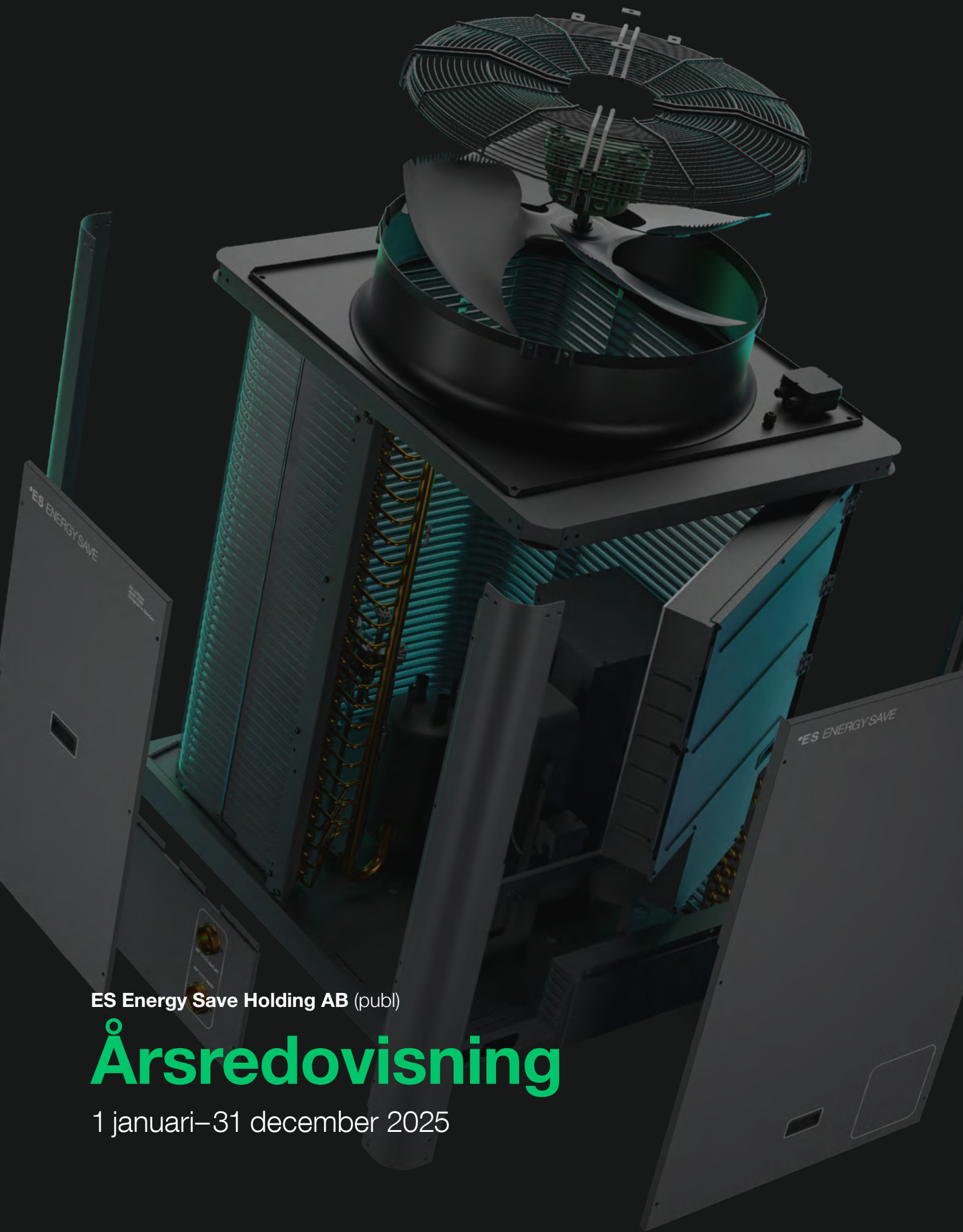


• **ES** ENERGY SAVE



ES Energy Save Holding AB (publ)

# Årsredovisning

1 januari–31 december 2025

# ES Energy Save

## årsredovisning 2025

<b>INLEDNING</b>	Mission och vision .....	3
	Kort om Energy Save .....	4
	VD har ordet .....	6
	Nyckeltal, koncernen .....	8
<hr/>		
<b>STRATEGI</b>	Energy Saves hållbarhetsarbete .....	9
	Case: Schütt & Freitag GmbH .....	10
	Drivkrafter och trender i värmepumpsbranschen .....	11
	Vår strategi och affärsmodell .....	13
	Mål och målluppfyllelse, finansiella mål .....	16
<hr/>		
<b>VERKSAMHET</b>	Affärsområden .....	17
	Kommersiella fastighetsystem .....	19
	Villavärme .....	21
	Tjänster och eftermarknad .....	22
<hr/>		
<b>ENERGY SAVE SOM INVESTERING</b>	Aktien .....	23
	Styrelse och ledning .....	24
	Fem skäl att investera i Energy Save .....	25
<hr/>		
<b>RAPPORTER</b>	Förvaltningsberättelse .....	26
	Koncernens och moderbolagets redovisning .....	32
	Noter .....	37
	Definitioner .....	48
	Underskrifter .....	49
	Revisionsberättelse .....	50
<hr/>		
<b>ÖVRIG INFORMATION</b>	Adresser och finansiell kalender .....	52

## Mission

Creating partner-based, global business opportunities for innovative energy solutions and heat pump technology, based on Swedish ingenuity.

## Vision

Global pioneers in sustainable energy solutions for a greener tomorrow.

# Kort om Energy Save

ES Energy Save Holding AB är ett innovativt svenskt energiteknikföretag som genom kostnadseffektiva och smarta luft/vatten-värmepumpssystem bidrar till den hållbara energiomställningen i Europa. Bolaget har levererat värmepumpar till Europamarknaden sedan 2009 och är noterade på Nasdaq First North Growth Market.

Energy Save utvecklar gröna och innovativa lösningar för både villor och kommersiella fastighetssystem, vilket hjälper kunder att möta sina behov och uppnå sina klimatmål. Genom innovativ teknikutveckling har vi etablerat ett prefabricerat produktkoncept som är miljövänligt, energieffektivt och enkelt att installera. Vår nya serie propanmaskiner är utformade för att vara en direkt ersättning för gaspannor runt om i Europa.

Vi har utvecklat ett komplett digitalt ekosystem som bygger banbrytande teknik för att säkerställa att våra värmepumpar är pålitliga och användarvänliga. Detta ekosystem består av ES Configurator, ES Calculator, ES Fleet Manager samt en app för slutanvändaren, och minskar processkostnaderna för installation och systemdesign samtidigt som det ger varaktig prestanda.

## Skalbar affärsmodell och partnerskapsstrategi

Energy Save har etablerat en affärsmodell som säkerställer korta ledtider och låga utvecklings-, produktions- och leveranskostnader för värmepumpssystem.

Våra system erbjuder högre industriell skalbarhet jämfört med system byggda på plats och skapar möjligheter för helt nya applikationer och kundsegment.

Tillsammans med partners engagerar vi oss i allt från produktutveckling till produktion, och har en väl definierad väg till marknaden för både villavärme och kommersiella fastighetssystem. Försäljningen sker genom distributörer under varumärket ES Energy Save, men också genom OEM-tillverkare vilket gör det möjligt för oss att utnyttja dessa partners etablerade kundrelationer på marknader där vi ännu inte är tillräckligt etablerade. För närvarande har vi distributörer i 31 länder och vi utvecklar vår supply chain genom att etablera produktionskapacitet i Europa.

Energy Saves produkter tillhandahålls via distributörsnätverk i 31 länder.



### Digitalisering som en konkurrensfördel

Digitalisering är en nyckelfaktor i utvecklingen av värmepumpsindustrin – och en förutsättning för att hantera den övergång till grön elektrifiering som Europa står inför. Våra system uppfyller de villkor som är förknippade med grön elproduktion och bidrar till den flexibilitet som krävs för att balansera elnäten under den här övergången. Våra hybridssystem möter Europas enorma behov av elektrifierad uppvärmning av byggnader – både under byggtiden och byggnadernas livslängd.

Våra digitala tjänster och verktyg säkerställer hög prestanda och kvalitet, inte bara genom att effektivisera konfiguration, installation och övervakning, utan också genom att de enkelt kan integreras med övriga delar i en byggnads energisystem. Värmepumpslösningarna kan synkroniseras med andra energikällor och system i byggnaden, vilket skapar ett holistiskt tillvägagångssätt för energihantering och optimering. Vår expertis inom hybridteknik positionerar oss centralt i det framtida energisystemet.

Energy Saves digitala erbjudande skapar dessutom betydande kundvärde genom möjligheten till optimering av driften baserat på energipriset och så kallad peak-shaving, vilket innebär att jämna ut systemets toppbelastningar för att minska energikostnaden. Dessa fördelar möjliggörs genom att kunna kombinera olika energikällor och optimera driften av värmepumpssystem genom ny styrintelligens. Denna kapacitet är en av de viktigaste faktorerna som gör

Energy Save till en nyckelaktör i branschen – vilket bidrar till ökad konkurrenskraft, förbättrade marginaler och möjligheter till nya affärsmodeller och intäktsströmmar.

### Sammanfattningsvis drivs bolagets tillväxt av följande faktorer och styrkor:

- Stor marknadspotential, drivet av klimatkrav och elektrifiering
- Produktutveckling och produktdesign både av det egna sortimentet och som utvecklingspartner till OEM-aktörer
- Framgångsrikt breddat produktsortiment inom både villasegmentet och det kommersiella fastighetssegmentet
- Innovativ teknikutveckling, inte minst inom hybridteknik, och med ett patenterat och kostnadseffektivt produktkoncept
- Nischspelare med skalbar affärsmodell och som möter kunderna via en partnerskapsstrategi
- Finansiell styrka och trygg ägarbas

Welcome to a greener world!



## VD HAR ORDET

# En starkare position under ett utmanande år

Energy Save stärkte sin position under året genom nya plattformslanseringar, ett utökat internationellt distributionsnät och det fortsatta fabriksbygget i Turkiet. Trots ett svagt andra kvartal gav besparingsprogrammet effekt och marknaden återhämtade sig under hösten. Med förstärkta OEM-satsningar och en ny ledningsstruktur står bolaget väl rustat inför 2026.

**När vi summerar 2025** gör vi det efter ännu ett år med globala handelsspänningar, geopolitiska risker och ett fortsatt volatilt efterfrågeläge som påtagligt påverkade vår bransch. Tullar, regulatorisk osäkerhet och försvårade handelsflöden har skapat en miljö där många företag tvingats se över sina strategier och sina leverantörskedjor. Samtidigt har de europeiska ambitionerna att stärka konkurrenskraften och minska industrins sårbarhet blivit allt tydligare. I denna komplexa omvärld har vi fortsatt att genomföra satsningar som syftar till att stärka vår långsiktiga konkurrenskraft.

### Stora svängningar mellan kvartalen

Året präglades av stora variationer från ett kvartal till ett annat. Det första kvartalet utvecklades starkt och de kostnadsreduceringar som genomförts började ge effekt. Däremot blev det andra kvartalet betydligt svagare – dels på grund av att motsvarande kvartal året innan var ovanligt starkt, dels för att den tilltagande geopolitiska oron tillfälligt dämpade efterfrågan. I samband med detta balanserade OEM-kunder sina lagernivåer. Under tredje kvartalet vände utvecklingen och omsättningen ökade kraftigt. Det fjärde kvartalet blev årets starkaste, drivet av kraftig OEM-tillväxt.

För helåret uppgick nettoomsättningen till 186,0 MSEK (246,1), en minskning med 24 procent jämfört med 2024, och rörelseresultatet blev -22,2 MSEK (-15,9). Samtidigt visar de starka resultaten under andra halvåret att bolaget går in i 2026 med en betydligt bättre position än vad helårssiffrorna ensamt signalerar.



I denna komplexa omvärld har vi fortsatt att genomföra satsningar som syftar till att stärka vår långsiktiga konkurrenskraft.

## Teknikplattform möjliggör stor satsning på OEM-affären

En betydande del av vår tillväxt kommer från OEM-verksamheten, där våra ODM- och private label-lösningar bidragit till framgångsrika samarbeten med aktörer som Jula, Onninen, Swegon och – inte minst – Aira. Dessa partnerskap har varit viktiga under en period då andra segment utvecklats svagare. Under året tog vi ett tydligt

Kombinationen av våra nya hårdvaruplattformar och våra digitala lösningar visar att vår strategi – att utvecklas från ett renodlat hårdvarubolag till ett bolag som erbjuder integrerade lösningar – är helt rätt.

steg genom att etablera en organisation med fullt fokus på OEM-kunderna. Det finns också ett förslag om att jag efter årsstämman övergår till rollen som arbetande styrelseordförande för ES Energy Save Holding AB. Det skapar utrymme för mig att tillsammans med ett dedikerat team lägga all kraft på att utveckla våra strategiska partnerskap och driva OEM-affären vidare. Aira-samarbetet visar tydligt vilken potential vår teknikplattform har för bolag som vill lansera värmepumpar under eget varumärke.

Samtidigt har styrelsen beslutat att Yibo Zhao, som under senare år varit både COO och vice vd, tar över som vd i samband med årsstämman den 29 april. Genom detta skapas en mer renodlad och effektiv ledningsstruktur där vi kan utveckla OEM-affären och samtidigt säkerställa fortsatt fokus på utvecklingen av våra produkter och vår försäljning under Energy Saves eget varumärke.

Under året har vi även tydliggjort logiken i vår varumärkesstruktur. OEM-affären samlas under ES Group, som representerar koncernens samlade IP, kompetens och position i värdekedjan. ES Energy Save kvarstår som vårt eget produktvarumärke. Arbetet med att stärka och förtydliga samspelet mellan gruppens partnererbjudande och det egna varumärket kommer att intensifieras under kommande år och är en viktig pusselbit i vår långsiktiga strategi.

### Vi bygger för europeisk resiliens

Den internationella handelns utveckling under året har samtidigt gjort det tydligt hur centralt vårt fabriksbygge i Turkiet är. När tullar och regulatoriska hinder ökar påverkas hela leverantörskedjan: ledtider blir längre, osäkerheten i flödena växer och kostnaderna stiger. Många kunder söker i allt högre grad robusta och geografiskt närmare produktionslösningar.

I mars presenterade EU-kommissionen the Industrial Accelerator Act, IAA, som lanserats för att stärka EU-ländernas konkurrenskraft, minska beroendet av länder

utanför Europa och driva på den gröna omställningen inom energiintensiva sektorer. Väsentliga delar av statliga inköp och subventioner som riktas mot värmepumpar och den gröna omställningen avses att gynna europeisk produktion. I och med att Turkiet har en tullunion med EU, innebär IAA att tillverkning i Turkiet betraktas som innanför EU:s tullmurar. IAA förstärker därmed ytterligare affärscaset för vår investering i Turkiet.

Fabriksprojektet följer planen. För att snabbare kunna möta den efterfrågan som redan finns har vi förvärvat en mindre byggnad i anslutning till fabriken. Den första produktionslinjen i den delägda huvudfabriken är nu installerad och utbildning av personal i produktion och montering pågår. På så sätt kan vi tidigarelägga vår leveransförmåga, minska beroendet av långa transporter och skapa en mer förutsägbar kostnadsstruktur.

### Ett starkare distributionsnätverk

Under 2025 stärkte vi också vår marknadsnärvaro genom att utöka nätverket av distributörer. JCE South America anslöt under det fjärde kvartalet, och tidigare under året knöt vi till oss Sedical S.A. för Spanien och Portugal samt Philippe Maréchal S.A. för Schweiz. Vårt distributionsnät omfattar nu 31 länder. För många av de nya distributörerna har utvecklingen av våra propanbaserade produktplattformar varit en avgörande faktor. Under 2024 lanserade vi R290-serien för villamarknaden och under slutet av 2025 följde motsvarande lösning för kommersiella fastighetssystem, ES M40. Responsen har varit mycket positiv, och endast två veckor efter lanseringen hade fyra distributörer lagt beställningar med ett samlat ordervärde över en halv miljon kronor.

Parallellt har vi fortsatt utveckla vårt digitala ekosystem bestående av ES Configurator, ES Calculator och ES Fleet Manager. Dessa verktyg skapar en digitaliserad kedja från design till fjärrstyrning, och bidrar till såväl lägre processkostnader som en långsiktigt hög systemprestanda. Kombinationen av våra nya hårdvaruplattformar och våra digitala lösningar visar att vår strategi – att utvecklas från ett renodlat hårdvarubolag till ett bolag som erbjuder integrerade lösningar – är helt rätt.

### En förstärkt position i värdekedjan

När vi nu går in i 2026 gör vi det med ett långsiktigt perspektiv och en starkt strategisk position. De första kvartalen kommer på grund av säsongvariation sannolikt att vara svagare, men med ökande OEM-volymer och ett färdigställt och konkurrenskraftigt produktprogram förväntar vi oss ett starkare andra halvår.

Vi fortsätter att bygga Energy Save metodiskt, långsiktigt och med fokus på att stärka vår roll i värdekedjan – något som även de senaste årens utmaningar visat är helt avgörande för framtiden.

Fredrik Sävenstrand  
VD  
Alingsås i april 2026



<b>Nyckeltal, koncernen</b>	<b>12 mån Jan-dec 2025</b>	<b>Obs förkortat RÅ, 8 mån Maj-dec 2024</b>
Rörelsens intäkter, TSEK	191 973	169 696
Nettoomsättning, TSEK	185 983	156 295
Bruttoresultat, TSEK	62 744	50 422
Bruttomarginal rörelseintäkter, %	32,7	29,7
Bruttomarginal nettoomsättning, %	30,5	23,7
EBITDA, TSEK	-14 284	-6 625
EBITDA-marginal, %	-7,4	-3,9
Rörelseresultat (EBIT), TSEK	-22 163	-11 249
Rörelsemarginal (EBIT-marginal), %	-11,5	-6,6
Resultat efter finansiella poster, TSEK	-22 788	-11 196
Periodens resultat, TSEK	-22 788	-11 196
Operativt kassaflöde, TSEK	-43 470	-1 611
Soliditet, %	70,5	89,0
Resultat per aktie före utspädning, SEK	-3,5	-1,7
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-3,5	-1,7



# Energy Saves hållbarhetsarbete

Energy Save strävar efter att utveckla, tillverka och leverera högkvalitativa och energieffektiva produkter, systemlösningar och tjänster som stödjer omställningen till ett mer hållbart samhälle. Vi tar ansvar för vår påverkan på miljö och klimat i alla skeden – genom värdekedjan och ur ett livscykelperspektiv.

Våra luft/vatten-värmepumpar är väsentligt mer resurs- och kostnadseffektiva, och har ett lägre klimatavtryck, än till exempel de gasbrännare som används för uppvärmning i stora delar av Europa. Värmepumpstekniken drar nytta av den energi som finns i utomhusluften och vi bidrar därmed till övergången från fossila bränslen till elektrifierad uppvärmning – helt i linje med de ambitioner som EU har beslutat om för att leva upp till Parisavtalets mål.

Vi har under året fortsatt att bygga vidare på Energy Saves roll i omställningen mot ett mer hållbart Europa. Genom att utveckla både teknik och sortiment har vi tagit ytterligare steg för att göra energieffektiva lösningar mer tillgängliga och relevanta på fler marknader. Samtidigt har vi fortsatt att utveckla vår egen verksamhet för att bli mer resurssnål och effektiv – från optimerade interna processer till smartare användning av material och energi i produktionen. På så sätt bidrar vi inte bara till våra kunders klimatnytta, utan även till att minska vårt eget avtryck.

Vårt nya propanbaserade produktsortiment (R290), som från och med 2025 erbjuds till kunder inom såväl Villavärme som Kommersiella fastighetssystem, använder köldmedier med lägre miljöpåverkan och med ett GWP-värde (global uppvärmningspotential) på 3 – vilket är mycket lågt. Detta är särskilt viktigt för att minimera klimatförändringarna vid eventuella läckage.

## Högre betyg än branschen i stort

Hållbarhetsdata blir allt viktigare och under fjolåret genomförde vi på kundens önskemål en EcoVadis-bedömning. Den visade att vi generellt sett ligger bättre till än branschen som helhet, men att vi har förbättringspotential inom tre områden. Särskilt stor är potentialen inom miljöområdet där vi saknade dokumentation kring ett antal policys och certifieringar, men också kring data över utsläpp och resursanvändning.

## Certifieringar av verksamheten

Det kvalitetsarbete som genomförts resulterade under 2024 i att vi certifierades enligt ISO 9001 och ISO 14001. Certifieringarna har varit efterfrågade av våra kunder i deras gröna omställning. I samband med certifieringen omstrukturerade vi våra processer och integrerade bolagets affärsområden Villavärme, Kommersiella fastighetssystem samt Tjänster och eftermarknad i en gemensam organisation, vilket ytterligare har effektiviserat våra processer och vår styrning..

## Prioriteringar för 2026

Arbetet med att öka återvinningen, och därmed bidra till en cirkulär ekonomi, samt att använda resurser på ett så effektivt sätt som möjligt är självklara utgångspunkter i vår hållbarhetspolicy. Vi arbetar kontinuerligt vidare med att minska farligt avfall och deponier från vår egen verksamhet samt våra produktionsanläggningar hos våra leverantörer. Vi genomför systematiska riskbedömningar för att minska och förebygga mark-, luft- och vattenföroreningar.

# Schütt & Freitag GmbH

Schütt & Freitag GmbH har ett sextontal anställda, bedriver verksamhet i södra Tyskland och säljer värmesystem till installationsföretag. Det är ett familjeföretag som har varit verksamt i mer än trettio år – och sedan november 2024 är bolaget distributör för Energy Saves värmepumpar.

## Etablering på den tyska marknaden

Schütt & Freitag GmbH har ett sextontal anställda, bedriver verksamhet i södra Tyskland och säljer värmesystem till installationsföretag. Det är ett familjeföretag som har varit verksamt i mer än trettio år – och sedan november 2024 är bolaget distributör för Energy Saves värmepumpar.

Att introducera ett nytt varumärke på marknaden kräver tid, eftersom försäljningen sker via installatörer och inte direkt till slutkund.

– Vi har under perioden sålt värmepumpar till både kommersiella fastigheter och småhus. Bland annat har två värmepumpar installerats på ett hotell strax utanför Stuttgart, säger Patrick Schütt, som delat styrningen av bolaget sedan 1995.

Att samarbetet hamnade just hos Energy Save beror på ett välutvecklat och relevant produktsortiment – men också på relationen.

– Relationen med Energy Save är väldigt bra. Den är både professionell och personlig, vilket våra besök i Sverige och Slovenien har visat. Jag har roligt tillsammans med dem, och när man har roligt är det också lättare att göra affärer, säger Patrick Schütt.

## Starkt erbjudande med propan och digitala lösningar

Samtidigt har utvecklingen av Energy Saves värmepumpar gjort dem mycket attraktiva på den tyska marknaden – dels tack vare kostnadseffektiviteten, dels eftersom R290-baserade värmepumpar snabbt har blivit en central del av erbjudandet.

– Propanbaserade värmepumpar står i dag för cirka 90 procent av våra kunders beställningar, delvis drivet av statliga bonusar för naturliga köldmedier. Det statliga grundstödet uppgår till 30 procent av kostnaden, men med propan som köldmedium kan slutanvändaren få ytterligare fem procentenheters stöd. R290 är helt klart framtidens köldmedium och lösningen för de kommande åren, säger Patrick Schütt.

Också Energy Saves digitala lösningar stärker erbjudandet:

– Fleet management-systemet är lätt att använda och ger stora fördelar både för oss och för slutkunden, säger Patrick Schütt.



Patrick Schütt,  
Schütt & Freitag GmbH

# Drivkrafter och trender i värmepumpsbranschen

Värmepumpar har en stark långsiktig potential i Europa, driven av ekonomi, hållbarhet och energisäkerhet. Klimatpolitiska åtaganden, som Parisavtalet och EU:s Fit for 55, har gjort elektrifierad uppvärmning central i omställningen. Värmepumpar, drivna av förnybar el, är en nyckelteknik för att nå dessa mål.

År 2025 gav den reviderade Energy Performance of Buildings Directive (EPBD) ett tydligt skjuts åt sektorn. Direktivet gör nollutsläppsbyggnader till norm för nyproduktion och markerar starten på en gradvis utfasning av fossila pannor – vilket ytterligare stärker värmepumpens roll som huvudalternativ vid elektrifierad uppvärmning.

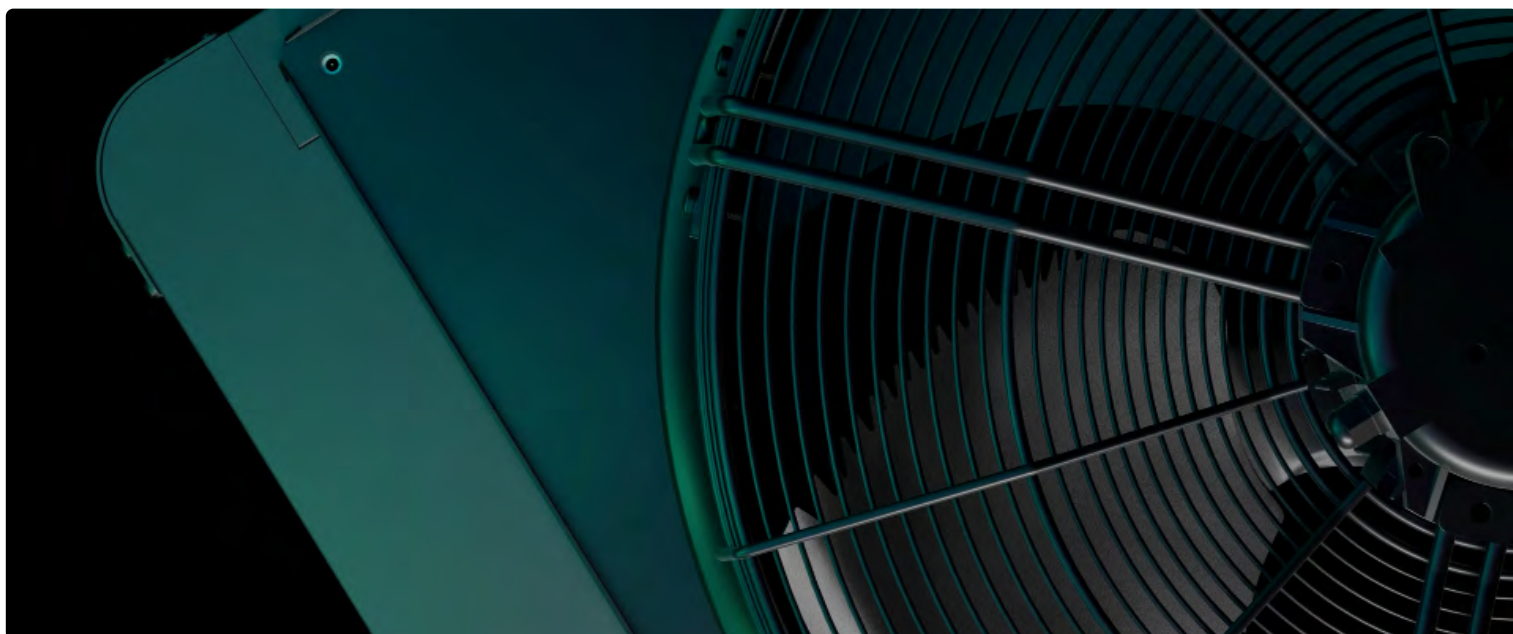
## Från tillväxt till inbromsning

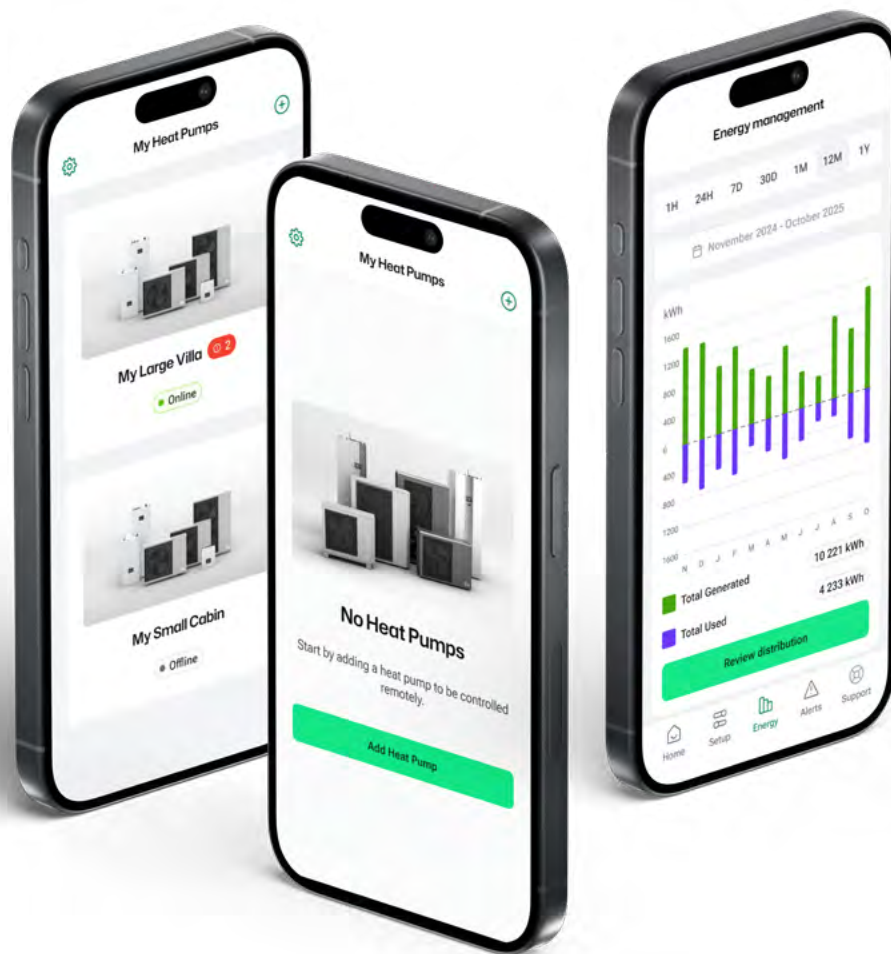
Efter tio år av stark tillväxt, med 10–15 procents årlig ökning fram till 2022 och över 30 procent 2021, mattades marknaden av under 2023. Orsakerna är bland annat högre räntor, osäkra stödprogram, låga gaspriser och fördröjd implementering av EU:s energi- och klimatpolitik. Enligt EHPA är nedgången främst en marknadskorrigering efter exceptionellt starka år.

EU-kommissionen bedömer i State of the Energy Union 2025 att klimatmålen är inom räckhåll, men branschen efterlyser snabbare genomförande av Green Deal-åtgärder och lägre elskatter för att stärka värmepumparnas konkurrenskraft. Under 2025 syntes dock tecken på stabilisering, bland annat genom REPowerEU och Affordable Energy Action Plan, även om installationstakten fortfarande ligger under både EU:s mål och EHPAs behovsbedömningar.

## Kluven bild av villamarknaden

För hushållen styrs efterfrågan främst av ekonomi. När gaspriserna var höga ökade konverteringen till värmepumpar, men när elpriserna blivit relativt sett mindre gynnsamma ökar beroendet av statliga stöd. Otydliga





eller föränderliga subventionssystem skapar osäkerhet och försvårar investeringsbeslut.

Vid slutet av 2025 fanns drygt 28 miljoner installerade värmepumpar i 16 europeiska länder. Med dagens takt uppskattar EHPA att antalet kan nå 45 miljoner år 2030. Under 2025 ökade installationerna i 12 av 16 länder, mycket tack vare stabilare stöd och sänkta elkostnader, med Belgien, Storbritannien och Tyskland som exempel på där sådana åtgärder gett effekt.

#### Hållbarhet driver kommersiella fastigheter

På den kommersiella sidan förstärks de ekonomiska drivkrafterna av regleringar. Energideklarationer, EU-taxonomin och krav kopplade till grön finansiering gör värmepumpslösningar mer attraktiva och påskyndar övergången från fossila system. Liksom för villavärme-segmentet utgör kraven på propan som köldmedium en drivkraft som lyfter försäljningen av värmepumpar.

#### Geopolitiska drivkrafter

Geopolitiska spänningar och viljan att minska beroendet av importerad gas – särskilt rysk – har ökat intresset för lokalt producerad, förnybar energi och elektrifierad uppvärmning. Självförsörjning och energisäkerhet har blivit centrala argument för att öka värmepumpsinstallationen.

EU-kommissionens förslag till Industrial Accelerator Act (IAA), presenterat i mars 2026, syftar till att stärka europeisk produktion av strategiska teknologier. Om förslaget blir lag minskar EU:s beroende av importerade värmepumpar och komponenter, samtidigt som europeiska tillverkare gynnas genom tydligare marknadssignaler och krav som höjer tröskeln för konkurrenter utanför EU.

# Vår strategi och affärsmodell

Kärnan i vår affärsmodell består av vår förmåga att skapa värde dels för våra OEM-partners, dels för våra distributörer som säljer våra produkter under ES Energy Saves varumärke. Det lyckas vi med genom att, med en skalbar produktionskapacitet, utveckla smarta och hållbara värmepumpssystem för villamarknaden och fastighetssektorn.



**De investeringar som vi har gjort under de senaste åren har syftat till att utveckla och stärka vår position i värdekedjan. Investeringarna har bidragit till att:**

- Skapa en robust IP-portfölj och teknikplattform kring både hårdvara och mjukvara
- Förstärka värdekedjan uppströms och nedströms
- Utveckla organisationen genom förstärkt projekt- och produktutvecklingskapacitet med en integrering av det digitala affärsområdet samt utbyggd förmåga inom vår supply chain och försäljning

## Verksamheten

Vi har en teknisk plattform baserad på egen IP inom såväl mjuk- som hårdvara som möjliggör unika produktplattformar och produktserier med hög energieffektivitet, hög pålitlighet och kvalitet samt ett gynnsamt förhållande mellan kostnad och prestanda. Såväl värmepumparna som styrsystemen är skalbara och bygger på modularitet. Produktplattformarna medger hög flexibilitet att designa, konfigurera och styra enligt vad slutanvändarna efterfrågar, inklusive innovativa applikationer och nya affärsmodeller.

Vi har ett trettiotal experter involverade i produktutveckling vilket, i kombination med en välutbildad och erfaren produktutvecklingsorganisation, utgör en avgörande konkurrensförmåga. Vidare har vi en projektledning med bakgrund från projekt i världsklass och solid erfarenhet av att ta produkter med mycket hög kvalitet, snabbt till marknaden. Ett exempel på detta är de nya propanbaserade värmepumparna som under 2024 lanserades inom OEM-affären och som under samma år lanserades inom villavärmesegmentet under det egna varumärket ES Energy Save. Samma erbjudande är nu leveransklart också inom affärsområdet kommersiella fastighetssystem.

## Digitalt ekosystem

Digitalisering är en nyckelfaktor i utvecklingen av värmepumpssystemindustrin – och en förutsättning för att hantera elektrifieringen av värme som Europa står inför. Våra styrsystem uppfyller de regulatoriska krav som växer fram inom överstyrning och bidrar till den flexibilitet som krävs för att balansera elnäten under den här övergången och därmed också till att bygga upp den resiliens inom energiområdet som Europa är i stort behov av. Förmågan att skapa hybridsystem bidrar också till att möta Europas enorma behov av elektrifierad uppvärmning av byggnader där förutsättningarna för elnäten inte är optimala, där vi har lösningar som fungerar både under byggnation samt under en fastighets fortsatta livslängd.

Vi har utvecklat ett komplett digitalt ekosystem som skapar en digitaliserad process för att säkerställa att våra värmepumpssystem designas optimalt, installeras och driftsätts effektivt och kan övervakas, felsökas och i många fall, vid behov, också åtgärdas på distans. Detta ekosystem består av de digitala verktygen ES Configurator, ES Calculator och ES Fleet Manager som tillsammans minskar processkostnaderna vid installation och systemdesign samtidigt som de garanterar en varaktig prestanda.

Vi erbjuder expertis som tryggar våra partners långsiktiga framgång. Våra digitala verktyg förenklar försäljningsprocessen, underlättar dimensionering och systemkonfiguration samt förenklar installation och effektiviserar eftermarknadsarbetet. Vidare kan systemen enkelt integreras med övriga delar i en byggnads totala energisystem vilket bidrar till ett holistiskt tillvägagångssätt för energihantering och optimering.

Varje fastighetsägare eller villaägare vill kunna optimera sitt energisystem så att det tar hänsyn till energipriser som varierar över tid. Genom de digitala lösningar som Energy Save erbjuder kan fastighets- och villaägares energikostnader minskas, inte minst genom att bidra till så kallad peak-shaving vilket minskar toppbelastningar

i systemet. Möjligheten att kombinera olika energikällor i ett och samma överordnat styrsystem, för att nyttja det för stunden mest fördelaktiga alternativet, ger förutsättningar till en kostnadseffektiv lösning – vilket ökar Energy Saves konkurrenskraft och skapar utrymme för nya affärer.

### Affärsutveckling

Vår strategi för att expandera på våra prioriterade fokusmarknader – Tyskland, Benelux, Storbritannien, Frankrike och Italien – är att etablera partnerskap genom såväl att identifiera och knyta till oss rätt sorts distributörer av ES Energy Save-varumärket som OEM-samarbeten. Genom certifieringen SG Ready, vilket innebär att våra produkter är godkända för att installeras i smarta elnät, och att vi lever upp till allt fler nationella regelverk kring statligt stöd i samband med installation, finns det få hinder för att vi kommer att kunna expandera försäljningen under kommande år.

### Varumärkesutveckling

Vi har en hög ambitionsnivå när det gäller marknadsföring av vårt ES Energy Save varumärke som stöd för våra distributörers försäljning av värmepumpar. Vi vill genom dessa kommunikativa insatser hjälpa våra distributörer att skapa efterfrågan som våra distributörer och installatörer kan möta. Ett sätt att göra oss relevanta för potentiella distributörer och andra aktörer är genom deltagande på Europas största branschmässor. Vi har valt att prioritera de stora europeiska mässorna där vi kan få kontakt med installatörer, distributörer och investerare.

Under året har vi också förstärkt vårt OEM-erbjudande genom att bygga upp en organisation som helt fokuserar på OEM-samarbeten. Denna verksamhet organiseras på gruppnivå och samlas under benämningen ES Group, till skillnad från andra delar av organisationen som fokuserar på vårt eget varumärke ES Energy Save. ES Group används därmed som en övergripande benämning för bolagsgruppens samlade förmåga, immateriella tillgångar och position i värdekedjan. ES Energy Save utgör samtidigt bolagsgruppens eget produktvarumärke.

Under kommande verksamhetsår kommer vi att fortsätta utveckla och tydliggöra samspelet mellan gruppens partnererbjudande och det egna varumärket.



### Produktion

Vi har en stark position i värdekedjan genom vår partnerskapsstrategi, både vad gäller leverantörer och distributörer. Genom samarbetet med vår produktionspartner Amitime har vi en effektiv och beprövad industrialiserings- och utvecklingsprocess med mer än 100 ingenjörer till vårt förfogande. Samarbetet ger oss en effektiv supply chain samt en lean produktionskapacitet som är best-in-class när det gäller produktion i stora volymer.

Förstärkningen av värdekedjan uppströms omfattar investeringar vi har gjort tillsammans med vår produktionspartner. Detta fördjupade samarbete omfattar byggandet av den gemensamt ägda fabriken i Turkiet där vi genom ägande och inflytande kommer att kunna säkerställa produktion av våra värmepumpar när efterfrågan ökar. Att ha en produktionsanläggning i Europa minskar transportkostnader och klimatpåverkan samtidigt som vi får in produktionen inom EU:s potentiella tullmurar om sådana upprättas mot Kina.

De kontinuerliga investeringar som vi genomför för att utveckla vår IP gör oss leverantörsoberoende utifrån ett hårdvaruperspektiv. Möjligheten till flexibel sourcing ger oss större kontroll och en starkare position.

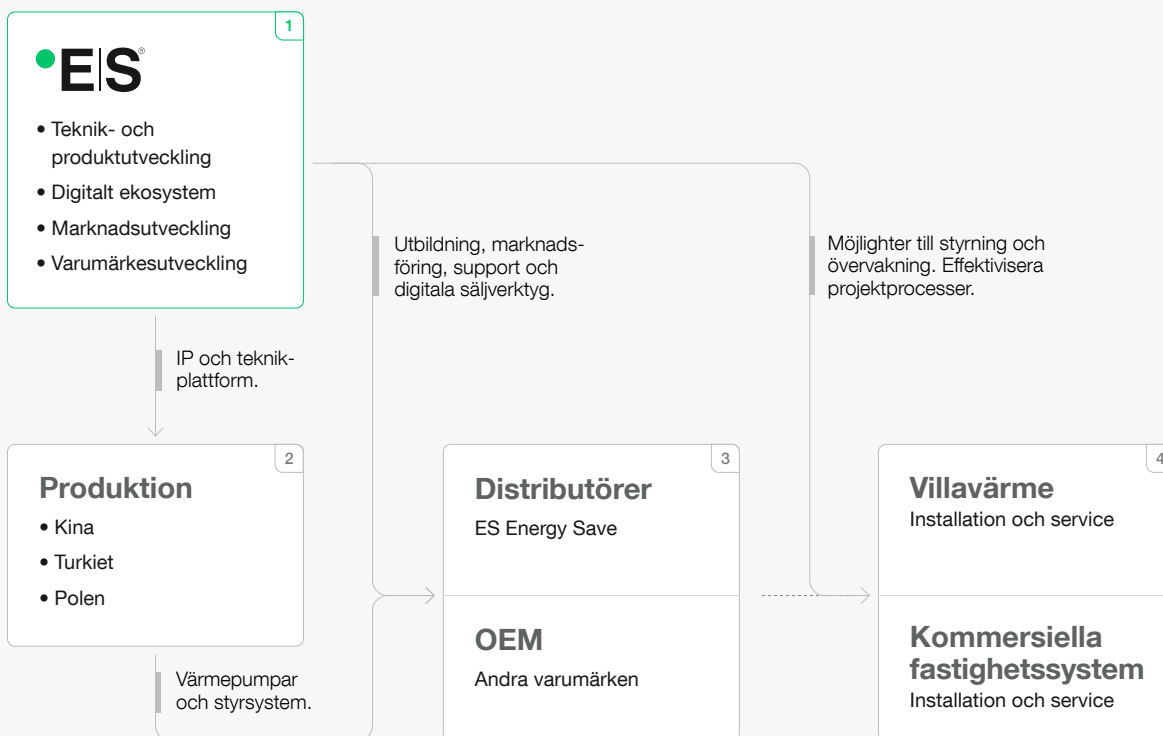
## Distribution

Nedströms skapar vi affärer dels under det egna varumärket ES Energy Save genom våra distributörer, dels via våra OEM-kunder där våra produkter och vår teknik möjliggör deras erbjudanden.

Vår centrala position i värdekedjan gör vårt erbjudande till våra ES-distributörer och våra OEM-kunder – våra direkta kunder – mycket starkt. Vi har etablerat tydliga affärsvillkor som innebär win-win för oss och våra kunder, och som vidare bygger på att vi delar kapitalbindningsansvar, risk och lönsamhet. Vi erbjuder något som inte många andra värmepumpstillverkare kan erbjuda: produkter till rätt pris, i det utförande som kunderna och slutkunderna efterfrågar och från en lyhörd organisation som backar upp distributörerna med stöd i form av utbildning, support och landspecifika produkt erbjudanden.

Det intensifierade samarbetet med OEM-kunder har sedan länge varit ett strategiskt beslut för att bredda vår försäljning. Framför allt har detta varit framgångsrikt på de stora och växande brittiska, italienska och tyska marknaderna, där vi tack vare OEM-samarbeten har kunnat växa mycket snabbare än vad vi hade kunnat på egen hand. Två aktuella exempel på OEM-affärer är de samarbeten som vi har med Aira och Swegon. Aira-partnerskapet har tydligt visat hur vår tekniska plattform och kompetens kan fungera som språngbräda för andra företag som genom nya affärsmodeller vill inkludera värmepumpar under sitt eget varumärke. Det är en typ av kundsamarbeten som vi ser stor potential i framåt och med våra nya konkurrenskraftiga propanbaserade produktplattformar är tiden inne för att accelerera detta strategiskt viktiga område.

- Genom teknik- och produktutveckling inom segmentet luft/vatten-värmepumpssystem lägger ES Group grunden till en attraktiv teknikplattform som tillsammans med eget IP och ett digitalt ekosystem möjliggör hållbara uppvärmningslösningar. Sammantaget ger detta oss en central position i värdekedjan och möjlighet att bidra till de globala energisystemens omställning.
- Tillsammans med den långsiktiga partnern Amitime är vi i färd med att utveckla produktionskapacitet i Europa som komplement till vår existerande produktion i Kina.
- Ansvaret för kontakten med slutkund (i form av till exempel installation, garanti- och eftermarknadsfrågor) ligger på våra kunder – distributörer av ES Energy Save varumärket i 31 länder samt OEM-partners som är verksamma under eget varumärke. Vi stödjer våra kunder med utbildning, marknadsföring, digitala säljverktyg och övriga supportfunktioner.
- Energy Saves affärsmodell och position ger oss goda förutsättningar att skapa värde för såväl direktkunder som slutkunder och samhället i stort genom affärsområdena Villavärme och Kommersiella fastighetssystem.



# Mål och måluppfyllelse

## Finansiella mål

Energy Save övervakar och utvärderar kontinuerligt företagets framsteg baserat på strategiska mål för tillväxt och lönsamhet. Genom att kombinera ett starkt IP, en skalbar teknologiplattform och ett partnerskap som genomsyrar hela värdekedjan, skapas förutsättningar för hållbar och långsiktig lönsam tillväxt.

### Tillväxt

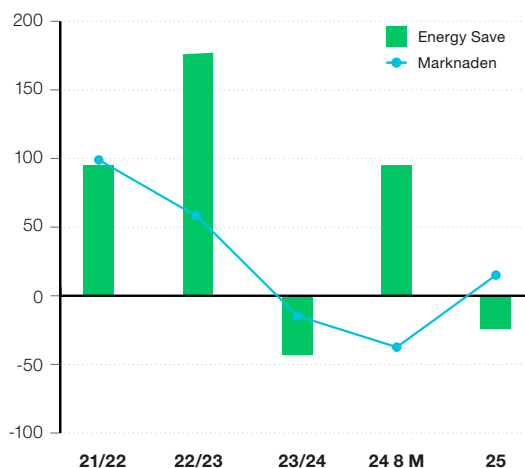
Mål: Överträffa marknaden  
Utfall: -24%

Efter en avvikande period under 2023/2024 då både Energy Save och marknaden hade negativ tillväxt så vände utvecklingen för bolaget till ökad tillväxt under 2024. Starkt bidragande till detta är OEM-affärens utveckling under året. Under 2025 minskade tillväxten jämfört med den kraftiga tillväxten 2024, samtidigt som marknaden kom ikapp och visade på tillväxt på nytt. I genomsnitt över 2024 och 2025 hade Energy Save en tillväxt på 71 procent medan marknadens genomsnittliga tillväxt var -24 procent.

#### Kommentar

Efter en avvikande period under 2023/2024 då både Energy Save och marknaden hade negativ tillväxt så vände utvecklingen för bolaget till ökad tillväxt under 2024. Starkt bidragande till detta är OEM-affärens utveckling under året. Under 2025 minskade tillväxten jämfört med den kraftiga tillväxten 2024, samtidigt som marknaden kom ikapp och visade på tillväxt på nytt. I genomsnitt över 2024 och 2025 hade Energy Save en tillväxt på 71 procent medan marknadens genomsnittliga tillväxt var -24 procent.

Tillväxt nettoomsättning, %



\* Perioden jan - dec 2025 i jämförelse med jan-dec 2024. Marknadens tillväxt mäts på helår i samtliga fall.

\*\* Källa: EHPA European Heat Pump Association

### Lönsamhet

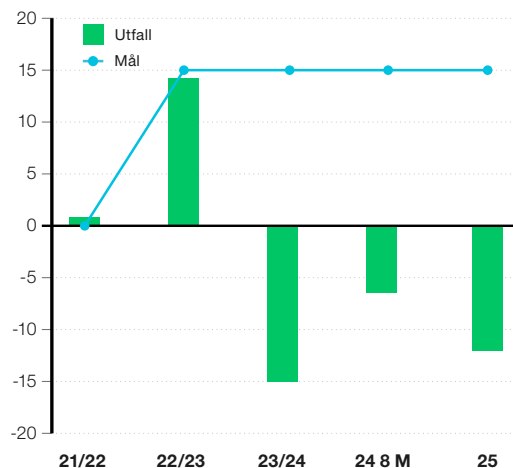
Mål: 15%  
Utfall: -7%

Energy Save ska uppnå en rörelsemarginal om cirka 15 procent över en konjunkturcykel. Under räkenskapsåret 2025 uppgick rörelsemarginalen till -12 procent (-7).

#### Kommentar

Under räkenskapsåret 2025 har Energy Save fortsatt sina investeringar i organisation och i produktutveckling för att stärka bolagets erbjudande och bredda kundbasen, i synnerhet med lanseringen av R290 propan värmepumpar för villavärme. Samtidigt har Energy Save, via ett effektivt kostnadsbesparingsprogram, minskat sina övriga externa kostnader med över 20 MSEK för att stabilisera sig vid en lägre kostnadsnivå. De investeringar som bolaget har gjort syftar till att långsiktigt stärka rörelsemarginalen och uppnå lönsamhetsmålet. Den negativa rörelsemarginalen under 2025 består främst på en minskad affär inom OEM-segmentet i jämförelse med 2024.

Rörelsemarginal, %

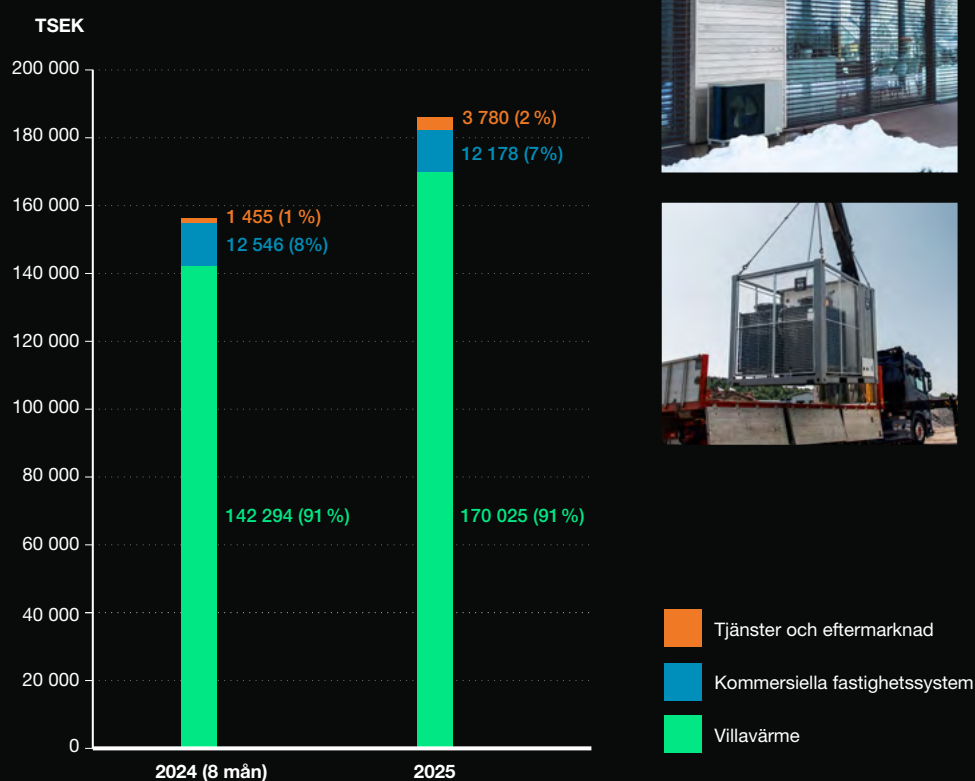


# Våra affärsområden: Helhetslösning för hållbar energi

Värmepumpar är en av de mest effektiva lösningarna för att erbjuda både värme och kyla samtidigt som anläggningarna minskar energiåtgången och CO<sub>2</sub>-utsläppen. Energy Save är en innovativ aktör som genom sina tre affärsområden erbjuder resurs- och energieffektiva lösningar för både hushåll och kommersiella kunder.

Vi kombinerar egenutvecklad teknik med omfattande support och tjänster för att möta marknadens växande krav på energieffektivitet och hållbarhet. Vår produktportfölj täcker ett brett spektrum av lösningar för allt från villor till komplexa fastighetssystem. Genom att arbeta nära våra kunder och förstå deras specifika behov, kan vi skapa lösningar som inte bara sparar energi, utan också bidrar till en grönare framtid.

Nettoomsättning per affärsområde (TSEK)



- Tjänster och eftermarknad
- Kommersiella fastighetssystem
- Villavärme

## Kommersiella fastighetssystem

- Plug-in-Moduler
- Ventilationssystem
- Hybrida energisystem
- Beräknings- och dimensioneringsverktyg



Våra värmepumpar är kraftfulla och utformade för att möta behovet av värme, kyla och tappvarmvatten i kommersiella fastigheter som till exempel flerbostadshus, hotell, skolor och lagerbyggnader. Den modulära designen gör dem enkla att skala upp eller ned, vilket gör dem lämpliga för både små och stora installationer.

Energy Save utvecklar kostnadsbesparande och högpresterande energilösningar för kommersiella fastigheter, baserade på vår patenterade luft/vatten-värmepumpsteknik och prefabricerade energicentraler.

Våra skalbara moduler är framtagna för att minska både installations- och driftkostnader genom snabb uppstart, minimalt kabelarbete och automatiserade styrmallar. Övervakning och optimering sker i realtid via app, touchskärm eller fleet manager, vilket säkerställer effektiv energianvändning och gör det möjligt att proaktivt förutse servicebehov. Digitala uppdateringar minskar behovet av platsbesök för uppdatering av mjukvara och säkerställer att anläggningen alltid är uppdaterad med de senaste funktionerna.

Alla system är utvecklade och testade i Sverige enligt strikta EU-krav, och kombinerar robust hårdvara med ett öppet API-baserat styrsystem. Det ger hög driftsäkerhet, enkel integration och en trygg lösning för fastighetsägare som vill framtidssäkra sina energisystem.

Under 2025 lanserades vårt nya R290-sortiment – utvecklat med miljövänligt propan (GWP 3) för att möta höga krav på prestanda, hållbarhet och kostnadseffektivitet. Serien passar såväl nybyggnation som konvertering av befintliga anläggningar, inklusive ersättning av gaspannor eller hybridlösningar där värmepumpar samverkar med andra energikällor. Produkterna har en mycket hög prestanda-till-pris-nivå och är certifierade enligt både MCS och KEYMARK.

## Villavärme

- Värmepumpar
- Multifunktionstankar
- Styrsystem
- Tillbehör



Energy Save erbjuder energi- och kostnadseffektiva värmepumpslösningar för villor. Våra luft/vatten-värmepumpar är baserade på skandinavisk design och är utvecklade för att maximera energibesparingarna och minimera hemmets klimatpåverkan.

Värmepumparna utnyttjar den förnybara energin i utomhusluften för uppvärmning, kylning och tappvarmvatten. Systemen kan vara upp till fyra gånger så energieffektiva som traditionella uppvärmningslösningar – vilket innebär

lägre energiräkningar, särskilt vid ersättning av olja eller gas. Tekniken ger dessutom ett behagligt inomhusklimat året runt, med tyst drift och minimalt underhåll. Det propanbaserade R290-sortimentet är framtaget för att möta de nya europeiska klimatkraven och leverera hög verkningsgrad även under krävande förhållanden.

Oavsett om villan värms med el, pellets, ved, fjärrvärme eller kombinerade system kan Energy Saves värmepumpar fungera som bas i ett öppet och framtidssäkert energisystem. Produkten är flexibel och kan enkelt integreras med andra värmekällor, smarta hemsystem och framtida uppgraderingar när behoven förändras.

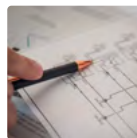
Alla våra lösningar är designade och utvecklade i Sverige och byggda för att prestera i alla klimat – från sträng kyla till sommarvärme. Tillsammans med ett globalt nätverk av noggrant utvalda återförsäljare, distributörer och installatörer säkerställer vi hög kvalitet i allt från rådgivning och installation till drift och support.

Våra produkter är framtagna med starkt fokus på innovation, användarupplevelse och energieffektivitet. Den skandinaviska designen gör att systemen smälter in i hemmiljön, samtidigt som den höga prestandan bibehålls även i extrema väderförhållanden. Vi erbjuder två produktserier baserade på olika köldmedier, så att varje villaägare kan välja den lösning som passar deras behov, klimat och framtida energiplanering.

Resultatet är hållbara, moderna värmesystem som sänker kostnaderna, minskar klimatavtrycket och skapar ett tryggt, bekvämt och energieffektivt hem.

## Tjänster och eftermarknad

- Stödande installationstjänster
- Eftermarknadstjänster



Tillsammans med våra distributörer erbjuder vi ett omfattande utbud av tjänster och eftermarknadslösningar för att säkerställa att våra värmepumpssystem fungerar optimalt och effektivt över tid. Detta inkluderar till

exempel utbildning och stöd vid installation, service, underhåll och reparationer samt digitala lösningar som möjliggör fjärrstyrning och möjligheten till uppdateringar och felsökning på distans. Dessa tjänster säkerställer att fastighets- och villaägarna får maximal och långsiktig nytta av sina värmepumpssystem.

I våra partnerskap bidrar våra distributörer genom sitt nätverk av installatörer att säkerställa korrekt installation av värmepumpssystemet och en effektiv drift från start. Det är också i första hand de som ansvarar för regelbunden service och underhåll. Våra moderna digitala verktyg innebär att vi kan övervaka de uppkopplade värmepumparna för att tidigt identifiera och åtgärda eventuella funktionsbrister.

Våra digitala verktyg ökar också förutsättningarna till övervakning och styrning av värmepumpssystemen, vilket ger fastighetsägare bättre kontroll över energiförbrukningen. De digitala tjänsterna skapar också framtida möjligheter att uppgradera befintliga system med den senaste tekniken för att ytterligare förbättra energieffektiviteten.

# Affärsområde

# Kommersiella fastighetssystem

Sedical S.A. blev ny distributör för Energy Save under 2025, med målet att leverera ES -värmepumpar till kunder i Spanien och Portugal. De nya R290-baserade värmepumparna öppnar dörrar till det kommersiella affärsområdet.

## Partnerskap som driver marknadsetablering

Energy Saves go-to-market-strategi bygger på långsiktiga partnerskap med noggrant utvalda distributörer. Genom etablerade lokala experter säkerställer Energy Save att ES produkter når marknaden med rätt teknisk kompetens, marknadskännedom och serviceförmåga.

Varje distributör väljs ut utifrån sin förmåga att representera ES-varumärket och bidra till en hållbar tillväxt

på sina respektive marknader. Matej Razdevšek, Key Account Manager på Energy Save, ser Sedical och ES som en mycket bra matchning.

– Vi är precis vad den andra parten behöver.

Enligt Matej Razdevšek finns det fyra huvudsakliga skäl till att Sedical passar så väl in i Energy Saves partner nätverk: bred nationell närvaro, starkt renommé, djup teknisk kompetens och en välbalanserad komplementaritet.



Det skapar ett perfekt partnerskap: vi öppnar dörren för dem inom villasegmentet, och de öppnar dörren för oss inom det kommersiella segmentet.

– Sedical har mer än tio kontor runt om i Spanien, med ett etablerat distributionsnätverk, och deras varumärke är välkänt. Kunderna känner igen och har förtroende för namnet Sedical. Dessutom har Sedical stor erfarenhet av värmepumpar, säger Matej Razdevšek.

Det fjärde skälet handlar om hur Sedical och Energy Save kompletterar varandra.

– De har ett mycket starkt fäste inom det kommersiella segmentet – det är deras hemmamarknad. Vi kan i stället stötta dem inom villasegmentet, där vi kan stärka deras erbjudande. Det skapar ett perfekt partnerskap: vi öppnar dörren för dem inom villasegmentet, och de öppnar dörren för oss inom det kommersiella segmentet, säger Matej Razdevšek.

#### En plattform för kommersiell tillväxt

Under 2025 lanserade Energy Save sin första propanbaserade värmepumpsplattform för det kommersiella segmentet. Den nya serien, utvecklad i Sverige, erbjuder värme, kyla och tappvarmvatten med hög effektivitet, låg

klimatpåverkan och stark livscykelekonomi. I centrum står köldmediet R290 med mycket låg GWP, kombinerat med en öppen och uppkopplad mjukvaruplattform som möjliggör fjärrstyrning, energioptimering och uppdateringar över nätet (OTA). Tillsammans skapar hårdvaran och den digitala plattformen en framtidssäkrad energilösning för kommersiella fastigheter.

Detta är en styrka då Spanien uppvisar stora variationer i klimat – från medelhavstemperaturer i söder till svalare, högt belägna regioner i norr. Denna mångfald ökar relevansen för Energy Saves nya R290-plattform, eftersom systemen är utvecklade för att leverera hög prestanda under varierande förhållanden. Enligt Matej Razdevšek skapar detta goda tillväxtmöjligheter inom det kommersiella segmentet.

– I grunden är tekniken inte dramatiskt annorlunda, men vi behöver ta hänsyn till Spaniens breda klimatvariationer. Våra nya propanbaserade system är utvecklade för att hantera just detta. Det är en möjlighet både för oss och för Sedical, avslutar Matej Razdevšek.



# Affärsområde Villavärme

Plattformen för villavärme är redo att skalas upp inom OEM-segmentet – positionerar ES Group som en europeisk ODM- och White Label-partner.

**Michael Zorez utgör** länken mellan ES Groups beprövade plattform för villavärme och de växande möjligheterna inom ODM- och White Label-partnerskap. Han säkerställer att partnerprogram baserade på R290-tekniken möter parternas krav, samtidigt som plattformens tekniska kvalitet och efterlevnad bibehålls. Samtidigt driver han den fortsatta utvecklingen av villavärmeplattformen för framtida partners.

#### Partnerskap som möjliggör skalning

– Tillsammans med våra ingenjörsteam arbetar jag med partners för att anpassa vår beprövade R290-plattform till deras specifika marknadsstrategier. Min roll är att säkerställa att alla delar i partnerskapet är på plats, från teknisk dokumentation och white label-integration till

Dessa insikter bygger vi nu in i R290-plattformen. Min roll är att kontinuerligt förbättra partnerupplevelsen och sänka trösklarna för framtida partners, säger Michael Zorez.

Aira-partnerskapet utgör en stark grund för att vidareutveckla ES Groups erbjudande inom ODM och White Label i bostadssegmentet.

– R290-plattformen för villavärme är beprövad på marknaden genom Aira och vårt eget varumärke ES Energy Save. Vi har passerat den initiala valideringsfasen och är nu redo att skala upp ODM- och White Label-affären. Partners kan ta avstamp i en plattform som redan levererar resultat i verkliga hem runt om i Europa, avslutar Michael Zorez.

Partners ska känna sig trygga i att plattformen är robust och att vi finns med dem hela vägen in på marknaden.

utbildning och go-to-market-stöd. Partners ska känna sig trygga i att plattformen är robust och att vi finns med dem hela vägen in på marknaden, säger Michael Zorez.

Europeiska regelverk och förändrade marknadskrav stärker ES Groups position som partnerplattform, men innebär också ökade krav på utvecklingen av partnerprogram.

#### Från validerad plattform till tillväxt

När Michael Zorez anslöt till ES Group i slutet av 2025 var bolagets största ODM-partnerskap – Aira-programmet – redan etablerat på marknaden. Fokus ligger nu på att ta tillvara dessa erfarenheter för att göra villavärmeplattformen ännu mer partnerredo.

– Vår erfarenhet från Aira, att gå från projektstart till marknad på 14 månader, har gett oss viktiga insikter i vad ODM-partners behöver från en plattformslieferantör.



Michael Zorez,  
Partner Manager,  
Energy Save

# Affärsområde

## Tjänster och eftermarknad

Affärsområdet Tjänster och eftermarknad har utvecklats från en traditionell supportfunktion till en affärsdrivande partnerfunktion. Med ett ökat fokus på proaktivt stöd, utbildning och nära samarbete stärker teamet både partners lönsamhet och Energy Saves position på marknaden.

**Affärsområdet Tjänster och eftermarknad** har utvecklats tydligt de senaste åren. Från att huvudsakligen vara en traditionell supportfunktion som hantlade inkommande ärenden, har området utvecklats till att vara en integrerad del av försäljning, utbildning och kundrelationer.

### Från support till affärsdrivande partnerfunktion

Niklas Hansson har varit länge på ES Energy Save och leder det tigha teamet på Tjänster och eftermarknad.

– Tidigare handlade kontakten med Energy Save främst om att lösa akuta problem. Idag arbetar vi i teamet mer proaktivt nära distributörer och installatörer för att förebygga fel, höja kvaliteten i systemdesign och stärka kunskapsnivån hos partners, säger Niklas Hansson.

Fokus har förflyttats från felsökning till rådgivning, utbildning och relationsbyggande, och affärsområdet fungerar nu som en brygga mellan teknik, affär och kundnytta. Samtidigt har teamet tagit en större roll i pre-sales genom att vara delaktiga i systemdesign och projektspecifika lösningar.

– Resultatet är en verksamhet där eftermarknaden bidrar direkt till partners lönsamhet och Energy Saves långsiktiga position på marknaden, säger Niklas Hansson.



Niklas Hansson,  
Concept Development and  
Business Support Manager,  
Energy Save

### Närmare partnerskap och effektivare arbetssätt

Under det senaste året har teamet infört ett mer organiserat sätt att arbeta nära distributörerna. Varje medarbetare i teamet har ett antal partners som de följer, besöker och arbetar med löpande. Varje ansvarig ska göra minst två partnerbesök per år. Syftet är att skapa ett partnerskap som bygger på närhet, förståelse och gemensamt lärande.

### Support är inte en avdelning – det är ett mindset.

– Jag skulle säga att vi har blivit tydligare med rollerna: distributörerna hanterar akuta serviceärenden, men vi stödjer dem som rådgivare och tekniskt stöd. Det gör att förväntningarna är rätt ställda och att supporten kan fokusera på långsiktigt värdeskapande, säger Niklas Hansson.

En konkret förändring är moderniseringen av hur systemet för att dokumentera driftinformation hanteras vid besök hos slutkund.

– Det tidigare systemet var desktopbaserat och inte anpassat efter hur våra partners faktiskt arbetar. De vill kunna dokumentera redan hos slutkundens värmepump, med mobilen som enda verktyg. Vi såg att det skapade friktion. Vi mobilanpassade systemet så att det blir enklare att registrera garantiärenden och minskat handpåläggning och risken för missförstånd, säger Niklas Hansson.

Niklas Hansson vill att affärsområdet ska fortsätta utvecklas i riktning mot ett ännu mer proaktivt och affärsdrivande team.

– Målet är att varje partner ska känna trygghet i sitt samarbete med Energy Save – och att de vet att de inte bara köper en produkt, utan en erfaren och engagerad partner som står bakom dem hela vägen, avslutar Niklas Hansson.

# Aktien

Antalet aktier i Energy Save uppgick per den 31 december 2025 till 6 586 161, vilket motsvarar ett aktiekapital på 16 465 392,30 SEK. De största aktieägarna är Christian Gulbrandsen med 14,1 procent, Fredrik Sävenstrand genom Project Air AB med 13,6 procent, Theodor Jeansson Jr. med 9,3 procent, och Nordea fonder med 7,9 procent.

Namn	Antal A-Aktier	Antal B-Aktier	Kapital, %	Röster, %
Gulbrandsen, Christian	674 320	252 786	14,1	37,4
Sävenstrand, Fredrik C/O Project Air AB	674 320	223 670	13,6	37,2
Theodor Jeansson Jr.	0	611 641	9,3	3,3
Nordea Fonder	0	519 386	7,9	2,8
UBS AG London Branch	0	365 950	5,6	2,0
Avanza Pension	0	303 328	4,6	1,6
Partner Fondkommission AB	0	295 720	4,5	1,6
Henrik Nilsson	0	195 732	3,0	1,1
Bo Westerberg	0	150 577	2,3	0,8
Linus Åke Fredrik Lindström	0	135 535	2,1	0,7
<b>Total top 10</b>	<b>1 348 640</b>	<b>3 054 325</b>	<b>67,0</b>	<b>88,5</b>
Övriga	0	2 183 196	33,0	11,6
<b>Total</b>	<b>1 348 640</b>	<b>5 237 521</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

## Certified adviser

Företag	Telefon	E-post
Redeye Nordic Growth AB	08-121 576 90	certifiedadviser@redeye.se

## Rådgivare

Företag	Namn	Telefon	E-post
Partner Fondkommission	Torben Oskarsson	031-761 22 30	torben.oskarsson@partnerfk.se

## Analytiker som följer Energy Save

Företag	Namn	Telefon	E-post
ABG Sundal Collier	Karl Bokvist	08-566 286 33	karl.bokvist@abgsc.se
ABG Sundal Collier	Lara Mohtadi	08-566 286 88	lara.mohtadi@abgsc.se

## Styrelse



**Per Wassén**  
Styrelseordförande



**Christian Gulbrandsen**  
Styrelseledamot



**Fredrik Sävenstrand**  
Styrelseledamot



**Inge Olausson**  
Styrelseledamot



**Julia Norinder**  
Styrelseledamot



**Maha Bouzeid**  
Styrelseledamot

## Koncernledning



**Fredrik Sävenstrand**  
CEO



**Christian Gulbrandsen**  
CTO



**Helena Wachtmeister**  
CFO



**Yibo Zhao**  
Deputy CEO/COO



**Mevludin Divovic-Hadzic**  
CCO

För mer information om styrelse och ledning, se bolagets hemsida: <https://investorrelations.energysave.se/sv/investorrelations/styrelse-och-ledning/>

# Fem skäl att investera i Energy Save



## 01.

### Grön geopolitisk omställning innebär stor potential

I Europa pågår två parallella processer som båda påverkar marknaden för elektrifierad uppvärmning. Klimatkrav driver på den gröna omställningen genom en utfasning av naturgas och kol, och i stället ersätta dessa fossila bränslen med värmepumpar. En bred implementering av värmepumpsteknik är en förutsättning för att minska koldioxidutsläppen i linje med Parisavtalet. Den geopolitiska utvecklingen med ett ökat antal konflikter och införandet av handelshinder ställer vidare ökade krav på resiliens – att Europa i större omfattning ska kunna förlita sig på teknik och produkter som är tillverkade i Europa.

## 02.

### Stark och växande efterfrågan

Sedan 2020 har försäljningen av värmepumpar ökat med i genomsnitt drygt tio procent om året, medan tillväxten i segmentet för luft/vatten-värmepumpar – det snabbast växande segmentet – har varit 50 procent högre. Under samma tid har Energy Saves försäljning i genomsnitt ökat mer än fem gånger så snabbt som värmepumpmarknaden i allmänhet. Trots vikande siffror har bolaget över tid en snabbare tillväxt än marknaden i stort. Samtidigt förutsätter EU:s klimatomål ett högre tempo om Europa ska lyckas nå 60 miljoner värmepumpar till 2030. Det skapar en strukturellt stark och långsiktig efterfrågan på europeiskt producerade värmepumpslösningar.

## 03.

### Central position i värdekedjan med skalbar affärsmodell

Energy Save fokuserar på att bli ledande inom attraktiva nischer och har ett starkt IP som säkerställer bolagets centrala position i värdekedjan. Affärsmodellen bygger på en partnerskapsstrategi både vad gäller tillverkning och distribution. Bolaget kombinerar försäljning under eget varumärke med en skalbar OEM-affär där bolaget utvecklar teknik och producerar värmepumpar åt andra aktörer. Energy Saves marknadsför värmepumpar under eget varumärke genom bolagets nätverk av distributörer. OEM-affären ger volym genom avtal med företag som bearbetar sina respektive marknader. Affärsmodellen ger skalfördelar, teknologiskt försprång och en stark position på Europas växande värmepumpsmarknad.

## 04.

### Kostnadseffektivt och digitaliserat produktkoncept

Energy Save har genom fokus på innovativ teknikutveckling etablerat ett produktkoncept med prefabricerade energicentraler. Energy Saves värmepumpslösningar genererar stora kostnads- och energibesparingar, och satsningen på digitala lösningar har möjliggjort OEM-samarbeten, mynnat ut i ny molnbaserad infrastruktur för styrning samt utvecklat strategiskt viktiga IP-rättigheter. Teknologiplattformen möjliggör industrialisering och digitalisering av värmepumpsbranschen samtidigt som installationsprocessen förenklas. Bolagets hybridssystem skapar den flexibilitet som krävs för att skapa balans i elnäten vid en övergång till grön elproduktion.

## 05.

### Finansiell styrka och trygg ägarsituation

Energy Save har en stabil finansiell grund med låg skuldsättning och hög soliditet. Därtill har bolaget en trygg bas av långsiktiga och stabila ägare. Största ägare utgörs dels av bolagets två grundare som båda är verksamma i bolaget, dels av institutionellt kapital och privatinvestorer. Kombinationen av finansiell styrka och aktiva ägare ger stabilitet, snabba beslutsprocesser och hög kompetens i såväl ledning som styrelse.

# Förvaltningsberättelse

## Januari–december 2025

**Styrelsen och verkställande direktören för ES Energy Save Holding AB (publ), organisationsnummer 559117-1292, med säte i Alingsås, avger härmed års- och koncernredovisning för räkenskapsåret 2025. Siffror inom parentes avser föregående räkenskapsår.**

### Verksamheten

Bolaget bedriver verksamhet via sina dotterbolag:

- ES Heat Pumps AB
- ES Systems AB
- HEFOS Sverige AB
- Energy Save AS
- Energy Save Nordic D.O.O.

Dotterbolagen bedriver försäljning och utveckling av värmepumpssystem, huvudsakligen mot den europeiska marknaden. Företagets säte är Alingsås.

### Väsentliga händelser under räkenskapsåret

- ES Energy Save Holding AB fortsätter utveckla företaget genom kvalitets- och hållbarhetscertifiering enligt ISO 9001 respektive ISO 14001.
- Energy Save tecknade avtal med den nya distributören Philippe Maréchal SA i Schweiz.
- Energy Save tecknade avtal med Sedical, en ny distributör på den spanska och portugisiska marknaden.

- Energy Save tecknade avtal med JCE, som blir ny distributör på den chilenska marknaden.
- Energy Save genomför första leveransen av värmepumpar till sin nya distributör i Chile.

### Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

- Styrelsen för ES Energy Save utser Yibo Zhao till ny vd, med tillträde i samband med årsstämman den 29 april.
- Energy Save levererar propanvärmepumpar till kommersiella fastigheter. På kort tid har fyra distributörer lagt beställningar på ES M40 R290 – 40 kW värmepumpar med propan som köldmedium.
- Energy Save har ingått ett avtal med en kund i Saudiarabien avseende en testorder för en ES M40 R290.
- BlueBox by Swegon erbjuder ES Groups R290-värmepumpar för villasegmentet under eget varumärke.

### Förkortat räkenskapsår

Föregående räkenskapsår maj-december 2024 som är jämförelseperioden utgör ett kort räkenskapsår, således görs jämförelser inom parentes i nedan text i första hand mot en period som är fyra månader kortare än 2025 års räkenskapsår. Där det är lämpligt finns även jämförelse med motsvarande period föregående år, perioden januari-december 2024.

Flerårsjämförelse*, koncernen	Obs förkortat RÅ, 8 mån				
	2025	2024	2023/2024	2022/2023	2021/2022
Nettoomsättning (TSEK)	185 983	156 295	170 575	297 570	107 667
Resultat efter finansiella poster (TSEK)	-22 788	-11 196	-27 494	41 699	89
Resultat i % av nettoomsättningen	-12,3	-7,2	-16,1	14,0	0,1
Balansomslutning (TSEK)	223 039	244 969	288 206	288 783	103 644
Soliditet (%)	70,5	73,6	66,5	78,9	48,7

\*Definitioner av nyckeltal, se noter.

Flerårsjämförelse*, moderbolag	Obs förkortat RÅ, 8 mån				
	2025	2024	2023/2024	2022/2023	2021/2022
Nettoomsättning (TSEK)	3 105	5 221	17 126	8 551	2 458
Resultat efter finansiella poster (TSEK)	-22 838	-20 443	-25 532	-5 096	-9 917
Resultat i % av nettoomsättningen	-735,5	-391,5	-149,1	-59,6	-403,5
Balansomslutning (TSEK)	160 636	188 963	200 854	199 468	55 028
Soliditet (%)	91,2	89,6	89,7	98,6	97,6

\*Definitioner av nyckeltal, se noter.

## Nettoomsättning

Nettoomsättningen för räkenskapsåret januari-december 2025 uppgick till 186,0 MSEK (156,3). Jämfört med föregående jämförelseperiod januari-december 2024 var det en minskning med 24 procent. Minskningen var en följd av senarelagda order efter en tillfällig lagerupbyggnad i det andra kvartalet för OEM-kunder inom affärsområdet Villavärme.

För räkenskapsåret 2025 minskade nettoomsättningen på den skandinaviska marknaden med 13 procent till 13,0 MSEK (15,0). Jämfört med samma period föregående år januari-december 2024 minskade nettoomsättningen med 57 procent. För övriga Europa ökade nettoomsättningen med 22 procent till 173,0 MSEK (141,3). Jämfört med samma period föregående år januari-december 2024 minskade nettoomsättningen med 20 procent. En stor del av omsättningen på den övriga europeiska marknaden utgjordes av försäljning till den polska marknaden med 129,5 MSEK, vilket motsvarar 75 procent av nettoomsättningen i övriga Europa och 70 procent av årets totala nettoomsättning. Nettoomsättningen på den svenska marknaden uppgick under året till 9,9 MSEK, vilket motsvarar 76 procent av nettoomsättningen i Skandinavien och 5 procent av den totala nettoomsättningen.

För affärsområdet Villavärme ökade nettoomsättningen jämfört med föregående räkenskapsår med 23 procent till 170,0 MSEK (137,9). Jämfört med samma period föregående år januari-december 2024 minskade nettoomsättningen för affärsområdet med 25 procent.

Nettoomsättningen för affärsområdet Kommersiella fastighetssystem uppgick under räkenskapsåret till 12,2 MSEK (12,5), vilket motsvarar en minskning med 3 procent jämfört med föregående räkenskapsår. Jämfört med samma period föregående år januari-december 2024 minskade nettoomsättningen för affärsområdet med 29 procent. Affärsområdet Tjänster och eftermarknad omsatte under året 3,8 MSEK (1,5).

## Rörelsens intäkter

Rörelsens intäkter för räkenskapsåret uppgick till 192,0 MSEK (169,7), en ökning med 13 procent jämfört med föregående räkenskapsår. Rörelsens intäkter bestod, utöver nettoomsättningen, av aktiverat arbete för egen räkning, som uppgick till 12,2 MSEK (11,9), samt av övriga rörelseintäkter, huvudsakligen bestående av valutakursförändringar om -6,3 MSEK (1,5).

## Bruttovinst

Bruttovinsten för året uppgick till 62,7 MSEK (50,4), där bruttomarginalen baserad på rörelseintäkterna ökade till 33 procent (30). Bruttomarginalen baserad på nettoomsättningen ökade till 31 procent (24). Bruttomarginalen påverkades positivt i räkenskapsåret då en större andel omsättning gått över varulager än direktleveranser vilket generellt påverkar bruttomarginalen positivt, där försäljningen av F-gaskvoter i det tredje kvartalet särskilt påverkade bruttomarginalen. Dessutom påverkades bruttomarginalen negativt i föregående räkenskapsår av att vi under övergången från produktutvecklingsfas

till kommersiell fas i Aira-affären beslutade att ta på oss kostnader för fördyrande produktspecifikationer utan att vi under räkenskapsårets första kvartal kunde justera prissättningen i motsvarande grad, något som inte skett under 2025 års räkenskapsår.

## Rörelsekostnader och finansiella poster

Räkenskapsårets övriga kostnader ökade med 18 procent till 38,9 MSEK (33,0) och personalkostnaderna ökade med 58 procent till 38,1 MSEK (24,1). Jämfört med samma period föregående år januari-december 2024 så minskade årets övriga kostnader med 35 procent medan personalkostnader ökade med 6 procent. Den minskade kostnadsmassan berodde på anpassningar i organisation och verksamheten, huvudsakligen på en minskad nivå av konsultervoden som en följd av det besparingsprogram som bolaget genomfört under året. Tillkommande kostnader för nyanställd personal, kostnader för rekrytering samt kostnader för konsulter är exempel på kostnader som bidragit till ökning av personalkostnader.

Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar, som till största delen bestod av avskrivningar av internt upparbetade immateriella tillgångar, ökade med 70 procent till 7,8 MSEK (4,6). Jämfört med samma period föregående år januari-december 2024 ökade av- och nedskrivningar med 25 procent. Ökningen av avskrivningar berodde på att internt upparbetade immateriella tillgångar, som utgjordes av produktkoncept, i högre grad än under jämförelseperioden färdigstälts och tillgängliggjorts för försäljning.

Finansiella poster för perioden utgjordes av ränteinräkningar uppgående till 0,7 MSEK (1,0) och räntekostnader uppgående till -0,9 (-0,9).

## Resultat

Rörelseresultatet (EBIT) för perioden uppgick till -22,2 MSEK (-11,2), vilket motsvarar en EBIT-marginal på -12 procent (-7). EBITDA uppgick till -21,2 MSEK (-6,6) och periodens resultat uppgick till -22,8 MSEK (-11,2). Resultatmarginalerna påverkades negativt av att intäkterna under perioden relativt sett minskade mer än varukostnader, personalkostnader och övriga kostnader. Ytterligare påverkan var att föregående räkenskapsår endast var 8 månader, där det säsongsbetonade första kvartalet generellt innehåller lägre omsättning och sämre resultat. Antalet utestående aktier vid periodens utgång uppgick till 6 586 161 (6 586 161) och resultat per aktie uppgick till -3,5 SEK före utspädning (-1,7) och -3,5 SEK efter utspädning (-1,7).

## Finansiell position och likviditet

Koncernens totala tillgångar uppgick per den 31 december 2025 till 223,0 MSEK (245,0). Av detta utgjorde anläggningstillgångar 74,2 MSEK (64,7) och omsättningstillgångar 148,8 MSEK (180,3). Koncernens egna kapital uppgick den 31 december 2025 till 157,2 MSEK (180,3). Avsättningar uppgick till 1,5 MSEK (0,7) och skulder uppgick till 64,3 MSEK (63,9).

### Kassaflöde och likvida medel

Kassaflödet från den löpande verksamheten under året uppgick till –15,2 MSEK (15,5), och kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till –28,3 MSEK (–13,9). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 12,4 MSEK (0,4). Det totala kassaflödet (den totala förändringen av likvida medel) under året uppgick till –31,1 MSEK (2,0). Det operativa kassaflödet uppgick till –43,5 MSEK (–1,6) under året. Likvida medel vid årets slut uppgick till 23,1 MSEK (54,1).

Den faktor som hade störst påverkan på kassaflödet för året var rörelseresultatet med –22,2 MSEK, ökning av kundfordringar med –16,1 MSEK, minskning av varulager/pågående arbete med 14,5 MSEK, förvärv av balanserade utgifter för forskning mm. med –13,4 MSEK, samt upptagna långfristiga lån med 25 MSEK.

Per den 31 december 2025 hade 74 procent av aktiekapitalet avseende investeringen i fabriken i Turkiet betalats in och resterande 6,0 MSEK är en skuld till det turkiska bolaget. Resterande aktiekapital kommer att betalas in löpande i takt med kapitalbehovet, dock som senast två år efter det turkiska bolagets bildande.

### Moderbolag

För räkenskapsåret januari–december 2025 uppgick moderbolagets nettoomsättning till 3,1 MSEK (5,2), och de totala rörelseintäkterna till 8,8 MSEK (5,4). Rörelseresultatet uppgick till –29,1 MSEK (–21,3) och årets resultat till –22,8 MSEK (–10,9).

### Utestående optionsprogram

Vid årsstämman 2023-08-31 beslutades att emittera 100 000 teckningsoptioner med rätt för styrelseledamöter i bolaget att teckna sig. Av optionerna har 85 000 tecknats under 2023/2024 till teckningskursen 9,45 kronor. Vid samma årsstämma beslutades att införa ett personaloptionsprogram för anställda omfattande 140 000 personaloptioner, varav samtliga tecknades vederlagsfritt under 2023/2024.

### Säsongvariationer

Energy Saves verksamhet och marknad är påverkad av säsongvariationer. Årets avslutande halvår är i regel starkare än årets inledande sex månader.

### Risk och osäkerhet

Energy Saves verksamhet påverkas av ett antal risker vars effekter på resultat och finansiell ställning kan kontrolleras i varierande grad. Vid bedömning av bolagets framtida utveckling är det därför viktigt att ta hänsyn till dessa riskfaktorer. Riskfaktorerna som anges nedan vara begränsade till sådana risker som Energy Save bedömer är väsentliga och specifika för bolaget och dess värdepapper.

Bedömningen av väsentligheten hos de riskfaktorer som anges har graderats på en kvalitativ skala med beteckningarna låg, medel eller hög, och har baserats på bolagets bedömning av sannolikheten för deras förekomst och omfattningen av deras konsekvenser om de

skulle materialiseras.

Riskfaktorerna presenteras i ett begränsat antal kategorier, i vilka de mest väsentliga riskfaktorerna, enligt bolagets bedömning, anges först inom varje kategori. De riskfaktorer som listas nedan är därmed inte en uttömmande lista av samtliga risker som kan påverka ett investeringsbeslut i bolaget.

### Risker relaterade till verksamheten och branschen

#### Kommersiella risker

Det finns en risk att effekten av de strategiska satsningar som Energy Save har gjort för att bidra till den hållbara energiomställningen i Europa försenas, likaså kan energiomställningen försenas, vilket skulle kunna försena bolagets fortsatta kommersialisering och expansion. Det finns vidare en risk att de strategiska satsningar som bolaget har gjort inte bidrar till ökad försäljning och fortsatt kommersialisering om den hållbara energiomställningen försenas eller stannar av. Energy Saves tillväxt på den europeiska marknaden är beroende av statliga subventioner på värmepumpar, då den nuvarande kostnaden för värmepumpar är högre än andra systemlösningar.

För det fall kostnaderna för värmepumpar förblir höga och det inte ges statliga subventioner i nödvändig omfattning finns det en risk att det inte blir ekonomiskt försvarbart att investera i installation av värmepumpar. En försämrad försäljning och försenad eller avstannande kommersialisering skulle kunna få negativa konsekvenser för bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Byggbranschen är en relativt konservativ bransch, vilket kan medföra en långsam övergång till grön el och användning av värmepumpar vid såväl nybyggnationer som under byggprocessen. Konservatismen riskerar därmed att försena bolagets kommersialisering.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel.

#### Produktion

Energy Save lägger ut sin produktion på ett fåtal kärnleverantörer, där den största är den kinesiska partnern Zhongshan Amitime Electric Co., Ltd. Produktionen i Kina medför risk att produktionskvalitet, volym och leveranstid inte uppfyller bolagets eller marknadens krav. För det fall produktionskvaliteten inte håller bolagets och marknadens krav kan det medföra ökade kostnader för bolaget samt innebära en risk att bolagets anseende kan komma påverkas. Det finns vidare en risk att inte uppfyllda krav på volym och leveranstid eller uteblivna leveranser kan resultera i uppskjuten eller inställd försäljning. Uteblivna eller försenade leveranser kan därför medföra negativa konsekvenser på bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel.

#### Utvecklingsrisk

Bolagets bransch är utsatt för snabb och ständig utveckling. Det finns en risk för att bolagets produkter inte utvecklas lika väl som konkurrenternas. Det finns även en risk att ny teknik kan komma att ersätta bolagets teknik eller att Energy Save inte har möjlighet att

utveckla sina egna produkter i takt med att ny teknik introduceras.

Energy Save har utvecklats i snabbare takt än sin affärsplan, vilket också medför en risk att det uppkommer andra risker och svårigheter som inte bolaget har räknat med. En snabbare utveckling än bolagets affärsplan medför också en risk att bolaget inte hinner rekrytera personal och utveckla produktionen i motsvarande takt. Ovanstående risker kan ha en negativ inverkan på bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel.

### **Begränsade resurser**

Energy Save är ett litet bolag med begränsade resurser vad gäller ledning och kapital. För att kunna genomföra bolagets strategi är det viktigt att resurserna disponeras på ett för bolaget optimalt sätt. Det finns en risk att bolagets resurser inte räcker till och att bolaget därmed drabbas av finansiella såväl som operativt relaterade problem om bolaget inte kan anskaffa ytterligare resurser, vänligen läs mer under risken "Framtida kapitalbehov".

Det finns vidare en risk att bolaget inte har tillräckligt med resurser för att klara oväntade kostnader eller händelser, vilket kan leda till att bolaget behöver avvika från sin strategi.

Begränsade resurser innebär även en risk att bolaget inte kan tillmötesgå förändringar i marknadens efterfrågan och krav på bolagets produkter. Bolagets begränsade resurser kan också göra det svårare för bolaget att mäta sig bland sina konkurrenter, vänligen läs mer under risken "Konkurrens".

Ovanstående kan ha en negativ effekt på bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel/låg.

### **Makroekonomiska förhållanden**

Den svenska marknadens, liksom övriga marknadens, ekonomiska klimat kan över tid drabbas av hastiga och extrema nedgångar med ökad instabilitet och negativa förväntningar avseende den framtida ekonomiska utvecklingen. Inflationen i Sverige och andra marknader där Energy Save är verksamma, kan komma att påverka bolagets verksamhet finansiella ställning och rörelseresultat negativt. Exempel på sådana faktorer är minskade investeringar, en instabil kapitalmarknad samt minskad lönsamhet. Det finns en risk att inflationen innebär att färre har råd att investera i installation av värmepumpar.

Vidare påverkas bolagets verksamhet och försäljning av rådande primärenergipriser så som gaspriset och priset på el, i takt med gaspriserna går ner finns det en risk att bolagets försäljning minskar. Det finns även en risk att bolaget inte klarar av att anpassa sig efter fluktuerande makroekonomiska förhållanden eller att bolaget bedömer marknadernas ekonomiska klimat felaktigt. Samtliga dessa risker kan få en negativ effekt på bolagets finansiella ställning och verksamhet.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till låg/medel.

### **Beroende av nyckelpersoner, medarbetare och samarbetspartners**

Bolaget baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet inom den egna organisationen och hos samarbetspartners, och är beroende av att i framtiden kunna behålla samt finna kvalificerade medarbetare och samarbetspartners. Bolagets förmåga att i framtiden fortsätta att identifiera och utveckla affärsmöjligheter är beroende av bolagets medarbetare och nyckelpersoners erfarenheter och kunskaper. Energy Save är att betrakta som en liten organisation när det gäller antalet anställda och för det fall bolaget skulle förlora nyckelmedarbetare i ledande befattning, alternativt ej lyckas med att rekrytera kompetent personal, så skulle det kunna få negativa konsekvenser för bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Energy Save behöver kunna attrahera och behålla kvalificerade medarbetare med relevant utbildning och erfarenhet. I den bransch som bolaget är verksamt är det relativt hård konkurrens om erfarna medarbetare med rätt utbildning som kan komma påverka bolagets möjligheter att behålla och rekrytera erfarna och kvalificerade medarbetare. Öväntade förluster av nyckelpersoner eller samarbetspartners kan i ett kortsiktigt perspektiv leda till kostnadsökningar samt bolagets framgång och utveckling kan, åtminstone kortsiktigt, försämrast. Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till låg.

### **Distributörer**

Bolaget använder sig av distributörer för att sälja och leverera sina produkter till slutkunderna. Energy Save arbetar aktivt med distributörer över hela världen och är beroende av de nätverk och den försäljningsutveckling som distributörerna har. Detta innebär att bolaget är beroende av att behålla samarbeten med distributörer. Merparten av bolagets distributörer verkar under relativt korta distributionsavtal med en löptid om ett år som förnyas årligen om distributörerna levererar fastställda mål. Avtalen med distributörerna förlängs därför inte automatiskt och en förändring av nuvarande distributionsavtal kan medföra negativa konsekvenser för bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Det finns en risk att framgångsrika distributörer väljer att inte förlänga avtalen med Energy Save och i stället väljer att samarbeta med någon av bolagets konkurrenter, vilket kan skada bolagets position på marknaden. Det finns även en risk att distributörerna inte agerar enligt avtal vid exempelvis distribution av bolagets produkter till kunder. För de fall där bolagets distributörer inte presterar och agerar i enlighet med förväntningar enligt avtalen så kan det medföra negativa konsekvenser för bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till låg.

### **Konkurrens**

På bolagets marknad finns det idag ett flertal aktörer som bedriver liknande verksamhet. Vissa av dessa konkurrerande aktörer bedöms ha bättre förutsättningar att anpassa sig till förändringar i kundefterfrågan på grund av större finansiella resurser. Detta kan innebära att konkurrerande aktörer har möjligheten att avsätta

mer resurser till bland annat marknadsbearbetning samt produktutveckling. Mot bakgrund av detta är det inte säkert att Energy Save framöver kommer att vara lika framgångsrikt ur konkurrenssynpunkt. Det finns en risk för att Energy Save inte kommer att kunna förbättra sin nuvarande marknadsposition.

Ökad konkurrens kan leda till prispress av bolagets produkter och tjänster samt minskade marknadsandelar, vilket kan få en negativ effekt på bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning. Det finns även en risk att bolaget inte kan konkurrera med aktörer som har stordriftsfördelar vid en eventuell prispress. Det finns vidare en risk att marknaden kan komma att välja värmepumpsleverantörer med bredare produktutbud framför Energy Save, vilket skulle påverka bolagets resultat och finansiella ställning.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till låg.

### Regleringar och politiska beslut

Energy Save är verksamma i Sverige och Europa och säljer produkter både nationellt och internationellt. Bolaget utsätts för risker vid förändringar av lagar, regelverk, skatter och tullar. Bolaget påverkas även av externa omständigheter som är utanför bolagets kontroll såsom offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska och andra politiska osäkerhetsfaktorer i länder där bolaget är verksamt.

Såvitt bolaget känner till sker Energy Saves verksamhet och försäljning i Sverige och utomlands i enlighet med gällande skattelagstiftning för såväl den försäljning som sker i Sverige som utomlands. Det finns en risk att lagstiftningen förändras eller att bolagets tolkningar av skattereglerna i Sverige eller utomlands är felaktiga. Genom svenska och utländska skattemyndigheters beslut kan därför Energy Saves nuvarande eller tidigare beslut komma att förändras. Ovanstående kan medföra negativa konsekvenser på bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till låg.

### Finansiella risker

#### Risk för utebliven utdelning

Energy Save befinner sig i en utvecklings- och expansionsfas och prioriterar därför att återinvestera genererade vinstmedel i verksamheten. Bolaget har historiskt sett inte lämnat någon utdelning till bolagets aktieägare och det finns inte heller planer för utdelning de kommande åren. Framtida utdelningar får endast ske med ett sådant belopp att det efter utdelningen finns full täckning för bolagets bundna egna kapital och endast om det framstår som försvarligt med hänsyn till (i) de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet, samt (ii) bolagets konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt (den så kallade försiktighetsregeln). Huvudregeln är att bolagsstämman inte får besluta om utdelning av ett större belopp än vad styrelsen föreslagit eller godkänt.

Det finns en risk att styrelsen i Energy Save inte kommer att föreslå eller godkänna någon utdelning inom de närmaste åren. Det finns även en risk att bolagets verksamhet inte kommer att generera tillräckligt stora kassaflöden för att kunna göra det möjligt att lämna

utdelningar. En investerare i Energy Save ska således vara medveten om att det finns en risk att vinstutdelning helt kan komma att utebli.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel.

#### Valutarisk

Energy Save är ett svenskt aktiebolag vars resultat och finansiella ställning redovisas i SEK. Bolagets transaktioner sker till största delen i SEK, USD respektive EUR, vilket innebär att Energy Saves inköp och försäljningar är exponerade mot fluktuationer i dessa valutor. Under perioden 1 januari–31 december 2025 har kursen för en (1) USD varit som lägst 9,1387 SEK och som högst 11,3221 SEK samt kursen för en (1) EUR har varit som lägst 10,7386 SEK och högst 11,5462 SEK.

Valutakursfluktuationer kan innebära valutakursförluster för Energy Save, vilket påverkar bolagets rörelseresultat och finansiella ställning. För det fall valutakursutvecklingen för utländska valutor som bolaget har fordringar i utvecklas negativt i förhållande till SEK medför det valutakursförluster för Energy Save, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på bolagets rörelseresultat och finansiella ställning, samt vice versa för de utländska valutor som bolaget har skulder i.

Energy Save bedömer att en stor del av den framtida marknaden för värmepumpar finns utomlands och merparten av sådan försäljning kommer ske i andra valutor än SEK. Ökad försäljning i andra valutor än SEK medför att bolaget får en ökad exponering för valutakursfluktuationer, vilket kan ha en negativ inverkan på Energy Saves finansiella ställning och resultat.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel.

#### Framtida kapitalbehov

Energy Save är beroende av en fortsatt framgångsrik kommersialisering och expansion. Det finns en risk att bolaget under kortare eller längre perioder inte kommer att generera tillräckliga medel för att finansiera den fortsatta verksamheten och/eller framtida investeringar. Det finns därför en risk att Energy Saves rörelsekapital inte kommer vara tillräckligt för att täcka bolagets behov, varför bolaget kan tvingas söka framtida extern finansiering för att kunna fortsätta bedriva verksamheten i den tillväxt- och utvecklingstakt som bolaget planerar. Det är inte säkert att Energy Save kommer att kunna erhålla erforderlig finansiering eller att sådan finansiering kan erhållas på, för befintliga aktieägare och bolaget, fördelaktiga villkor. Misslyckande med att erhålla ytterligare finansiering vid viss tidpunkt efter behov innebär en risk att Energy Save kan behöva skjuta upp, dra ner på, eller avsluta projekt eller delar av verksamheten.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel.

#### Marknadsräntor

Stigande marknadsräntor kan påverka bolagets möjligheter att uppta nya eller förnya lån på för bolaget godtagbara villkor. Det kan även medföra ökade kostnader för kapital, vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på bolagets finansiella ställning och resultat. Stigande marknadsräntor kan även minska kundernas investeringsvilja i värmepumpar, vilket kan ha en negativ inverkan

på bolagets försäljning, finansiella ställning och resultat.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel.

### Risker relaterade till bolagets aktier

#### Aktiekursens utveckling, volatilitet och likviditet

Befintliga och presumtiva investerare i Energy Save bör beakta att en investering i bolaget är förenad med risk och att det inte kan förutses huruvida aktiekursen kommer att ha en positiv utveckling. Under en tolv månadersperiod som avslutades den 31 december 2025 hade Energy Saves B-aktie en lägsta slutkurs om cirka 14,5 SEK och en högsta slutkurs om cirka 25,5 SEK. Det finns en risk att aktier i bolaget inte kan säljas till en för aktieägaren vid var tid acceptabel kurs. Vidare kan en begränsad likviditet i aktien i sin tur bidra till att förstärka fluktuationer i aktiekursen. Genomsnittliga omsättningen per handelsdag i Energy Saves B-aktie under samma period uppgick till 151 166,81 SEK/dag. Bolagets aktiekurs har historiskt sett varit volatil och kan även framgent komma att fluktuera till följd av bland annat det allmänna konjunkturläget, allmänna makroekonomiska faktorer samt förändringar i aktiemarknadens intresse för bolaget och dess aktie. Energy Saves aktiekurs kan således komma att påverkas av faktorer som ligger helt eller delvis utanför bolagets kontroll.

Under den åttamånadersperiod som avslutades den 31 december 2024 hade Energy Saves B-aktie en lägsta slutkurs om cirka 20,0 SEK och en högsta slutkurs om cirka 36,8 SEK. Det finns en risk att aktier i bolaget

inte kan säljas till en för aktieägaren vid var tid acceptabel kurs. Vidare kan en begränsad likviditet i aktien i sin tur bidra till att förstärka fluktuationer i aktiekursen. Genomsnittliga omsättningen per handelsdag i Energy Saves B-aktie under samma period uppgick till 288 786,8 SEK/dag.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till hög.

#### Utspädning i framtida emissioner

Energy Save kan i framtiden komma anskaffa ytterligare kapital genom att besluta om nyemission av aktier och/eller andra värdepapper. Nyemissioner kan ha en negativ effekt på bolagets aktiekurs. För det fall nyemissioner genomförs kan det även minska det proportionella ägandet och röstandelen för innehavare av aktier i Energy Save (utspädning).

För det fall nyemission genomförs med företrädesrätt för befintliga aktieägare har aktieägarna möjlighet att försvara sig mot utspädning genom att teckna ytterligare värdepapper i bolaget, vilket dock förutsätter en ytterligare investering i bolaget. En nyemission kan emellertid göras med avvikelse från befintliga aktieägares företrädesrätt vilket medför att aktieägarna inte har någon möjlighet att försvara sig mot utspädning. Det finns således en risk att befintliga aktieägares innehav i bolaget kan komma att bli utspädd för det fall Energy Save genomför nyemission av värdepapper.

Bolaget bedömer risknivån på ovan nämnda risk till medel.



# Förändringar i eget kapital

Förändringar i eget kapital, koncernen (TSEK)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa eget kapital
Belopp vid årets ingång	16 465	197 033	-33 198	0	180 300
Omräkningsdifferens			-287		-287
Årets förlust			-22 788		-22 788
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>16 465</b>	<b>197 033</b>	<b>-56 273</b>	<b>0</b>	<b>157 225</b>

Förändringar i eget kapital, moderbolaget (TSEK)	Aktiekapital	Övrigt bundet eget kapital	Övrigt fritt eget kapital	Årets resultat	Summa fritt eget kapital
Belopp vid årets ingång	16 465	0	163 681	-10 862	152 819
Avsättning till fond för utvecklingsutgifter		3 881	-3 881		-3 881
Resultatdisposition enligt beslut av årsstämma			-10 862	10 862	0
Årets förlust				-22 838	-22 838
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>16 465</b>	<b>3 881</b>	<b>148 938</b>	<b>-22 838</b>	<b>126 100</b>

## Resultatdisposition (kronor)

Förslag till disposition av bolagets vinst  
Till årsstämmans föfogande står:

Balanserad vinst	148 938 068
Årets förlust	-22 837 810
	<b>126 100 258</b>
Styrelsen föreslår att i ny räkning överföres	126 100 258
	<b>126 100 258</b>

Beträffande bolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande noter.

# Resultaträkning

(TSEK)	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		Jan-dec 2025	Obs förkortat RÅ, 8 mån Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Obs förkortat RÅ, 8 mån Maj-dec 2024
<b>Rörelsens intäkter med mera</b>					
Nettoomsättning	2	185 983	156 295	3 105	5 221
Aktiverat arbete för egen räkning		12 243	11 863	5 170	205
Övriga rörelseintäkter		-6 254	1 538	514	-7
		<b>191 973</b>	<b>169 696</b>	<b>8 789</b>	<b>5 419</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Handelsvaror		-129 229	-119 274	31	-38
Övriga externa kostnader	3, 4	-38 902	-32 992	-20 272	-15 868
Personalkostnader	5	-38 125	-24 055	-16 008	-10 575
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-7 822	-4 623	-1 646	-238
Övriga rörelsekostnader		-58	0	0	0
		<b>-214 136</b>	<b>-180 945</b>	<b>-37 894</b>	<b>-26 718</b>
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-22 163</b>	<b>-11 249</b>	<b>-29 105</b>	<b>-21 300</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>					
Resultat från andelar i koncernbolag	6	0	0	6 000	0
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	7	493	966	352	858
Räntekostnader och liknande resultatposter	8	-1 118	-914	-85	-2
		<b>-624</b>	<b>52</b>	<b>6 267</b>	<b>857</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>-22 788</b>	<b>-11 196</b>	<b>-22 838</b>	<b>-20 443</b>
<b>Bokslutsdispositioner</b>					
Lämnade koncernbidrag		0	0	0	0
Mottagna koncernbidrag		0	0	0	9 581
		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9 581</b>
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-22 788</b>	<b>-11 196</b>	<b>-22 838</b>	<b>-10 862</b>
Skatt på årets resultat	9	0	0	0	0
<b>Periodens resultat</b>		<b>-22 788</b>	<b>-11 196</b>	<b>-22 838</b>	<b>-10 862</b>

# Balansräkning

(TSEK)	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
<b>TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>					
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	10	45 944	38 586	19 424	11 321
Koncessioner, patent, licenser och varumärken m.m.	11	505	667	467	667
		<b>46 449</b>	<b>39 252</b>	<b>19 891</b>	<b>11 988</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>					
Inventarier, verktyg och installationer	12	3 729	4 855	1 179	1 067
		<b>3 729</b>	<b>4 855</b>	<b>1 179</b>	<b>1 067</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>					
Andelar i koncernföretag	13	0	0	25 850	25 850
Andra långfristiga värdepappersinnehav	14	23 645	20 145	23 645	20 145
Andra långfristiga fordringar	15	424	427	0	0
		<b>24 069</b>	<b>20 572</b>	<b>49 495</b>	<b>45 995</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>74 248</b>	<b>64 679</b>	<b>70 564</b>	<b>59 050</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
<b>Varulager m.m.</b>					
Färdiga varor och handelsvaror		81 743	94 148	0	0
Förskott till leverantörer		2 571	4 706	0	0
		<b>84 313</b>	<b>98 855</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Kortfristiga fordringar</b>					
Kundfordringar		33 843	17 785	70	6 299
Fordringar till koncernföretag		0	0	75 057	84 003
Aktuell skattefordran		67	0	0	0
Övriga fordringar		1 425	3 222	194	484
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	6 070	6 282	2 875	2 706
		<b>41 406</b>	<b>27 289</b>	<b>78 197</b>	<b>93 492</b>
<b>Kassa och bank</b>		<b>23 072</b>	<b>54 146</b>	<b>11 875</b>	<b>36 421</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>148 791</b>	<b>180 290</b>	<b>90 072</b>	<b>129 913</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>223 039</b>	<b>244 969</b>	<b>160 636</b>	<b>188 963</b>

# Balansräkning

(TSEK)	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>					
<b>Eget kapital, koncern</b>					
Aktiekapital	17	16 465	16 465		
Övrigt tillskjutet kapital		196 230	196 230		
Annat eget kapital inklusive årets resultat		-55 470	-32 395		
<b>Summa eget kapital koncernen</b>		<b>157 225</b>	<b>180 300</b>		
<b>Eget kapital, moderbolag</b>					
Bundet eget kapital					
Aktiekapital	17			16 465	16 465
Fond för utvecklingsutgifter				3 881	0
<b>Summa bundet eget kapital</b>				<b>20 347</b>	<b>16 465</b>
Fritt eget kapital					
Fritt eget kapital				148 938	163 681
Balanserat resultat				-22 838	-10 862
<b>Summa fritt eget kapital</b>				<b>126 100</b>	<b>152 819</b>
<b>Summa eget kapital koncernen</b>				<b>146 447</b>	<b>169 285</b>
<b>Avsättningar</b>					
Garantier	18	1 508	745	0	0
<b>Summa avsättningar</b>		<b>1 508</b>	<b>745</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Långfristiga skulder</b>					
Skulder till kreditinstitut	19, 20	2 400	2 000	2 400	0
Övriga skulder		234	2 903	0	2 549
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>2 634</b>	<b>4 903</b>	<b>2 400</b>	<b>2 549</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Checkräkningskredit	21	1 918	14 522	0	0
Skulder till kreditinstitut		20 800	4 450	50	0
Förskott från kunder		7 925	5 410	0	0
Leverantörsskulder		19 056	17 444	2 699	1 923
Aktuell skatteskuld		0	358	494	387
Övriga skulder		6 836	11 384	6 090	12 667
Skulder till koncernföretag		0	0	276	0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22	5 136	5 454	2 181	2 152
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>61 672</b>	<b>59 021</b>	<b>11 788</b>	<b>17 129</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>223 039</b>	<b>244 969</b>	<b>160 636</b>	<b>188 963</b>

# Kassaflödesanalys

(TSEK)	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		Jan-dec 2025	Obs förkortat RÅ, 8 mån Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Obs förkortat RÅ, 8 mån Maj-dec 2024
<b>Den löpande verksamheten</b>					
Rörelseresultat		-22 163	-11 249	-29 105	-21 300
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	23	8 247	4 986	1 645	238
Erhållen ränta m.m.		493	966	352	858
Erlagd ränta		-1 118	-914	-85	-2
Betald inkomstskatt		-425	-6 013	107	51
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av kassaflöde</b>		<b>-14 966</b>	<b>-12 224</b>	<b>-27 086</b>	<b>-20 155</b>
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapital</b>					
Minskning (+)/ökning (-) av varulager/pågående arbete		14 542	12 111	0	0
Minskning (+)/ökning (-) av kundfordringar		-16 058	34 491	6 229	-4 818
Minskning (+)/ökning (-) av fordringar		2 012	7 938	9 067	9 867
Minskning (-)/ökning (+) av leverantörsskulder		4 127	-23 148	776	-379
Minskning (-)/ökning (+) av kortfristiga skulder		-4 866	-3 624	-6 272	1 773
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>-15 209</b>	<b>15 544</b>	<b>-17 286</b>	<b>-13 712</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>					
Förvärv av balanserade utgifter för forskning m.m.	10	-13 579	-12 571	-9 393	-204
Förvärv av koncessioner, patent, licenser med mera	11	0	0	0	0
Förvärv av inventarier, verktyg och installationer	12	-264	-1 362	-268	-366
Förvärv av dotterbolag		0	0	0	0
Ny utlåning till utomstående		0	0	0	0
Amortering av lån från utomstående		-10 919	0	0	0
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		-3 500	0	-3 500	0
Försäljning av finansiella anläggningstillgångar		0	0	0	0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-28 262</b>	<b>-13 993</b>	<b>-13 161</b>	<b>-570</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>					
Periodens nyemission		0	0	0	0
Koncernbidrag		0	0	0	9 581
Utdelning koncernföretag		0	0	6 000	0
Upptagna långfristiga lån		25 000	0	0	0
Ändring kortfristiga finansiella skulder		-12 604	5 508	0	0
Amortering långfristiga lån		0	-5 122	-99	-2 475
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>12 396</b>	<b>386</b>	<b>5 901</b>	<b>7 106</b>
<b>Förändring av likvida medel</b>		<b>-31 074</b>	<b>1 999</b>	<b>-24 546</b>	<b>-7 175</b>
<b>Likvida medel vid årets början</b>		<b>54 146</b>	<b>52 147</b>	<b>36 421</b>	<b>43 596</b>
<b>Likvida medel vid årets slut</b>		<b>23 072</b>	<b>54 146</b>	<b>11 875</b>	<b>36 421</b>

# Noter

## Not 1 – Redovisnings- och värderingsprinciper

Årsredovisningen är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning. Principerna är oförändrade jämfört med föregående år.

### Fordringar

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

### Övriga tillgångar, avsättningar och skulder

Övriga tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

### Intäktsredovisning

Inkomsten redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas. Företaget redovisar därför inkomsten till nominellt värde (fakturabelopp) om ersättningen erhålls i likvida medel direkt vid leverans. Avdrag görs för lämnade rabatter.

### Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod förutom mark som inte skrivs av. Nyttjandeperioden omprövas per varje balansdag. Följande nyttjandeperioder tillämpas:

	Antal år
Inventarier, verktyg och maskiner	5

### Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod. Nyttjandeperioden omprövas per varje balansdag. Pågående projekt skrivs inte av utan nedskrivningsprövas årligen. Följande nyttjandeperioder tillämpas:

	Antal år
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	5
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	5

### Aktivering av internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar

#### Aktiveringsmodellen

Samtliga utgifter som uppkommer under forskningsfasen kostnadsförs när de uppkommer. Samtliga utgifter

som uppkommer under utvecklingsfasen aktiveras när följande förutsättningar är uppfyllda; företagens avsikt är att färdigställa den immateriella tillgången samt att använda eller sälja den och företaget har förutsättningar att använda eller sälja tillgången, det är tekniskt möjligt för företaget att färdigställa den immateriella tillgången så att den kan användas eller säljas och det finns adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja tillgången, det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar och företaget kan på ett tillförlitligt sätt beräkna de utgifter som är hänförliga till tillgången under dess utveckling.

I anskaffningsvärdet inkluderas personalkostnader uppkomna i arbetet med utvecklingsarbetet tillsammans med en lämplig andel av relevanta omkostnader och lånekostnader.

### Varulager

Varulagret är värderat till det lägsta av anskaffningsvärdet, beräknat enligt först-in-först-ut, och nettoförsäljningsvärde.

Nettoförsäljningsvärdet har beräknats till försäljningsvärdet efter avdrag för beräknad försäljningskostnad, varmed hänsyn har tagits till inkurans.

### Inkomstskatt

Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats.

Aktuell skatt värderas till det sannolika beloppet enligt de skattesatser och skatteregler som gäller på balansdagen.

### Fordringar och skulder i utländsk valuta

Monetära fordringar och skulder i utländsk valuta har räknats om till balansdagens kurs.

Valutakursdifferenser som uppkommer vid reglering eller omräkning av monetära poster redovisas i resultaträkningen det räkenskapsår de uppkommer, antingen som en rörelsepost eller som en finansiell post utifrån den underliggande affärshändelsen.

### Koncernredovisning

#### Dotterbolag

Dotterbolag är företag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av röstetalet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Bestämmande inflytande innebär en rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Redovisningen av rörelseförvärv bygger på enhetssynen. Det innebär att förvärsanalysen

upprättas per den tidpunkt då förvärvaren får bestämmande inflytande. Från och med denna tidpunkt ses förvärvaren och den förvärvade enheten som en redovisningsenhet. Tillämpningen av enhetssynen innebär vidare att alla tillgångar (inklusive goodwill) och skulder samt intäkter och kostnader medräknas i sin helhet även för delägda dotterbolag.

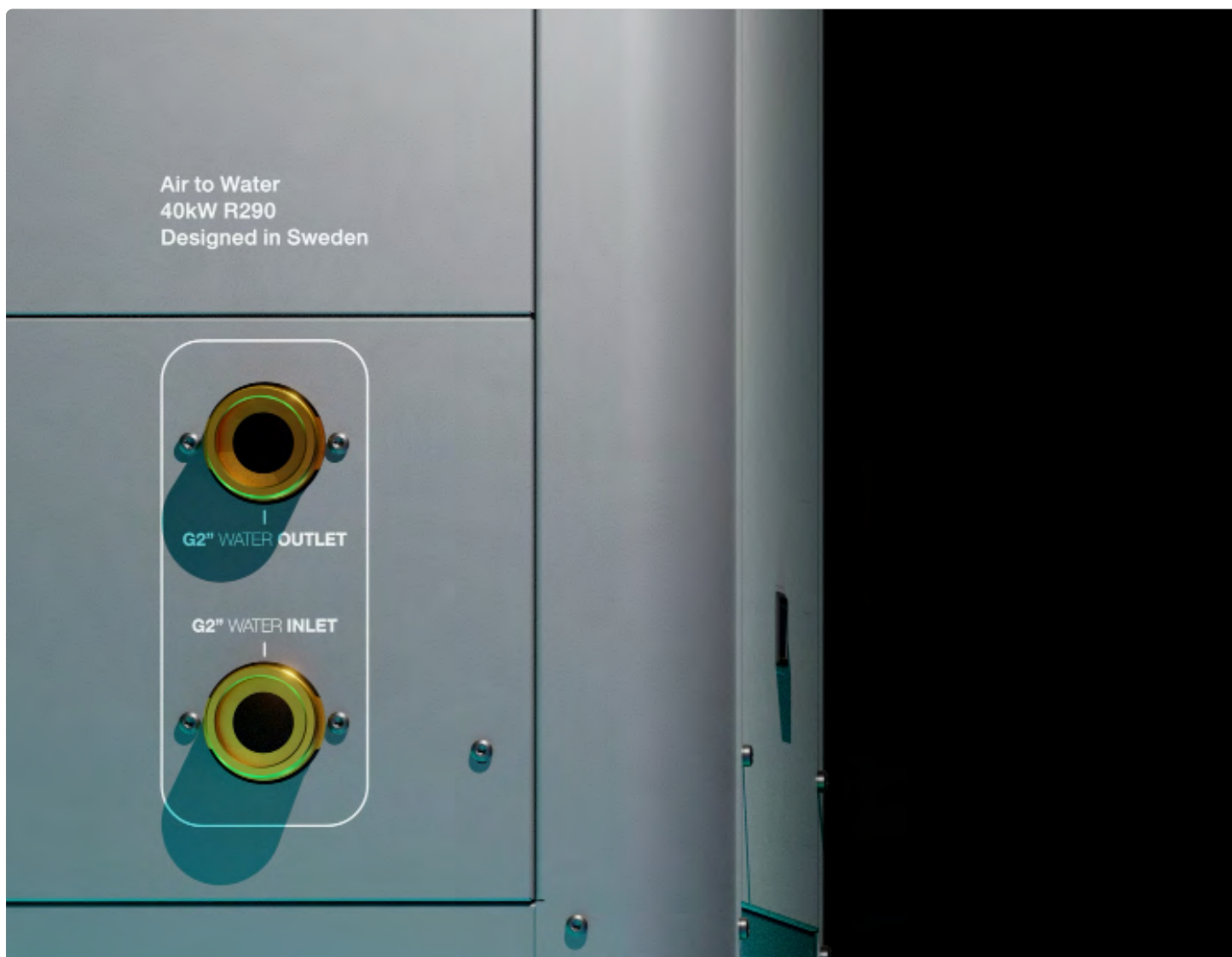
Anskaffningsvärdet för dotterbolag beräknas till summan av verkligt värde vid förvärvstidpunkten för erlagda tillgångar med tillägg av uppkomna och övertagna skulder samt emitterade egetkapitalinstrument, utgifter som är direkt hänförliga till rörelseförvärvet samt eventuell tilläggsköpeskillning. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet, med några undantag, vid förvärvstidpunkten av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder samt minoritetsintresse.

Minoritetsintresse värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. Från och med förvärvstidpunkten inkluderas i koncernredovisningen det förvärvade företags intäkter och kostnader, identifierbara tillgångar och skulder liksom eventuell uppkommen goodwill eller negativ goodwill.

### Intresseföretag

Aktieinnehav i intresseföretag, i vilka koncernen har lägst 20 procent och högst 50 procent av rösterna eller på annat sätt har ett betydande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen, redovisas enligt kapitalandelsmetoden.

Kapitalandelsmetoden innebär att det i koncernen redovisade värdet på aktier i intresseföretag motsvaras av koncernens andel i intresseföretags egna kapital, eventuella restvärden på koncernmässiga över- och undervärden, inklusive goodwill och negativ goodwill reducerat med eventuella internvinster. I koncernens resultaträkning redovisas som "Andel i intresseföretags resultat" koncernens andel i intresseföretags resultat efter skatt justerat för eventuella avskrivningar på eller upplösningar av förvärvade över- respektive undervärden, inklusive avskrivning på goodwill/upplösning av negativ goodwill. Erhållna utdelningar från intresseföretag minskar redovisat värde. Vinstandelar upparbetade efter förvärvet av intresseföretagen som ännu inte realiserats genom utdelning, avsätts till kapitalandelsfonden.



UPPLYSNINGAR TILL ENSKILDA POSTER

# Noter till resultaträkningen

Not 2 – Nettoomsättning	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024
<b>Nettoomsättningen uppdelad på geografiskt område (TSEK)</b>				
Sverige	9 920	3 005	3 105	5 221
Övriga Skandinavien	3 078	12 039	0	0
Övriga Europa	172 985	141 251	0	0
	<b>185 983</b>	<b>156 295</b>	<b>3 105</b>	<b>5 221</b>

Not 3 – Ersättning till revisorerna (TSEK)	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024
Cedra Väst KB				
Revisionsuppdraget	330	265	80	90
<b>Summa</b>	<b>330</b>	<b>265</b>	<b>80</b>	<b>90</b>
Nitschke AS				
Revisionsuppdraget	60	110	0	0
<b>Summa</b>	<b>60</b>	<b>110</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Not 4 – Operationell leasingavtal som leasetagare	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024
De leasingavtal som koncernen Energy Save har ingått som leasetagare är uteslutande av operationell karaktär. Avtalen avser huvudsakligen leasing av personbilar och lokalhyra. Koncernens leasingkostnader uppgick till 4 841 TSEK (566).				
Förfalllostruktur leasingavtal, TSEK				
Inom 1 år	3 455	2 783	3 309	2 429
Inom 1–5 år	7 823	9 658	7 537	9 106
Över 5 år	0	0	0	0

Not 5 – Personal	Löner och andra ersättningar	Jan–dec 2025		Maj–dec 2024	
		Sociala kostnader (varav pensionskostnader)		Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	
<b>Löner, andra ersättningar och sociala kostnader (TSEK)</b>					
Moderbolaget	11 145	4 863 (1 555)		6 994	3 354 (800)
Dotterbolag	15 713	6 405 (2 280)		10 885	2 438 (492)
<b>Koncernen</b>	<b>26 857</b>	<b>11 268 (3 835)</b>		<b>17 879</b>	<b>5 792 (1 292)</b>

	Löner och andra ersättningar (varav rörliga ersättningar)	Jan–dec 2025		Maj–dec 2024	
		Pensionskostnader		Pensionskostnader	
Styrelseledamöter och VD	3 449 (0)	293		2 634 (0)	183
Övriga anställda	30 841 (61)	3 542		15 245 (53)	1 109
<b>Koncernen</b>	<b>34 290 (61)</b>	<b>3 835</b>		<b>17 879 (53)</b>	<b>1 292</b>

	Kvinnor	Jan–dec 2025			Kvinnor	Maj–dec 2024		
		Män	Totalt			Män	Totalt	
<b>Medelantal anställda</b>								
<b>Moderbolaget</b>								
Sverige	5	7	12		5	7	12	
<b>Totalt i moderbolaget</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>12</b>		<b>5</b>	<b>7</b>	<b>12</b>	
<b>Dotterbolag</b>								
Sverige	5	9	14		7	8	15	
Norge	0	2	2		0	2	2	
Slovenien	3	4	7		3	4	7	
<b>Totalt i dotterbolag</b>	<b>8</b>	<b>15</b>	<b>23</b>		<b>10</b>	<b>14</b>	<b>24</b>	
<b>Koncernen totalt</b>	<b>13</b>	<b>22</b>	<b>35</b>		<b>15</b>	<b>21</b>	<b>36</b>	

	Kvinnor	Jan–dec 2025			Kvinnor	Maj–dec 2024		
		Antal på balansdagen				Antal på balansdagen		
		Män	Totalt			Män	Totalt	
<b>Styrelseledamöter och ledande befattningshavare</b>								
<b>Koncern (inkl. dotterbolag)</b>								
Styrelseledamöter	3	4	7		3	5	8	
Verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare	0	3	3		0	3	3	
<b>Moderbolaget</b>								
Styrelseledamöter	2	4	6		2	5	7	
Verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare	0	1	1		0	1	1	

Not 6 – Resultat från andelar i koncernbolag	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024
Utdelning av andelar i dotterföretag (TSEK)	6 000			0

Not 7 – Ränteintäkter och liknande resultatposter	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024
Ränteintäkter, övriga (TSEK)	493	966	352	858

Not 8 – Räntekostnader och liknande resultatposter	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024
Räntekostnader, övriga (TSEK)	-1 118	-914	-85	-2

Not 9 – Skatt på årets resultat (TSEK)	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024
Aktuell skatt	0	0	0	0
Uppskjuten skatt	0	0	0	0
<b>Skatt på årets resultat</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Redovisat resultat före skatt	-22 788	-11 196	-22 838	-10 862
Skatt beräknad enligt gällande skattesats	4 694	2 306	4 705	2 237
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	-89	-60	-44	-32
Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	0	0	1 236	0
Skattemässiga justeringar	-20	47	0	0
Skatteeffekt av schablonränta på periodiseringsfond	0	0	0	0
Underskottsavdrag som nyttjas i år	1 312	51	0	0
I år uppkomna underskottsavdrag	-5 897	-2 344	-5 897	-2 205
<b>Redovisad skattekostnad</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

# Noter till balansräkningen

## Not 10 – Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten (TSEK)

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
Ingående anskaffningsvärde	55 497	42 926	11 321	11 117
Inköp	13 579	12 571	9 393	2 924
Omklassificering	-285	0	6 798	0
Försäljningar/utrangeringar	0	0	-332	-2 720
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>68 791</b>	<b>55 497</b>	<b>27 180</b>	<b>11 321</b>
Ingående avskrivningar	-16 527	-13 346	0	0
Årets avskrivningar	-6 560	-3 181	-1 276	0
Omklassificering	240	0	-6 480	0
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-22 847</b>	<b>-16 527</b>	<b>-7 756</b>	<b>0</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>45 944</b>	<b>38 586</b>	<b>19 424</b>	<b>11 321</b>

## Not 11 – Koncessioner, patent, licenser och varumärken m.m. (TSEK)

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
Ingående anskaffningsvärde	1 228	1 228	1 014	1 014
Inköp	0	0	0	0
Omklassificering	89	0	-14	0
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>1 317</b>	<b>1 228</b>	<b>1 000</b>	<b>1 014</b>
Ingående avskrivningar	-561	-214	-347	-214
Årets avskrivningar	-306	-347	-200	-133
Omklassificering	55	0	14	0
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-812</b>	<b>-561</b>	<b>-533</b>	<b>-347</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>505</b>	<b>667</b>	<b>467</b>	<b>667</b>

## Not 12 – Inventarier, verktyg och installationer (TSEK)

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
Ingående anskaffningsvärde	7 560	6 198	1 172	806
Inköp	264	1 362	268	366
Omklassificering	0	0	14	0
Försäljningar/utrangeringar	-2 464	0	0	0
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>5 360</b>	<b>7 560</b>	<b>1 454</b>	<b>1 172</b>
Ingående avskrivningar	-2 705	-1 990	-105	0
Årets avskrivningar	-956	-715	-170	-105
Försäljningar/utrangeringar	2 030	0	0	0
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-1 631</b>	<b>-2 705</b>	<b>-275</b>	<b>-105</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>3 729</b>	<b>4 855</b>	<b>1 179</b>	<b>1 067</b>

**Not 13 – Andelar i koncernföretag (TSEK)** 31 dec 2025 31 dec 2024

**Moderbolaget**

Ingående anskaffningsvärde	56 559	56 559
Inköp	0	0
Lämnade aktieägartillskott	0	0
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>56 559</b>	<b>56 559</b>
Ackumulerade nedskrivningar	-30 709	-30 709
Årets nedskrivningar	0	0
<b>Utgående ackumulerade nedskrivningar</b>	<b>-30 709</b>	<b>-30 709</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>25 850</b>	<b>25 850</b>

Koncernföretag	Org. nr	Antal/ Kap. andel%	Redovisat värde (TSEK)	Årets resultat per balansdagen (TSEK)	Eget kapital per balansdagen (TSEK)
ES Heat Pumps AB	556784-6505	100%	6 602	213	31 300
ES Systems AB	556867-7974	100%	18 622	5 934	6 947
Hefos Sverige AB	556939-1310	92%	124	0	140
ES Nordic d.o.o	8 512 485 000	100%	82	-157	2 141
Energy Save AS	991 347 194	100%	421	63	2 339
			<b>25 850</b>		

**Dotterbolag till Hefos Sverige AB**

Hefos SP z.o.o	7 773 232 845	100%
----------------	---------------	------

**Not 14 – Andra långfristiga värdepappersinnehav (TSEK)** 31 dec 2025 31 dec 2024

**Koncernen**

Ingående anskaffningsvärde	20 145	20 145
Inköp	3 500	0
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>23 645</b>	<b>20 145</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>23 645</b>	<b>20 145</b>

Not 15 – Andra långfristiga fordringar (TSEK)	31 dec 2025	31 dec 2024
<b>Koncernen</b>		
Ingående anskaffningsvärde	427	429
Nya lån	0	0
Amorteringar	-3	-2
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>424</b>	<b>427</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>424</b>	<b>427</b>
<b>Moderbolaget</b>		
Ingående anskaffningsvärde	0	0
Nya lån	0	0
Amorteringar	0	0
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Not 16 – Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter (TSEK)	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
Förutbetalda försäkringspremier	99	67	0	0
Förutbetalda hyror	688	863	632	863
Förutbetalda pensionspremier	68	75	42	33
Upplupen intäkt	2 982	2 748	0	0
Upplupen leasingavgift	689	60	658	46
Upplupna konsultarvoden	1 544	2 469	1 544	1 764
<b>Totalt förutbetalda kostnader och upplupna intäkter</b>	<b>6 070</b>	<b>6 282</b>	<b>2 875</b>	<b>2 706</b>

**Not 17 – Upplysningar om aktiekapital****Antal aktier****Kvotvärde per aktie**

Antal/värde vid årets ingång	6 586 161	2,5
Antal/värde vid årets utgång	6 586 161	2,5

**31 dec 2025****31 dec 2024****Ovanstående aktieantal fördelar sig enligt följande**

A-aktier	1 348 640	1 348 640
B-aktier	5 237 521	5 237 521
	<b>6 586 161</b>	<b>6 586 161</b>

**Not 18 – Avsättningar (TSEK)****31 dec 2025****31 dec 2024****Koncernen**

Garantier	1508	745
	<b>1 508</b>	<b>745</b>

**Not 19 – Skulder som avser flera poster (TSEK)**

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024

Företagets banklån om 23 200 TSEK redovisas under följande poster i balansräkningen.

**Långfristiga skulder**

Skulder till kreditinstitut	2 400	2 000	2 400	0
-----------------------------	-------	-------	-------	---

**Kortfristiga skulder**

Skulder till kreditinstitut	20 800	4 450	50	0
-----------------------------	--------	-------	----	---

	<b>20 800</b>	<b>4 450</b>	<b>50</b>	<b>0</b>
--	---------------	--------------	-----------	----------

<b>Summa</b>	<b>23 200</b>	<b>6 450</b>	<b>2 450</b>	<b>0</b>
--------------	---------------	--------------	--------------	----------

**Not 20 – Långfristiga skulder (TSEK)**

31 december 2025

31 december 2024

De långfristiga skulderna förfaller till betalning enligt följande:

	Mellan 1 och 5 år	Senare än 5 år	Summa	Mellan 1 och 5 år	Senare än 5 år	Summa
<b>Koncernen</b>						
Skulder till kreditinstitut	200	2 200	2 400	2 000	0	2 000
Övriga skulder	234	0	234	2 903	0	2 903
<b>Summa</b>	<b>434</b>	<b>2 200</b>	<b>2 634</b>	<b>4 903</b>	<b>0</b>	<b>4 903</b>
<b>Moderbolaget</b>						
Skulder till kreditinstitut	200	2200	2 400	0	0	0
Övriga skulder	0	0	0	2 549	0	2 549
<b>Summa</b>	<b>200</b>	<b>2 200</b>	<b>2 400</b>	<b>2 549</b>	<b>0</b>	<b>2 549</b>

**Not 21 – Checkräkningskredit**

Beviljat belopp för checkräkningskredit uppgår i koncernen till 20 000 TSEK (20 000) och i moderbolaget till 0 TSEK (0).

<b>Not 22 – Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter (TSEK)</b>	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
Upplupna löner och sociala avgifter	3 515	3 072	1 766	1 437
Upplupna räntekostnader	0	0	0	0
Upplupna hyreskostnader	277	413	0	0
Upplupna revisionsarvoden	220	220	80	70
Upplupna leverantörsskulder	1 124	1 749	335	645
<b>Totalt upplupna kostnader och förutbetalda intäkter</b>	<b>5 136</b>	<b>5 454</b>	<b>2 181</b>	<b>2 152</b>

# Övriga noter

Not 23 – Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m.m. (TSEK)	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024	Jan-dec 2025	Maj-dec 2024
Avskrivningar	7 822	4 627	1 646	238
Förändring av koncernens struktur	0	0	0	0
Nedskrivningar andelar i dotterbolag	0	0	0	0
Mottagna koncernbidrag	0	0	0	0
Lämnade koncernbidrag	0	0	0	0
Förändring av avsättning	763	545	0	0
Omräkningsdiff	-338	-186	-1	0
	<b>8 247</b>	<b>4 986</b>	<b>1 645</b>	<b>238</b>

## Not 24 – Disposition av vinst eller förlust (TSEK)

### Förslag till disposition av bolagets vinst

Till årsstämman förfogande står:

Balanserad vinst	148 938
Årets förlust	-22 838
	<b>126 100</b>
Styrelsen föreslår att i ny räkning överföres	126 100
	<b>126 100</b>

Not 25 – Ställda säkerheter (TSEK)	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
Företagsinteckningar	55 604	30 604	0	0
<b>Summa ställda säkerheter</b>	<b>55 604</b>	<b>30 604</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Not 26 – Eventualförpliktelser (TSEK)	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	31 dec 2025	31 dec 2024	31 dec 2025	31 dec 2024
Borgensåtagande	0	0	40 981	26 681
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40 981</b>	<b>26 681</b>
Varav till förmån för koncernföretag	0	0	40 981	26 681

## Not 27 – Transaktioner med närstående

Koncernen har under räkenskapsåret köpt konsulttjänster uppgående till 383 334 SEK av Olausson Konsult AB som ägs till 100 procent och kontrolleras av styrelseledamoten Inge Olausson. Bolaget gör bedömningen att samtliga transaktioner har gjorts på marknadsmässiga villkor. I övrigt har inga transaktioner ägt rum mellan ES Energy Save Holding och närstående som väsentligen påverkat bolagets ställning och resultat.

För moderbolaget avser 2 (0) procent av årets inköp och 91 (100) procent av årets försäljning till egna dotterbolag.

## Not 28 – Definitioner av nyckeltal och alternativa KPI:er

KPI	Definition	Förklaring
<b>Rörelsens intäkter, TSEK</b>	Omsättning inklusive aktiverat arbete för egen räkning samt övriga rörelseintäkter.	Indikerar verksamhetens totala generering av intäkter.
<b>Nettoomsättning, TSEK</b>	Försäljningsintäkter av varor och tjänster med avdrag för lämnade rabatter, moms och annat skatt som är direkt knuten till omsättningen.	Indikerar hur lätt verksamheten har för att generera försäljning.
<b>Bruttoresultat, TSEK</b>	Resultat efter rörelseintäkter och kostnad för handelsvaror.	Indikerar produktlönsamheten i kärnverksamheten.
<b>Bruttomarginal rörelseintäkter</b>	Bruttoresultat i förhållande till rörelseintäkter.	Indikerar produktlönsamheten i kärnverksamheten.
<b>Bruttomarginal nettoomsättning</b>	Bruttoresultat med avdrag för aktiverat arbete för egen räkning samt övriga rörelseintäkter i förhållande till nettoomsättning.	Indikerar produktlönsamheten i kärnverksamheten.
<b>Rörelseresultat (EBIT), TSEK</b>	Rörelseresultat efter avskrivningar och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar.	Möjliggör jämförelser av lönsamhet oavsett kapitalstruktur eller skattesituation.
<b>Rörelsemarginal (EBIT-marginal)</b>	Rörelseresultat i förhållande till rörelseintäkter.	Möjliggör jämförelser av lönsamhet oavsett kapitalstruktur eller skattesituation.
<b>EBITDA</b>	Rörelseresultat före av- och nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Indikerar bolagets lönsamhet i den operativa verksamheten oavsett kapitalstruktur, och underlättar jämförbarheten med andra bolag i samma bransch.
<b>EBITDA-marginal</b>	EBITDA i förhållande till rörelseintäkter.	Indikerar bolagets lönsamhet i den operativa verksamheten oavsett kapitalstruktur, och underlättar jämförbarheten med andra bolag i samma bransch.
<b>Operativt kassaflöde, TSEK</b>	Kassaflöde från löpande verksamheten och investeringsverksamheten, exklusive förvärv och avyttring av verksamheten.	Underlättar analys av kassaflödesgenerering i den operativa verksamheten.
<b>Soliditet, %</b>	Eget kapital dividerat med totala tillgångar (balansomslutning).	Beskriver företagets långsiktiga betalningsförmåga.
<b>Resultat per aktie före utspädning, SEK</b>	Periodens resultat genom antal utestående aktier.	Underlättar analys av värdet på företagets utestående aktier.
<b>Resultat per aktie efter utspädning, SEK</b>	Periodens resultat genom genomsnittligt antal utestående aktier vid perioden slut med tillägg för aktier som tillkommer om samtliga potentiella aktier, som ger upphov till utspädning, konverteras till aktier. Endast de optionsprogram vars emissionskurs understiger periodens genomsnittliga börskurs kan leda till en utspädningseffekt.	Underlättar analys av värdet på företagets utestående aktier.

# Underskrifter

Alingsås den

Per Wassén  
Styrelseordförande

Christian Gulbrandsen

Fredrik Sävenstrand,  
VD

Inge Olausson

Julia Norinder

Maha Bouzeid

Vår revisionsberättelse har avlämnats den

Cedra Väst KB  
Patrik Högström  
Auktoriserad revisor

# Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i ES Energy Save Holding AB (publ)  
Org.nr. 559117-1292

## Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

### Uttalanden

Jag har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för ES Energy Save Holding AB (publ) för räkenskapsåret 2025-01-01–2025-12-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 26–48 i detta dokument.

Enligt min uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2025 och av dessas finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Jag tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen.

### Grund för uttalanden

Jag har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Mitt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Jag är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort mitt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

### Styrelsens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen ansvarar även för den interna kontroll som den bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Den upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

### Revisorns ansvar

Mina mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter,

vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller mina uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder jag professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer jag riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för mina uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar jag mig en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för min revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala mig om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar jag lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar jag en slutsats om lämpligheten i att styrelsen använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Jag drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om jag drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste jag i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen och koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen och koncernredovisningen. Mina slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag och en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar jag den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar jag tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen i enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Jag ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Jag är ensam ansvarig för mina uttalanden.

Jag måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Jag måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som jag identifierat.

## Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

### Uttalanden

Utöver min revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har jag även utfört en revision av styrelsens förvaltning för ES Energy Save Holding AB (publ) för räkenskapsåret 2025-01-01–2025-12-31 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Jag tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

### Grund för uttalanden

Jag har utfört revisionen enligt god revisionsd i Sverige. Mitt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Jag är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorsd i Sverige och har i övrigt fullgjort mitt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Jag anser att de revisionsbevis jag har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för mina uttalanden.

### Styrelsens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

### Revisorns ansvar

Mitt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed mitt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.
- Mitt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed mitt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.
- Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionsd i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionsd i Sverige använder jag professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på min professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att jag fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Jag går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för mitt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för mitt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har jag granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen

Alingsås, April 2026

Cedra Väst KB  
Patrik Högström  
Auktoriserad revisor

# Adresser

## Bolaget

### ES Energy Save Holding AB

Metallgatan 2-4  
SE-441 32 Alingsås  
Sverige

Tel. +46 (0)322-790 50

### Fredrik Sävenstrand

VD, ES Energy Save Holding AB  
fs@energysave.se

## Rådgivare

### Partner Fondkommission AB

Lilla Nygatan 2  
SE-411 04 Göteborg  
Sverige

Tel. +46 (0)31-761 22 30

### Redeye Nordic Growth AB

Mäster Samuelsgatan 42  
Box 7141  
SE-103 87 Stockholm  
Sverige

Tel. +46 (0)8 545 013 30

## Revisor

### Cedra Väst KB

Bohusgatan 15  
SE-411 39 Göteborg  
Sverige

Tel. +46 (0)31 16 27 80

## Kontoförande institut

### Euroclear Sweden AB

Klarabergsviadukten 63  
SE-111 64 Stockholm  
Sverige

Tel. +46 (0)8-402 90 00

## Finansiell kalender

Årsstämma 2025	29 april 2026
Delårsrapport Q1	13 maj 2026
Delårsrapport Q2	21 augusti 2026
Delårsrapport Q3	13 november 2026
Bokslutskommuniké Q4	26 februari 2027

Samtliga rapporter publiceras på Energy Saves hemsida:  
<https://investorrelations.energysave.se/sv/investorrelations/finansiella-rapporter/>

**ES Energy Save Holding AB (publ)** är ett innovativt svenskt energiteknikbolag som genom en skalbar och hållbar affär med hybridlösningar och kostnadseffektiva luft/vatten-värmepumpssystem bidrar till den globala energiomställningen. Bolaget har levererat värmepumpar till marknaden sedan 2009, och är noterat på Nasdaq First North Growth Market.

## ES Energy Save Holding AB (publ)

Metallgatan 2-4 · SE-441 32 Alingsås · Sverige  
+46 (0)322-790 50 · [info@energysave.se](mailto:info@energysave.se) · [energysave.se](http://energysave.se)