



Omsättning
407,2 MSEK
+ 14% YoY.



EBITDA
28,3 MSEK
+ 95% YoY.



VD har ordet

Ett starkare resultat ger tillförsikt inför framtiden

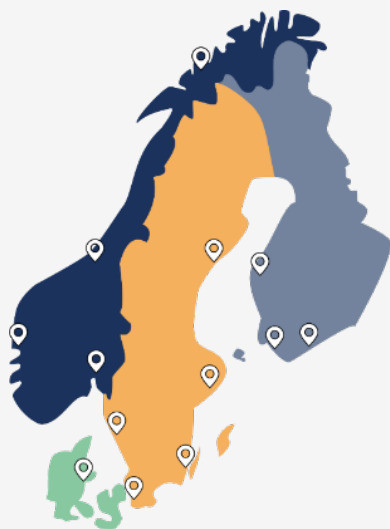
Utvecklingen till och med september visar att vårt målmedvetna arbete för ett mer fokuserat, lönsamt och skalbart Binero fortsätter att ge resultat.

Koncernens omsättning uppgick under årets första nio månader till 407,2 Mkr och vi nästintill fördubblade vår EBITDA till 28,3 Mkr (14,5 Mkr). EBITDA-marginalen förbättrades från 4 till 7 procent. Samtidigt ökade de återkommande intäkterna (ARR) med 14 procent till 407 Mkr. Resultatutvecklingen visar att våra prioriteringar inom kostnader, organisation, integration och intäktskvalitet ger mätbar effekt.

Utvecklingen är särskilt tydlig inom Hospitality- och Healthcare vertikaler och vårt affärsområde Connected, där EBITDA ökat med 41 procent jämfört med föregående år. Cloud fortsatte samtidigt att växa och ökade omsättningen med 14 procent. Det visar styrkan i vår nordiska affärsmodell och i kombinationen av våra tre affärsområden Cloud, Managed och Connected Services. Samtidigt ser vi fortsatt förbättringspotential inom såväl takten vi konverterar vår försäljningspipeline som marginalförstärkning, och arbetet med att stärka lönsamheten i samtliga delar av koncernen fortsätter med oförminskad kraft.

Från struktur och integration till kommersiell framgång

Efter flera år av förvärv, integration och renodling har Binero en bred nordisk plattform och ett starkare erbjudande. Med förvärvet av datacenterfastigheten i Vallentuna, den fördjupade närvaron i Norge och integrationen av Hibox har vi nu bättre förutsättningar att växa inom områden med långsiktigt ökande efterfrågan.



Binero Group, ca 180 anställda i hela Norden.

Den kommersiella aktiviteten har ökat efter sommaren, med ett fortsatt fokus på våra prioriterade vertikaler Healthcare och Hospitality. Det ger oss tillförsikt, samtidigt som vi vet att en stark försäljningspipeline och signerad orderbok måste omsättas i leverans, intäkter och lönsamhet.

Återkommande intäkter skapar stabilitet

Ökade återkommande intäkter stärker förutsägbarheten, kundrelationerna och förutsättningarna för långsiktigt bättre marginaler. Att de ökade trots lägre total omsättning visar att kvaliteten i intäktsbasen fortsätter att förbättras.

För oss handlar skalbarhet inte enbart om att växa omsättningen. Det handlar om att växa på rätt sätt, med tjänster och lösningar som kan levereras effektivt, återkommande och med tydligt kundvärde.

Tillförsikt, kombinerad med fortsatt disciplin

Utvecklingen till och med september ger oss tillförsikt. Resultatet och EBITDA marginalen har förbättrats samtidigt som de återkommande intäkterna har fortsatt att öka. Omsättningsutvecklingen visar samtidigt att vi behöver öka försäljningstakten, förbättra konverteringen och säkerställa att investeringar och förvärv bidrar fullt ut till koncernens resultat, men som tidigare; **vi vill och vi kan mer.**



Annika Rydström, VD Binero Group



Finansiell sammanställning

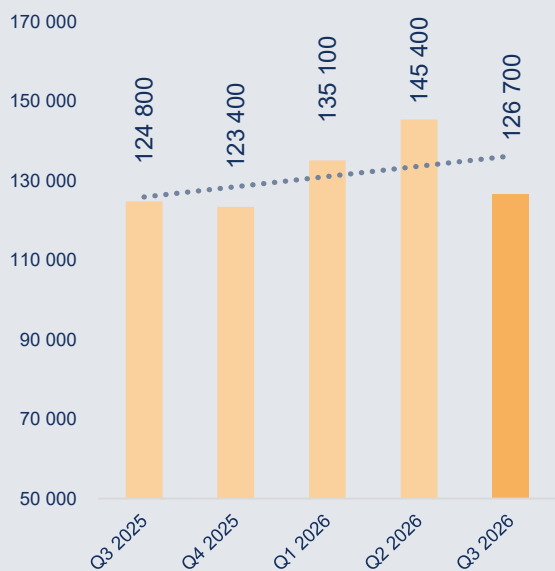
YTD september

Koncernrapport YTD september (Management accounts)

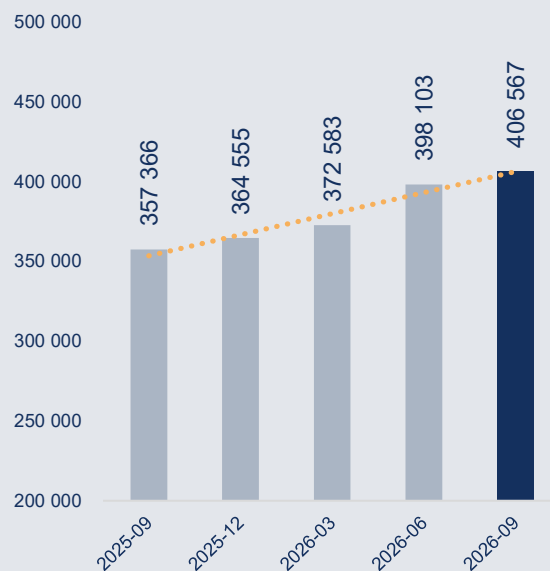
MSEK	YTD Sep 2026	YTD Sep 2025	LTM	2025 FY
Omsättning	407,2	356,1	530,6	479,5
Bruttovinst	172,1	139,3	224,2	191,44
Bruttomarginal	42%	39%	42%	40%
EBITDA	28,3	14,5	37,4	23,6
EBITDA i procent av omsättning	7%	4%	7%	5%
Justerad EBITA	12,2	5,3	14,5	7,6
Transaktions-, omstrukturings- och extraordinära kostnader	-3,1	-15,5	-34,9	-47,3
Tillgänglig likviditet	55,2	62,4	55,2	84,7

Justerad EBITA¹

TOTAL omsättning per kvartal KSEK



TOTAL ARR per kvartal KSEK



¹ Justerad EBITA beräknas som rörelseresultat före nedskrivningar och amortering av kundrelationer, justerat för poster av engångskaraktär.



Försäljning

Försäljning Q3 2026

Stärkt kommersiell styrning och en växande försäljningspipeline skapar förutsättningar för organisk tillväxt. Bineros långsiktiga mål är en årlig organisk tillväxt om 10 procent. Under kvartalet har bolaget fortsatt att öka samarbetet mellan affärsområdena och fokusera försäljningsarbetet mot de möjligheter som bedöms ha högst konverteringspotential.

Ökad kommersiell effektivitet

Under perioden har Binero stärkt den kommersiella styrningen genom tydligare prioritering av affärsmöjligheter, förbättrad datakvalitet i koncernens gemensamma CRM-system och ett ökat fokus på konvertering. Arbetssättet ska öka förutsägbarheten i försäljningen och bidra till en stabil intäktsutveckling över tid.

Högre signeringstakt och stärkt orderbok

Den stärkta kommersiella styrningen bidrog direkt till en högre signeringstakt under det tredje kvartalet. Orderboken ökade med 53% jämfört med

Q2, en tydlig förbättring jämfört med motsvarande period föregående år. Utvecklingen stärker bedömningen att bolagets kommersiella prioriteringar är rätt riktade.

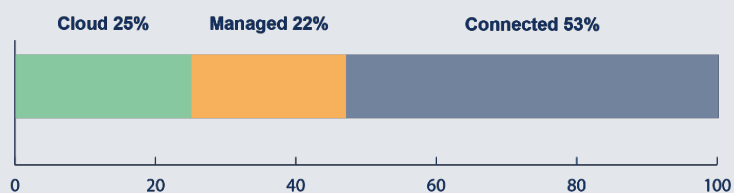
Pipelineutveckling per affärsområde

Connected står för den starkaste utvecklingen, drivet av ett växande fokus på Healthcarevertikalen och ökad korsförsäljning. Inom *Managed* fortsätter förskjutningen från konsultaffärer mot löpande tjänster, vilket över tid väntas bidra till en högre andel återkommande intäkter och fördjupade kundrelationer. *Cloud* utvecklas stabilt, med en ökande efterfrågan på kapacitet för AI-laster.

Sammanfattning

Binero går in i det fjärde kvartalet med en stärkt orderbok och fortsatt fokus på konvertering, korsförsäljning och långsiktiga kundrelationer. Den befintliga försäljningspipelinen ger förutsättningar för fortsatt kommersiell utveckling, samtidigt som genomförandekraft och konverteringstakt förblir avgörande för utfallet under kommande kvartal.

Binero Groups försäljningspipeline per affärsområde





Nordisk äldreomsorg – Ett Binero Business Case

Möter framtidens teknikbehov

Äldreomsorgen i Norden står inför en strukturell förändring kring digitalisering, säkerhet och tillgänglighet. En växande och åldrande befolkning ökar efterfrågan på vård- och omsorgstjänster samtidigt som tillgången till kvalificerad personal är begränsad. För att möta framtidens behov krävs både utbyggnad av äldreboenden och investeringar i välfärdsteknik som stärker kvaliteten i omsorgen och effektiviserar verksamheten. Det är här Binero verkligen gör skillnad.

Dessa trender driver en ökande efterfrågan på digitala lösningar som stödjer både omsorgstagare och vårdpersonal. Teknik som förenklar arbetsflöden, förbättrar kommunikation och ökar tryggheten för boende blir en allt viktigare del av framtidens äldreomsorg.

Starkare marknadsposition genom Hibox

Genom förvärvet av Hibox har Binero stärkt sin position inom välfärdsteknik för äldreomsorgen och inom vår fokusvertikal Healthcare. Hibox erbjuder lösningar som är utvecklade med verksamhetens behov i fokus och som hjälper omsorgspersonal att lägga mer tid på människorna de vårdar och mindre tid på att hantera teknik och administrativa processer.

Under året har Binero framgångsrikt korsfått Hibox lösningar på samtliga nordiska marknader. Detta har breddat kundbasen, stärkt koncernens återkommande intäkter och bekräftat värdet av att kombinera Hibox erbjudande med Bineros etablerade marknadsnärvaro i Norden. Genom Bineros erfarenhet, skräddarsydda lösningar och vårt engagemang för datasuveränitet och leveranssäkerhet, har vi visat att vi är ett tryggt och innovativt val för aktörer som vill ligga i framkant inom nordisk äldreomsorg.

En marknad med starka underliggande drivkrafter

Behovet av moderna tekniklösningar inom äldreomsorgen förväntas öka under lång tid framöver. Antalet äldre ökar samtidigt som många kommuner och privata aktörer står inför betydande investeringar i teknik som bidrar till en bättre äldreomsorg. Parallellt växer kraven på att verksamheterna ska kunna leverera hög kvalitet trots begränsad tillgång på personal.¹

Många av dagens tekniska lösningar är fragmenterade och skapar i vissa fall ytterligare komplexitet för vårdpersonalen. Det finns ett tydligt behov av användarvänliga, integrerade och driftsäkra lösningar som är utvecklade utifrån både personalens och de boendes behov.

Väl positionerade för fortsatt expansion

Med Hibox som en integrerad del av erbjudandet är Binero väl positionerat för att stödja den digitala utvecklingen inom äldreomsorgen i Norden. Kombinationen av en växande installerad bas, ökande återkommande intäkter och dokumenterade framgångar inom korsförsäljning ger en stark plattform för fortsatt tillväxt.

Utöver den starka marknadspositionen inom digital äldreomsorg har Binero skapat en unik teknisk plattform genom kombinationen av Hibox lösningar och koncernens egen nordiska infrastruktur. Plattformen kan anpassas för hela äldreboenden och vårdmiljöer, från vägledningsskärmar, entré och kösystem till TV/underhållning, kommunikation med anhöriga, hälsofrämjande program och spel, samt integrerade videolösningar när vårdpersonal inte finns på plats. Med full kontroll över både applikationer, drift och datalagring kan Binero erbjuda en sammanhållen digital upplevelse under nordisk jurisdiktion.

Detta möter den ökande efterfrågan på säkra, driftsäkra och verksamhetskritiska lösningar inom äldreomsorgen och stärker förutsättningarna för långsiktig återkommande tillväxt, långsiktigt värde för kunder och aktieägare.



¹ <https://www.socialstyrelsen.se/om-socialstyrelsen/pressrum/press/pressad-arbetsmiljo-och-hoga-sjuktal-en-stor-utmaning-for-aldreomsorgen/>

Sverige Stockholm
Huvudkontor Stockholm
Binero Group AB
Gustavslundsvägen 151G
167 51 Bromma
Tel. 010 166 67 00
binero.com

Binero AB
Externit i Sverige AB
Binero Alvik AB
Binero Vallentuna AB
Binero Serverhall AB
RedBridge AB
RedBridge Technology AB
Infrateq Group Holding AB
Infra TQ Group AB
Infrateq Norge AS
Xpeedio Support Solutions AB
Binero Tromsø AS
Binero Trondheim AS
Hibox Systems OY AB