs	0,54 SEK
Antal aktier	40 403 603
Börsvärde	22 MSEK
VD	Christian Östberg
Ordförande	Claes de Geer
HQ	Simrishamn, Sverige
Q3 Rapport	27 nov

Aktiekurs utveckling (SEK)



Veckoslutskurser till och med 27 augusti 2026. Källa TradingView.

Ägarstruktur (källa: Q2-rapporten)

Christian & Jessica Östberg	18,84%
Tagehus Holding AB	9,38%
Bo Tillman	6,04%
Claes De Geer	4,73%
Nordnet Pensionsförsäkring	4,66%
S-Bolagen AB	3,76%
Avanza Pension	3,06%
Lars-Ove Sandberg	2,58%
Mats Rosén	2,05%
Övriga aktieägare	44,90%

Intervju med VD Christian Östberg

Impala Nordic har ställt sex frågor till Prebonas verkställande direktör i anslutning till rapporten.



Christian Östberg, VD

01 Kan du sammanfatta rapporten, vad är du mest tillfreds med och vad har varit utmanande?

Q2 2026 präglades av bred kommersiell aktivitet. Inom textil, vårt prioriterade tillväxtområde, tecknade vi distributörsavtal med partners i Turkiet och Italien, båda med dedikerade säljresurser, och inledde ett samarbete med en e-handelsaktör i Storbritannien för OdorControl Spray och HygieneControl. Vi rör oss dessutom konkret framåt i ett antal potentiellt värdeskapande affärer inom segmentet.

Internationellt erhöll vi en återbeställning från den sydkoreanska kunden WoodinHaus för ytskyddsprodukten DuraClean till statliga byggnadsprojekt, och vi ingick ett nytt samarbete med en nordisk aktör inom tak- och fasadbeläggningar. Inom HealthCare fortsätter vi med Bemer som partner i Sverige och Finland och för dialoger om expansion utanför Norden. Kvartalet avslutades med besked om att patent beviljas av det europeiska och kanadensiska patentverket, ett viktigt steg för att stärka skyddet kring vår teknologiplattform.

Vi är mest nöjda med bredden och kvaliteten i det kommersiella flödet. Antalet kvalificerade kontakter, testprojekt och aktiva distributörsrelationer är på den högsta nivån vi hittills sett. Dessutom drivs affärerna av oerhört proffsiga kolleger med lång erfarenhet från branschen. Det som har varit utmanande är den svenska ytskyddsmarknaden, där planerade partnerlanseringar försenats och påverkat omsättningen negativt.

02 Hur ska aktieägarna förstå skillnaden mellan "den högsta aktiviteten någonsin" och en omsättningstillväxt på 5 procent?

Det är en legitim fråga. Vår affärsprocess innehåller typiskt en testfas innan kunden fattar ett köpbeslut, vilket är normen när man introducerar en ny produkt inom våra branscher. En kvalificerad dialog idag leder alltså normalt till en order längre fram. Därtill tar det tid att etablera nya distributörer, de behöver utbildning och egna testcykler innan de kan sälja aktivt. Vi har nu ett globalt nätverk av återförsäljare väl positionerade för att konvertera den pågående aktiviteten till omsättning, och vi ser den breda pipeline vi byggt som ett tydligt substansvärde i bolaget.

03 Hur stor andel av halvårets cirka 1,5 MSEK kom från textilsegmentet, och hur många av de nya distributörerna sedan 2025 har lagt en andra order?

Under hälften av omsättningen härrör från textilsektorn, vilket speglar att det är det segment där efterfrågedrivkraften är starkast just nu. Vad gäller återköp från kunder som tillkommit under 2025 kan vi konstatera att ett par av dem redan har lagt ytterligare ordrar, ett tidigt tecken på att produkten levererar det kunderna förväntar sig.

04 Vad är "nya åtaganden" konkret, belopp, motpart, och är de bindande?

Vi väljer att inte specificera det av affärsmässiga skäl. Styrelsens bedömning om finansiering tolv månader framåt grundar sig på en samlad bild av bolagets kassaflöde, befintliga likvida medel och de åtaganden som är kända vid rapporttillfället. Materiella händelser kommuniceras i enlighet med vår informationsplikt.

05 Vilket biocidregelverk avses, och krävs godkännande under EU-förordningen om biocidprodukter för att sälja er behandling med antibakteriella eller luktreducerande påståenden?

EU:s biocidförordning (BPR, 528/2012) reglerar alla produkter som verkar biocidalt, inklusive textilbehandlingsmedel. Att registrera en ny biocidsubstans under BPR är förknippat med mångmiljonkostnader och processer som kan ta fem till tio år, en stor inträdesbarriär för branschen.

Det centrala för Prebona är att OdorControl inte innehåller någon biocid. Produkten verkar mekaniskt och fångar och bryter ned svavel- och kvävehaltiga molekyler, de föreningar som är den dominerande källan till oönskad lukt. Eftersom verkningsmekanismen är fysikalisk-kemisk snarare än biocid faller produkten utanför BPR:s tillämpningsområde. Det innebär att vi kan sälja den utan den regulatoriska kostnad och tidplan som biocidregistrering kräver, en konkret fördel när textilindustrin aktivt söker miljövänliga och BPR-kompatibla alternativ.

06 Hur viktig är en order om 300 000 SEK, och kan ni säga mer om kunden?

En order av den storleken är viktig för oss, dels som intäkt, dels som affärsvalidering. Kunden är en etablerad aktör vars produkter distribueras på en bred internationell marknad, vilket innebär att ett lyckat samarbete kan ge ytterligare volymökning över tid. Vi kan av hänsyn till kunden inte specificera namn eller marknad, men vi ser relationen som långsiktig och värdefull.

Disclaimer

© 2026 Impala Nordic. All rights reserved.

Detta material har upprättats av Impala Nordic AB och är avsett som allmän information och analys, inte som investeringsrådgivning, erbjudande eller rekommendation att köpa, sälja eller behålla finansiella instrument. Varje investeringsbeslut fattas självständigt och tas på egen risk. Finansiella instrument kan både öka och minska i värde, och det finns en risk att du inte får tillbaka investerat kapital.

Denna bevakning är finansierad. Detta innebär att Impala Nordic har erhållit betalning från Bolaget för att upprätta bevakningen. Detta utgör en potentiell intressekonflikt. Läs mer om intressekonflikt nedan "Intressekonflikt". Impala Nordic reserverar sig för eventuella faktafel, felskrivningar och feltolkningar i bevakningskommentaren.

Vissa uppgifter utgör Impala Nordics egna beräkningar, däribland soliditet, nivåerna för break-even och rörelsevärde. Uppgifter lämnade av Bolaget har inte verifierats av Impala Nordic.

Bevakningskommentaren är framtagen inom ramen för Impala Nordics verksamhet och ramar, och ska inte tolkas som analytikerns personliga rådgivning. Bevakningskommentaren representerar Impala Nordics bedömning vid publiceringstillfället. Det finns ingen garanti för att antaganden, prognoser eller framtidsblickande uttalanden kommer att infrias.

Intressekonflikt

Analytikern äger aktier i bolaget: **Ja**

Impala Nordic eller personer bakom Impala Nordic äger aktier i bolaget: **Ja**

Analytiker

Ylber Rexhepi