



HEXATRONIC GROUP

2026-10-02 06:05 UTC

AKTIEBRIEF

Aktiebrief: Hexatronic Group

2026-10-02

1. Bolaget i korthet

Hexatronic Group är ett svenskt industribolag som utvecklar, tillverkar och levererar fiberoptiska system, kablar och tillhörande tjänster för digital infrastruktur, organiserat i tre affärsområden: Fiber Solutions, Harsh Environment och Data Center. Kunderna är professionella beställare (B2B), såsom teleoperatörer och nätbyggare, datacenteraktörer som hyperscalers och colocation-bolag, samt kunder inom energi, försvar och industri, med tyngdpunkt i Europa, Nordamerika och APAC.

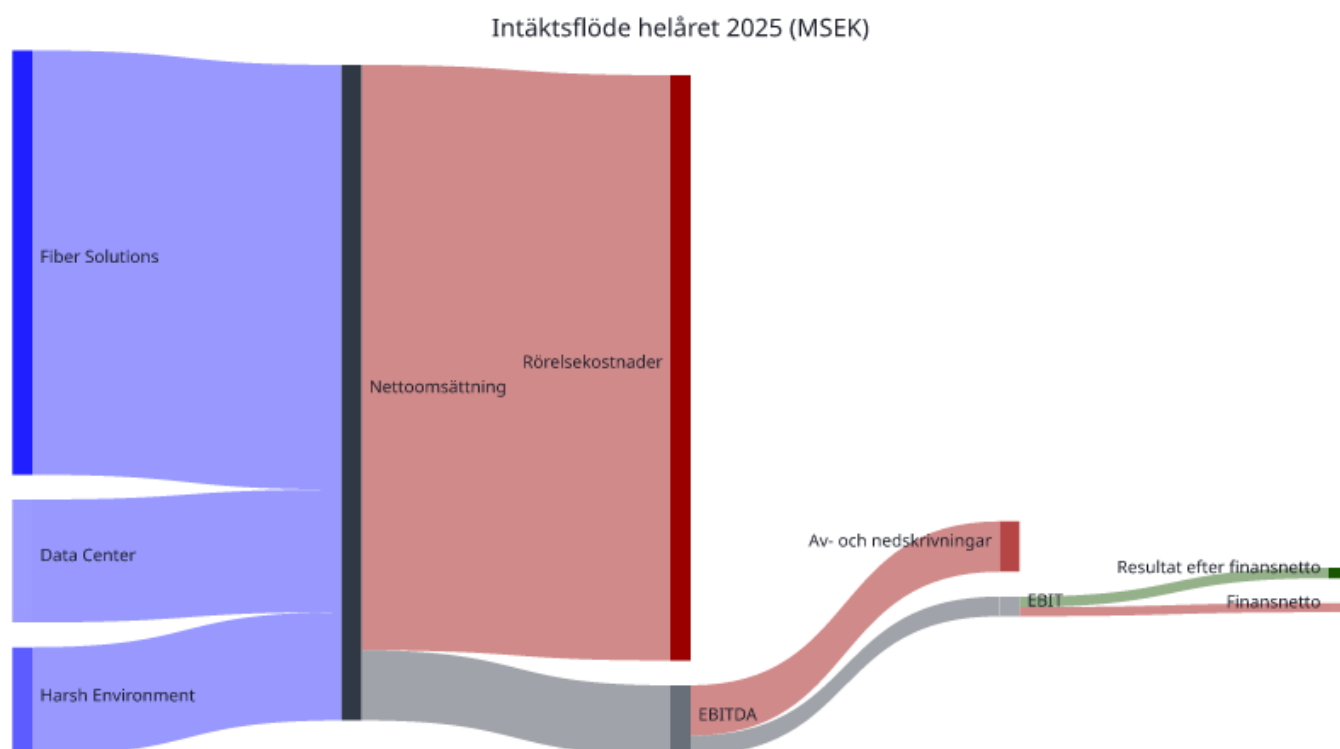
Hexatronic har vuxit från en svensk leverantör av fiberprodukter för bredbandsutbyggnad till en internationell koncern, till stor del genom förvärv som breddat både erbjudandet och den geografiska närvaron. De senaste förvärven är Communication Zone (2025) samt JOWO Systemtechnik och Superior Fiber & Data Services (2026). Tyngdpunkten har successivt flyttats från fiberutbyggnad hem till hushåll (så kallad FTTH, Fiber To The Home) mot datacenter och krävande industrimiljöer, vilket formaliserades 2025 när verksamheten delades in i de tre nuvarande affärsområdena. Bolagets uttalade ambition är att Data Center och Harsh Environment ska utgöra omkring hälften av försäljningen, jämfört med 35% helåret 2025. Aktien är sedan 2015 noterad på Nasdaq Stockholm.

HUVUDKONTOR	LISTAT	MARKNADSVÄRDE	ANSTÄLLDA
Göteborg	2015	~8,8 MD- SEK PER SEP 2026	2 106 Q2'26

2. Affärsmodell — så tjänar bolaget pengar

Hexatronic tjänar pengar genom att sälja egenutvecklade produkter och system samt kringtjänster (fältsupport, utbildning, design, installation och drift). Intäkterna delas i tre affärsområden med olika ekonomisk profil. Fiber Solutions (65% av omsättningen 2025) levererar fiberkabel, mikrorör och nätkomponenter till bredbandsutbyggnad och transportnät. Harsh Environment (16%) utvecklar kundanpassade, OEM-designade lösningar (dynamiska kablar, kontaktdon och fiberoptisk sensorteknik) som byggs in som kritiska delsystem i energi-, försvars- och industri-applikationer med långa utvecklingscykler. Data Center (19%) kombinerar högdensitetskablage med tjänster över datacentrets livscykel för hyperscalers och colocation-aktörer.

Modellen är kapitalintensiv eftersom koncernen driver egen tillverkning i 17 produktionsanläggningar. Denna lokala produktion är ett medvetet val som förkortar leveranskedjor och dämpar tull- och valutarisk, men binder kapital i anläggningar och lager. Marginalprofilen skiljer sig tydligt mellan områdena. Data Center och Harsh Environment har högre justerad EBITA-marginal än Fiber Solutions, som pressats av pris och volym på FTTH-marknaden. Fiber Solutions har en säsongprofil där första och fjärde kvartalet normalt är lägre än sommarhalvåret då markarbeten är mer aktiva. Harsh Environment är i stort säsongsoberoende och Data Center något starkare under första halvåret.



3. Senaste rapporten — finansiell och operationell översikt

NETTOOMSÄTTNING	JUSTERAD EBITA	PERIODENS 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

Under Q2'26 ökade nettoomsättningen till 2 245 MSEK (Q2'25: 1 906), med en organisk tillväxt på 11%. Justerad EBITA steg 33% till 224 MSEK (Q2'25: 169) och den justerade EBITA-marginalen uppgick till 10,0% (8,9% i Q2'25), sekventiellt högre än Q1'26 och Q4'25. Periodens resultat blev 131 MSEK (Q2'25: 77).

Fiber Solutions vände till organisk tillväxt på 11% och justerad EBITA på 122 MSEK (Q2'25: 78), med marginal 9,1% (6,4%), drivet av högre volymer i USA och genomförda kostnadsbesparingar som höjer kapacitetsutnyttjandet. Data

Center passerade för första gången 500 MSEK i kvartalsomsättning med organisk tillväxt på 27% och marginal 15,5%. Harsh Environment minskade organiskt 4% med marginal 10,0%, då en försvagad olje- och gasrelaterad orderbok inom dynamiska kablar motverkade tillväxt inom connectivity solutions mot försvarsindustrin. Nordamerika stod för 44% av försäljningen (34% i Q2'25).

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 181 MSEK, motsvarande en kassakonvertering på 84%. Nettoskuld exklusive leasing minskade till 1 470 MSEK per 30 juni 2026 (1 582 MSEK per 31 december 2025), vilket gav en justerad skuldsättningsgrad på 1,7x (1,9x per 31 december 2025). Disponibla medel uppgick till 1 912 MSEK. Under kvartalet slutfördes förvärven av JOWO Systemtechnik och Superior Fiber & Data Services och en riktad nyemission tillförde cirka 600 MSEK. En riktad emission riktas till utvalda investerare, vilket innebär en utspädning för befintliga ägare som inte ingår i kretsen. Koncernen ingick även ett strategiskt partnerskap med NKT som mer än fördubblar sjökabelkapaciteten i Hudiksvall, med volymåtaganden till 2032 och driftstart 2028.

Ledningen ser fortsatt stark efterfrågan i Nordamerika inom FTTH och transportnät, medan den europeiska FTTH-marknaden väntas förbli svag på kort sikt. Insatskostnader som fiber och polyeten låg kvar på förhöjda nivåer och bolaget avser att kompensera dessa via prisjusteringar. För Q3'26 väntar ledningen ett resultat i linje med Q2'26. På personsidan lämnade vice VD Martin Åberg under kvartalet, och Oscar Wärme utsågs till tillförordnad chef för Data Center. Efter rapportperioden meddelades även att CFO Pernilla Lindén tillträder som President Fiber Solutions den 1 november, medan rekrytering av en ny CFO påbörjas.

”

Med en lägre finansiell skuldsättning har vi stort utrymme att investera i de mest attraktiva tillväxtmöjligheterna i en värld där efterfrågan för snabb och pålitlig digital infrastruktur bara ökar.

Rikard Fröberg

— VD och koncernchef, Hexatronic Group · Q2'26-rapport

4. Marknad och trender

Hexatronic verkar på marknaden för fysisk digital infrastruktur, en global och delvis fragmenterad marknad som drivs av fleråriga investeringscykler snarare än enskilda kvartal. Den enskilt viktigaste strukturella drivkraften för koncernen är den accelererande utbyggnaden av digital infrastruktur: datatrafiken växer med moln, SaaS och AI, vilket kräver både nya datacenter och uppgraderade transport- och backbone-nät. Denna kraft binder samman bolagets

tre affärsområden och är det som mest skiljer Hexatronics position från renodlade FTTH-kabeltillverkare, eftersom bolaget flyttat tyngdpunkt mot datacenter och krävande industrimiljöer.

Geografiskt är Europa största marknad (4 243 MSEK 2025) följt av Nordamerika (2 591 MSEK) och APAC (685 MSEK), där Nordamerika åter driver tillväxten. Konkurrensbilden varierar per område. Inom fiber möter bolaget globala aktörer som Corning, Prysmian och CommScope. Inom sjö- och dynamiska kablar är konkurrenterna Nexans, Prysmian och NKT (som samtidigt är samarbetspartner), och inom datacenter en blandning av kablage- och systemintegrationsaktörer.

- **Datacenter- och AI-driven kapacitetstillväxt** – Ökad beräknings- och lagringskapacitet driver efterfrågan på kablage, systemintegration och uppgraderade transportnät.
- **FTTH-utbyggnad med offentligt stöd** – Statliga program som BEAD (USA), Gigabit Strategy (Tyskland) och Project Gigabit (Storbritannien) stödjer fiberefterfrågan, samtidigt som europeisk FTTH är svag på kort sikt.
- **Energiomställning och offshore** – Elektrifiering och havsbaserade energiprojekt driver efterfrågan på dynamiska kablar och sensorlösningar.
- **Försvarsupprustning** – Ökade försvarsinvesteringar lyfter efterfrågan inom connectivity solutions.
- **Konsolidering** – En fragmenterad marknad ger utrymme för förvärvsdriven tillväxt och breddning av erbjudandet.

5. Tillväxtdrivare och risker

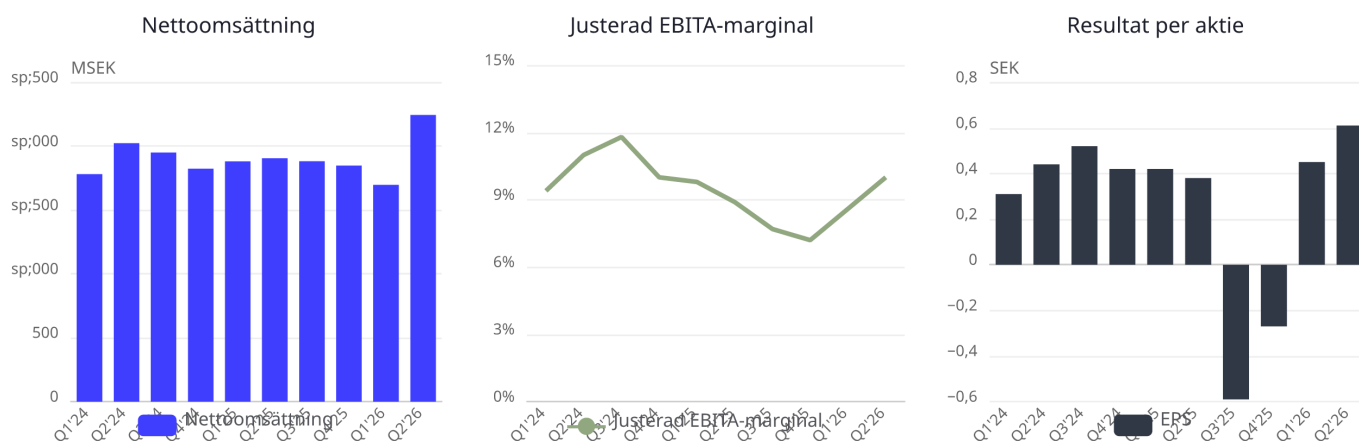
Tillväxt drivare

- **Data Center** – Organisk tillväxt på 27% i Q2'26 och mål om 3 MDSEK i omsättning 2028.
- **Sjökabel och transportnät** – NKT-partnerskapet mer än fördubblar kapaciteten i Hudiksvall med volymåtgången till 2032.
- **Återhämtning i Nordamerika** – Stark FTTH- och backbone-efterfrågan lyfter Fiber Solutions.
- **Marginallyft i Fiber Solutions** – Genomfört åtgärdsprogram höjer kapacitetsutnyttjande och operativ hävstång.
- **Förvärv** – Stark balansräkning och pipeline för selektiva tilläggsförvärv inom Harsh Environment och Data Center.

Risker

- **Marknads- och konjunkturrisk** – Svagare investeringsvilja och prispress, särskilt inom europeisk FTTH.
- **Beroende av offentliga program** – Minskade statliga bredbandsinvesteringar kan dämpa efterfrågan.
- **Valutarisk** – Global omsättning ger omräkningseffekt (stärkt krona sänker rapporterad omsättning), medan lokal produktion begränsar transaktionseffekten på EBITA.
- **Insatsvaror och leverantörskedjor** – Förhöjda priser på fiber och polyeten samt beroende av enskilda leverantörer.
- **Förvärvs- och integrationsrisk** – Tillväxtstrategin bygger på förvärv som ska integreras och leverera synergier.

6. Finansiell utveckling — KPI:er



7. Finansiella mål

Hexatronic lanserade i september 2025 nya finansiella mål per affärsområde till 2028 (inklusive förvärv, med EBITA-marginal över en konjunkturcykel). Målen ersätter de tidigare koncernmålen:

- **Fiber Solutions:** Omsättning 6 MDSEK, EBITA-marginal 10%.
- **Harsh Environment:** Omsättning 2 MDSEK, EBITA-marginal 15%.

- **Data Center:** Omsättning 3 MDSEK, EBITA-marginal 15%.
- **Utdelning:** Ingen formell utdelningspolicy, styrelsen prövar frågan årligen. Ingen utdelning föreslogs för räkenskapsåret 2025.

8. Potentiella triggers (kommande 6–12 månader)

- **Q3'26-rapporten** – Ledningen guidar ett resultat i linje med Q2'26. Fokus ligger på huruvida Fiber Solutions marginallyft håller, om Data Center behåller ~15 % marginal och om Harsh Environments produktmix förbättras under andra halvåret som utlovat.
- **Marginalbanan i Fiber Solutions** – Justerad EBITA-marginal steg till 9,1% i Q2'26. Nästa steg är ett fortsatt närmande mot 10%-målet efter avslutat åtgärdsprogram.
- **Nordamerikansk återhämtning** – Nordamerika var 44% av försäljningen i Q2'26. Fortsatt acceleration skulle lyfta koncernens tillväxt och marginal.
- **Förvärv** – Uttalad förvärvspipeline och stärkt balansräkning efter emissionen, med nya tilläggsförvärv inom Harsh Environment och Data Center.
- **Sjökabelinvesteringen** – Exekvering av NKT-partnerskapet i Hudiksvall inför driftstart 2028.
- **Ny CFO** – Rekryteringen efter att Pernilla Lindén tillträder President Fiber Solutions den 1 november 2026.

9. Vanliga frågor från investerare

Varför föll lönsamheten under 2025 och hur ser vändningen ut?

Justerad EBITA-marginal sjönk till 8,4% helåret 2025 (10,6% 2024), främst på grund av pris- och volympress i Fiber Solutions på en svag FTTH-marknad, samt engångsposter om 298 MSEK för ett åtgärdsprogram.

Under Q1'26 och Q2'26 har marginalen återhämtat sig sekventiellt till 10,0% i Q2'26, drivet av högre volymer, kostnadsbesparingar och ökad andel Data Center och Harsh Environment.

Hur beroende är bolaget av FTTH-utbyggnad?

Fiber Solutions stod för 65% av omsättningen 2025 och är exponerat mot FTTH, men bolaget har medvetet diversifierat. Data Center (19%) och Harsh Environment (16%) stod 2025 tillsammans för 35% av omsättningen men för över hälften av resultatet (55% av justerad EBITA), eftersom de är mer lönsamma än fiberaffären. Skiftet mot transportnät, sjökabel, datacenter, energi och försvar minskar beroendet av enskild FTTH-efterfrågan.

Hur exponerat är bolaget mot valuta?

Hexatronic har global omsättning och en stärkt krona sänker den rapporterade omsättningen (omräkningseffekt). Effekten på EBITA är dock begränsad eftersom strategin med lokal produktion innebär att kostnader i stor utsträckning uppstår i samma valuta som intäkterna, vilket dämpar transaktionsexponeringen mot bruttomarginalen.

Är tillväxten organisk eller förvärvsdriven?

Båda. Koncernen har vuxit genom en lång rad förvärv, och under 2025–2026 slutfördes bl.a. Communication Zone, JOWO Systemtechnik och Superior Fiber & Data Services. Samtidigt levererade koncernen organisk tillväxt på 3% helåret 2025 och 11% i Q2'26. De finansiella målen till 2028 inkluderar uttryckligen förvärv.

10. Vad säger optimisten? / Vad säger pessimisten?

Vad säger optimisten?

Hexatronic är exponerat mot flera fleråriga investeringscykler samtidigt (datacenter, AI-driven nättrafik, energiomställning och försvar), vilket ger strukturell efterfrågan bortom den cykliska FTTH-marknaden.

Diversifieringen bär frukt. Data Center och Harsh Environment stod 2025 för 35% av omsättningen men för över hälften av resultatet (55% av justerad EBITA), eftersom de är mer lönsamma än fiberaffären.

Marginalvändningen i Fiber Solutions och den sekventiellt stigande koncernmarginalen visar att åtgärdsprogrammet ger operativ hävstång när volymerna återvänder.

Efter den riktade emissionen är skuldsättningen nere på 1,7x, vilket ger utrymme för fortsatta förvärv och kapacitetsinvesteringar som NKT-partnerskapet.

Vad säger pessimisten?

Fiber Solutions är fortfarande största affärsområdet och den europeiska FTTH-marknaden väntas förbli svag, med pris- och volympress som tynar koncernmarginalen.

Fiber Solutions justerade EBITA-marginal på 6,4% och Harsh Environments 11,2% helåret 2025 ligger under målen på 10% respektive 15% till 2028, och vägen dit förutsätter både volymåterhämtning och lyckad exekvering.

Tillväxtmodellen är beroende av förvärv som ska integreras och leverera synergier, en återkommande integrations- och kapitalallokeringsrisk.

Efterfrågan är känslig för konjunktur, offentliga bredbandsprogram och råvarupriser (fiber, polyeten), och flera ledningsförändringar sker samtidigt som en ny CFO ska rekryteras.

Ordlista — förkortningar och begrepp

- **APAC (Asia-Pacific)** – Bolagets geografiska rapportregion för Asien och Stillahavsområdet, den minsta av de tre regionerna men en uttalad expansionsmarknad.
- **Backbone/transportnät** – De överordnade nät som transporterar datatrafik mellan noder. De uppgraderas när datacentertrafiken växer och driver fiberefterfrågan.
- **Colocation** – Aktörer som hyr ut datacenterutrymme till flera kunder, en central kundgrupp för Data Center.
- **EBIT** – Rörelseresultat. Visar lönsamheten i den löpande verksamheten före finansnetto och skatt.

- **EBITA** – Rörelseresultat före avskrivningar på förvärvade immateriella tillgångar. Bolagets huvudsakliga marginalmått eftersom det renodlar den underliggande driften i en förvärvsdriven koncern.
- **EBITDA** – Rörelseresultat före av- och nedskrivningar. Approximerar kassagenereringen i rörelsen.
- **EPS** (Earnings Per Share) – Resultat per aktie. Visar vinsten hänförlig till varje aktie.
- **FTTH** (Fiber To The Home) – Fiber ända hem till slutkund. Historiskt Hexatronics största slutmarknad och en cyklisk efterfrågedrivare.
- **Hyperscaler** – Mycket stora moln-/datacenteroperatörer, en snabbväxande kundgrupp inom Data Center.
- **Justerad EBITA-marginal** – Justerad EBITA i procent av omsättningen. Bolagets centrala lönsamhetsmål per affärsområde.
- **Kassakonvertering** – Hur stor andel av rörelseresultatet som blir kassaflöde. Hög konvertering signalerar effektiv rörelsekapitalhantering.
- **Nettoskuld** – Räntebärande skulder minus likvida medel, här redovisad exklusive leasing (IFRS 16).
- **OEM** (Original Equipment Manufacturer) – Produkter designade för att byggas in i kundens slutprodukt. Kärnan i Harsh Environments affär med långa utvecklingscykler.
- **Organisk tillväxt** – Tillväxt exklusive förvärv och valutaeffekter. Visar den underliggande efterfrågan.
- **R12** – Rullande tolv månader. Jämnar ut säsong och enskilda kvartal.
- **Riktad nyemission** – Nyemission till utvalda investerare. Ger snabbt kapital men späder ut befintliga ägare som inte deltar.
- **Skuldsättningsgrad** – Nettoskuld i förhållande till EBITDA. Mäter finansiell risk och förvärvsutrymme.
- **Soliditet** – Eget kapital i förhållande till balansomslutningen. Visar finansiell motståndskraft.

Källor

- Hexatronic Group AB (publ), Delårsrapport Q2 2026 (publicerad 2026-07-15) – [länk](#)
- Hexatronic Group AB (publ), Årsredovisning och hållbarhetsrapport 2025 (räkenskapsår 2025)
- Hexatronic offentliggör åtgärdsprogram och nya finansiella mål för att spegla en accelererad övergång till tillväxtsegment (2025-09-11) – [länk](#)
- Hexatronic ingår strategiskt partnerskap med NKT och utökar sjökabelproduktionen i Hudiksvall (2026-06-29) – [länk](#)
- Vice VD Martin Åberg har beslutat att lämna Hexatronic (2026-06-14) – [länk](#)
- Hexatronic utser Oscar Wärme till tillförordnad chef för Data Center (2026-07-15) – [länk](#)

- Hexatronic meddelar förändringar i koncernledningen (2026-09-01) – länk
- Historiska finansiella nyckeltal: Inderes (get-fundamentals), rapporterade siffror

Ansvarsfriskrivning för aktiebrief

2026-10-02

Denna aktiebrief är producerad av Inderes. Den är uteslutande avsedd att ge en kortfattad och faktabaserad presentation av offentligt tillgänglig information om bolaget vid tidpunkten för publicering. Aktiebriefen är avsedd för informativt syfte och bör inte betraktas som ett erbjudande eller uppmaning att köpa, sälja eller teckna investeringsprodukter.

Informationen har sammanställts från flera olika offentliga källor som Inderes anser vara tillförlitliga. Inderes strävar efter att använda tillförlitlig och omfattande information, men Inderes ansvarar inte för innehållet eller riktigheten i den presenterade informationen. Informationen som aktiebriefen baseras på kan ändras snabbt. Inderes åtar sig inte att meddela om ändringar i informationen som presenteras eller att uppdatera materialet efter publicering.

Aktiebriefen bör inte betraktas som ett erbjudande eller uppmaning att köpa, sälja eller teckna investeringsprodukter. Läsaren ansvarar själv för sina investeringsbeslut. Läsaren bör beakta sina egna mål, sin ekonomiska situation och vid behov använda rådgivare när läsaren fattar beslut om investeringsåtgärder. Inderes samt dess anställda ansvarar inte för det ekonomiska resultatet av investeringsbeslut som fattas baserat på aktiebriefen eller för annan skada (direkt eller indirekt) som kan uppstå på grund av användning av informationen.

Aktiebriefen får inte ändras, kopieras eller göras tillgänglig för andra helt eller delvis utan skriftligt medgivande från Inderes. Vissa länders lagar kan innehålla begränsningar för distribution av information i denna aktiebrief och personer som omfattas av dessa restriktioner bör ta hänsyn till dessa begränsningar.

Delar av denna aktiebrief har tagits fram med hjälp av artificiell intelligens. Allt innehåll granskas och redigeras av Inderes före publicering.

Inderes har ingått ett avtal, som omfattar utarbetande av aktiebriefen, med den emittent som behandlas i denna aktiebrief.

Information om Inderes

<https://www.inderes.se>



Kontakt mellan investerare och börsbolag

Inderes demokratiserar finansiell information genom att sammanföra investerare och börsbolag. För investerare är vi en community och pålitlig källa till finansiell information och aktieanalys. För börsbolag är vi en partner för IR-kommunikation av hög kvalitet. Över 500 börsbolag i Europa använder våra produkter för IR-kommunikation och aktieanalys med målet att tillhandahålla bättre investerarkommunikation till sina aktieägare.

Vårt mål är att vara det mest investerarorienterade bolag inom finans. Inderes grundades år 2009 av investerare, för investerare. Som ett Nasdaq First North-noterat bolag förstår vi våra kunders vardag.

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.**