

ABSOLICON: RAPPORTKOMMENTAR Q2'26

Nettoomsättningen uppgick till 0,3 MSEK (0,2) och övriga rörelseintäkter till 1,1 MSEK (1,1), vilket gav totala rörelseintäkter om 1,5 MSEK (1,3). EBITDA uppgick till -4,5 MSEK (-3,6) och EBIT till -5,3 MSEK (-4,6). Periodens resultat var -5,3 MSEK (-4,5) och resultat per aktie -0,38 kr (-0,55). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -13,3 MSEK (-3,4) och periodens kassaflöde till 5,8 MSEK (-3,4). Likvida medel uppgick till 4,3 MSEK (6,9).

Kommersiell uppdatering

Vid utgången av Q2'26 hade Absolicon fortsatt två aktiva processer med samarbetsavtal för köp av produktionslina, genom Phoenix Solar Thermal i Nordamerika och ZESA i Zimbabwe. Bolaget har dock skiftat strategi och lägger nu större vikt vid att först bygga upp en marknad genom försäljning och leverans av solvärmeprojekt, för att därefter etablera lokal produktion när tillräckliga volymer har säkerställts. Phoenix-processen fortskrider, men Absolicon betonar att tidslinjen är svårbedömd, medan processen i Zimbabwe fortsatt präglas av avsaknaden av en etablerad lokal marknad. Förvärvet av Savosolar stärker förutsättningarna för den förändrade strategin, framför allt genom den referensportfölj, kundbas och projektkompetens som tillförts. Detta ger Absolicon möjlighet att delta i större europeiska solvärme- och fjärrvärmeupphandlingar som bolaget tidigare inte kunnat kvalificera sig för. Absolicon har redan deltagit i en första kvalificeringsrunda för ett tyskt fjärrvärmeprojekt om cirka 85 000 m², där solfångarfältets värde enligt vd:n uppskattas till cirka 200–300 MSEK. Bolaget ser även ett flertal liknande upphandlingar framför sig, framför allt i Tyskland och Frankrike.

Spanien i fokus inför Heat Auction

Den kommande europeiska Heat Auction är en mycket viktig del i Absolicons kommersiella satsning, där bolaget har identifierat Spanien som den mest attraktiva marknaden utifrån bland annat hög solinstrålning och gynnsamma förutsättningar. Stödet inom den relevanta kategorin har utökats från 500 till 700 MEUR, samtidigt som solvärme erhåller en bonus om 25 % jämfört med elektriska värmelösningar. Absolicon har identifierat omkring 200 potentiella industrikunder i Spanien och har löpande kontakt med ett antal fabriker, med ambitionen att lämna cirka 5–7 anbud innan auktionen stänger i februari 2027. Besked väntas omkring april 2027. Ett positivt utfall skulle kunna skapa de projektvolymer som krävs för nästa steg i Absolicons strategi. Initialt kan solfångare levereras från Härnösand, medan större volymer skulle kunna motivera etablering av en lokal produktionslina, vilken Absolicon även har öppnat för att självt äga. Den genomförda företrädesemissionen stärker förutsättningarna att finansiera arbetet fram till auktionsbeskeden, även om större projekt kan medföra ytterligare behov av projektfinansiering och rörelsekapital.

Outlook

Strategiskiftet mot en större andel projektförsäljning skapar nya förutsättningar för Absolicon. Bolaget går från en affärsmodell med huvudsakligt fokus på försäljning av produktionslinor till att även utveckla, sälja och leverera solvärmeprojekt i egen regi. Strategin innebär bland annat att Absolicon först kan bygga upp lokala projektvolymer och därefter etablera produktionslinor när

efterfrågan är tillräckligt stor. Detta minskar beroendet av enskilda produktionslineaffärer och breddar de potentiella intäktskällorna. Vi gör inga betydande förändringar i våra estimat till följd av strategiförändringen, då den nya affärsinriktningen ännu inte har validerats kommersiellt. Våra estimat bygger på ett scenario där inbetalningar från Phoenix inkommer under Q2'27, samt bidrag från verksamheten i Spanien och leveranser till tyska städer, möjliggjorda genom de referenser som förvärvats från Savosolar. Estimatens bygger vidare 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 estimatens är fortsatt mycket stor, inte minst mot bakgrund av att tidigare kommunicerade försäljningsprocesser kontinuerligt skjuts fram.

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.