



ERICSSON

16.10.2026, 05.59 UTC

Dette er en oversat version af den svenske rapport, udgivet 16.10.2026

AKTIEBRIEF

Automatisk oversættelse: Oprindeligt udgivet på engelsk 16.10.2026. Giv feedback [her](#).

1. Selskabet i korthed

Ericsson udvikler og sælger radioudstyr, kernenetværkssoftware og tjenester til mobilnetværk, primært til telekomoperatører og i mindre omfang til virksomheder og den offentlige sektor. Selskabet er en B2B-virksomhed inden for telekominfrastruktur med kunder i over 175 lande, og omkring halvdelen af al mobiltrafik uden for Kina går via netværk leveret af Ericsson.

Ericsson blev grundlagt i 1876, da Lars Magnus Ericsson åbnede et værksted for telegrafinstrumenter i Stockholm, og aktien blev noteret på Stockholmsbørsen i 1919. Fra telefoner og omstillingsborde gik selskabet over til mobilnetværk via NMT, GSM og senere 3G–5G. Dagens struktur er formet af opkøbet af Vonage i 2022, som indgår i segmentet Enterprise, og frasalget af iconectiv i 2025. A- og B-aktierne er noteret på Nasdaq Stockholm (Large Cap), og B-aktien handles også som ADS (American Depositary Shares) på Nasdaq New York under symbolet ERIC.

HOVEDKONTOR	GRUNDLAGT	MARKEDSVÆRDI	MEDARBEJDERE
Stockholm	1876	~316 mia. SEK PR. 14 OKT. 2026	85 417 Q3'26

2. Forretningsmodel – sådan tjener selskabet penge

Indtægterne stammer fra netværksudstyr, software og tjenester, som regel inden for flerårige rammeaftaler med operatører. Networks (64% af omsætningen i 2025) sælger RAN (Radio Access Network), antenner og transportnetværk til en bruttomargin på 49,7%. Cloud Software and Services (26%) leverer kernenetværk, støttesystemer og drift af kundernes netværk. Her er andelen af tjenester og tredjepartsprodukter højere og bruttomarginen lavere på 41,7%. Enterprise (9%) omfatter kommunikationsplatformen Vonage med netværks-API'er (Application Programming Interface), trådløst WAN og private 5G-netværk. Hertil kommer patentlicensering, IPR (Intellectual Property Rights), med en tilbagevendende omsætning på omkring 13,5 mia. SEK på årsbasis pr. Q3'26 efter nye aftaler i juli 2026. Licensindtægterne indregnes med 82% i Networks og resten i Cloud Software and Services. Kundebasen er koncentreret: De ti største kunder stod for 46% af omsætningen i 2025, og den største for ca. 14%.

De store investeringer sker inden for forskning og udvikling, som i det væsentlige omkostningsføres løbende (48,9 mia. SEK i 2025, godt 20% af omsætningen), mens investeringer i anlægsaktiver svarer til 1–2% af omsætningen. Pengestrømmen styres derfor primært af driftsresultatet og af arbejdskapitalen, som svinger med store udrulningsprojekter. Omsætning, resultat og pengestrøm er normalt lavest i Q1 og højest i Q4 som følge af kundernes indkøbsmønstre: I gennemsnit for 2023–2025 faldt 23% af årets omsætning i Q1 og 29% i Q4, og omsætningen gik fra 69,3 mia. SEK i Q4'25 til 49,3 mia. SEK i Q1'26.

Fra omsætning til resultat, hele året 2025 (mia. SEK)



3. Seneste regnskabsmeddelelse – finansiel og operationel overblik

NETTOOMSÆTNING Q3'26 59,5 mia. SEK +6% ÅÅ (Q3'25: 56,2)	JUSTERET EBITA Q3'26 10,1 mia. SEK 36%ÅÅ (Q3'25: 15,8)	EPS EFTER UDVANDING Q3'26 1,77 SEK 47%ÅÅ (Q3'25: 3,33)
---	--	--

Omsætningen steg 6 % til 59,5 mia. SEK i Q3'26, svarende til en organisk vækst på 7 % (justeret for valuta og frasalg). Stigningen kom primært fra Networks, selskabets største segment, som voksede 9 %, mens Enterprise faldt efter frasalget af iconectiv. Selskabet tilskriver væksten god efterspørgsel på strategiske markeder samt egne kortsigtede kommercielle tiltag. Patentindtægterne steg til 3,9 mia. SEK (Q3'25: 3,1), delvist som følge af engangsbetalinger for tidligere perioder, hvilket understøttede marginen i Networks.

EBIT faldt 41 % til 8,9 mia. SEK (Q3'25: 15,2 mia. SEK). Nedgangen skyldes, at Q3'25 indeholdt en engangsgevinst på 7,6 mia. SEK fra frasalget af iconectiv. Renset for denne gevinst steg den justerede EBITA fra omkring 8,2 til 10,1 mia. SEK, understøttet af et højere bruttoresultat og lavere omkostninger. Nettoresultatet faldt 49 % til 5,8 mia. SEK – altså et større fald end i EBIT – primært på grund af hensættelser til renteudgifter i forbindelse med skattesager.

Det frie cashflow før M&A var 4,9 mia. SEK (Q3'25: 6,6), da der blev bundet mere kapital i arbejdskapitalen i løbet af kvartalet. Nettokassen udgjorde 60,7 mia. SEK pr. 30. september 2026 efter aktietilbagekøb på 4,8 mia. SEK i kvartalet. Selskabet har dermed ingen nettogæld.

Fremadrettet beskriver ledelsen RAN-markedet som uændret og forventer, at højere komponentomkostninger vil presse bruttomarginen i 2027, hvilket selskabet imødegår med prisjusteringer og effektiviseringer. I løbet af kvartalet afløste Per Narvinger Börje Ekholm som administrerende direktør. I forbindelse med regnskabet offentliggjorde selskabet desuden en forenklet organisation fra 2027 med færre markedsområder og en mindre koncernledelse.

"

Når vi ser fremad, ser vi, at RAN-markedet er uændret, at den geopolitiske usikkerhed fortsat er forhøjet, og at komponentomkostningerne forventes at få en vis negativ påvirkning på bruttomarginen næste år.

Per Narvinger

— adm. direktør og koncernchef, Ericsson · Q3'26-regnskab

4. Marked og tendenser

Markedet for mobilnetværksinfrastruktur er i praksis delt i to: Kina, hvor indenlandske leverandører dominerer, og resten af verden, hvor Ericsson ifølge selskabet sidder på omkring 37 % af RAN-markedet. Et fåtal leverandører, primært Ericsson, Nokia, Huawei, ZTE og Samsung, sælger til et begrænset antal store operatører med betydelig forhandlingsstyrke. Efter flere år med faldende investeringer beskriver ledelsen RAN-markedet som uændret i Q3'26.

Den dominerende strukturelle drivkraft for Ericsson er overgangen til 5G standalone, det vil sige netværk med egen 5G-kerne, som kan sælge garanteret, differentieret ydeevne. Ved udgangen af 2025 havde omkring 370 operatører lanceret 5G, men 90 havde indført eller testet 5G standalone i offentlige netværk. Det er i den opgradering, snarere end i flere basestationer, som selskabet ser vækst i et RAN-marked, der i øvrigt står stille.

- **Geopolitik og leverandørvalg:** Restriktioner mod kinesiske leverandører i 5G-netværk i mange lande styrer operatørernes valg, samtidig med at krav om lokal produktion og FoU øger. Ericsson opbygger lokal tilstedeværelse i USA, Indien og Japan.
- **AI-trafik:** AI-drevne enheder kræver mere uplink-kapacitet og lavere latens, hvilket ifølge selskabet kræver netværk med garanteret ydeevne.
- **Operatørkonsolidering og netværksdeling:** Færre og større købere, og delte netværk kan reducere behovet for udstyr.
- **Nye anvendelsesområder:** Missionskritiske netværk til offentlig sikkerhed og forsvar, FWA (Fixed Wireless Access), som nåede ud til over 150 millioner husstande i 2025, samt netværks-API'er.
- **6G:** Forventes introduceret før 2030. Standardiseringen påvirker patentpositionen og den næste investeringscyklus.

5. Vækst drivere og risici

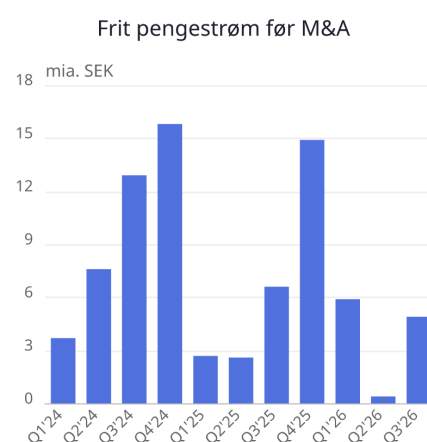
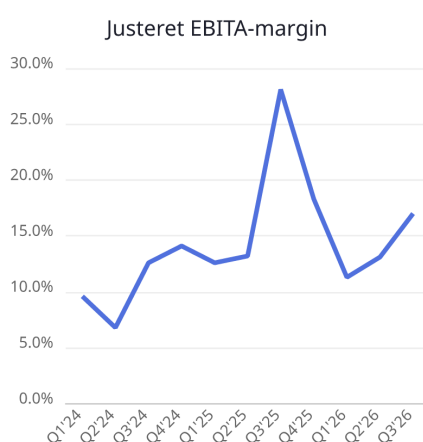
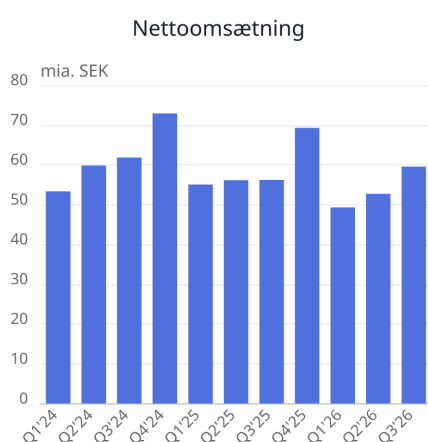
Vækst drivere

- **5G standalone og programmerbare netværk:** Aftaler med blandt andre Telstra og Vodafone om netværk til differentieret konnektivitet.
- **IPR-licensiering:** Cirka 13,5 mia. SEK i årlig tilbagevendende omsætning, med vækstmuligheder i nye segmenter og øget dækning af smartphone-markedet.
- **Missionskritiske netværk og forsvar:** Selskabet øger investeringerne her i 2026 med højere omkostninger initialt.
- **Omkostningseffektivitet:** Antallet af ansatte faldt fra 94.236 (dec. 2024) til 85.417 (sep. 2026), og der indføres en forenklet struktur i 2027.

Risici

- **Geopolitik og handel:** Tariffer, eksportkontroller og statsstøttede konkurrenter kan påvirke marked-sandele, adgang til komponenter og marginer.
- **Kundkoncentration og prispres:** Ti kunder står for 46 % af omsætningen, og flerårige aftaler kan indeholde forpligtelser om fremtidige prisnedsættelser.
- **Forsyningskæde:** Afhængighed af et fåtal leverandører af halvledere og kredsløb. Stigende komponentomkostninger forventes at påvirke bruttomarginen.
- **Valuta:** Omkring halvdelen af omsætningen er i USD og over 15 % i EUR, mens en væsentlig del af omkostningerne er i SEK. En stærkere krone giver derfor en transaktionseffekt på resultatet ud over omregningseffekten.

6. Finansiell udvikling – KPI'er



7. Finansielle mål

- **Justeret EBITA-margin på 15–18 % (formelt langsigtet mål):** Inden for intervallet med 15,3 % R12 pr. Q3'26. Hele året 2025 var 18,1 %, hvoraf 3,2 procentpoint stammede fra iconectiv-gevinsten (ca. 14,9 % eksklusive).
- **Frit pengestrøm før M&A på 9–12 % af omsætningen (formelt langsigtet mål):** Inden for intervallet med 11,3 % for hele året 2025 og 11,3 % R12 pr. Q3'26.
- **Udbytte (princip: stabilt til stigende ordinært udbytte):** 3,00 SEK pr. aktie for 2025 (2,85 for 2024), udbetalt i to dele i 2026.
- **Overskudskapital til aktionærerne:** Tilbagekøb på op til 15 mia. SEK frem til generalforsamlingen i 2027. Cirka 8,0 mia. SEK er gennemført i Q2–Q3'26, og antallet af egne aktier steg fra 38 millioner til 114 millioner mellem den 30. september 2025 og den 30. september 2026. Antallet af udestående aktier var 3.257 millioner pr. 30. september 2026 (3.333 millioner året før).

- **Kreditværdighed og netto kassebeholdning (ambition):** Målet er en kreditværdighed i investment grade og en netto kassebeholdning over tid. Vurderingen var BBB hos S&P og Fitch og Ba1 hos Moody's pr. årsrapporten for 2025, og netto kassebeholdning var 60,7 mia. SEK pr. 30. september 2026.
- **Kortsigtet vejledning:** Ingen kvantitativ prognose. Kvalitativt forventes komponentomkostningerne at give en vis negativ påvirkning af bruttomarginen i 2027.

8. Potentielle triggers (kommende 6–12 måneder)

- **Q4'26-rapporten:** Fokus på om den organiske vækst på 7 % i Q3'26, som delvist kom fra kortsigtede kommercielle aktiviteter, holder ved i det sæsonmæssigt største kvartal, på de første tegn på komponentomkostningerne i den justerede bruttomargin (47,7 % i Q3'26) samt bestyrelsens udbytteforslag for 2026.
- **Ny koncernstruktur fra 1. januar 2027:** Sammenslutningen til APAC og omfordelingen af Enterprise Wireless Solutions vil ifølge selskabet give øget effektivitet over tid, og udfaldet vil kunne ses på driftsomkostningerne.
- **Ny adm. direktør:** Per Narvings første fulde år med eventuelle justeringer af prioriteter eller kapitalallokering.
- **Tilbagekøbsprogrammet:** Omkring 7 mia. SEK af rammen på 15 mia. SEK udestår frem mod generalforsamlingen i 2027, og spørgsmålet er, om der foreslås et nyt program.
- **IPR-aftaler:** Fornyerelser og nye aftaler afgør, om de tilbagevendende licensindtægter på ca. 13,5 mia. SEK vokser. Retroaktive engangsbeløb kan få enkelte kvartaler til at svinge.
- **Juridiske processer:** DOJ's (U.S. Department of Justice) undersøgelse med tilknytning til Irak og compliance-arbejdet omkring Vonages sikkerhedsaftale i USA er igangværende. Udfald og tidspunkt er ifølge selskabet uvisse.

9. Ofte stillede spørgsmål fra investorer

Hvorfor faldt indtjeningen i Q3'26, selvom omsætningen steg?

Sammenligningskvartalet Q3'25 indeholdt en the gevinst ved salg på 7,6 mia. SEK fra salget af iconectiv, svarende til 1,72 SEK per aktie. Renskrevet for den gevinst steg det justerede EBITA fra omkring 8,2 mia. SEK til 10,1 mia. SEK med lavere driftsomkostninger. Det rapporterede fald i EBIT (41 %) og EPS (47 %) afspejler således primært en engangspost i sammenligningstallet, ikke den løbende drift.

Hvordan påvirker stigende komponentomkostninger marginerne?

Selskabet traf foranstaltninger mod komponentinflation i Q2'26 og oplyser, at effekten opbygges i de kommende kvartaler. Ledelsen forventer en vis negativ påvirkning af bruttomarginen næste år og modvirker den med prisstigninger, porteføljeoptimering og interne effektiviseringer. Den justerede bruttomargin var 48,1 % for hele året 2025 og 47,7 % i Q3'26. Ericsson er afhængig af et fåtal leverandører af halvledere og kredsløb, hvilket begrænser muligheden for at skifte leverandør på kort sigt.

Hvor vigtige er patentindtægterne (IPR)?

Ericsson ejer en stor patentportefølje fra årtiers mobilstandardisering og licensierer den primært til producenter af smartphones. Efter aftaler i juli 2026 med en af de ti største smartphone-producenter og en producent af betalingsterminaler beløb de årlige tilbagevendende licensindtægter sig til ca. 13,5 mia. SEK, cirka 6 % af omsætningen i 2025. I Q3'26 var patent- og licensindtægterne 3,9 mia. SEK (Q3'25: 3,1), delvist drevet af retroaktive indtægter for tidligere perioder uden licens, og 82 % indregnes under Networks. Selskabet angiver øgede IPR-indtægter som en af driverne for marginmålet og ser vækstmuligheder i nye segmenter. Retroaktive betalinger ved nye aftaler kan få enkelte kvartaler til at svinge.

Hvor eksponeret er Ericsson mod valuta og enkelte kunder?

Omkring halvdelen af omsætningen i 2025 var i USD og over 15 % i EUR, mens en betydelig del af omkostningerne, herunder FoU i Sverige, er i SEK. En stærkere svensk krone reducerer derfor resultatet, og i 2025 blev bruttoresultatet påvirket af valuta med 7,2 mia. SEK. Kundesiden er koncentreret: de ti største kunder stod for 46 % af omsætningen og den største for ca. 14 %. Fortsat konsolidering blandt operatørerne kan øge afhængigheden af enkelte kunder.

10. Hvad siger optimisten? / Hvad siger pessimisten?

Hvad siger optimisten?

Ericsson har en førende position uden for Kina med omkring 37 % af RAN-markedet, og restriktioner mod kinesiske leverandører i mange lande begrænser konkurrencefeltet, hvor selskabet sælger.

Overgangen til 5G standalone og programmerbare netværk kan skabe en ny investeringscyklus, selvom RAN-markedet som helhed ikke vokser, og AI-trafik øger kravene til kapacitet og latens.

Patentporteføljen giver ca. 13,5 mia. SEK i årlige tilbagevendende indtægter med lille kapitalbinding, hvilket understøtter marginmålet.

Med en netto kassebeholdning på 60,7 mia. SEK og et pengestrøm inden for målintervallet er der plads til FoU, udbytte og tilbagekøb på samme tid.

Hvad siger pessimisten?

Kernemarkedet vokser ikke: RAN-markedet forventes at være stabilt, og væksten afhænger af, at operatører med presset lønsomhed vælger at investere i 5G standalone.

Kundegruppen er koncentreret, hvor ti kunder står for 46 % af omsætningen, og operatørkonsolidering og netværksdeling kan styrke købernes forhandlingsposition yderligere.

Geopolitikken skærer begge veje: tariffier, eksportkontroller og statsstøttede konkurrenter kan koste markedsandele, og komponentomkostninger forventes at presse bruttomarginen i 2027.

Ekspansionen uden for kerneforretningen har været omkostningstung med nedskrivninger på 15,9 mia. SEK i Enterprise i Q2'24, og en ny adm. direktør samt omorganisation indebærer eksekveringsrisiko.

Ordliste – forkortelser og begreber

- **5G standalone:** 5G-netværk med sin egen 5G-kerne i stedet for en 4G-kerne. Det er påkrævet for garanteret ydeevne og netværksskrankning (network slicing), og det er den opgradering, som Ericsson betragter som den næste vækstcyklus.
- **6G:** Næste generations mobilteknologi, forventes før 2030. Påvirker fremtidige patentindtægter og den næste investeringscyklus.
- **ADS (American Depositary Shares):** Depottitler, der gør det muligt at handle B-aktien i USA. Én ADS svarer til én B-aktie.
- **APAC (Asia-Pacific):** Nyt markedsområde fra 2027, der slår Asien og Stillehavsområdet (Nordøstasien samt Sydøstasien, Oceanien og Indien) sammen.
- **DOJ (U.S. Department of Justice):** USA's justitsministerium, som efterforsker sager med tilknytning til Ericssons tidligere aktiviteter i Irak.
- **FWA (Fixed Wireless Access):** Fast bredbånd til husholdninger via mobilnettet, et anvendelsesområde der øger trafikken i operatørernes netværk.
- **Frit pengestrøm før M&A:** Pengestrøm fra drift minus investeringer og leasingbetalinger, før opkøb og frasalg. Et af Ericssons to formelle finansielle mål.
- **IPR (Intellectual Property Rights):** Immaterielle rettigheder. Her menes indtægter fra licensering af Ericssons patenter, primært til producenter af smartphones.
- **Justeret EBITA:** Driftsresultat før afskrivninger på erhvervede immaterielle aktiver, eksklusive omstruktureringssomkostninger. Ericssons primære rentabilitetsmål og grundlag for marginmålet.
- **M&A (Mergers & Acquisitions):** Opkøb og frasalg af selskaber.
- **Netværks-API (Application Programming Interface):** Grænseflade, der giver udviklere mulighed for at bruge netværksfunktioner, f.eks. svindelbeskyttelse, i deres apps. En ny indtægtskilde via Vonage.
- **Organisk vækst:** Omsætningsvækst justeret for valuta, opkøb og frasalg, hvilket viser den underliggende udvikling.
- **R12:** Rullende tolv måneder, dvs. summen af de seneste fire kvartaler, hvilket udligner sæsonudsving.
- **RAN (Radio Access Network):** Radiodelen af mobilnettet, dvs. basestationer og antenner. Ericssons største produktområde.

Kilder

- Ericsson, Q3'26-rapport (Tredje kvartal 2026), 15. oktober 2026 (koncernens resultat, omsætning pr. segment og markedsområde, patent- og licensindtægter, omkostninger, omstrukturering, finansielle poster, skat, ansatte, pengestrømme, finansiell stilling, valutaeksponering og aktieinformation). ericsson.com/en/investors/financial-reports/interim-reports
- Ericsson, pressemeddelelse: "Ericsson meddeler forenkling af koncernstrukturen og ændringer i koncernledelsen", 15. oktober 2026. ericsson.com/en/newsroom
- Ericsson, Q2'26-rapport (Second quarter report 2026), 14. juli 2026 (lageropbygning i Q2'26, IPR-aftalerne i juli 2026 og direktørskifte). ericsson.com/en/investors/financial-reports/interim-reports
- Ericsson, Q3'25-rapport (Third quarter report 2025), oktober 2025 (kvartalsdata for 2024). ericsson.com/en/investors/financial-reports/interim-reports
- Ericsson, Årsrapport 2025 (adm. direktørs kommentar, strategi, segmenter, mål og udfald, ledelsesberetning, risikofaktorer, historik og aktieinformation). ericsson.com/en/investors/financial-reports/annual-reports
-

Inderes, historiske fundamentale data (kvartalsvis omsætning og EBIT) samt lukkekurs for B-aktien på Nasdaq Stockholm pr. 14. oktober 2026 (97,10 SEK). Markedsværdien er beregnet på baggrund af 3.257 millioner udestående aktier pr. 30. september 2026.

Ansvarsfraskrivelse for aktiebrief

16.10.2026

This Equity Brief is produced by Inderes. It is intended solely to provide a concise, fact-based presentation of publicly available information about the company at the time of publication. The Equity Brief is intended for informational use only and should not be construed as an offer or advice to buy, sell or subscribe to investment products.

The information has been compiled from several different public sources that Inderes considers reliable. Inderes aims to use reliable and comprehensive information, but Inderes is not responsible for the content or accuracy of the presented information. The information underlying the Equity Brief may change quickly. Inderes makes no commitment to announce any changes to the presented information or to update the material after publication.

The Equity Brief should not be construed as an offer or advice to buy, sell or subscribe to investment products. The reader is responsible for their own investment decisions. The reader should consider their own objectives and financial situation and, where necessary, use advisors when making investment decisions. Inderes and its employees are not responsible for the financial outcome of investment decisions made based on the Equity Brief, or for any other damage (direct or indirect) that may arise from the use of the information.

The Equity Brief may not be edited, copied or made available to others, in whole or in part, without Inderes' written consent. The laws of certain countries may contain restrictions on the distribution of information in this Equity Brief, and persons subject to such restrictions should take these restrictions into account.

Parts of this Equity Brief have been prepared with the assistance of artificial intelligence tools. All content is reviewed and edited by Inderes before publication.

Inderes has made an agreement with the issuer discussed in this Equity Brief, which entails compiling the Equity Brief.

Information about Inderes

<https://www.inderes.com>



CONNECTING INVESTORS AND COMPANIES

Inderes democratizes financial information by connecting investors and listed companies. For investors, we are an investing community and a trusted source of financial information and equity research. For listed companies, we are a partner in delivering high-quality investor relations. Over 500 listed companies in Europe use our investor relations products and equity research services to provide better investor communications to their shareholders.

Our goal is to be the most investor-minded company in finance. Inderes was founded in 2009 by investors, for investors. As a Nasdaq First North-listed company, we understand the day-to-day reality of our customers.

Inderes Oyj
Porkkalankatu 5
00180 Helsinki
+358 10 219 4690

inderes.fi

Inderes Ab
Vattugatan 17, 5tr
Stockholm
+46 8 411 43 80

inderes.se

**inde
res.**