



HEXATRONIC GROUP

02.10.2026, 06.05 UTC

Dette er en oversat version af den svenske rapport, udgivet 2.10.2026

AKTIEBRIEF

Aktiebrief: Hexatronic Group

Automatisk oversættelse: Oprindeligt udgivet på svensk 1.10.2026, 07.02 GMT. Giv feedback [her](#).

1. Selskabet i korthed

Hexatronic Group er en svensk industrivirksomhed, der udvikler, fremstiller og leverer fiberoptiske systemer, kabler og tilhørende tjenester til digital infrastruktur, organiseret i tre forretningsområder: Fiber Solutions, Harsh Environment og Data Center. Kunderne er professionelle købere (B2B), såsom teleoperatører og netbyggerne, datacenteraktører som hyperscalers og colocation-selskaber samt kunder inden for energi, forsvar og industri med tyngdepunkt i Europa, Nordamerika og APAC.

Hexatronic er vokset fra at være en svensk leverandør af fiberprodukter til bredbåndsudrulning til en international koncern, i vid udstrækning gennem opkøb, der har bredt både udbuddet og den geografiske tilstedeværelse ud. De seneste opkøb er Communication Zone (2025) samt JOWO Systemtechnik og Superior Fiber & Data Services (2026). Tyngdepunktet er succesivt blevet flyttet fra fiberudrulning til hjem og husholdninger (såkaldt FTTH, Fiber To The Home) mod datacentre og krævende industrielt miljø, hvilket blev formaliseret i 2025, da virksomheden blev opdelt i de tre nuværende forretningsområder. Selskabets udtalte ambition er, at Data Center og Harsh Environment skal udgøre omkring halvdelen af omsætningen mod 35 % for hele året 2025. Aktien har siden 2015 været noteret på Nasdaq Stockholm.

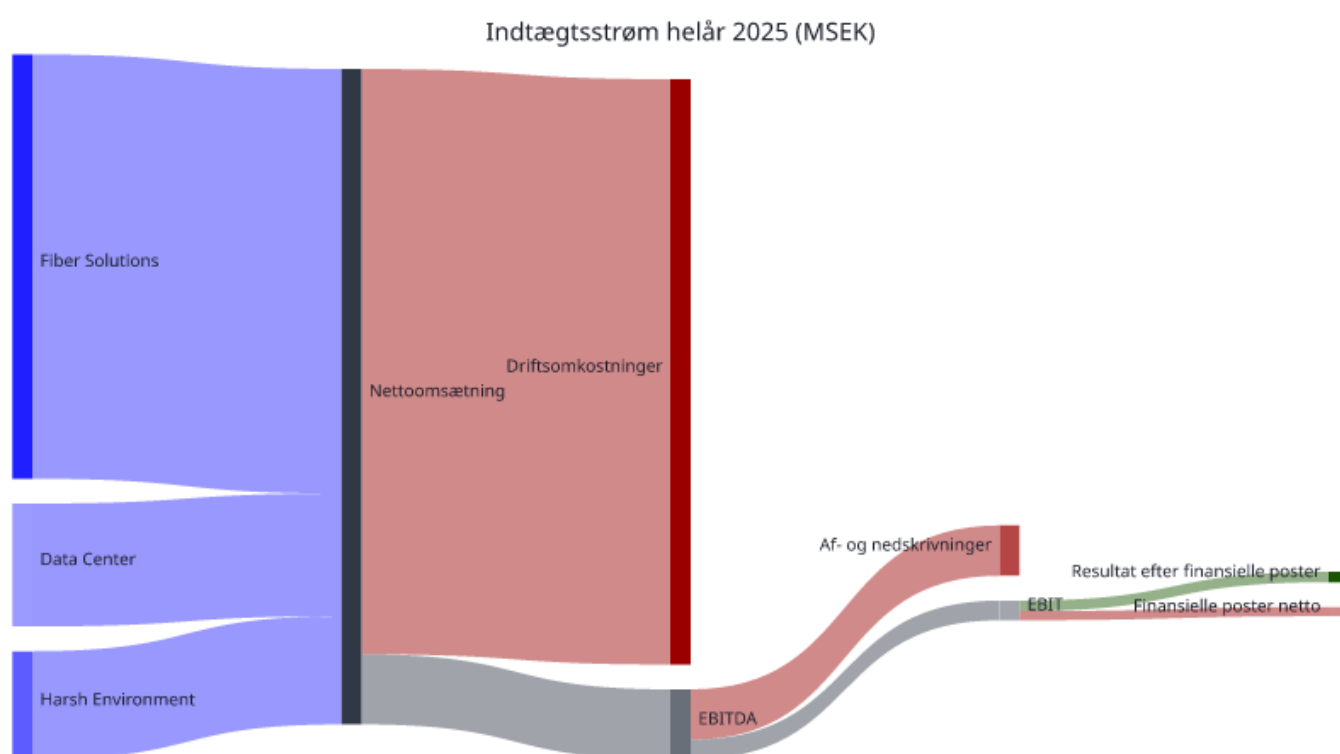
HOVEDKONTOR	NOTERET	MARKEDSVÆRDI	MEDARBEJDERE
Gøteborg	2015	~8,8 mia. SEK PR. SEP. 2026	2 106 Q2'26

2. Forretningsmodel — sådan tjener selskabet penge

Hexatronic tjener penge ved at sælge egne udviklede produkter og systemer samt tilhørende tjenester (feltmæssig support, uddannelse, design, installation og drift). Indtægterne fordeles på tre forretningsområder med forskellige økonomiske profiler. Fiber Solutions (65 % af omsætningen i 2025) leverer fiberkabler, mikrorør og netværkskomponenter til bredbåndsudrulning og transportnet. Harsh Environment (16 %) udvikler skræddersyede, OEM-designede løsninger (dynamiske kabler, stik og fiberoptisk sensortechnologi), som indbygges som kritiske delsystemer i energi-,

forsvars- og industriapplikationer med lange udviklingscykluser. Data Center (19 %) kombinerer kabler med høj tildækning/densitet og tjenester på tværs af datacentrets livscyklus for hyperscalers og colocation-aktører.

Modellen er kapitalkrævende, eftersom koncernen driver egen produktion på 17 produktionsanlæg. Denne lokale produktion er et bevidst valg, der forkorter forsyningskæderne og dæmper told- og valutarisici, men binder kapital i anlæg og lager. Rentabilitetsprofilen adskiller sig tydeligt mellem områderne. Data Center og Harsh Environment har en højere justeret EBITA-margin end Fiber Solutions, som er blevet presset af pris og volumen på FTTH-markedet. Fiber Solutions har en sæsonprofil, hvor første og fjerde kvartal normalt er lavere end sommerhalvåret, hvor gravearbejder er mere aktive. Harsh Environment er stort set uafhængig af sæsonen, og Data Center er en smule stærkere i første halvår.



3. Seneste regnskabsmeddelelse — finansiel og operationel oversigt

NETTOOMSÆTNING	JUSTERET EBITA	ÅRETS RESULTAT
2 245 MSEK	224 MSEK	131 MSEK
+18 % Y/Y (Q2'25: 1 906)	+33 % Y/Y (Q2'25: 169)	77 MSEK I Q2'25

I Q2'26 steg nettoomsætningen til 2 245 MSEK (Q2'25: 1 906) med en organisk vækst på 11 %. Den justerede EBITA steg 33 % til 224 MSEK (Q2'25: 169), og den justerede EBITA-margin udgjorde 10,0 % (8,9 % i Q2'25), hvilket var sekventielt højere end i Q1'26 og Q4'25. Periodens resultat blev 131 MSEK (Q2'25: 77).

Fiber Solutions vendte til en organisk vækst på 11 % og en justeret EBITA på 122 MSEK (Q2'25: 78) med en margin på 9,1 % (6,4 %), hvilket var drevet af højere volumen i USA og gennemførte omkostningsbesparelser, der øger kapacitetsudnyttelsen. Data Center rundede for første gang 500 MSEK i kvartalsomsætning med en organisk vækst på 27 % og en margin på 15,5 %. Harsh Environment faldt organisk med 4 % med en margin på 10,0 %, idet en svækket olie- og gasrelateret ordrebeholdning inden for dynamiske kabler modvirkede væksten inden for connectivity solutions til forsvarsindustrien. Nordamerika stod for 44 % af omsætningen (34 % i Q2'25).

Pengestrømmen fra den løbende virksomhed udgjorde 181 MSEK, hvilket svarer til en kontantkonvertering på 84 %. Nettogælden eksklusive leasing faldt til 1 470 MSEK pr. 30. juni 2026 (1 582 MSEK pr. 31. december 2025), hvilket gav en justeret gældsgrad på 1,7x (1,9x pr. 31. december 2025). De disponible midler udgjorde 1 912 MSEK. I løbet af kvartalet blev opkøbene af JOWO Systemtechnik og Superior Fiber & Data Services fuldført, og en rettet emission tilførte ca. 600 MSEK. En rettet emission er rettet mod udvalgte investorer, hvilket indebærer en udvanding for eksisterende ejere, der ikke er omfattet af kredsen. Koncernen indgik desuden et strategisk partnerskab med NKT, som mere end fordobler søkabelkapaciteten i Hudiksvall med volumenforpligtelser frem til 2032 og driftsstart i 2028.

Ledelsen ser fortsat en stærk efterspørgsel i Nordamerika inden for FTTH og transportnet, mens det europæiske FTTH-marked forventes at forblive svagt på kort sigt. Omkostningerne til inputvarer som fiber og polyethylen lå fortsat på et forhøjet niveau, og selskabet har til hensigt at kompensere for dette via prisjusteringer. For Q3'26 forventer ledningen et resultat på linje med Q2'26. På personelsiden forlod vicedirektør Martin Åberg selskabet i løbet af kvartalet, og Oscar Wärme blev udnævnt til midlertidig chef for Data Center. Efter regnskabsperioden blev det desuden meddelt, at CFO Pernilla Lindén tiltræder som President Fiber Solutions den 1. november, mens rekrutteringen af en ny CFO er sat i gang.

"

Med en lavere finansiel gældsætning har vi rig mulighed for at investere i de mest attraktive vækstmuligheder i en verden, hvor efterspørgslen efter hurtig og pålidelig digital infrastruktur bare stiger.

Rikard Fröberg

— adm. direktør og koncernchef, Hexatronic Group · Q2'26-rapport

4. Marked og tendenser

Hexatronic opererer på markedet for fysisk digital infrastruktur, som er et globalt og delvist fragmenteret marked drevet af flerårige investeringscyklusser snarere end enkelte kvartaler. Den enkeltvis vigtigste strukturelle drivkraft for koncernen er den accelererende udrulning af digital infrastruktur: datatrafikken vokser med cloud, SaaS og AI, hvilket kræver både nye datacentre og opgraderede transport- og backbone-netværk. Denne drivkraft binder selskabets tre forretningsområder sammen og er det, der adskiller Hexatronics position mest fra renhjertede FTTH-kabelproducenter, eftersom selskabet har flyttet tyngdepunktet mod datacentre og krævende industrielle miljøer.

Geografisk er Europa det største marked (4 243 MSEK i 2025) efterfulgt af Nordamerika (2 591 MSEK) og APAC (685 MSEK), hvor Nordamerika igen driver væksten. Konkurrencebilledet varierer fra område til område. Inden for fiber møder selskabet globale aktører som Corning, Prysmian og CommScope. Inden for sø- og dynamiske kabler er konkurrenterne Nexans, Prysmian og NKT (som samtidig er en samarbejdspartner), og inden for datacentre er det en blanding af aktører inden for kabler og systemintegration.

- **Datacenter- og AI-drevet kapacitetsvækst** – Øget beregnings- og lagringskapacitet driver efterspørgslen efter kabler, systemintegration og opgraderede transportnet.
- **FTTH-udrulning med offentlig støtte** – Statslige programmer som BEAD (USA), Gigabit Strategy (Tyskland) og Project Gigabit (Storbritannien) understøtter fiberefterspørgslen, samtidig med at det europæiske FTTH-marked er skrøbeligt på kort sigt.
- **Energiomstilling og offshore** – Elektrificering og havbaserede energiprojekter driver efterspørgslen efter dynamiske kabler og sensorløsninger.
- **Forsvarsoprustning** – Øgede forsvarsinvesteringer løfter efterspørgslen inden for connectivity solutions.
- **Konsolidering** – Et fragmenteret marked giver plads til opkøbsdrevet vækst og en bredere vifte af udbudte løsninger.

5. Vækst drivere og risici

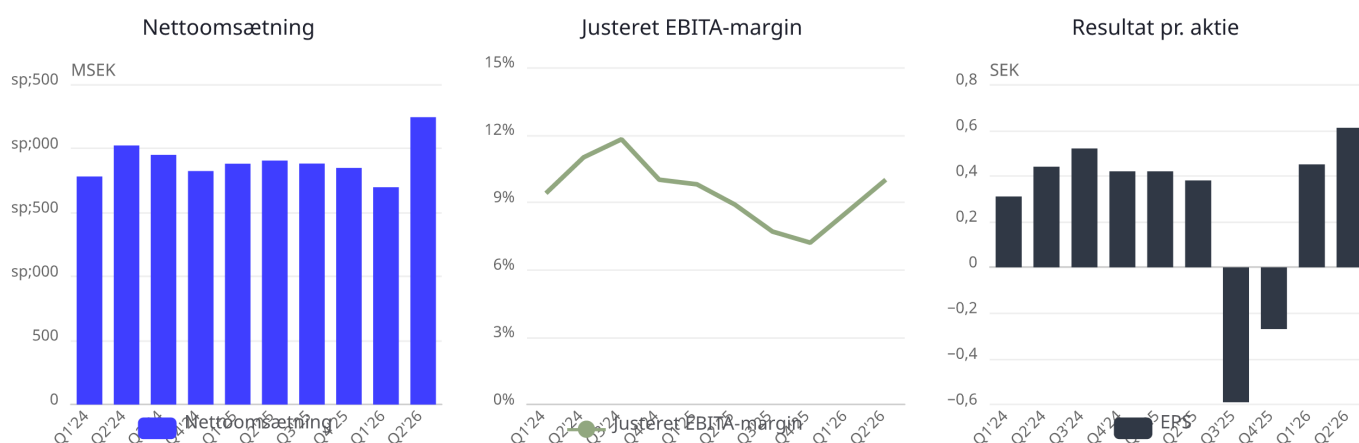
Vækst drivere

- **Data Center** – Organisk vækst på 27 % i Q2'26 og målsætning om 3 mia. SEK i omsætning i 2028.
- **Sø kabel og transportnet** – NKT-partnerskabet mere end fordobler kapaciteten i Hudiksvall med volumenforpligtelser frem til 2032.
- **Genopretning i Nordamerika** – Stærk efterspørgsel efter FTTH og backbone løfter Fiber Solutions.
- **Rentabilitetsløft i Fiber Solutions** – Gennemført tiltagsprogram øger kapacitetsudnyttelsen og den operative gearing.
- **Opkøb** – Stærk balance og pipeline til selektive tilkøb inden for Harsh Environment og Data Center.

Risici

- **Markeds- og konjunkturrisiko** – Svagere investeringsvilje og prispres, især inden for europæisk FTTH.
- **Afhængighed af offentlige programmer** – Reducerede statslige bredbåndsinvesteringer kan dæmpe efterspørgslen.
- **Valutarisiko** – Global omsætning giver en omregningseffekt (en styrket svensk krone reducerer den rapporterede omsætning), mens lokal produktion begrænser transaktionseffekten på EBITA.
- **Inputvarer og forsyningskæder** – Forhøjede priser på fiber og polyethylen samt afhængighed af enkelte leverandører.
- **Opkøbs- og integrationsrisiko** – Vækststrategien bygger på opkøb, der skal integreres og levere synergier.

6. Finansiell udvikling — KPI'er



7. Finansielle mål

Hexatronic lancerede i september 2025 nye finansielle mål pr. forretningsområde frem mod 2028 (inklusive opkøb, med en EBITA-margin over en konjunkturcyklus). Målene erstatter de tidligere koncernmål:

- **Fiber Solutions:** Omsætning 6 mia. SEK, EBITA-margin på 10 %.

- **Harsh Environment:** Omsætning 2 mia. SEK, EBITA-margin på 15 %.
- **Data Center:** Omsætning 3 mia. SEK, EBITA-margin på 15 %.
- **Udbytte:** Ingen formel udbyttepolitik, bestyrelsen vurderer spørgsmålet årligt. Der blev ikke foreslået noget udbytte for regnskabsåret 2025.

8. Potentielle triggers (kommende 6-12 måneder)

- **Q3'26-regnskabsmeddelelsen** – Ledningen guider om et resultat på linje med Q2'26. Fokus ligger på, om Fiber Solutions' rentabilitetsløft holder, om Data Center bibeholder en margin på ~15 %, og om Harsh Environments produktmix forbedres i andet halvår som lovet.
- **Marginbanen i Fiber Solutions** – Den justerede EBITA-margin steg til 9,1 % i Q2'26. Næste skridt er en fortsat tilnærmelse mod 10 %-målet efter det afsluttede tiltagsprogram.
- **Nordamerikansk genopretning** – Nordamerika udgjorde 44 % af omsætningen i Q2'26. En fortsat acceleration vil løfte koncernens vækst og margin.
- **Opkøb** – Udtalt opkøbspipeline og styrket balance efter emissionen med nye tilkøbsopkøb inden for Harsh Environment og Data Center.
- **Søkabelinvesteringen** – Eksekvering af NKT-partnerskabet i Hudiksvall forud for driftsstart i 2028.
- **Ny CFO** – Rekrutteringen efter at Pernilla Lindén tiltræder som President Fiber Solutions den 1. november 2026.

9. Ofte stillede spørgsmål fra investorer

Hvorfor faldt rentabiliteten i 2025, og hvordan ser vendepunktet ud?

Den justerede EBITA-margin faldt til 8,4 % for hele året 2025 (10,6 % i 2024), primært på grund af pris- og volumenpres i Fiber Solutions på et skrøbeligt FTTH-marked samt engangsposter på 298 MSEK i forbindelse med et tiltagsprogram. I Q1'26 og Q2'26 er marginen kommet sig sekventielt til 10,0 % i Q2'26, drevet af højere volumener, omkostningsbesparelser og en øget andel af Data Center og Harsh Environment.

Hvor afhængig er selskabet af FTTH-udrulning?

Fiber Solutions stod for 65 % af omsætningen i 2025 og er eksponeret mod FTTH, men selskabet har bevidst diversificeret. Data Center (19 %) og Harsh Environment (16 %) stod i 2025 for 35 % af omsætningen tilsammen, men for over halvdelen af resultatet (55 % af den justerede EBITA), eftersom de er mere lønsomme end

fiberforretningen. Skiftet mod transportnet, søkabel, datacentre, energi og forsvar reducerer afhængigheden af den enkelte FTTH-efterspørgsel.

Hvor eksponeret er selskabet mod valuta?

Hexatronic har global omsætning, og en styrket svensk krone reducerer den rapporterede omsætning (omregningseffekt). Effekten på EBITA er dog begrænset, eftersom strategien med lokal produktion betyder, at omkostningerne i vid udstrækning opstår i samme valuta som indtægterne, hvilket dæmper transaktionseksponeringen mod bruttomarginen.

Er væksten organisk eller opkøbsdrevet?

Begge dele. Koncernen er vokset gennem en lang række opkøb, og i løbet af 2025-2026 blev bl.a. Communication Zone, JOWO Systemtechnik og Superior Fiber & Data Services fuldført. Samtidig leverede koncernen en organisk vækst på 3 % for hele året 2025 og 11 % i Q2'26. De finansielle målsætninger frem mod 2028 inkluderer udtrykkeligt opkøb.

10. Hvad siger optimisten? / Hvad siger pessimisten?

Hvad siger optimisten?

Hexatronic er eksponeret mod flere flerårige investeringscyklusser samtidigt (datacentre, AI-drevet netværkstrafik, energiomstilling og forsvar), hvilket giver en strukturell efterspørgsel ud over det cykliske FTTH-marked.

Diversificeringen bærer frugt. Data Center og Harsh Environment stod i 2025 for 35 % af omsætningen, men for over halvdelen af resultatet (55 % af den justerede EBITA), eftersom de er mere lønsomme end fiberforretningen.

Rentabilitetsvendepunktet i Fiber Solutions og den sekventielt stigende koncernmargin viser, at tiltagsprogrammet giver en operativ gearing, når volumen vender tilbage.

Efter den rettede emission er gældsgraden nede på 1,7x, hvilket giver plads til fortsatte opkøb og kapacitetsinvesteringer som NKT-partnerskabet.

Hvad siger pessimisten?

Fiber Solutions er fortsat det største forretningssområde, og det europæiske FTTH-marked forventes at forblive svagt med pris- og volumenpres, som tynger koncernmarginen.

Fiber Solutions' justerede EBITA-margin på 6,4 % og Harsh Environments på 11,2 % for hele året 2025 ligger under målsætningerne på henholdsvis 10 % og 15 % frem mod 2028, og vejen der-til forudsætter både volumenopretning og en vellykket eksekvering.

Vækstmodellen er afhængig af opkøb, der skal integreres og levere synergier, hvilket er en tilbagevendende integrations- og kapitalallokeringsrisiko.

Efterspørgslen er følsom over for konjunkturer, offentlige bredbåndsprogrammer og råvarepriser (fiber, polyethylen), og der sker flere ledelsesændringer samtidig med, at der skal rekrutteres en ny CFO.

Ordliste — forkortelser og begreber

- **APAC (Asia-Pacific)** – Selskabets geografiske datarapportregion for Asien og Stillehavsområdet, den mindste af de tre regioner, men et udtalt ekspansionsmarked.
- **Backbone/transportnet** – De overordnede netværk, der transporterer datatrafik mellem noder. De opgraderes, når datacentertrafikken vokser, og driver fiberefterspørgslen.
- **Colocation** – Aktører, der udlejer datacenterplads til flere kunder; en central kundegruppe for Data Center.
- **EBIT** – Driftsindtægter. Viser rentabiliteten i den løbende virksomhed før finansielle poster og skat.
-

EBITA – Driftsindtægter før afskrivninger på erhvervede immaterielle aktiver. Selskabets primære marginmål, eftersom det renser ud i den underliggende drift i en opkøbsdrevet koncern.

- **EBITDA** – Driftsindtægter før af- og nedskrivninger. Approximerer pengestrømsgenereringen i driften.
- **EPS** (Earnings Per Share) – Resultat pr. aktie. Viser det overskud, der kan henføres til hver enkelt aktie.
- **FTTH** (Fiber To The Home) – Fiber hele vejen hjem til slutkunden. Historisk set Hexatronics største slutmarked og en cyklisk efterspørgselsdriver.
- **Hyperscaler** – Meget store cloud-/datacenteroperatører, en hurtigt voksende kundegruppe inden for Data Center.
- **Justeret EBITA-margin** – Justeret EBITA i procent af omsætningen. Selskabets centrale rentabilitetsmål pr. forretningsområde.
- **Kontantkonvertering** – Hvor stor en andel af driftsindtægterne der bliver til pengestrøm. En høj konvertering signalerer effektiv arbejdskapitalstyring.
- **Nettogæld** – Rentebærende gæld minus likvide midler, her opgjort eksklusive leasing (IFRS 16).
- **OEM** (Original Equipment Manufacturer) – Produkter designet til at blive indbygget i kundens slutprodukt. Kernen i Harsh Environments forretning med lange udviklingscyklusser.
- **Organisk vækst** – Vækst eksklusive opkøb og valutaeffekter. Viser den underliggende efterspørgsel.
- **R12** – Rullende tolv måneder. Udligner sæsonudsving og enkelte kvartaler.
- **Rettet emission** – Emission til udvalgte investorer. Giver hurtig kapital, men udvander eksisterende ejere, der ikke deltager.
- **Gældsgrad** – Nettogæld i forhold til EBITDA. Måler finansiel risiko og opkøbsråderum.
- **Soliditet** – Egenkapital i forhold til balancesummen. Viser finansiel modstandskraft.

Kilder

- Hexatronic Group AB (publ), delårsrapport for Q2 2026 (offentliggjort den 15. juli 2026) – [link](#)
- Hexatronic Group AB (publ), årsrapport og bæredygtighedsrapport 2025 (regnskabsår 2025)
- Hexatronic offentliggør tiltagsprogram og nye finansielle målsætninger for at afspejle en accelereret overgang til vækstsegmenter (11.09.2025) – [link](#)
- Hexatronic indgår strategisk partnerskab med NKT og udvider søkabelproduktionen i Hudiksvall (29.06.2026) – [link](#)
- Vicedirektør Martin Åberg har besluttet at forlade Hexatronic (14.06.2026) – [link](#)
- Hexatronic udnævner Oscar Wärme til midlertidig chef for Data Center (15.07.2026) – [link](#)

- Hexatronic meddeler ændringer i koncernledelsen (01.09.2026) – [link](#)
- Historiske finansielle nøgletal: Inderes (get-fundamentals), indberettede tal

Ansvarsfraskrivelse for aktiebrief

2.10.2026

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.**