

Frontwalker AB (publ) Bokslutskommuniké 2025

Stockholm, 12 februari 2026

Under januari-december 2025 har bolaget genomfört centrala förändringar för att tydliggöra specialisering, stärka lönsamheten och skapa långsiktigt hållbar tillväxt. I en marknad präglad av kostnadsfokus, prispress och längre beslutsprocesser har strategiska och organisatoriska åtgärder genomförts för att skapa stabila förutsättningar för framtida expansion.

Det senaste kvartalet markerar ett tydligt skifte med strategiska förvärvsinitiativ, en accelererad AI-satsning och en affärsmodell med global leveranskapacitet. Två nya affärsområden har etablerats och ett mer fokuserat kommersiellt angreppssätt har stärkt bolagets position.

Inför 2026 går bolaget vidare med en tydligare strategi, effektivare struktur och ett förstärkt erbjudande inom systemutveckling och AI, med målet att kombinera lokal närvaro med global leveranskapacitet och driva nästa fas av lönsam tillväxt.

Okt - Dec 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 10,0 (11,2) mkr
- EBITA-resultatet uppgick till -4,6 (-4,5) mkr
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -4,6 (-4,5) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -4,7 (-4,5) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,02 (-0,04) kr

Jan - Dec 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 36,9 (50,9) mkr
- EBITA-resultatet uppgick till -18,9 (-23,5) mkr
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -18,9 (-23,5) mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -19,5 (-23,5) mkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,12 (-0,19) kr

VD ORD

Det senaste kvartalet markerar ett tydligt skifte för Frontwalker, där strategiska förvärvsinitiativ, en accelererad AI-satsning och en ny affärsmodell med global leveranskapacitet lägger grunden för nästa fas av lönsam tillväxt.

Frontwalker har haft ett intensivt kvartal, där vi tecknade en avsiktsförklaring om förvärv av det srilankesiska bolaget E-consulate (pvt) Ltd. Förvärvet genomförs genom en blandning av förvärv med egna aktier och en kontant tilläggsköpeskilling.

Den svenska traditionella IT-konsultmarknaden har även under det sista kvartalet 2025 präglats av ökat kostnadsfokus, hård konkurrens, prispress och längre beslutsprocesser hos kunderna. Sammantaget gjorde dessa faktorer att vi tog beslut om att förändra vårt angreppssätt för att möta den nya marknadssituationen. Vår AI-satsning har blivit betydligt mer relevant än vi ursprungligen förutsåg och utgör i dag en central del av bolagets framtida inriktning. Genom satsningen stärker vi vår förmåga att erbjuda kunderna en mer kostnadseffektiv och skalbar leverans.

Detta återspeglas i tydligare prioriteringar inom affärsutvecklingen samt ett mer selektivt fokus på försäljning och leverans. Mot denna bakgrund har vi under det senaste kvartalet justerat upp våra tillväxtambitioner och går nu in i en fas där bolaget designas för nästa steg, med en tillväxtstrategi anpassad till vår framtida affärsmodell

Som en central del av denna omställning arbetar vi nu tillsammans med externa resurser med att ta fram en ny gemensam strategi. Det tydliga målet är att samlas under ett gemensamt varumärke, Frontwalker, för att bygga en starkare, mer effektiv och skalbar organisation med global leveranskapacitet och ett förstärkt erbjudande inom systemutveckling och AI. Under kvartalet har vi levererat flera AI-case som nu fungerar som viktiga referenser i vårt erbjudande och stärker vår position i kunddialoger. Intresset för våra Claude Code Meetups har samtidigt varit stort, med fullbokade tillfällen och väntelistor, vilket speglar ett tydligt marknadsintresse för våra specialistområden. Detta har även avspeglats affärsmässigt i en ökad aktivitet kring AI-relaterade uppdrag samt nya utvecklings- och förvaltningsaffärer, med fokus på att säkra beläggning och bygga en pipeline kopplad till konkreta affärsmöjligheter.

Sammanfattningsvis går vi in i 2026 med ett pågående arbete kring en ny strategisk inriktning, en mer effektiv struktur och ett tydligare erbjudande. Under de närmaste månaderna kommer fokus ligga på att färdigställa och etablera dessa, samt successivt omsätta dem i konkreta affärer och leveranser.

Den nya strategin och det planerade samgåendet stärker Frontwalkers position på den globala marknaden. Genom att kombinera lokal närvaro med global leveranskapacitet och ett förstärkt erbjudande inom AI och digital utveckling, inklusive *blended delivery*, kan vi bredda vår kundbas, skala affären internationellt och möta den växande efterfrågan på kostnadseffektiva och högkvalitativa digitala lösningar.

För mer information vänligen kontakta:

Anette Billing

VD/Koncernchef Frontwalker AB

anette.billing@frontwalker.se

Mobil +46 72 502 17 83

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 2026-02-12 08:30 CET.