

# Året 2025.

## **FORTSATT UTMANANDE MARKNAD UNDER 2025**

Vår marknad, marknaden för aluminiumprofiler i norra Europa, fortsatte att vara mycket utmanande under hela det gångna året. Två av branschens väsentliga kundsegment, bygg och fordons elektrifiering, har de senaste åren präglats av utmaningar och motgångar, återhämtningen har låtit vänta på sig. Samtidigt tillkom en nedgång inom sektorn allmän industrin. Införandet av tullar har dessutom bidragit till att efterfrågan från kunder med betydande export till USA minskat något. Profilmarknadens ljusglimtar har funnits i östra Europa där urbaniseringen till storstadsområden drivit inhemska byggprojekt och bygghandeln har exporterat.

Bredden i ProfilGruppens affärsportfölj har gjort att vi ändå hållit stabila leveransvolymerna även under 2025. Kundsegmenten allmän industri och transport utgör fortsatt en stabil bas i volymmixen, exponeringen mot byggsektorn har minskat något och nischsegmenten interiör och elektronik har haft stabil efterfrågan.

Vår leveransvolym uppgick till 33 450 ton (34 175), en minskning med drygt 2 procent. Omsättning för 2025 uppgick till 2 329,8 Mkr (2 271,8). Ökningen, cirka 3 procent, är främst en konsekvens av höjt materialpris.

Den ökade geopolitiska oron och pågående konflikten i Mellanöstern har fått betydande konsekvenser för den globala aluminiummarknaden och medfört en ökad osäkerhet. Smältverken i Persiska viken stod före kriget för cirka nio procent av den globala primäraluminiumproduktionen och cirka 22 procent av produktionen utanför Kina. Minskad kapacitet i kombination med en redan ansträngd försörjningssituation i Europa, kopplat till höga energipriser, har lett till en dramatisk ökning av aluminiumpriset. Samtidigt upplever världen en historisk oljekris.

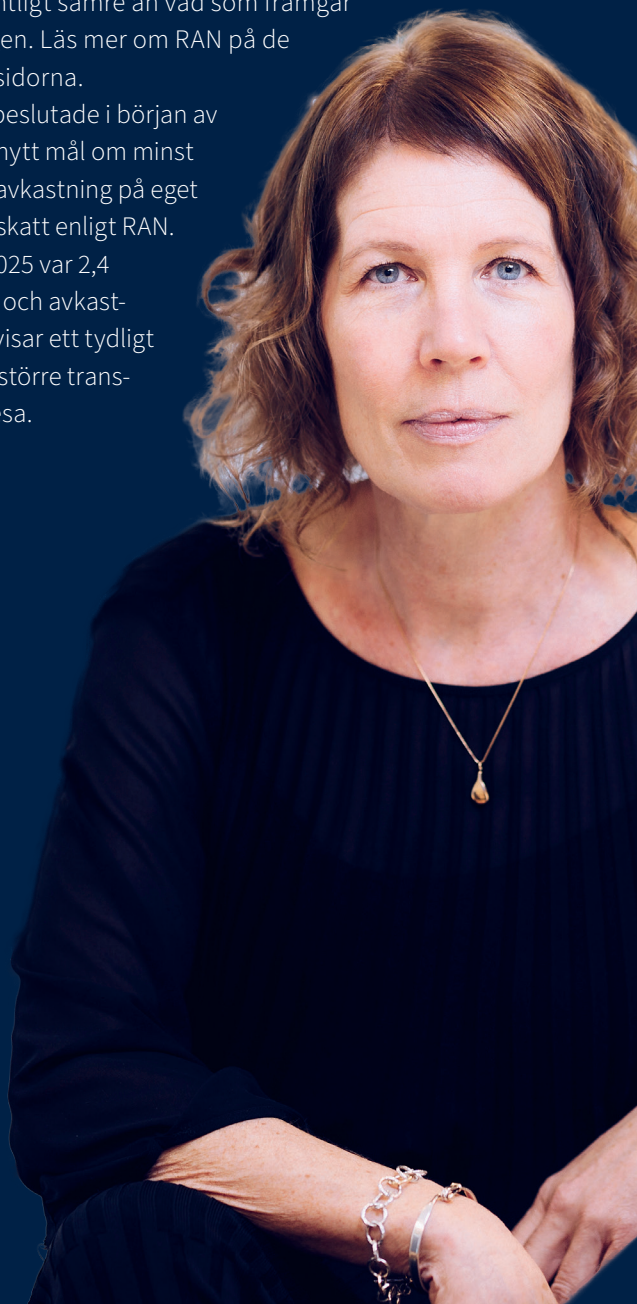
*”Trots en utmanande marknad har vi lyckats hålla stabila leveransvolymerna under 2025”*

## **NYA AVKASTNINGSMÅL VISAR BEHOV AV TRANSFORMATION**

ProfilGruppens lönsamhet har under en längre tid inte motsvarat ägarnas avkastningskrav eller bolagets behov av framtida återinvesteringar för att säkerställa en långsiktigt hållbar verksamhet.

För att tydliggöra och ge en mer rättvisande bild av bolagets avkastning och finansiella ställning har vi infört nya nyckeltal som vi kallar för RAN (rättvisande alternativa nyckeltal). De utgör ett kompletterande analysunderlag i förhållande till de bokföringsmässiga nyckeltalen och utgår från en förvärvsanalysmetodik. De visar en faktisk ekonomisk verklighet som är väsentligt sämre än vad som framgår av bokföringen. Läs mer om RAN på de kommande sidorna.

Styrelsen beslutade i början av 2026 om ett nytt mål om minst 15 procents avkastning på eget kapital efter skatt enligt RAN. Utfallet för 2025 var 2,4 procent (1,9) och avkastningskravet visar ett tydligt behov av en större transformationsresa.



Årets resultat av kvarvarande verksamhet enligt RAN uppgick till 34,5 Mkr (26,8), vilket betyder att transformationen behöver resultera i en avkastningsökning om cirka 180 Mkr.

### **TRANSFORMATION PLANERAS OCH IMPLEMENTERAS**

I syfte att bättre kunna anpassa och leverera den service som marknaden efterfrågar organiserar vi oss i de affärsdrivande områdena Extrudering, Komponenter och Kontraktstillverkning. Det kommer hjälpa oss att utveckla vårt kunderbjudande.

Våra affärer utgår från nöjda kunder, effektiviseringar och ett stort engagemang. Under året har vi utökat vårt kunderbjudande bland annat genom att kunna erbjuda att av marknadens lägsta koldioxidavtryck.

### **PROFILVERKSAMHET I POLEN STARTAD OCH AVSLUTAD**

Det gångna året har också präglats av bolagets engagemang och försök att förvärva en extruderingsanläggning i Polen. För detta syfte startades ett polskt dotterbolag. Parallellt med förvärvsprocessen hyrdes anläggningen och ProfilGruppen bedrev produktion och försäljning på den polska marknaden. I december avslögs vårt bud på verksamheten och vårt hyresavtal sades upp. Verksamheten avvecklades därför vid årsskiftet.

Erfarenheten visar att ett förvärv av en verksamhet av den här karaktären skulle passa bra in i ProfilGruppen. Vi har dessutom visat vår förmåga att starta en stillastående verksamhet och bedriva produktion. En kompetens vi tillsammans byggt upp i Åseda under de 45 år som ProfilGruppen funnits.

Vi är fortsatt optimistiska till den polska marknaden och fortsätter att följa och utvärdera potentiella förvävsobjekt. Här och nu fokuserar vi på att transformera den befintliga verksamheten till en nivå som gör oss livskraftiga för lång tid framöver.



Kerstin Konradsson,  
VD ProfilGruppen

*”Transformationen vi nu genomför skapar förutsättningar för starkt lönsamhet och långsiktig tillväxt”*