



AGES Delårsrapport 1 januari – 30 juni 2025

Delårsperiod 1 januari – 30 juni

- Under delårsperioden uppgick nettoomsättningen till 470 MSEK (493).
- Rörelseresultatet uppgick till 30 MSEK (47) motsvarande en rörelsemarginal på 6,3% (9,5%).
- Resultatet per aktie för kvarvarande verksamhet uppgick till 2,74 kronor (5,19).
- Resultatet per aktie total verksamhet uppgick till 2,05 kronor (3,14).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 87 MSEK (70).

Andra kvartalet 1 april-30 juni

- Nettoomsättningen för andra kvartalet uppgick till 243 MSEK (240).
- Rörelseresultatet uppgick till 16 MSEK (17) motsvarande en rörelsemarginal på 6,6% (7,1%).
- Resultatet per aktie för kvarvarande verksamhet uppgick till 1,34 kronor (1,76).
- Resultatet per aktie total verksamhet uppgick till 1,61 kronor (1,14).
- Försäljningen av AGES pressgjuteriverksamhet i Unnaryd är genomförd och avslutad.
- Diskussionerna om samgående med Ekets Group har avbrutits.

VD:s kommentarer till koncernens utveckling

Ett kvartal präglat av fokus och stegvis utveckling

Under det andra kvartalet har vi fortsatt resan mot en långsiktigt hållbar och renodlad koncern. Vi har nu en tydlig inriktning på våra kärnverksamheter i vår nuvarande kostym och har, trots en orolig och volatil marknad, lyckats förbättra rörelseresultatet något jämfört med föregående period. Omsättningen för kvartalet uppgick till 243 MSEK och rörelsemarginalen uppgick till 6,6 procent.

Olika marknadslägen i Precision Components och Engineering Solutions

Vår affär inom Precision Components fortsätter att uppvisa stabilitet, tack vare en bred kundbas och volymförsäljning inom flera branscher. Denna variation ger en solid grund och bidrar till ett jämnare kapacitetsutnyttjande – även i en osäker omvärld.

Engineering Solutions påverkas i högre grad av det nuvarande investeringsklimatet. Kundens ökade försiktighet har lett till att många valt att skjuta upp sina projekt, vilket framför allt märks i vår formverktygsverksamhet. Den projektorienterade affärsmodellen gör oss mer direkt exponerade för svängningar i efterfrågan.

Strategiska initiativ för långsiktig styrka

För att möta dessa förändringar och stärka vår position har vi inlett flera viktiga åtgärder. Inom Engineering Solutions pågår ett arbete med att effektivisera, konsolidera och bredda vår försäljningsorganisation. Målet är att öka motståndskraften i en mer rörlig marknad. Arbetet kommer att intensifieras under hösten.

Vi har även slutfört separationen av vår enhet i Unnaryd. Transaktionen medförde engångskostnader om cirka 2 MSEK, men frigör samtidigt resurser och stärker vår finansiella flexibilitet.

För att ytterligare förstärka vår operativa kapacitet har vi lanserat ett koncerngemensamt program för fördjupat samarbete mellan våra bolag. Fokus ligger på att samordna resurser, förbättra integrationen och skapa en mer agil struktur – särskilt avgörande i ett läge där bristen på teknisk kompetens är en utmaning för hela industrin. Programmet sträcker sig över både 2025 och 2026 och är ett centralt inslag i vår långsiktiga strategi.

Marknadsutsikter och affärsmöjligheter framåt

Vi bedömer att efterfrågan är fortsatt relativt stabil bland våra kunder inom fordon och industri. Genom den ökade kapaciteten och flexibiliteten som vår verksamhet i Polen tillför ser vi goda möjligheter att utveckla vårt erbjudande ytterligare. Det kan leda till både ökad försäljning till befintliga kunder och etablering av nya affärsrelationer.

Vår marknadsorganisation, som ansvarar för att paketera och driva vårt helhetskoncept, har säkrat ett antal nya kundavtal – och vi ser lovande utsikter för att fortsätta på den inslagna vägen under kommande kvartal.

Samtidigt kvarstår osäkerheter i det globala marknadsläget, påverkat av geopolitiska faktorer, diskussioner om tullar och handelshinder samt ett svårbedömt konjunkturförlopp. Detta skapar fluktuationer i efterfrågan och ställer höga krav på vår anpassningsförmåga – både inom försäljning och produktion.

Genom ett stärkt samarbete mellan våra operativa bolag har vi byggt upp en god beredskap för att hantera dessa utmaningar på ett flexibelt och effektivt sätt

Hållbarhet och klimatmål

Under året har det successivt klarnat vilka EU-direktiv som kommer att gälla inom ramen för Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) och att vissa tidsfrister har förlängts. Vi har dock fortsatt vårt strategiska arbete med oförminskad kraft och arbetar vidare enligt den plan vi från början lagt fast. Som ett led i vårt långsiktiga arbete har vi beslutat att ansluta oss till Science Based Targets initiative (SBTi). Genom SBTi kommer vi att sätta vetenskapsbaserade mål för att minska våra utsläpp och på sikt nå netto noll i linje med klimatforskningen.

Anders Magnusson
VD och Koncernchef

Halmstad juli 2025

Se vidare bifogad rapport.

För ytterligare information, kontakta:

Anders Magnusson, CEO AGES Industri AB

Tel: +46 (0) 705 42 01 50

E-post: anders.magnusson@ages.se

Denna information är sådan som AGES Industri AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom angiven kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 9 juli 2025 kl. 15.00 CET.

AGES Industri AB (publ)

www.ages.se

AGES erbjuder gjutning, bearbetning, tooling och montering av kvalificerade precisionskomponenter i större serier. AGES nettoomsättning uppgår till ca 900 MSEK och koncernen har i dag ca 350 medarbetare.

AGES B-aktier är noterade på Nasdaq Stockholm First North Premier Growth Market under kortnamnet AGES B och företagets Certified Advisor är Eminova Fondkommission AB, adviser@eminova.se, +46 (0) 8 684 211 10.