

Frågor & Svar – Andra kvartalet 2026

31 augusti 2026

Smart High Tech avser att i samband med delårsrapporter publicera frågor och svar inom områden där investerare och aktieägare efterfrågar ytterligare förtydliganden. Nedan beskriver vi hur order, leveranser, förskottsbetalningar och intäktsredovisning förhåller sig till varandra samt hur bolaget arbetar i takt med att verksamheten utvecklas mot återkommande volymleveranser.

Hur förhåller sig kommunicerade order till redovisade intäkter?

En kommunicerad order utgör ett kommersiellt åtagande mellan bolaget och kunden. Intäkter redovisas när produkterna har levererats och relevanta avtalsmässiga och redovisningsmässiga kriterier har uppfyllts.

Det finns därför normalt en tidsmässig skillnad mellan när en order kommuniceras, när betalning erhålls och när motsvarande belopp redovisas som intäkt. Detta är en naturlig del av bolagets affärsmodell.

Per den 30 juni 2026 hade en begränsad del av den tidigare kommunicerade ordern från Thermal Grizzly, med ett ordervärde om cirka 7 miljoner kronor, levererats och redovisats som intäkt. Resterande ordervärde förväntas levereras och intäktsredovisas under kommande perioder.

Hur sker leveranser enligt avtalet med Thermal Grizzly?

Leveranser sker genom löpande avrop inom ramen för det befintliga avtalet. Thermal Grizzly fortsätter att lägga avrop i enlighet med avtalet.

Takten i avropen styrs av kunden och kan variera mellan olika perioder. Under det andra kvartalet skedde avropen i en långsammare takt än vad bolaget antog när ordern mottogs.

Skillnaden mellan kommunicerat ordervärde och redovisad intäkt är därmed i huvudsak en fråga om tidpunkten för leveranserna.

Vad avser de förskottsbetalningar som redovisas i balansräkningen?

De förskottsbetalningar som redovisas i balansräkningen avser tidigare kommunicerade avtalsenliga förskottsbetalningar som mottagits inom ramen för Smart High Techs strategiska kommersiella samarbete med Henkel.

Betalningarna har mottagits och redovisas som en skuld fram till dess att motsvarande produkter har levererats och kriterierna för intäktsredovisning har uppfyllts. Beloppen redovisas därefter successivt som intäkt i takt med att dessa kriterier uppfylls.

Var befinner sig bolaget i övergången till industriell skala?

Smart High Tech befinner sig i en övergång från teknikutveckling, kundkvalificering och validering till återkommande kommersiella leveranser och produktion i industriell skala.

Kundkvalificering, stabilisering av produktionen, kvalitetssäkring och kapacitetsutbyggnad påverkar samtliga tidpunkten för när order kan omvandlas till leveranser och redovisade intäkter.

Bolagets fokus ligger på att omvandla genomförda kundkvalificeringar och befintliga kommersiella åtaganden till återkommande leveranser och ökade intäkter, samtidigt som produktionens stabilitet, kvalitet och kapacitet fortsätter att förbättras.

Hur prioriterar bolaget sina resurser och sin kostnadsbas?

Under de senaste åren har Smart High Tech byggt upp kompetens och kapacitet inom teknik, kvalitet, produktion och kommersialisering för att förbereda verksamheten för expansion i industriell skala. Intäkterna är ännu inte på en nivå som motsvarar bolagets kostnadsbas, vilket innebär att kostnadsdisciplin fortsatt är en viktig prioritering.

Bolaget utvärderar löpande organisationen, konsultresurser och övriga rörelsekostnader för att säkerställa att resurserna koncentreras till de aktiviteter som är mest avgörande för kundkvalificering, återkommande leveranser och intäktsgenerering. Investeringar och resursförstärkningar kopplas så långt som möjligt till tydligt definierade kundbehov och kommersiella milstolpar, med målet att upprätthålla beredskap för uppskalning utan att bygga kapacitet i förväg i förhållande till efterfrågan.

Projekt prioriteras utifrån kundens strategiska betydelse, sannolikheten för kommersialisering, bedömd tid till intäkt samt resursbehov.

Hur ser bolaget på finansiell flexibilitet?

Smart High Tech utvärderar kontinuerligt olika kommersiella och finansiella scenarier, inklusive kundernas avropstakt, tidpunkten för volymuppskalning, investeringar, produktionsstruktur, rörelsekapitalbehov och finansieringsbehov.

Målet är att upprätthålla finansiell flexibilitet samtidigt som de teknologiska och industriella förmågor som bedöms vara avgörande för att nå kommersiell skala säkerställs.

Hur bör utvecklingen bedömas framöver?

Smart High Techs utveckling bör bedömas utifrån bolagets förmåga att successivt omvandla kundkvalificeringar och kommersiella åtaganden till återkommande leveranser och intäkter.

Det andra kvartalet visar att denna omställning pågår, och fokus ligger fortsatt på kommersiell konvertering, produktion, kvalitet, kapacitet, kostnadsdisciplin och kapitaleffektivitet.

Detta dokument med frågor och svar publiceras som en del av bolagets ordinarie investerarkommunikation och innehåller ingen information utöver vad som tidigare har offentliggjorts av bolaget.

English Version
Questions & Answers – Second Quarter 2026
31 August 2026

Smart High Tech intends to publish questions and answers in connection with interim reports in areas where investors and shareholders seek additional clarification. Below, we explain how orders, deliveries, advance payments and revenue recognition relate to one another, as well as how the Company is working as the business progresses toward recurring volume deliveries.

How do announced orders relate to reported revenue?

An announced order represents a commercial commitment between the Company and the customer. Revenue is recognised when the products have been delivered and the relevant contractual and accounting criteria have been fulfilled.

There is therefore normally a timing difference between when an order is announced, when payment is received and when the corresponding amount is recognised as revenue. This is a natural feature of the Company's business model.

As of 30 June 2026, a limited portion of the previously announced order from Thermal Grizzly, with an order value of approximately SEK 7 million, had been delivered and recognised as revenue. The remaining order value is expected to be delivered and recognised as revenue in future periods.

How are deliveries made under the agreement with Thermal Grizzly?

Deliveries are made through ongoing call-offs under the existing agreement. Thermal Grizzly continues to place call-offs in accordance with the agreement.

The pace of call-offs is determined by the customer and may vary between periods. During the second quarter, call-offs were made at a slower pace than the Company had assumed when the order was received.

The difference between the announced order value and reported revenue is therefore primarily a matter of delivery timing.

What do the advance payments reported on the balance sheet relate to?

The advance payments reported on the balance sheet relate to previously announced contractual advance payments received under Smart High Tech's strategic commercial collaboration with Henkel.

The payments have been received and are recognised as a liability until the corresponding products have been delivered and the criteria for revenue recognition have been fulfilled. The amounts are subsequently recognised as revenue as these criteria are met.

Where is the Company in its transition to industrial scale?

Smart High Tech is transitioning from technology development, customer qualification and validation toward recurring commercial deliveries and industrial-scale production. Customer qualification, production stabilisation, quality assurance and capacity expansion all affect the timing of when orders can be converted into deliveries and recognised revenue.

The Company's focus is on converting completed customer qualifications and existing commercial commitments into recurring deliveries and increased revenue, while continuing to improve production stability, quality and capacity.

How does the Company prioritise its resources and cost base?

Over the past several years, Smart High Tech has built expertise and capabilities in technology, quality, production and commercialisation in preparation for industrial-scale expansion. Revenue has not yet reached a level corresponding to the Company's cost base, and cost discipline therefore remains an important priority.

The Company continuously evaluates its organisation, consulting resources and other operating expenses to ensure that resources are concentrated on the activities most critical to customer qualification, recurring deliveries and revenue generation.

Investments and additional resources are, as far as possible, linked to clearly defined customer needs and commercial milestones, with the objective of maintaining readiness for scale-up without building capacity ahead of demand.

Projects are prioritised based on the customer's strategic importance, the likelihood of commercialisation, expected time to revenue and resource requirements.

How does the Company approach financial flexibility?

Smart High Tech continuously evaluates different commercial and financial scenarios, including customer call-off rates, the timing of volume ramp-ups, investments, production structure, working capital requirements and financing needs.

The objective is to maintain financial flexibility while safeguarding the technological and industrial capabilities considered essential for achieving commercial scale.

How should progress be assessed going forward?

Smart High Tech's progress should be assessed based on the Company's ability to gradually convert customer qualifications and commercial commitments into recurring deliveries and revenue.

The second quarter shows that this transition is ongoing, and the focus remains on commercial conversion, production, quality, capacity, cost discipline and capital efficiency.

This Q&A is published as part of the Company's regular investor communication and contains no information beyond what has previously been disclosed by the Company.