FRONTWALKER
Value and Relevance in Partnership

Pressmeddelande
5 november 2026

Frontwalker AB (publ) delårsrapport januari-september 2026

Stockholm, 5 november 2026

Kvartalet genererar en ökad omsättning och ett kraftigt förbättrat resultat. Nettoomsättningen i perioden uppgick till 16,8 (7,8) MSEK och EBITA-resultatet uppgick till 1,0 (-4,6) MSEK.

Juli - September 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 16,8 (7,8) MSEK
- EBITA uppgick till 1,0 (-4,6) MSEK
- EBIT uppgick till 1,0 (-4,6) MSEK
- Resultat efter skatt uppgick till 0,1 (-4,8) MSEK
- Resultat per aktie uppgick till 0,00 (-0,03) kr

Jan - September 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 46,2 (26,9) MSEK
- EBITA uppgick till -8,4 (-14,3) MSEK
- EBIT uppgick till -8,4 (-14,3) MSEK
- Resultat efter skatt uppgick till -9,6 (-14,8) MSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,03 (-0,10) kr

VD-ORD

Vi säljer inte timmar, vi stänger gap.

Tredje kvartalet levererar vinst för första gången på nästan tre år (sedan fjärde kvartalet 2023). Både omsättningen och resultatet är starka. Utvecklingen beror på årets förvärv, fokus på befintliga kunder och kostnadseffektiviseringar. Omsättningen uppgår till 16,8 MSEK (7,8) och EBITA-resultatet till 1,0 (-4,6) MSEK.

När vi nu är i början av den fjärde industriella revolutionen med AI som möjliggörare blir det större fokus på resultat och mindre på antalet spenderade timmar. Den traditionella konsultbranschen som säljer timmar ersätts mer och mer av teambaserad leverans till fast månadsavgift. Här är vi väl positionerade. Vi levererar systemutveckling som tjänst samtidigt som AI är ett självklart verktyg i leveransen, vilket skapar ökad effekt. Vi säljer inte timmar, vi stänger gap. För att möta denna marknad i förändring erbjuder vi tjänster inom fyra affärsområden: DaaS (Development as a Service), Consulting, Licensed och Enterprise.

DaaS är affärsområdet där vi levererar systemutveckling som en tjänst till en fast månadsavgift och kort uppsägningstid. Antingen i team (Classic) eller som övervakning och incidenthantering (Always-on).

FRONTWALKER
Value and Relevance in Partnership

Pressmeddelande
5 november 2026

Consulting är det traditionella affärsområdet med kvalificerade konsulter på timbasis, där vi kan leverera både individuella resurskonsulter och hela projekt.

Licensed är affärsområdet där vi bygger produkter åt kund. Vi äger produkten och hanterar hela produktlivscykeln. Den globala webbplattformen *E-Consulate* som används av Sri Lankas ambassader runt om i världen är ett exempel. Integrationsplattformen *ConneX* som är redo för lansering i försäkringsvertikalen under Q1 2027 är ett annat exempel.

Enterprise är affärsområdet där vi levererar stora dedikerade team (från 30 personer och uppåt) till större kunder. Här bygger vi kundspecifika team med vår globala leveransmodell.

Vi utvecklas enligt plan. Medan den traditionella IT-konsultbranschen är pressad ser vi ökad efterfrågan på vår modell vilket ger oss möjligheter för fortsatt lönsam tillväxt. Vi ser möjligheter framåt för både organisk tillväxt, förvärv som tillför omsättning samt expansion till nya geografiska marknader.

We close the gap

Jesper Jacquet

VD och Koncernchef

För mer information vänligen kontakta:

Jesper Jacquet

VD och Koncernchef Frontwalker

jesper.jacquet@frontwalker.se

Mobil +46 70 840 33 30

Växel +46 8 60 10 100

Denna information är sådan information som Frontwalker AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktperson(er)s försorg, för offentliggörande den 2026-11-05 08:30 CET.