

ÅRSRAPPORT 2025

STRØMBERG
GRUPPEN



04	Konsernsjefen har ordet
06	Om Strømberg Gruppen
10	Året som har gått
14	Styrets årsberetning

ÅRSREGNSKAP

STRØMBERG GRUPPEN
KONSERN

19	Resultatregnskap
20	Balanse
22	Kontantstrømoppstilling
23	Noter

STRØMBERG
GRUPPEN AS

43	Resultatregnskap
44	Balanse
46	Kontantstrømoppstilling
47	Noter

FORRETNINGSOMRÅDER

56		Trucknor
68		Nordic Last og Buss
74		Truckpartner
76		Busnor
78		Truck Construction

90		Partnor
92		Eiendom
94		Shipping
96		Finans

98	Sponsor
100	Summary in English

KONSERNSJEFEN HAR ORDET

Vi vokser videre og står støtt

Strømberg Gruppen har hatt et godt år i 2025, preget av høy aktivitet og videre utvikling i alle våre virksomhetsområder. Omsetningen økte til 3,5 milliarder kroner, en vekst fra året før, og reflekterer fortsatt høy etterspørsel etter våre produkter og tjenester. Resultatet er lavere enn rekordåret 2024, men må ses i lys av mer normaliserte markedsforhold og økt kostnadsnivå i flere deler av virksomheten.

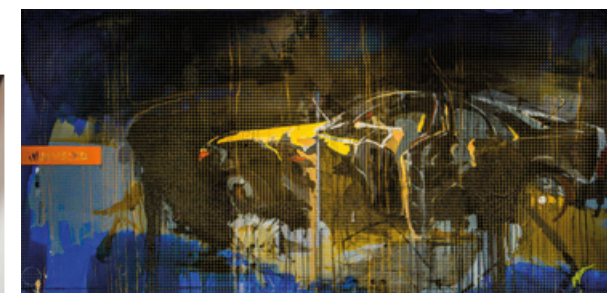
Den Volvo-relaterte virksomheten gjennom Trucknor og Nordic Last og Buss er fortsatt ryggraden i konsernet. I løpet av året leverte vi 540 lastebiler over 16 tonn til norske kunder, noe som ga en markedsandel på 40 prosent. Samtidig har ettermarkedet vist solid aktivitet, og verksted og deler utgjør en viktig og stabil del av inntjeningen.

Gjennom året har vi fortsatt arbeidet med å videreutvikle konsernets struktur og styrke vår posisjon i ettermarkedet. Oppbyggingen av Partner og Truckpartner representerer viktige strategiske steg, hvor vi både utvider vår geografiske tilstedeværelse og utvikler nye forretningsmodeller. Samtidig har vi videreført satsingen innen Busnor, hvor vi ser et økende behov for spesialisert kompetanse knyttet til elektrifisering av kollektivtransport.

Også innen de øvrige virksomhetsområdene har det vært god utvikling. Eiendomsporteføljen har hatt stabil drift med høy utleiegrad, og det er gjennomført flere oppgraderings- og utviklingsprosjekter. Innen finans og investeringer har vi videreført en strukturert forvaltning av konsernets kapital, med positiv avkastning og god kapitalvekst, selv om nivået er lavere enn i 2024.



Per Gunnar Strømberg Rasmussen,
Konsernsjef



Våre medarbeidere er avgjørende for resultatene vi oppnår. Gjennom året har det blitt lagt ned en betydelig innsats i hele organisasjonen, og jeg vil rette en stor takk til alle ansatte for deres bidrag. Samtidig er det viktig at vi fortsetter arbeidet med å utvikle kompetanse, styrke samhandling og sikre effektiv drift på tvers av virksomhetene.

Vi står fortsatt overfor krevende rammebetingelser. Økte kostnader, høyere rentenivå og til dels pressede marginer krever kontinuerlig fokus på effektivitet og tilpasning. Samtidig gir utviklingen innen teknologi og elektrifisering nye muligheter, og det er viktig at vi utnytter disse på en god måte.

Vi går inn i 2026 med en styrket og mer diversifisert konsernstruktur. Gjennom kombinasjonen av operativ virksomhet, ettermarkedstjenester og investeringsaktiviteter har vi etablert et godt grunnlag for videre utvikling.

En stor takk til alle ansatte, kunder og samarbeidspartnere for lagarbeidet i 2025. Nå gleder jeg meg til å ta fatt på et nytt år med nye muligheter sammen med dere!

STRØMBERG
GRUPPEN

Kunst: kunstneren Kjell Nupen.
De persiske teppene tilhører konsernets egen samling.

OM STRØMBERG GRUPPEN

Et konsern i utvikling – vekst, omstilling og styrket posisjon

Strømberg Gruppen er et diversifisert industrikonsern med virksomhet innen salg og service av lastebiler og busser, påbygg og transportløsninger, reservedelsdistribusjon, verkstedkjeder, næringseiendom og finansielle investeringer.



Siden etableringen i 1998 har konsernet utviklet seg fra en regional aktør til et bredt sammensatt konsern med virksomhet på tvers av Norge og økende internasjonal tilstedeværelse.

2025 har vært et år preget av høy aktivitet, videre vekst og strategisk utvikling. Konsernet hadde samlede driftsinntekter på 3,5 milliarder kroner, en økning fra året før, og opprettholdt et godt aktivitetsnivå innen samtlige forretningsområder. Resultatet er lavere enn rekordåret 2024, men reflekterer samtidig en mer normalisert markedsutvikling etter en periode med særlig sterke resultater.

En tydeligere og mer diversifisert konsernstruktur

Strømberg Gruppen har de siste årene gjennomført en målrettet utvikling av sin virksomhetsportefølje. I tillegg til de etablerte kjerneområdene innen lastebil- og bussvirksomhet og påbygg, er det bygget opp flere nye forretningsområder som styrker konsernets posisjon i ettermarkedet og øker den samlede robustheten.

Gjennom etableringen av Partnor og Truckpartner er konsernet blitt en tydelig aktør innen henholdsvis reservedelsdistribusjon og uavhengige verkstedtjenester for tunge kjøretøy. Samtidig er Busnor videreutviklet som en spesialisert verkstedstruktur rettet mot kollektivtransport, med særlig fokus på elektrifiserte bussløsninger.

Denne utviklingen bidrar til en mer balansert forretningsmodell, der en større del av verdiskapningen skjer i ettermarkedet og gjennom løpende service- og vedlikeholdstjenester.

Virksomheten i dag

Konsernets største aktivitet er fortsatt knyttet til forhandler- og servicevirksomhet for Volvo og Renault lastebiler og busser gjennom Trucknor og Nordic Last og Buss. Denne virksomheten utgjør en sentral del av konsernets aktivitet og resultatbidrag, og har gjennom året hatt høy aktivitet og sterke markedsposisjoner.

I løpet av året ble det levert 540 lastebiler over 16 tonn, noe som ga en markedsandel på 40 prosent i dette segmentet – på nivå med året før.

Innen påbyggervirksomhet er konsernet en av de ledende aktørene i det norske markedet, med produksjon og levering av spesialtilpassede løsninger til transportnæringen. Eiendomsvirksomheten, organisert gjennom

Rasmussen Eiendom, utgjør en stabil del av porteføljen med langsiktige leieinntekter og solide underliggende verdier.

I tillegg har konsernet styrket sin posisjon innen reservedeler, verkstedtjenester og spesialiserte tjenester til kollektivtransport, samt videreutviklet investeringsvirksomheten innen både finansielle plasseringer og strategiske eierposisjoner.

Geografisk har konsernet virksomhet langs store deler av norskekysten, fra Sørlandet til Finnmark, med tynghdepunkt på Vestlandet, samt utvalgt aktivitet i Sverige, Finland, Danmark og Baltikum.

Verdigrunnlag og organisasjon

Strømberg Gruppen bygger sin virksomhet på et verdigrunnlag basert på integritet, redelighet og pålitelighet. Åpenhet og tillit står sentralt i samhandlingen med kunder, samarbeidspartnere og ansatte.

Konsernet legger stor vekt på kompetanse, faglig utvikling og langsiktig relasjonsbygging, og har gjennom mange år utviklet sterke fagmiljøer innen sine virksomhetsområder. Helse, miljø og sikkerhet er integrert i driften, og det arbeides kontinuerlig med forbedringer av arbeidsprosesser og kvalitet i leveransene.

Bærekraft og ansvarlig drift er en naturlig del av konsernets utvikling, både gjennom satsing på elektrifisering av transport, energieffektive løsninger og en bevisst tilnærming til ressursbruk og miljøpåvirkning.

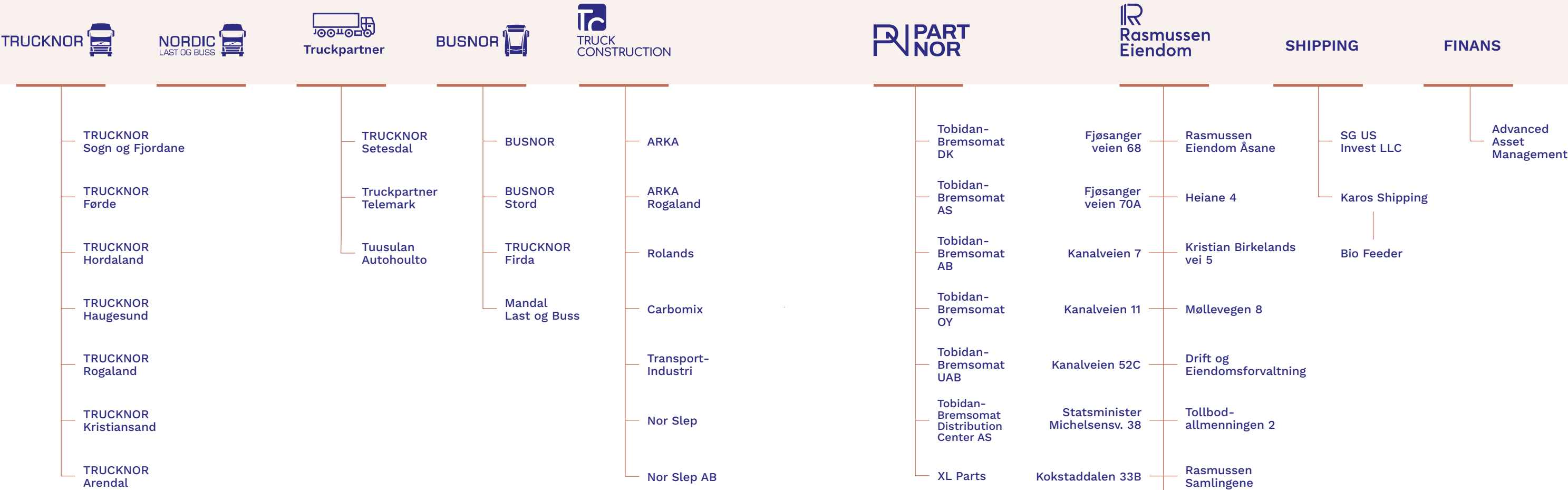
Et godt utgangspunkt for videre utvikling

Strømberg Gruppen går inn i 2026 med en styrket og mer diversifisert struktur, høy aktivitet og en bred portefølje av virksomheter som samlet gir et godt grunnlag for videre utvikling.

Gjennom kombinasjonen av operative virksomheter, ettermarkedstjenester og investeringsaktiviteter har konsernet etablert en modell som gir både stabilitet og vekstmuligheter. Samtidig legger den strategiske utviklingen de senere årene til rette for å møte endringer i markedene, særlig knyttet til teknologi, elektrifisering og økt konkurranse.

Samlet sett står Strømberg Gruppen godt rustet til å videreføre sin utvikling som en betydelig aktør innen sine kjerneområder og tilgrensende markeder.

STRØMBERG
GRUPPEN



Konsernstrukturen (år 2025) gjenspeiler ikke fullt ut den juridiske organisasjonen.

Året som har gått



RASMUSSEN EIENDOM AS

– nytt verkstedbygg i Sandefjord

Rasmussen Eiendom AS utvikler et nytt verkstedbygg for Nor Slep i Sandefjord. Bygget er på ca. 1 600 m² på en tomt på 12,5 mål. Planlagt overlevering er i 2. kvartal 2026, med innflytting sommeren 2026.



STRØMBERG GRUPPEN AS

– finansinvestering i ananasplantasjer i Costa Rica

I 2025 investerte konsernet kr 103,6 mill. i Chestnut Hill Farms LLC (CHF) gjennom datterselskapet SG US Invest LLC, og innehar i dag en eierandel på 13,2 %. CHF opererer som en vertikalt integrert aktør som kontrollerer hele verdikjeden – fra produksjon ved selskapets to egne plantasjer i Costa Rica til global markedsføring og distribusjon av fersk ananas.

STRØMBERG GRUPPEN AS

– mobil helsehjelp til Ukraina

Strømberg Gruppen støtter HMM Helsehjelp Ukraina i utviklingen av mobile medisinske løsninger. I 2025 bidro konsernet til mobile røntgenklinikker som gir rask diagnostikk nær frontlinjen og avlaster overbelastede sykehus.



TRUCKPARTNER AS

– oppkjøp i Telemark

Gjennom Truckpartner AS har konsernet kjøpt 60 % av Telemark Storbilservice AS. Selskapet videreføres som Truckpartner Telemark AS. Oppkjøpet styrker konsernets verkstednettverk langs E134.



NORDIC LAST OG BUSS AS, AVD. LEKNES

– leveranse til Rasmussen Transport AS

Avdelingen leverte to Renault Master med påbygg fra ARKA AS til Rasmussen Transport AS i desember.

ARKA ROGALAND AS

– NLF temakveld

ARKA Rogaland AS arrangerte sin første NLF-temakveld med rundt 70 deltakere. Arrangementet ble godt mottatt og ga faglig påfyll.



Året som har gått

REKKAHUOLTO TUUSULA

– kundearrangement i Finland

Rekkahuolto Tuusula gjennomførte et kundearrangement med presentasjon av Strømberg Gruppen for ca. 100 deltakere. Det ble uttrykt interesse for videre samarbeid fra kundene.



STRØMBERG GRUPPEN AS

– Strømbergdagene 2025

Strømberg Gruppen arrangerte Strømbergdagene hos Trucknor i Åsane, med kunder fra hele landet. Programmet kombinerte faglig innhold, relasjonsbygging og presentasjon av nytt transportutstyr fra konsernets selskaper.



NORDIC LAST OG BUSS AS, AVD. BODØ

– fagprøve

Vi i Nordic Last og Buss AS, avd. Bodø, har en stolt og glad fagarbeider som har bestått fagprøven. Vi gratulerer Glenn Røstgård med vel gjennomført fagprøve i bilfaget tunge kjøretøy.

Glenn fortsetter hos oss som faglært mekaniker og er et viktig tilskudd til verkstedet og det faglige miljøet.

TRUCKNOR SOGN OG FJORDANE AS,
AVD. ÅRDALSTANGEN

– ny fagarbeider

Katrine Holmen har gjennomført og bestått fagprøven. Dette tilfører avdelingen økt faglig styrke innen service og vedlikehold, og understreker samtidig viktigheten av å videreutvikle og rekruttere kompetente fagarbeidere for å møte fremtidige behov. Vi gratulerer.



STRØMBERG GRUPPEN AS

– oppkjøp i Finland

Truckpartner AS har kjøpt 100 % av Tuusulan Autohuolto Oy i Helsinki. Selskapet har 10 ansatte og tilbyr service på tunge kjøretøy. Tidligere eier Atte Takkinen fortsetter i samarbeid med Truckpartner. Oppkjøpet gir synergier med Tobidan Bremsomat Oy.



STRØMBERG GRUPPEN AS

– innovasjonsbesøk hos IdeaSquare CERN

20 studenter fra HVL samt én lærling fra Trucknor deltok på innovasjonscampen IdeaSquare ved CERN. Strømberg Gruppen bidro til gjennomføringen av reisen i samarbeid med Agenda Vestlandet og HVL.

IdeaSquare er CERNs innovasjons- og læringsarena, der studenter og deltakere fra ulike fagmiljøer arbeider med reelle samfunns- og teknologiske utfordringer. Gjennom tverrfaglig samarbeid, eksperimentering og prototyp utvikling får deltakerne innsikt i hvordan innovasjonsprosesser drives i et internasjonalt forskningsmiljø.



STRØMBERG
GRUPPEN

Styrets årsberetning

1/ Selskapet og dets virksomhet

Strømberg Gruppen AS er morselskapet i konsernet Strømberg Gruppen og opererer innen flere forretningsområder, herunder:

- **Trucknor og Nordic Last og Buss:** Forhandler- og servicevirksomhet for Volvo og Renault lastebiler og busser.
- **Truck Construction:** Produksjon, salg, tilpasning og montering av påbygg til nyttekjøretøy.
- **Partnor:** Salg og distribusjon av reservedeler og komponenter til lastebiler og busser.
- **Busnor:** Verkstedskjede med spesialisering på service, vedlikehold og reparasjoner av busser på tvers av merker, med hovedvekt på operatører innen anbudsbasert kollektivtransport.
- **Truckpartner:** Merkeuavhengig verkstedskjede for tyngre nyttekjøretøy.
- **Rasmussen Eiendom:** Utvikling, eierskap og aktiv forvaltning av næringseiendom.

Konsernet har investeringsvirksomhet gjennom et datterselskap, hvor hovedfokus ligger på plasseringer i børsnoterte verdipapirer. I tillegg skjer investeringsaktivitet gjennom et annet selskap, der tyngdepunktet er rettet mot anleggsaksjer.

Strømberg Gruppen har også eierinteresser i en sand- og grusforekomst i Lunde i Telemark.

Strømberg Gruppen AS har forretningskontor i Kanalveien 11 i Bergen. Virksomheten i morselskapet består av oppfølging og utvikling av datterselskapene, samt overordnet administrasjon av disse.

Konsernet driver forhandler og servicevirksomhet på Vestlandet og Sørlandet, samt i de to nordligste fylkene. Påbyggervirksomheten drives i tillegg på Østlandet og i Sverige gjennom et svensk datterselskap. Eiendomsvirksomheten er hovedsakelig lokalisert på Vestlandet og Sørlandet.

I juni 2024 ble konsernets satsing innen reservedelsmarkedet etablert gjennom oppkjøpet av det danske selskapet Tobidan Bremsomat A/S, som sammen med sine fem datterselskaper i Norden og Baltikum driver med salg og distribusjon av reservedeler. Konsernets satsing innen reservedelsmarkedet er ytterligere utvidet gjennom oppkjøp av 60 % av aksjene i XL Parts i Latvia i første kvartal 2025.

I tredje kvartal 2025 kjøpte Truckpartner 100 % av aksjene i finske Tuusulan Autohuolto Oy og i fjerde kvartal 60% av Truckpartner Telemark og etablerte med det konsernets oppbygging av en uavhengig verkstedskjede for tyngre nyttekjøretøy.

Konsernet arbeider etter vedtatte strategiplaner og mål. Disse følges tett opp både innen morselskapet og av styrene i de enkelte datterselskaper.

I 2025 hadde konsernet samlede driftsinntekter på 3 531,9 mill., mot 3 239,1 mill. i 2024.

2/ Konsernet

Ved siste årsskifte består konsernet av 61 selskaper, hvorav 49 heleide og 12 majoritetside, samt strategiske poster i 4 tilknyttede selskaper som ikke inngår i konsolideringen, men innarbeides etter egenkapitalmetoden. Beslutninger av særlig viktighet, slik som større investeringer, avgjøres med endelig virkning av Strømberg Gruppen AS sitt styre etter innstilling fra styrene i de respektive konsernselskap hvor investeringen(e) skal foretas.

De enkelte selskaper i konsernet og deres virksomheter er nærmere beskrevet i konsernets årsrapport.

3/ Fortsatt drift

Morselskapets og konsernets regnskaper er avgitt under forutsetning om fortsatt drift. Konsernet har fortsatt en jevn og god utvikling innen de fleste virksomhetsområdene. Styret regner med fortsatt høy aktivitet og god lønnsomhet innen konsernets forretningsområder i tiden fremover. Styret bekrefter derfor at forutsetningen om fortsatt drift er til stede.



Bak fra venstre: Eldar Sætre, Svein Andreas Strømberg Rasmussen. Foran fra venstre: Rolf Arne Rasmussen, Jan Jansønn Greve, Per Gunnar Strømberg Rasmussen.

4/ Redegjørelse for årsregnskap og konsernregnskap

Morselskapet Strømberg Gruppen AS oppnådde i 2025 et resultat etter skatt på kr 16,9 mill., mot kr 0,03 mill. i 2024. Morselskapet inntektsførte i 2025 inntekt på investering i datterselskap (konsernbidrag) på kr 68,4 mill. I konsernets årsregnskap er konsolidering gjennomført i henhold til oppkjøpsmetoden. Interne transaksjoner, internt aksjeeie og mellomregninger er eliminert.

Konsernregnskapet er oppgjort med et årsresultat etter skatt på kr 81,4 mill., mot kr 113,5 mill. i 2024. Driftsinntektene økte til kr 3 531,9 mill. fra kr 3 239,1 mill. i 2024, mens driftsresultatet ble kr 262,1 mill. mot kr 277,7 mill. året før. Resultat før skattekostnad ble kr 113,7 mill., mot kr 148,9 mill. i 2024. Veksten i driftsinntektene skyldtes hovedsakelig økt salg av lastebiler og busser, samt bidrag fra oppkjøpte virksomheter. Konsernet hadde en tilfredsstillende resultat- og aktivitetsutvikling innen samtlige forretningsområder.

Volvo-relatert virksomhet gjennom Trucknor og Nordic Last og Buss er fortsatt en betydelig bidragsyter til konsernets aktivitet og resultat.

Resultatet i konsernet inkluderte nedskrivning av fordringer og aksjer i Tubilah AS med totalt kr 19,2 mill. i 2025 og kr 27,2 mill. i 2024 som følge av vurdert varig verdifall. Nedskrivningen er gjennomført i tråd med regnskapslovens krav og reflekterer styrets vurdering av selskapets økonomiske utvikling og fremtidsutsikter.

Netto økning i bokført verdi av anleggsmidler utgjorde kr 120,1 mill. I samme periode ble den langsiktige gjelden redusert med kr 39,6 mill. og avsetning til forpliktelser ble redusert med kr 3,5 mill., mens kortsiktig gjeld økte med kr 65,4 mill. Samlet økning i gjeld utgjorde kr 22,3 mill., mens den bokførte egenkapitalen i samme periode økte med kr 31,9 mill. til kr 1 049,7 mill. Egenkapitalen utgjør 23,5 % av den bokførte totalkapitalen i konsernet.

Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter var kr

295,7 mill., mot kr 186,0 mill. i 2024. Periodens betalte skatt, avskrivninger, nedskrivninger og nedbygging av lager av kapitalkrevende varer utgjorde en vesentlig del av forskjellen mellom kontantstrøm og driftsresultat.

Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter var kr -207,3 mill. mot kr -429,5 mill. i 2024, primært drevet av kjøp av virksomheter og varige driftsmidler, herunder investering i Chestnut Hill Farms i 2025 og kjøp av Minde Allé 35 AS i 2024.

Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter var kr -34,8 mill. mot kr 278,0 mill. i 2024.

Konsernets netto likviditetsbeholdning pr. årsskiftet var kr 201,3 mill., en økning fra kr 147,8 mill. ved inngangen til året. Likviditeten i konsernet har vært tilfredsstillende gjennom hele året.

Etter styrets oppfatning ligger det betydelige merverdier i konsernets eiendommer og virksomheter. Styret mener at regnskapet, konsernregnskapet og denne beretning samlet gir et rettviseende bilde av konsernets utvikling, resultat og stilling i henhold til norsk god regnskapsskikk.

5/ Fremtidig utvikling mv.

Konsernets eiendomsportefølje består av en godt vedlikeholdt bygningsmasse, styrket gjennom kjøpet av Minde Allé 35 AS i desember 2024. Flere av byggene er av nyere dato, og de øvrige er betydelig oppgradert gjennom de senere år. Rundt 29 % av bygningsmassen i dag er knyttet opp mot driften i egne selskaper. Styret anser utsiktene til ekstern utleie også av disse objektene for gode, dersom det skulle bli aktuelt. Samtlige eiendommer har en sentral beliggenhet i etablerte næringsområder og kan innredes fleksibelt, med gode utearealer, adkomst og parkering. Forretningsområdet næringseiendom har en stabil utvikling. Inntekter fra husleie er opp som følge av kjøp av Minde Allé 35 samt indeksregulering av husleie. Leietakerne består stort sett av større solide aktører.

Resultatet for eiendom i 2025 viser en liten reduksjon i forhold til 2024, noe som i all hovedsak skyldes høyere rentekostnader.

Virksomheten som Volvo-forhandler, organisert gjennom underkonsernet Trucknor, viser en jevn vekst siden starten i 1989. Styret anser virksomheten som godt rustet til å møte de stadige nye utfordringene og den økte konkurransen bilbransjen står overfor. Konsernet har som del av sin strategi å satse videre innen last- og bussvirksomhet. I løpet av 2025 opplevde forretningsområdet en betydelig økning i driftsinntektene, drevet av en kombinasjon av et høyere antall leverte enheter og en dreining mot modeller med høyere enhetspris. Ettermarked, verksted og deler har gjennomgående vist solid aktivitet og er en viktig stabiliserende faktor, mens utviklingen innen nybilmarkedet har variert mellom regioner og segmenter. Flere selskaper har samtidig oppnådd gode markedsposisjoner, styrket ordreservene og gått inn i 2026 med et godt aktivitetsgrunnlag.

Påbyggervirksomheten er sterkt konkurranseutsatt og markedet har gjennom de senere år vært i stadig endring. Det pågår et kontinuerlig arbeid for å bedre effektiviteten og lønnsomheten, bl.a. gjennom økt standardisering, produktutvikling og rasjonalisering av produksjonen. Virksomheten har som en del av sin strategi fortsatt sat-singen på ettermarked, salg av handelsvarer, rekvisita og tilbehør. Selskapets posisjon i markedet er meget god og gjør påbyggervirksomheten i konsernet til en av de største aktørene i det norske markedet. Påbyggervirksomheten har blitt ytterligere styrket gjennom kjøp av resterende 49,6% av aksjene i Transportindustri AS per 31.12.2025

Påbyggervirksomheten økte samlet sett driftsinntektene i 2025 sammenlignet med 2024, men med noe fallende marginer og lavere lønnsomhet. Dette skyldtes blant annet at virksomheten opplevde utfordringer knyttet til produksjonsplanlegging som følge av forsinkelser i levering av kraner og andre komponenter fra leverandører. Dette har medført forsinkelser, opphold i produksjonen og lavere lønnsomhet. Styret forventer at dette vil bedre seg i 2026. I tillegg har virksomheten en utfordring med betydelige råvareprisøkninger, som medfører lavere inntjening på allerede inngåtte kontrakter. Ordreinngangen var god ved utgangen av året, og flere virksomheter har derfor solide ordreserver inn i 2026.

I løpet av 2024 solgte konsernet sitt eneste skip, men opprettholder fortsatt sine interesser innen shipping gjennom eierskap i ulike selskaper i bransjen. Konsernet har en eierandel i Bio Feeder AS, et tilknyttet selskap som eier og opererer fem skip, primært for transport av fiskefôr. Videre eier konsernet omtrent 4,9% av aksjene i Wilson ASA. Konsernet vurderer løpende sine investeringer innen shipping med tanke på eventuelle realisasjoner.

I 2025 investerte konsernet kr 103,6 mill. i Chestnut Hill Farms LLC (CHF) gjennom datterselskapet SG US Invest LLC, og innehar i dag en eierandel på 13,2 %. CHF opererer som en vertikalt integrert aktør som kontrollerer hele verdikjeden – fra produksjon ved selskapets to egne plantasjer i Costa Rica til global markedsføring og distribusjon av fersk ananas.

Vurdert ut fra aktiviteten innen konsernets forretningsområder, samt stillingen og utsiktene for norsk økonomi, anser styret konsernets fremtidige utsikter som positive

for samtlige forretningsområder, selv om det er en iboende usikkerhet knyttet til vurderinger av fremtidige forhold, særlig når det gjelder markedsforholdene.

Styret er av den oppfatning at også 2026 blir et tilfredsstillende år for konsernet.

6/ Opplysninger om finansiell risiko

Investeringer i bygg og anlegg er finansiert gjennom egenkapital og langsiktige lån. Leietakere oppfattes som solide og langsiktige. Bygningsmassen er til dels av nyere dato og for øvrig løpende vedlikeholdt. Da eiendomsbransjen stadig profesjonaliseres og samtidig blir mer konkurranseutsatt, arbeides det målrettet med å forbedre og utvikle driftskonseptene for best å kunne ivareta leietakernes forventninger og behov.

For å oppnå best mulige betingelser til enhver tid, er en større andel av konsernets låneengasjementer organisert som såkalte “låneballonger” med fornyelse i løpet 1 – 5 år. Dette representerer en finansiell risiko knyttet til refinansiering. Konsernet har imidlertid et meget godt forhold til sine bankforbindelser og har så langt ikke opplevd dette som spesielt risikofylt. Konsernet er eksponert for endringer i rentenivå, men har inngått fastrenteavtaler på deler av den langsiktige gjelden for å redusere eksponeringen.

På denne bakgrunn anser styret den finansielle risiko i eiendomsvirksomheten som akseptabel.

De øvrige virksomhetsområdene innebærer etter styrets oppfatning ingen uvanlig eller vesentlig finansiell risiko. Likviditeten i konsernet er tilfredsstillende, og dersom aktivitetsnivået lar seg opprettholde slik styret forventer at det vil gjøre, vil inntjening og evne til å betjene gjeld fortsatt være god.

Konsernet har en konsernkontoordning som bidrar til å sikre effektiv kapitalutnyttelse og tilførsel av kapital innen de respektive virksomhetsområder i takt med varierende behov og krav til en god likviditetsstyring. I tillegg har Volvo-forhandlerne en kredittordning for finansiering av chassis.

Som følge av import er deler av virksomheten i en viss grad eksponert for valutasvingninger. De aktuelle selskapene har etablert gode prosedyrer for valutasikring for å kunne redusere denne eksponeringen.

7/ Arbeidsmiljøet

Arbeidsmiljøet innen konsernet betraktes som godt. Konsernet sysselsatte pr. 31.12.2025 til sammen 623 ansatte, hvorav 2 i morselskapet. Det føres løpende oversikt over sykefravær/ulykker og det er etablert internkontroll for HMS i tråd med gjeldende regelverk for alle selskapene i konsernet. Totalt sykefravær i konsernet var på totalt 5,36% i 2025, hvor 3,21% er langtidsfravær og 2,25% er korttidsfravær. Sykefraværet innen alle konsernets selskaper har gjennom driftsåret vært tilsvarende, eller i underkant, av gjennomsnittet for tilsvarende virksomheter. Som følge av at alle selskaper i konsernet har en tett oppfølging av sikkerheten, er skader og arbeidsuhell begrenset. Det er gjennom året ikke registrert skader eller ulykker av alvorlig karakter.

8/ Forsknings- og utviklingsaktiviteter

Strømberg Gruppen AS driver ingen forsknings- eller utviklingsaktivitet. Innen konsernet driver datterselskapet ARKA AS kontinuerlig utvikling av nye produktløsninger. For øvrig har virksomhetene ikke i særlig grad vært involvert i forsknings- eller utviklingsaktiviteter gjennom 2025.

9/ Likestilling mellom kjønnene mv

Av konsernets i alt 622 ansatte er 58 kvinner. Konsernet har et bevisst forhold til likestilling mellom kjønnene og har innarbeidet en personalpolitikk som anses for å være kjønnsnøytral på alle områder. Virksomheten i de arbeidsintensive selskapene innen konsernet har imidlertid tradisjonelt sett vært mannsdominert, og det samme gjelder rekruttering til yrkene. Selv om man ved utlysning av stillinger har oppfordret til søknader fra begge kjønn, er andelen kvinnelige søkere gjennomgående lav. Selskapet har kontinuerlig fokus på å rekruttere jenter og gutter til lærlingeplasser, samt generelt å rekruttere flere kvinner til bransjen.

Formålene i likestillings- og diskrimineringsloven samt selskapets etiske regelverk, er gjort kjent for alle ansatte. Selskapet verdsetter mangfold og likebehandler alle ansatte, uavhengig av kjønn, etnisitet, religion eller andre diskrimineringsgrunnlag. Selskapet arbeider aktivt for å sikre like muligheter og rettigheter og hindre diskriminering. Ledelsen har regelmessige møter, der blant annet personalsaker, fanget opp fra tillitsvalgte, ansatte og lokal ledelse eventuelt tas opp.

10/ Miljø

Det legges stor vekt på å forebygge og unngå forurensning så vel av det indre som av det ytre miljø. Konsernet driver i samsvar med gjeldende regelverk for håndtering av kjemikalier, oljeprodukter og andre forurensende stoffer.

11/ Forsikring for styrets medlemmer og daglig leder

Det er tegnet forsikring for styrets medlemmer og daglig ledere for deres mulige ansvar overfor foretaket og tredje-personer. Forsikringen anses dekkene for virksomheten.

12/ Åpenhetsloven

Selskapet har publisert en redegjørelse for aktsomhetsvurdering, i tråd med Åpenhetsloven, på konsernets hjemmeside.

13/ Disponering av årets resultat

Selskapets resultat på kr 16,9 mill. er foreslått disponert slik:

Tilleggsutbytte	kr	50,0 mill.
Overført fra annen egenkapital	kr	50,0 mill.
Avsatt til annen egenkapital	kr	16,9 mill.
Sum disponert	kr	16,9 mill.

14/ Aksjonærer og ledelse

Det har ikke funnet sted endringer på eiersiden i 2025. Styret har i 2025 bestått av følgende:

Eldar Sætre, styreleder
Per Gunnar Strømberg Rasmussen, styremedlem/
Konsernsjef
Svein Andreas Strømberg Rasmussen, styremedlem
Rolf Arne Rasmussen, styremedlem
Jan Jansønn Greve, styremedlem

15/ Forhold inntrådt etter regnskapsårets slutt

Styret er ikke kjent med at det etter regnskapsårets slutt er inntrådt forhold av negativ betydning for bedømmelsen av selskapet eller konsernet.

STRØMBERG
GRUPPEN

Bergen, 27. april 2026


Eldar Sætre


Per Gunnar Strømberg Rasmussen


Rolf Arne Rasmussen


Svein Andreas Strømberg Rasmussen


Jan Jansønn Greve

STRØMBERG GRUPPEN KONSERN

Resultatregnskap

Tall i hele tusen

Driftsinntekter og driftskostnader	Noter	2025	2024
Salgsinntekt	2	3 300 293	3 051 703
Leieinntekter	2	162 616	123 780
Andre driftsinntekter	2	68 942	63 617
Sum driftsinntekter		3 531 851	3 239 100
Varekostnad		2 248 267	2 044 292
Lønnskostnader m.m	3	550 787	506 318
Ordinære avskrivninger	6	66 357	59 149
Annen driftskostnad	3	404 334	351 666
Sum driftskostnader		3 269 744	2 961 424
Driftsresultat		262 107	277 676
FINANSINNTEKTER OG -KOSTNADER			
Annen finansinntekt	4	39 415	54 684
Annen finanskostnad	4	187 814	183 503
Resultat av finansposter		-148 399	-128 819
Ordinært resultat før skattekostnad		113 708	148 857
Skattekostnad på ordinært resultat	5	32 314	35 360
Årets konsernresultat		81 394	113 497
Minoritetens andel		1 984	3 760
Majoritetens andel		79 410	109 737

Balanse

Tall i hele tusen

Eiendeler	Noter	2025	2024
ANLEGGSMIDLER			
Immaterielle eiendeler			
Konsesjoner, patenter o.l.	6	3 562	516
Goodwill	6	-8 589	-24 251
Sum immaterielle eiendeler		-5 026	-23 735
VARIGE DRIFTSMIDLER			
Tomter, bygninger o.a. fast eiendom	6, 7	2 355 507	2 358 076
Driftsløsøre, inventar o.a. utstyr	6, 7	247 585	238 033
Sum varige driftsmidler		2 603 092	2 596 109
FINANSIELLE ANLEGGSMIDLER			
Investeringer i tilknyttede selskaper	8	50 711	47 246
Andre fordringer	7	84 644	89 188
Investering i aksjer og andeler	10	247 613	152 096
Sum finansielle anleggsmidler		382 969	288 531
Sum anleggsmidler		2 981 035	2 860 905
OMLØPSMIDLER			
Varer			
Varelager	7, 9	782 949	886 573
FORDRINGER			
Kundefordringer	7	267 340	276 451
Andre fordringer	7	55 639	80 256
Sum fordringer		322 979	356 707
INVESTERINGER			
Markedsbaserte aksjer	10	180 624	162 761
Sum investeringer		180 624	162 761
BANKINNSKUDD, KONTANTER O.L			
Bankinnskudd, kontanter o.l.	11	201 318	147 768
Sum omløpsmidler		1 487 870	1 553 810
Sum eiendeler		4 468 904	4 414 715

Balanse

Tall i hele tusen

Egenkapital og gjeld	Noter	2025	2024
INNSKUTT EGENKAPITAL			
Aksjekapital	12	1 260	1 260
Overkurs	12	2 795	2 795
Sum innskutt egenkapital		4 055	4 055
OPPTJENT EGENKAPITAL			
Annen egenkapital	12	986 705	951 991
Minoritetens andel av annen egenkapital	12	58 984	61 793
Sum opptjent egenkapital		1 045 688	1 013 784
Sum egenkapital		1 049 744	1 017 839
GJELD			
Avsetning for forpliktelser			
Utsatt skatt	5	113 588	114 588
Andre avsetninger for forpliktelser	7	10 465	12 998
Sum avsetning for forpliktelser		124 053	127 586
Annen langsiktig gjeld			
Gjeld til kredittinstitusjoner	7	1 743 531	1 809 132
Øvrig langsiktig gjeld	13	210 297	184 302
Sum annen langsiktig gjeld		1 953 828	1 993 435
Kortsiktig gjeld			
Gjeld til kredittinstitusjoner	7	938 825	847 440
Leverandørgjeld	7	147 655	144 654
Betalbar skatt	5	32 736	32 483
Skyldig offentlige avgifter		82 706	85 364
Utbytte	12	675	800
Annen kortsiktig gjeld	7	138 683	165 114
Sum kortsiktig gjeld		1 341 280	1 275 855
Sum gjeld		3 419 160	3 396 876
Sum egenkapital og gjeld		4 468 904	4 414 715

Bergen, 27, april 2026
Styret i Strømberg Gruppen AS



Eldar Sætre
Styrets leder



Per Gunnar Strømberg Rasmussen
Konsernsjef/styremedlem



Rolf Arne Rasmussen
Styremedlem



Svein Andreas Strømberg Rasmussen
Styremedlem



Jan Jansønn Greve
Styremedlem

Kontantstrømoppstilling

Tall i hele tusen

Kontantstrømmer		2025	2024
KONTANTSTRØMMER FRA OPERASJONELLE AKTIVITETER			
+/-	Resultat før skattekostnad	113 708	148 857
-	Periodens betalte skatt	-32 483	-30 998
+/-	Tap/gevinst ved salg av anleggsmidler	-2 693	-3 075
+	Ordinære avskrivninger	66 357	59 149
+/-	Verdijustering aksjer	611	-28 540
+	Nedskrivning finansielle anleggsmidler	19 188	27 208
+/-	Endring varelager	103 182	-41 032
+/-	Endring kundefordringer	9 111	-18 419
+/-	Endring leverandørgjeld	3 001	32 494
+/-	Poster klassifisert som investerings/finansiseringsaktiviteter	-6 096	1 295
+/-	Endring i andre tidsavgrensningsposter	21 823	39 078
=	Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	295 709	186 016
KONTANTSTRØMMER FRA INVESTERINGSAKTIVITETER			
+	Innbetalinger ved salg av varige driftsmidler	11 384	38 111
-	Utbetalinger ved kjøp av varige driftsmidler	-100 203	-445 930
+	Innbetalinger ved salg av aksjer og andeler	72 171	20 987
-	Utbetalinger ved kjøp av aksjer og andeler	-193 781	-49 558
+	Innbetalinger av utbytte fra andre investeringer	3 086	6 882
=	Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	-207 343	-429 508
KONTANTSTRØMMER FRA FINANSIERINGSAKTIVITETER			
+	Innbetalinger ved opptak av ny langsiktig gjeld	-	351 294
+	Innbetalinger ved opptak av ny kortsiktig gjeld	100 000	-
-	Utbetalinger ved nedbetaling av langsiktig gjeld	-71 475	-
-	Utbetalinger av utbytte	-54 726	-35 374
+/-	Netto endring i kassekreditt	-8 615	-37 960
=	Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	-34 816	277 961
=	Netto endring i kontanter og kontantekv.	53 550	34 470
+	Beholdning av kontanter og kontantekv. 1.1.	147 768	113 299
=	Beholdning av kontanter og kontantekv. 31.12	201 318	147 768

Noter til konsernregnskapet

NOTE 1
REGNSKAPSPRINSIPPER

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapslovens bestemmelser og god regnskapsskikk.

Konsolideringsprinsipp
Konsernregnskapet inkluderer Strømberg Gruppen AS og selskaper som Strømberg Gruppen AS har bestemmende innflytelse over. Bestemmende innflytelse oppnås normalt når konsernet eier mer enn 50% av aksjene i selskapet og konsernet er i stand til å utøve faktisk kontroll over selskapet. Interne transaksjoner, internt aksjeeie og mellomværende mellom selskapene i konsernet er eliminert.

Tilknyttede selskaper er enheter hvor konsernet har betydelig innflytelse, men ikke kontroll over den finansielle og operasjonelle styringen (Normalt ved eierandel mellom 20 % og 50 %). Konsernregnskapet inkluderer konsernets andel av resultat fra tilknyttede selskaper regnskapsført etter egenkapitalmetoden fra det tidspunktet betydelig innflytelse oppnås og inntil slik innflytelse opphører. Ved beregning av resultatandelen inngår resultatføring av merverdier fra oppkjøpstidspunktet og internfortjeneste skal elimineres.

Oppkjøpsmetoden benyttes ved regnskapsføring av virksomhetssammenslutninger. Selskaper som er kjøpt eller solgt i løpet av året inkluderes i konsernregnskapet fra det tidspunktet kontroll oppnås og inntil kontroll opphører.

Kjøpte datterselskaper førstegangsinnregnes i konsernregnskapet til morselskapets anskaffelseskost. Anskaffelseskost er tilordnet identifiserbare eiendeler og gjeld i datterselskapet, og oppført i konsernregnskapet til virkelig verdi på oppkjøpstidspunktet. Merverdier i konsernregnskapet avskrives lineært over de oppkjøpte eiendelenes forventede levetid. Dersom anskaffelseskost overstiger- eller er lavere enn bokført egenkapital i datterselskap vil mer- eller mindreverdier som kan identifiseres tilordnes relevant eiendel. Ikke identifiserbare mer- eller mindreverdier balanseføres som goodwill eller negativ goodwill. Negativ goodwill føres opp i konsernbalansen som en negativ eiendel, som nettopresenteres sammen med eventuell annen goodwill.

Goodwill og negativ goodwill oppføres kun med majoritetens andel. Dette vil si at goodwill beregnes som differansen mellom anskaffelseskost og majoritetens andel av virkelig verdi av overtatte identifiserte eiendeler og gjeld målt på oppkjøpstidspunktet.

Konserninterne transaksjoner og konsernmellomværende, inkludert internfortjeneste og urealisert gevinst og tap er eliminert. Urealisert gevinst knyttet til transaksjoner med tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet er eliminert med konsernets andel i selskapet/virksomheten.

Resultatandelen til minoritet beregnes på grunnlag av datterselskapets resultat etter skattekostnad slik dette er inntatt i konsernregnskapet etter elimineringer og resultatføring av mer-/mindreverdier.

Funksjonell valuta og presentasjonsvaluta
Konsernets presentasjonsvaluta er NOK. Dette er også morselskapets funksjonelle valuta. Datterselskap med annen funksjonell valuta, omregnes til balansedagens kurs for balanseposter, inkludert goodwill, og til transaksjonskurs for resultatposter. Som en tilnærming til transaksjonskurs er årlig gjennomsnittskurs benyttet. Omregningsdifferanser føres mot andre inntekter og kostnader. Ved tap av kontroll, betydeling innflytelse eller felles kontroll blir akkumulerte omregningsdifferanser knyttet til investering som er henført til kontrollerende eierinteresser resultatført. Ved delvis avhendelse av datterselskaper (ikke tap av kontroll) henføres den forholdsmessige andelen av akkumulerte omregningsdifferanser til ikke-kontrollerende eierinteresser.

Inntekter
Konsernets driftsinntekter genereres fra ulike inntektsstrømmer og virksomhetsområder, i hovedsak:

- Salg av lastebil og buss
- Salg av deler, verkstedstjenester og service til lastebil og buss.
- Salg av påbygg og kran til lastebil
- Salg av reservedeler og service tilknyttet påbygg og kran
- Leieinntekter fra utleie av fast eiendom

Inntektsføring ved salg av varer skjer på leveringstidspunktet og tjenester inntektsføres i takt med utførelsen

Salg av lastebil og buss
Inntekter fra salg av lastebil og buss inntektsføres på tidspunkt for overgang av kontroll.

Kontrolltidspunktet vil være det tidspunktet kjøretøyet er registrert på kunde i kjøretøysregisteret, eller hvor det foreligger annen mottakserklæring som bekrefter overgang av risiko og kontroll.

Salg av deler og verkstedstjenester til lastebil, buss, påbygg og kran
Inntekter fra salg av deler og verkstedstimer inntektsføres i takt med utførelse av tjenesten og når varen blir montert.

Salg av påbygg og kran
Inntekter fra påbygg, salg og montering av kran, dumpere og krokløftere inntektsføres i takt med fremdrift av prosjektet. Fremdrift av prosjektet måles i medgått tid i forhold til estimert total tid.

Service og reparasjonsavtaler
Inntekter knyttet til utført service og reparasjonsavtaler inntektsføres i takt med utførelsen av service.

Leieinntekter fra utleie av fast eiendom
Leieinntekter inntektsføres over leieperioden etterhvert som de opptjenes.

Andre inntekter
Renteinntekter inntektsføres basert på effektiv rente-metode etter hvert som de opptjenes.

Utbytte inntektsføres når aksjonærenes rettighet til å motta utbytte er fastsatt av generalforsamlingen.

Kostnadsføringstidspunkt / sammenstilling
Konsernets varekostnader knytter seg i hovedsak til kjøp av:

- Lastebiler og busser
- Påbygg og kran
- Deler og reservedeler til lastebil, buss, påbygg og kran

Utgifter sammenstilles med, og kostnadsføres samtidig med, de inntekter utgiftene kan henføres til.

Utgifter som ikke kan henføres direkte til inntekter, kostnadsføres når de påløper. Bonus fra leverandører inntektsføres som en driftsinntekt i konsernregnskapet, basert på det bonusgrunnlag som gjelder inneværende regnskapsperiode.

Ytelser til ansatte
Innskuddsbasert pensjonsordning:
Konsernets selskaper yter innskudd til lokale pensjonsplaner. Innskuddene er gitt til pensjonsplanen for fast ansatte og pensjonspremien kostnadsføres når den påløper.

Anleggsmidler
Anleggsmidler måles til anskaffelseskostnad, fratrullet akkumulerte av- og nedskrivninger. Når eiendeler selges eller avhendes, blir balanseført verdi fraregnet og eventuelt tap eller gevinst resultatført.

Anleggsmiddel nedskrives til virkelig verdi når verdifallet forventes å ikke være forbigående. Avskrivningsperiode og metode vurderes årlig, og avskrivningene er fordelt lineært over antatt økonomisk levetid.

Anskaffelseskost for varige driftsmidler er kjøpsprisen, inkludert avgifter/skatter og kostnader direkte knyttet til å sette anleggsmiddelet i stand for bruk. Utgifter påløpt etter at driftsmidlet er tatt i bruk, slik som løpende vedlikehold, resultatføres, mens øvrige utgifter som forventes å gi fremtidige økonomiske fordeler blir balanseført.

Anlegg under utførelse er klassifisert som anleggsmidler og er oppført til kost inntil tilvirking eller utvikling er ferdigstilt.

Omløpsmidler og kortsiktig gjeld
Omløpsmidler og kortsiktig gjeld omfatter poster som forfaller til betaling innen ett år etter anskaffelsestidspunktet, samt poster som er knyttet til varekretsløpet. Omløpsmidler vurderes til laveste verdi av anskaffelseskost og virkelig verdi. Kortsiktig gjeld balanseføres til nominelt beløp på opptakstidspunktet. Kundefordringene og andre fordringer oppføres til pålydende etter fradrag for avsetning til forventede tap.

Avsetning til tap gjøres på grunnlag av en individuell vurdering av de enkelte fordringene. I tillegg gjøres det for kundefordringer en uspesifisert avsetning for å dekke generell tapsrisiko.

Ikke opptjent inntekt som er knyttet til garanti- og servicearbeid for solgte biler er vurdert til antatt salgspris for denne typen arbeid. Estimater er beregnet på grunnlag av historiske tall for garanti- og servicearbeid. Beløpet blir balanseført som utsatt inntekt, og inntektsføres over garantiperioden.

Avsetninger for forpliktelser
Estimert forpliktelse knyttet til løpende reparasjonsavtaler er oppført under andre forpliktelser.

Varebeholdning
Varer for videresalg vurderes til det laveste av gjennomsnittlig anskaffelseskost og virkelig verdi. Anskaffelseskost

er kjøpsprisen med tillegg for kjøpsutgifter. Virkelig verdi er beregnet til netto salgsverdi som er antatt salgsverdi fratrullet beregnede salgskostnader.

Varer i arbeid og ferdigvarer er verdsatt til det laveste av full tilvirkningskost og virkelig verdi. Full tilvirkningskost inkluderer både direkte og indirekte, faste og variable kostnader.

Virkelig verdi beregnes som salgsverdi for ferdigvare, fratrullet gjenstående variable og faste tilvirkningskostnader og nødvendige salgsutgifter.

Råvarer er verdsatt til anskaffelseskost, med fradrag for ukurans.

Ukuransavsetning er basert på en systemgenerert aldersfordeling, som gir grunnlag for en forhåndsdefinert prosentvis avsetning.

Investering i aksjer og verdipapir
Omløpsaksjer er vurdert til markedsverdi. Anleggsaksjer er bokført til kostpris.

Estimater
Ledelsen har brukt estimater og forutsetninger som har påvirket eiendeler, gjeld, inntekter, kostnader og opplysning om potensielle forpliktelser. Dette gjelder særlig avskrivninger på varige driftsmidler, ikke opptjent inntekt/avsetning på lastebil og buss, avsetninger knyttet til service- og reparasjonsavtaler for lastebil og buss, måling av fremdrift på prosjekter tilknyttet påbyggervirksomhet og verdi av investering i anleggsaksjer. Fremtidige hendelser kan medføre at estimatene endrer seg. Estimer og de underliggende forutsetningene vurderes løpende, og er basert på beste skjønn og historisk erfaring. Endringer i regnskapsmessige estimater regnskapsføres i den perioden endringene oppstår.

Skatt
Skattekostnaden består av betalbar skatt og endring i utsatt skatt. Utsatt skatt / skattefordel er beregnet på alle forskjeller mellom regnskapsmessig og skattemessig verdi på eiendeler og gjeld. Utsatt skatt er beregnet med 22 % på grunnlag av de midlertidige forskjeller som eksisterer mellom regnskapsmessige og skattemessige verdier, samt skattemessig underskudd til fremføring ved utgangen av regnskapsåret. Utsatt skatt/skattefordel nettopp presenteres for den norske delen av konsernet, og bruttoføres for utenlandske komponenter.

Utsatt skatt ved oppkjøp beregnes til neddiskontert nåverdi.

Netto utsatt skattefordel balanseføres i den grad det er sannsynlig at denne kan bli utnyttet.

Kontantstrømsoppstilling
Kontantstrømsoppstillingen er utarbeidet etter den indirekte metode. Kontanter og kontantekvivalenter omfatter kontanter, bankinnskudd og andre kortsiktige, likvide plasseringer.

Strømberg Gruppen AS er toppselskap i konsernkontoordning hvor flere av selskapene i konsernet inngår.

Innestående saldo på toppkonto i konsernkontoordningen behandles som kontanter og kontantekvivalenter i kontantstrømsoppstillingen. Trekk på toppkonto behandles som del av finansieringsaktiviteter.

Regnskapsprinsippene er ellers nærmere omtalt i de tilhørende noter til de enkelte regnskapspostene.

Konsernet består av følgende datterselskaper:

Navn	Forretningskontor	Eierandel	Stemmeandel
Strømberg Gruppen AS	Bergen	Morselskap	Morselskap
Trucknor AS	Bergen	100 %	100 %
Trucknor Sogn og Fjordane AS	Sandane	100 %	100 %
TRUCKNOR HORDALAND AS	Bergen	100 %	100 %
Trucknor Haugesund AS	Haugesund	100 %	100 %
Trucknor Rogaland AS	Sandnes	100 %	100 %
Trucknor Kristiansand AS	Kristiansand	100 %	100 %
Trucknor Arendal AS	Arendal	100 %	100 %
Trucknor Førde AS	Førde	100 %	100 %
NORDIC LAST OG BUSS AS	Svolvær	100 %	100 %
Trucknor Setesdal AS *	Evje	50 %	50 %
Mandal Last og Buss AS *	Mandal	50 %	50 %
BusNor AS	Bergen	100 %	100 %
Busnor Stord AS	Bergen	100 %	100 %
Busnor Invest 1 AS	Bergen	100 %	100 %
Busnor Invest 2 AS	Bergen	100 %	100 %
Busnor Norway AS	Bergen	100 %	100 %
ARKA AS	Os	100 %	100 %
Arka Rogaland AS	Sola	100 %	100 %
Rolands AS	Kristiansand	75 %	75 %
Carbomix AS	Os	100 %	100 %
Nor Slep AS	Sandefjord	100 %	100 %
Nor Slep Svenska AB	Göteborg	100 %	100 %
Rasmussen Eiendom AS	Bergen	100 %	100 %
Fjøsangerveien 68 AS	Bergen	100 %	100 %
Rasmussen Eiendom Åsane AS	Bergen	100 %	100 %
Heiane 4 AS	Bergen	100 %	100 %
Kanalveien 52 C AS	Bergen	100 %	100 %
Fjøsangerveien 70A AS	Bergen	100 %	100 %
Kanalveien 11 AS	Bergen	100 %	100 %
Kristian Birkelandsvei 5 AS	Bergen	100 %	100 %
Drift og Eiendomsforvaltning AS	Bergen	100 %	100 %
Kanalveien 7 AS	Bergen	100 %	100 %
Møllevegen 8 AS	Bergen	100 %	100 %
Galleri Lofoten AS	Henningsvær	100 %	100 %
Advanced Asset Management AS	Bergen	100 %	100 %
Karos Shipping AS	Bergen	100 %	100 %
Stormo Invest AS	Lunde	51 %	51 %
Spannavegen 152 AS	Bergen	100 %	100 %
Kokstaddalen 33 B AS	Bergen	100 %	100 %

* Mandal Last og Buss AS og Trucknor Setesdal AS konsolideres i konsernregnskapet på grunn av at det foreligger kontroll, uten at det foreligger stemmeflertall grunnet eierskap. De to selskapene er underlagt administrasjonen til Strømberg Gruppen, samt at styret i selskapene er representert ved halvparten fra Strømberg Gruppen herav også styreleder. For Mandal Last og Buss AS er øvrige 50 % av aksjene fordelt likt mellom to eksterne minoritetsaksjonærer.

Navn	Forretningskontor	Eierandel	Stemmeandel
Cashnor 1 AS	Bergen	100 %	100 %
Tollbodalmenningen 2 AS	Bergen	100 %	100 %
Kvitsøygata 1 AS	Bergen	100 %	100 %
Statminister Michelsensvei 38 AS	Bergen	100 %	100 %
Rasmussen Samlingene AS	Bergen	100 %	100 %
Transportindustri AS	Fauske	100 %	100 %
Borgeskogen Øst Tomt 22-24 AS	Bergen	100 %	100 %
Minde Allè 35 AS	Bergen	100 %	100 %
Truck Construction AS	Bergen	100 %	100 %
Tobidan Bremsomat AS	Bergen	60 %	60 %
Tobidan Bremsomat A/S	Køge, Danmark	60 %	60 %
Tobidan Bremsomat AB	Jönköping, Sverige	60 %	60 %
Tobidan Bremsomat OY	Vantaa, Finland	60 %	60 %
Tobidan Bremsomat UAB	Vilnius, Litauen	60 %	60 %
T-B Distribution Center Europe UAB	Vilnius, Litauen	60 %	60 %
Partnor AS	Bergen	100 %	100 %
Truckpartner AS	Bergen	100 %	100 %
SG US Invest LLC	Bergen/Delaware	100 %	100 %
XL Parts SIA	Riga, Latvia	60 %	60 %
Tuusulan Autohuolto OY	Tuusula, Finland	100 %	100 %
Truckpartner Telemark AS	Selfjord	60 %	60 %

Oppkjøp i konsernet inneværende regnskapsår

XL Parts SIA
Partnor AS har i 2025 kjøpt 60% av aksjene og stemmene (60 aksjer) i det latviske selskapet XL Parts SIA, med oppkjøpstidspunkt 28.02.2025.
Anskaffelseskost for aksjene er kr 1 222 165, hvorav kr 551 365 er transaksjonskostnader.

Tuusulan Autohuolto OY
Truckpartner har i 2025 kjøpt 100% av aksjene og stemmene (300 aksjer) i det finske selskapet Tuusulan Authuolto OY, med oppkjøpstidspunkt 28.08.2025.
Anskaffelseskost for aksjene er kr 6 903 791, hvorav kr 443 216 er transaksjonskostnader.

Truckpartner Telemark AS
Truckpartner AS har i 2025 ervervet 60% av aksjene og stemmene (1500 aksjer) gjennom en emisjon i Truckpartner Telemark AS, med gjennomføringstidspunkt 11.11.2025.
Anskaffeleskost for aksjene er kr 1 200 000.

Transportindustri AS
Arka AS har i 2025 ervervet ytterligere 49,6% av aksjene og stemmene (65 aksjer) i selskapet Transportindustri AS med gjennomføringstidspunkt 31.12.2025.
Arka AS eide 50,4% i forkant av kjøpet og eier med det 100% av aksjene per 31.12.2025.
Anskaffelseskost for resterende 49,6% er kr 12 682 709.

NOTE 2
SALGSINNTEKTER

Selskapene driver virksomhet innen påbygg og leveranser av utstyr til nyttekjøretøyer, forhandlervirksomhet for Volvo lastebiler og busser, samt investeringer i og drift av næringseiendommer.

Pr virksomhetsområde	2025	2024
Tall i hele tusen		
Forhandlervirksomhet	2 776 988	2 567 059
Påbygg og leveranser av utstyr til nyttekjøretøy	523 305	484 644
Leieinntekter	162 616	123 780
Innkrevde felleskostnader fra leietakere	23 495	21 692
Frakttinntekter shipping	-	2 614
Andre salgs- og driftsinntekter	45 447	39 310
Sum driftsinntekter	3 531 851	3 239 100
GEOGRAFISK FORDELING		
Norge	3 328 776	3 136 631
Sverige	74 771	34 211
Danmark	41 452	21 752
Finland	16 873	6 346
Andre	69 978	40 160
Sum	3 531 851	3 239 100

NOTE 3
LØNSKOSTNADER

Pr virksomhetsområde	2025	2024
Tall i hele tusen		
Lønninger	442 924	410 482
Folketrygdavgift	50 724	47 302
Pensjonskostnader	24 191	21 156
Andre ytelser	28 427	24 434
Styrehonorar	4 522	2 943
Sum lønnskostnader	550 787	506 318
Antall sysselsatte årsverk	627	577

Selskapet er pliktig til å ha tjenestepensjonsordning etter lov om obligatorisk tjenestepensjon, selskapet har etablert en innskuddspensjon som tilfredsstiller kravene i denne lov. Kostnadsført beløp i denne ordningen utgjør kr 24 190 798.

Godtgjørelser	Daglig leder	Styret
Lønn og honorarer	4 524	3 270
Utbetalt bonus	5 000	-
Kostnadsført pensjon	152	-
Annen godtgjørelse	180	-

Det foreligger ingen avtale om lønn eller annen godtgjørelse for daglig leder eller styreleder ved fratreden utover hva som følger av arbeidsmiljølovgivningen. Det foreligger ingen avtaler om bonuser for styreleder.

Revisor	2025
Godtgjørelse til revisor fordeles på følgende måte (ekskl. mva):	
Lovpålagt revisjon	9 425
Andre tjenester	701

Lån til konsernsjef, aksjonærer og styret

Det foreligger ikke utestående lån til eller sikkerhetsstillelser til fordel for daglig leder, aksjonærer eller styret pr 31.12.2025.

NOTE 4
SAMMENDRATTE POSTER

	2025	2024
Tall i hele tusen		
Posten finansinntekter er slått sammen av:		
Renteinntekter	10 479	9 108
Andre finansinntekter	28 652	17 528
Verdøkning markedsbaserte omløpsmidler	-	27 269
Agio	284	778
Sum	39 415	54 684
Posten finanskostnader er slått sammen av:		
Rentekostnader	155 189	149 162
Andre finanskostnader	7 468	4 453
Verdireduksjon markedsbaserte omløpsmidler	4 449	2 370
Nedskrivning finansielle anleggsmidler	19 188	27 208
Disagio	1 520	310
Sum	187 814	183 503

NOTE 5
SKATT

	2025	2024
Tall i hele tusen		
Årets skattekostnad fremkommer slik:		
Betalbar selskapsskatt	32 736	32 146
Endring utsatt skatt	-422	3 214
Korrigerings skatt tidligere år	-	-
Årets totale skattekostnad	32 314	35 360
Andel av årets skattekostnad som gjelder utenlandsk del	1 135	1 004
Betalbar skatt i årets skattekostnad fremkommer slik:		
Resultat før skattekostnad	113 708	148 857
Permanente forskjeller	28 571	4 062
Minoritetens andel av underskudd i deltakerlignede selskaper	-	-
Endring midlertidige forskjeller	7 070	-6 752
Benyttet fremførbart underskudd	-548	-49
Grunnlag betalbar skatt	148 801	146 118
Skatt, 22 %	32 736	32 146
Sum betalbar skatt	32 736	32 146
Betalbar skatt i balansen fremkommer slik:		
Betalbar skatt på årets resultat	32 736	32 146
Betalbar skatt på tidligere år	-	-
Betalbar skatt fra oppkjøp	-	337
Sum betalbar skatt i balansen	32 736	32 483
SPESIFIKASJON AV GRUNNLAG FOR UTSATT SKATT		
Forskjeller som utlignes:		
Anleggsmidler	1 022 790	1 025 831
Herav merverdi eiendom ifm oppkjøp	-682 732	-702 726
Omløpsmidler	14 047	16 635
Netto pensjonsforpliktelser	4	1
Avsetninger for forpliktelser	-26 174	-25 918
Gevinst og tapskonto	1 342	1 692
Balanseførte leieavaler	1 772	3 199
Underskudd til fremføring	-11 474	-12 240
Sum	319 574	306 476

	2025	2024
Tall i hele tusen		
FORSKJELLER SOM IKKE INNGÅR I BEREGNING AV UTSATT SKATT	846	14 866
Sum grunnlag utsatt skatt	320 420	321 342
Utsatt skatt nominell sats	70 492	70 697
Utsatt skatt neddiskontert sats	43 095	43 892
Sum utsatt skatt	113 588	114 588

NOTE 6
VARIGE DRIFTSMIDLER OG IMMATERIELLE EIENDELER

	Bygninger	Tomter	Transport- midler	Driftsløsøre etc
Tall i hele tusen				
Akk.anskaffelseskost 1.1.	2 204 528	461 969	62 063	322 662
Tilgang	32 401	20 480	9 614	23 103
Avgang til ansk. kost	8 060	-	8 023	1 241
Akk. ansk.kost 31.12.	2 228 869	482 449	63 654	344 524
Samlede avskriv. 31.12.	255 680	131	48 486	257 618
Samlede nedskriv. 31.12		-	-	474
Bokført verdi 31.12.	1 873 189	482 318	15 167	86 432
Årets ordinære avskrivning	46 246	21	4 796	18 054
Årets nedskrivning	-	-	-	
Avskrivningstid	30-99 år	-	5-8 år	5-15 år

	Goodwill	Negativ goodwill	Forskning og utvikling	Varemerke	Andre ikke avskrivbare driftsmidler
Tall i hele tusen					
Akk.anskaffelseskost 1.1.	118 690	(41 605)	934	1 800	137 866
Tilgang	13 383	(607)	3 172		8 255
Avgang til ansk. kost	-	-	-	-	135
Akk. ansk.kost 31.12.	132 074	(42 212)	4 106	1 800	145 986
Samlede avskriv. 31.12.	110 952	(12 502)	544	1 800	-
Bokført verdi 31.12.	21 121	(29 710)	3 562	-	145 986
Årets ordinære avskrivning	5 455	(8 341)	126	-	-
Avskrivningstid	5-10 år	5 år	10 år	10 år	-

Goodwill skriver seg fra følgende oppkjøp:

	Goodwill	Avskrivningstid
Tall i hele tusen		
Tobidan A/S	(29 123)	5 år
Transportindustri AS	15 683	10 år
XL Parts SIA	875	5 år
Tuusulan Autohuolto OY	4 563	5 år
Truckpartner Telemark AS	(587)	5 år
Sum Goodwill	(8 589)	

Avskrivningstid på 10 år er valgt fordi de oppkjøpte selskapene representerer investeringer med en langsiktig horisont, og merverdien som ligger i en forventning om fremtidig inntjening er tilsvarende forventet å opptjenes over flere år. En avskrivningstid på 10 år er vurdert å gi en fornuftig sammenstilling med de tilhørende inntektene som genereres og inngår i konsernregnskapet.

Negativ goodwill knytter seg ikke til framtidig tap eller planlagte kostnader estimert på oppkjøpstidspunktet. Den negative goodwill resultatføres systematisk over fem år, som en kostnadsreduksjon.

Resultatført kostnadsreduksjon 2025	8 341
-------------------------------------	-------

NOTE 7
PANTSTILLELSER OG GARANTIER M.V.

Pr virksomhetsområde	2025	2024
Tall i hele tusen		
Gjeld som er sikret med pant:		
Langsiktig gjeld kredittinstitusjoner	1 743 531	1 809 132
Kortsiktig gjeld kredittinstitusjoner	938 351	847 440
Sum	2 681 882	2 656 572

Garantier

Beregnet garantiforpliktelse inngår i annen kortsiktig gjeld.	8 943	7 644
---	-------	-------

Reparasjonsavtaler

Forpliktelser knyttet til reparasjonsavtaler inngår i avsetning for andre forpliktelser.	10 465	10 928
--	--------	--------

Eiendeler stillet som sikkerhet for pantesikret gjeld

Varer	617 654	726 926
Kundefordringer og andre fordringer	255 654	321 615
Fast eiendom	2 217 322	2 201 128
Driftsmidler	70 920	68 322
Skip	-	-
Sum	3 161 551	3 317 991

Total limit for konsernkonto er kr 540 000 000. Selskapene som omfattes av avtalen om konsernkonto har kausjonert for forpliktelsen.

Konsernet har dessuten en kredittordning tilknyttet varelagerfinansiering med en limit på kr 550 000 000. Ubenyttet del av kreditt på konsernkonto utgjør kr 107 738 214 og kr 168 518 153 i ubenyttet kreditt for lagerfinansiering. Saldo på toppkonto i konsernkontoordning og varelagerfinansiering inngår i posten kortsiktig gjeld til kredittinstitusjoner. Mellomværende som oppstår fra konsernselskaper som er med i konsernkontoordningen er eliminert.

Konsernet har via Strømberg Gruppen AS stilt garanti for kassekreditt i BioFeeder AS pålydende kr 5 000 000.

Konsernet har serielån fra kredittinstitusjon innrettet som “låneballonger” som fornyes regelmessig. Dette medfører at lånets hovedstol forfaller tidligere enn 5 år.

Kredittbeløpet tilbakebetales ved endt termin tilsvarende et langsiktig lån, men fornyes i sin helhet innen 1 år fra låneopptak.

Kredittordningen er i prinsippet satt opp som et langsiktig forhold med kredittinstitusjon med en forventning og tro på fornyelse etter utløp av løpetid, og er i konsernregnskapet presentert som en langsiktig gjeld. Siste lånefornyng ble gjort 18.08.2025 og det er forventet at lånet vil bli fornyet et år fra dette tidspunktet.

Andel av gjeld som forfaller i 2026	1 431 436
Andel av gjeld som forfaller i 2027	130 295
Andel av gjeld som forfaller i 2028	130 295
Andel av gjeld som forfaller etter 2028	-

Av konsernets langsiktige gjeld til kredittinstitusjoner som ikke er innrettet som låneballonger forfaller kr 0 senere enn 5 år etter regnskapsårets slutt.

Fordringer med forfall senere enn ett år etter regnskapsårets slutt	2025	2024
Tall i hele tusen		
Andre fordringer (anleggsmidler)	84 644	89 188

NOTE 8
INVESTERINGER I TILKNYTTETE SELSKAPER

Tilknyttede selskaper

Investeringer i tilknyttede selskaper er vurdert etter egenkapitalmetoden. Andel resultat inngår som finansinntekt og -kostnad i konsernregnskapet.

Tilknyttede selskaper	Bio Feeder AS	Trucknor Firda AS	Kanalveien Utbygging AS	Busnor Tide AS
Tall i hele tusen				
Eier- og stemmeandel	41,32 %	50,00 %	50,00 %	50,00 %
Forretningskontor	Austevoll	Førde	Bergen	Osterøy
Regnskapsår	2024 *)	2025	2025	2025
Regnskapsvaluta	NOK	NOK	NOK	NOK

Merverdianalyse	Bio Feeder AS	Trucknor Firda AS	Kanalveien Utbygging AS	Busnor Tide AS	Sum
Tall i hele tusen					
Balanseført egenkapital på kjøpstidspunktet	6 313	6 550	16 539	3 050	32 452
Henførbar netto merverdi	4 460	-	-	-	4 460
Anskaffelseskost	10 774	6 550	16 539	3 050	36 912

* Tallstørrelser er pr 31.12.24 da endelige regnskapstall for 2025 ikke foreligger ved regnskapsavleggelsen.

Beregning av årets resultatandel	Bio Feeder AS	Trucknor Firda AS	Kanalveien Utbygging AS	Busnor Tide AS	Sum
Tall i hele tusen					
Andel årets resultat	4 147	931	-54	1 297	6 321
Avskrivning henförbar merverdi		-	-	-	0
Årets resultatandel	4 147	931	-54	1 297	6 321
Beregning av balanseført verdi 31.12.					
Balanseført verdi 01.01.	28 355	2 241	9 835	3 998	44 429
Tilgang i perioden					
Årets resultatandel	4 147	931	-54	1 297	6 321
Fusjon*				-2 484	-2 484
Kostprisjustering					0
Egenkapitaljustering direkte mot egenkapitalen					0
Overføringer til/fra selskapet (utbytte mv.)		-500			-500
Innbetalt/tilbakebetalt egenkapital i perioden					0
Balanseført verdi 31.12.	32 502	2 671	9 782	2 811	47 766

Øvrig saldo på regnskapslinjen "Investeringer i tilknyttede selskaper" på kr 2 945 008 relaterer seg til øvrige langsiktige aksjeposter som behandles etter kostmetoden i konsernregnskapet.

* Tidligere tilknyttede selskaper, Trucknor Tide AS (OD) og Trucknor Tide Osterøy AS (OT), er fusjonert i 2025 og endret navn til Busnor Tide AS.

Ettersom Trucknor Tide Osterøy AS hadde tapt egenkapital, var dette selskapet innregnet i konsernregnskapet til kroner null i 2024.

Ettersom at overtakende selskap i 2025 har positiv egenkapital, må inngående negativt beløp i Trucknor Osterøy AS hensyntas ved beregning av balanseført verdi 2025.

NOTE 9
VARER

Varer for videresalg er vurdert til laveste av gjennomsnittlig anskaffelseskost og netto salgsverdi. Råvarer er verdsatt til anskaffelseskost, med fradrag for ukurans.

Varer i arbeid og ferdigvarer er verdsatt til full tilvirkningskost.

	2025	2024
Tall i hele tusen		
Varer for videresalg	609 007	727 223
Råvarer og deler	173 941	159 350
Sum bokført verdi varelager	782 949	886 573
Herav avsetning til ukurans	-25 543	-22 928

NOTE 10
INVESTERING I AKSJER OG ANDELER

	Eierandel	Anskaffelseskost	Bokført verdi
Tall i hele tusen			
Tubilah AS	10,70 %	55 396	9 000
Wilson ASA	4,90 %	135 985	135 985
Chestnut Hill Farms LLC	13,20 %	103 566	102 560
Øvrige aksjer			68
Sum investeringer i aksjer og andeler			247 613

Andre kortsiktige plasseringer i verdipapirer er vurdert til markedsverdi.

	Anskaffelseskost	Bokført verdi	Markedsverdi
Tall i hele tusen			
Markedsbaserte aksjer i Norge	1 380	1 653	1 653
Andeler i norske verdipapirfond	113 964	155 620	155 620
Diskresjonær forvaltning i Norge	19 940	23 351	23 351
Sum markedsbaserte aksjer	135 284	180 624	180 624

Årets bokførte verdiendring er netto negativ og utgjør kr 4 448 917 (ref. note 4).

Virkelig verdi av markedsbaserte aksjer er vurdert til børskurs pr. siste børsdag i regnskapsåret.

NOTE 11
BUNDNE MIDLER

I posten inngår bundne bankinnskudd med kr 18 890

NOTE 12
EGENKAPITAL, AKSJEKAPITAL MV

	Aksjekapital	Overkurs	Annen egenkapital	Minoriteter	Sum
Tall i hele tusen					
Egenkapital 1/1	1 260	2 795	951 991	61 793	1 017 839
Årets resultat			79 410	1 984	81 394
Omregningsdifferanse			(1 016)	403	(613)
Utbytte minoritet				(675)	(675)
Tilgang minoritet				1 799	1 799
Avgang minoritet					-
Ytterligere oppkjøp Nor Slep AS - avgang minoritet					-
Direkteført mot egenkapital ifm. omorganiseringer					-
Tilgang minoritet					-
Avgang minoritet			6 320	(6 320)	-
Tilleggsutbytte			(50 000)		(50 000)
Kapital 31/12	1 260	2 795	986 705	58 984	1 049 744

Aksjekapitalen i morselskapet består av 2.660 A-aksjer pålydende kr. 90,- og 11.340 B-aksjer pålydende kr. 90,-.

Selskapets aksjonærer er:	Eierandel	
Anne Sofie Invest AS	25 %	
PGR Invest AS	25 %	Aksjonæren er representert i styret og er daglig leder i selskapet.
Svein Andreas Invest AS	25 %	Aksjonæren er representert i styret.
Rolf Arne Invest AS	25 %	Aksjonæren er representert i styret.

NOTE 13
ØVRIG LANGSIKTIG GJELD

	2025	2024
Tall i hele tusen		
Gjeld til aksjeeiere i morselskap	192 339	181 220
Gjeld til minoritetsaksjonær	-	-
Øvrig langsiktig gjeld	17 958	3 082
Sum øvrig langsiktig gjeld	210 297	184 302

Lån renteberegnes i henhold til markedsmessige vilkår.

NOTE 14
FINANSIELL MARKEDSRISIKO

Konsernets rente- og valutasikring er kontantstrømsikring

Renterisiko
Renterisiko oppstår på kort og mellomlang sikt som et resultat av at deler av selskapets gjeld har flytende rente. Maksimumsrammer for andel av gjeld med flytende rente er fastsatt. Låneporteføljen har i dag en kombinasjon av flytende og fast rentebinding.

Konsernet er eksponert for endringer i rentenivå, men har inngått rentebytteavtale på deler av den langsiktige gjelden for å redusere eksponeringen.

Pr. 31.12.2025 har konsernet inngått rentebytteavtaler for MNOK 860 av den langsiktige gjelden.

Effekt av rentebytteavtale bokføres som rentekostnad i samme regnskapsperiode som rentene forfaller.

Valutarisiko
Utvikling i valutakurser innebærer både direkte og indirekte en økonomisk risiko for selskapet.

Konsernet har i noe utstrekning inngått valutaterminavtaler for å sikre seg mot endringer i valutakurs.

Innkjøpsrisiko
Effekt av valutasikring resultatføres i takt med tidspunktet for når sikringsobjektet kostnadsføres.

Risiko for svingninger i innkjøpspriser sikres gjennom langsiktige avtaler om kjøp, samt inngåelse av strategiske avtaler med leverandører og andre aktører i markedet.



KPMG AS
Kanalveien 11
P.O. Box 4 Kristianborg
N-5822 Bergen

Telephone +47 45 40 40 63
Internet www.kpmg.no
Enterprise 935 174 627 MVA

Til generalforsamlingen i Strømberg Gruppen AS

Uavhengig revisors beretning

Konklusjon

Vi har revidert årsregnskapet for Strømberg Gruppen AS, som består av:

- selskapsregnskapet, som består av balanse per 31. desember 2025, resultatregnskap og kontantstrømpstilling for regnskapsåret avsluttet per denne datoen og noter til årsregnskapet, herunder et sammendrag av viktige regnskapsprinsipper, og
- konsernregnskapet, som består av balanse per 31. desember 2025, resultatregnskap og kontantstrømpstilling for regnskapsåret avsluttet per denne datoen og noter til årsregnskapet, herunder et sammendrag av viktige regnskapsprinsipper.

Etter vår mening

- oppfyller årsregnskapet gjeldende lovkrav,
- gir selskapsregnskapet et rettviseende bilde av selskapets finansielle stilling per 31. desember 2025 og av dets resultater og kontantstrømmer for regnskapsåret avsluttet per denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge, og
- gir konsernregnskapet et rettviseende bilde av konsernets finansielle stilling per 31. desember 2025 og av dets resultater og kontantstrømmer for regnskapsåret avsluttet per denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge.

Grunnlag for konklusjonen

Vi har gjennomført revisjonen i samsvar med International Standards on Auditing (ISA-ene). Våre oppgaver og plikter i henhold til disse standardene er beskrevet nedenfor under *Revisors oppgaver og plikter ved revisjonen av årsregnskapet*. Vi er uavhengige av selskapet og konsernet i samsvar med kravene i relevante lover og forskrifter i Norge og International Code of Ethics for Professional Accountants (inkludert internasjonale uavhengighetsstandarder) utstedt av International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA-reglene), og vi har overholdt våre øvrige etiske forpliktelser i samsvar med disse kravene. Innhentet revisjonsbevis er etter vår vurdering tilstrekkelig og hensiktsmessig som grunnlag for vår konklusjon.

Øvrig informasjon

Styret og daglig leder (ledelsen) er ansvarlige for informasjonen i årsberetningen. Øvrig informasjon omfatter informasjon i årsrapporten bortsett fra årsregnskapet og den tilhørende revisjonsberetningen. Vår konklusjon om årsregnskapet ovenfor dekker ikke informasjonen i årsberetningen.

I forbindelse med revisjonen av årsregnskapet er det vår oppgave å lese årsberetningen. Formålet er å vurdere hvorvidt det foreligger vesentlig inkonsistens mellom årsberetningen og årsregnskapet og

© KPMG AS and KPMG Law Advokatfirma AS, Norwegian limited liability companies and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

Statsautoriserte revisorer - medlemmer av Den norske Revisorforening

Offices in:

Oslo
Arendal
Bergen
Drammen
Hamar

Kristiansand
Stavanger
Trondheim
Tynset

Penneo Dokumentnøkkel: Z7PIIP-ANGUDE-VWKG9-TEKSW-ODA72-I55L8



den kunnskap vi har opparbeidet oss under revisjonen av årsregnskapet, eller hvorvidt informasjon i årsberetningen ellers fremstår som vesentlig feil. Vi har plikt til å rapportere dersom årsberetningen fremstår som vesentlig feil. Vi har ingenting å rapportere i så henseende.

Basert på kunnskapen vi har opparbeidet oss i revisjonen, mener vi at årsberetningen

- er konsistent med årsregnskapet og
- inneholder de opplysninger som skal gis i henhold til gjeldende lovkrav.

Ledelsens ansvar for årsregnskapet

Ledelsen er ansvarlig for å utarbeide årsregnskapet og for at det gir et rettviseende bilde i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge. Ledelsen er også ansvarlig for slik intern kontroll som den finner nødvendig for å kunne utarbeide et årsregnskap som ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller utilsiktede feil.

Ved utarbeidelsen av årsregnskapet er ledelsen ansvarlig for å ta standpunkt til selskapets og konsernets evne til fortsatt drift og opplyse om forhold av betydning for fortsatt drift. Forutsetningen om fortsatt drift skal legges til grunn for årsregnskapet så lenge det ikke er sannsynlig at virksomheten vil bli avvirket.

Revisors oppgaver og plikter ved revisjonen av årsregnskapet

Vårt mål er å oppnå betryggende sikkerhet for at årsregnskapet som helhet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller utilsiktede feil, og å avgi en revisjonsberetning som inneholder vår konklusjon. Betryggende sikkerhet er en høy grad av sikkerhet, men ingen garanti for at en revisjon utført i samsvar med ISA-ene, alltid vil avdekke vesentlig feilinformasjon. Feilinformasjon kan oppstå som følge av misligheter eller utilsiktede feil. Feilinformasjon er å anse som vesentlig dersom den enkeltvis eller samlet med rimelighet kan forventes å påvirke de økonomiske beslutningene som brukerne foretar på grunnlag av årsregnskapet.

Som del av en revisjon i samsvar med ISA-ene, utøver vi profesjonelt skjønn og utviser profesjonell skepsis gjennom hele revisjonen. I tillegg:

- identifiserer og vurderer vi risikoen for vesentlig feilinformasjon i regnskapet, enten det skyldes misligheter eller utilsiktede feil. Vi utformer og gjennomfører revisjonshandlinger for å håndtere slike risikoer, og innhenter revisjonsbevis som er tilstrekkelig og hensiktsmessig som grunnlag for vår konklusjon. Risikoen for at vesentlig feilinformasjon som følge av misligheter ikke blir avdekket, er høyere enn for feilinformasjon som skyldes utilsiktede feil, siden misligheter kan innebære samarbeid, forfalskning, bevisste utelatelser, uriktige fremstillinger eller overstyring av internkontroll.
- opparbeider vi oss en forståelse av intern kontroll som er relevant for revisjonen, for å utforme revisjonshandlinger som er hensiktsmessige etter omstendighetene, men ikke for å gi uttrykk for en mening om effektiviteten av selskapets og konsernets interne kontroll.
- evaluerer vi om de anvendte regnskapsprinsippene er hensiktsmessige og om regnskapsestimatene og tilhørende noteopplysninger utarbeidet av ledelsen er rimelige.
- konkluderer vi på om ledelsens bruk av fortsatt drift-forutsetningen er hensiktsmessig, og, basert på innhentede revisjonsbevis, hvorvidt det foreligger vesentlig usikkerhet knyttet til hendelser eller forhold som kan skape tvil av betydning om selskapets og konsernets evne til fortsatt drift. Dersom vi konkluderer med at det eksisterer vesentlig usikkerhet, kreves det at vi i revisjonsberetningen henleder oppmerksomheten på tilleggsopplysningene i årsregnskapet, eller, dersom slike tilleggsopplysninger ikke er tilstrekkelige, at vi modifiserer vår konklusjon. Våre konklusjoner er basert på revisjonsbevis innhentet frem til datoen for revisjonsberetningen. Etterfølgende hendelser eller forhold kan imidlertid medføre at selskapet og konsernet ikke kan fortsette driften.
- evaluerer vi den samlede presentasjonen, strukturen og innholdet i årsregnskapet, inkludert tilleggsopplysningene, og hvorvidt årsregnskapet gir uttrykk for de underliggende transaksjonene og hendelsene på en måte som gir et rettviseende bilde.

Penneo Dokumentnøkkel: Z7PIIP-ANGUDE-VWKG9-TEKSW-ODA72-I55L8



- innhenter vi tilstrekkelig og hensiktsmessig revisjonsbevis vedrørende den finansielle informasjonen til enhetene eller forretningsområdene i konsernet for å kunne gi uttrykk for en mening om konsernregnskapet. Vi er ansvarlige for å lede, følge opp og gjennomføre konsernrevisjonen. Vi har eneansvar for vår konklusjon om konsernregnskapet.

Vi kommuniserer med styret blant annet om det planlagte innholdet i og tidspunkt for revisjonsarbeidet og eventuelle vesentlige funn i revisjonen, herunder vesentlige svakheter i intern kontroll som vi avdekker gjennom revisjonen.

Bergen

KPMG AS

Anfinn Fardal
Statsautorisert revisor
(elektronisk signert)

Penneo Dokumentnøkkel: Z7RIP-NGUDE-WWKG9-TEKSW-ODA72-155L8

STRØMBERG GRUPPEN AS



Resultatregnskap

Tall i hele tusen

Driftsinntekter og driftskostnader	Noter	2025	2024
Annen driftsinntekt	1, 2, 3	21 684	20 593
Sum driftsinntekter		21 684	20 593
Lønnskostnad	4	10 074	12 763
Avskrivning av driftsmidler og immaterielle eiendeler	5	726	723
Annen driftskostnad	3, 4	45 276	34 929
Sum driftskostnader		56 077	48 415
Driftsresultat		-34 392	-27 822
FINANSINNTEKTER OG FINANSKOSTNADER			
Inntekt på investering i datterselskap		68 426	44 977
Renteinntekt fra foretak i samme konsern		9 620	2 590
Annen renteinntekt		165	144
Annen finansinntekt		-	5 182
Rentekostnad til foretak i samme konsern		3 656	3 676
Annen rentekostnad	6, 16	21 370	19 481
Annen finanskostnad		2 223	2 200
Resultat av finansposter		50 962	27 537
Resultat før skattekostnad		16 570	-286
Skattekostnad på resultat	7	-347	-317
Årets resultat		16 917	31
OVERFØRINGER			
Tilleggsutbytte		50 000	40 000
Avsatt til annen egenkapital		16 917	-
Overført fra annen egenkapital		50 000	39 969
Sum overføringer		16 917	31

Balanse

Tall i hele tusen

Eiendeler	Noter	2025	2024
ANLEGGSMIDLER			
Immaterielle eiendeler			
Utsatt skattefordel	7	1 672	1 325
Sum immaterielle eiendeler		1 672	1 325
Varige driftsmidler			
Driftsløsøre, inventar o.a. utstyr	5	4 737	5 434
Sum varige driftsmidler		4 737	5 434
Finansielle driftsmidler			
Investeringer i datterselskap	8	838 551	583 843
Lån til foretak i samme konsern	3, 8	17 728	129 931
Lån til tilknyttet selskap	3, 8	4 733	4 589
Sum finansielle anleggsmidler		861 012	718 363
Sum anleggsmidler		867 421	725 121
OMLØPSMIDLER			
Fordringer			
Kundefordringer	3	4 706	3 994
Andre kortsiktige fordringer	3	74 519	48 615
Fordringer i konsernkontoordning	3	237 323	213 294
Sum fordringer		316 548	265 904
Bankinnskudd, kontanter o.l.	10	488	283
Sum omløpsmidler		317 036	266 187
Sum eiendeler		1 184 457	991 308

Balanse

Tall i hele tusen

Egenkapital og gjeld	Noter	2025	2024
INNSKUTT EGENKAPITAL			
Aksjekapital	11, 12	1 260	1 260
Overkurs	12	2 795	2 795
Sum innskutt egenkapital		4 055	4 055
Opptjent egenkapital			
Annen egenkapital	12	177 607	210 690
Sum opptjent egenkapital		177 607	210 690
Sum egenkapital		181 663	214 745
GJELD			
Annen langsiktig gjeld			
Øvrig langsiktig gjeld	13	192 339	181 220
Sum annen langsiktig gjeld		192 339	181 220
Kortsiktig gjeld			
Gjeld til kredittinstitusjoner	14	532 262	285 645
Gjeld i konsernkontoordning	3	194 408	206 674
Leverandørgjeld	3	3 104	3 534
Skyldige offentlige avgifter		804	523
Annen kortsiktig gjeld	3, 15	79 878	98 965
Sum kortsiktig gjeld		810 456	595 342
Sum gjeld		1 002 794	776 562
Sum gjeld og egenkapital		1 184 457	991 308

Bergen, 27, april 2026
Styret i Strømberg Gruppen ASEldar Sætre
Styrets lederPer Gunnar Strømberg Rasmussen
Konsernsjef/styremedlemRolf Arne Rasmussen
StyremedlemSvein Andreas Strømberg Rasmussen
StyremedlemJan Jansønn Greve
Styremedlem

Kontantstrømoppstilling

Tall i hele tusen

Kontantstrømmer		2025	2024
KONTANTSTRØMMER FRA OPERASJONELLE AKTIVITETER			
+/-	Resultat før skattekostnad	16 570	-286
+	Ordinære avskrivninger	726	723
+/-	Endring kundefordringer	-712	-322
+/-	Endring leverandørgjeld	-430	1 462
+/-	Effekt poster klassifisert som inv/fin. aktiviteter	4 498	6 477
+/-	Endring i andre tidsavgrensningsposter	-67 456	-34 008
=	Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	-46 803	-25 954
KONTANTSTRØMMER FRA INVESTERINGSAKTIVITETER			
-	Utbetalinger ved kjøp av varige driftsmidler	-30	-78
+/-	Endring fordring i konsernkontoordning	-24 029	-23 018
-	Utbetalinger ved kjøp av aksjer og andeler	-43	-60
+/-	Endring langsiktig konsernlån	-112 059	14 379
=	Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	-136 162	-8 778
KONTANTSTRØMMER FRA FINANSIERINGSAKTIVITETER			
+	Innbetaling ved opptak av ny kortsiktig gjeld	100 000	-
+/-	Endring gjeld i konsernkontoordning	-12 267	115 881
+/-	Netto endring i kassekreditt	146 616	-68 523
-	Utbetalinger av utbytte	-53 926	-34 224
+	Innbetalinger av konsernbidrag	42 977	44 228
-	Utbetalinger av konsernbidrag	-40 231	-22 500
=	Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	183 170	34 863
=	Netto endring i kontanter og kontantekv.	205	132
+	Beholdning av kontanter og kontantekv. 1.1.	283	150
=	Beholdning av kontanter og kontantekv. 31.12	488	283

Noter til regnskapet

NOTE 1
REGNSKAPSPRINSIPPER

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven og anbefalinger til god regnskapsskikk.

Inntekter

Selskapets driftsinntekter består av administrasjonshonorarer utfakturert til datterselskaper og tilknyttede selskaper i Strømberg Gruppen konsern. Inntektsføringen av administrasjonstjenestene skjer i takt med at de ytes.

Klassifisering og vurdering av eiendeler og gjeld

Eiendeler knyttet til varekretsløpet er klassifisert som omløpsmidler. Den samme regelen gjelder for kortsiktig gjeld. Fordringer og gjeld som ikke knytter seg til varekretsløpet er klassifisert som omløpsmidler/kortsiktig gjeld hvis de forfaller innen ett år etter regnskapsavslutningstidspunktet. Øvrige eiendeler er klassifisert som anleggsmidler og øvrig gjeld er klassifisert som langsiktig.

Anleggsmidler

Ikke avskrivbare anleggsmidler balanseføres til anskaffelseskost og nedskrives til virkelig verdi når verdifallet forventes ikke å være forbigående. Avskrivbare driftsmidler er i balansen oppført til kostpris med fradrag for ordinære avskrivninger. Avskrivningene er fordelt lineært over antatt økonomisk levetid.

Investering i aksjer

Aksjer og andeler i tilknyttet selskap og datterselskap er balanseført til anskaffelseskost.

Ved verdifall som ikke anses å være forbigående er aksjer og andeler nedskrevet til virkelig verdi.

Utbytte, konsernbidrag og andre utdelinger fra datterselskap er inntektsført samme år som det er avsatt i givers regnskap.

Utbytte fra tilknyttede selskaper kan inntektsføres i det regnskapsåret som utbytte er foreslått med bakgrunn i, forutsatt at det er betydelig sannsynlighetsovervekt for slik utdeling.

Kortsiktige plasseringer med lavere grad av innflytelse (aksjer og andeler vurdert som omløpsmidler) vurderes til laveste av anskaffelseskost og virkelig verdi på balansedagen. Mottatt utbytte og andre utdelinger fra selskapene inntektsføres som annen finansinntekt.

Hovedregelen er at resultatføring skal skje på transaksjonstidspunktet. For aksjeeier vil dette være når generalfor-samlingen vedtar utdelingen av det foreslåtte utbytte.

Omløpsmidler

Omløpsmidler vurderes til laveste verdi av anskaffelseskost og virkelig verdi. Kundefordringer og andre fordringer oppføres til pålydende etter fradrag for avsetning til forventede tap. Avsetning til tap gjøres på grunnlag av en individuell vurdering av de enkelte fordringene. I tillegg gjøres det for kundefordringer en uspesifisert avsetning for å dekke generell tapsrisiko. Gjeld, med unntak for enkelte avsetninger for forpliktelser, balanseføres til nominelt gjeldsbeløp

Skatt

Skattekostnaden består av betalbar skatt og endring i utsatt skatt. Utsatt skatt / skattefordel er beregnet på alle forskjeller mellom regnskapsmessig og skattemessig verdi på eiendeler og gjeld. Utsatt skatt er beregnet med 22 % på grunnlag av de midlertidige forskjeller som eksisterer mellom regnskapsmessige og skattemessige verdier, samt skattemessig underskudd til fremføring ved utgangen av regnskapsåret.

Netto utsatt skattefordel balanseføres i den grad det er sannsynlig at denne kan bli utnyttet.

Kundefordringer og gjeld i utenlandsk valuta er omregnet med balansedagens kurs.

Ytelser til ansatte

Innskuddsbasert pensjonsordning:
Strømberg Gruppen AS yter innskudd til lokale pensjonsplaner. Innskuddene er gitt til pensjonsplanen for fast ansatte. Pensjonspremien kostnadsføres når den påløper.

Kontantstrømoppstilling

Kontantstrømoppstillingen er utarbeidet etter den indirekte metode. Kontanter og kontantekvivalenter omfatter bankinnskudd.

Selskapet er toppselskap i konsernkontoordning. Endring på mellomværende i konsernkontoordning vises under finansieringsaktiviteter ved trekk på konsernkontoen, og som investeringsaktivitet ved innestående.

Konsern

Selskapet inngår i konsernet Strømberg Gruppen AS, og benytter de samme regnskapsprinsipper som konsernet. Strømberg Gruppen AS er toppselskap i konsernkontoordning hvor flere av selskapene i konsernet inngår.

Regnskapet presenterer konsernkontoordningen brutto. Saldo på toppkonto tilhørende Strømberg Gruppen AS presenteres som gjeld til kredittinstitusjoner, og saldo som øvrige deltakere i ordningen har i sine regnskaper presenteres som brutto gjeld/fordring i konsernkontoordning i selskapsregnskapet til Strømberg Gruppen AS.

Konsernbidrag mottatt fra datterselskap inntektsføres som finansinntekt samme år som datterselskapet foretar avsetning.

Konsernbidrag avgitt til datterselskap balanseføres som økning av investering i datterselskap.

Konsernregnskapet utarbeides og sendes til Regnskapsregisteret av Strømberg Gruppen AS og kan mottas ved henvendelse til selskapets forretningsadresse.

Regnskapsprinsippene er ellers omtalt i de tilhørende noter til de enkelte regnskapspostene.

NOTE 2 VIRKSOMHETSOMRÅDE

Strømberg Gruppen AS er morselskap i et konsern bestående av til sammen 61 selskaper, hovedsakelig lokalisert i Sør og Nord-Norge, og et større underkonsern med base i Danmark. Konsernet har også virksomhet i USA, Finland, Latvia og Sverige.

Selskapets driftsinntekter kommer fra salg til konsernselskaper.

NOTE 3 TRANSASJSJONER OG MELLOMVÆRENDE MED KONSERNSELSKAP

Transaksjoner	2025	2024
Tall i hele tusen		
I posten driftsinntekt inngår salgsinntekter til datterselskap	20 604	20 593
I posten annen driftskostnad inngår husleie, administrasjonskostnader mv fra datterselskap	4 588	5 729

For konserninterne finansrelaterte transaksjoner vises det til note 6.

Mellomværende	2025	2024
I posten kundefordringer inngår fordringer på selskaper i samme konsern	4 643	3 994
I posten andre kortsiktige fordringer inngår fordring på selskap i samme konsern	70 931	46 845
I posten lån til tilknyttet selskap inngår fordring på tilknyttet selskap	4 733	4 589
I posten lån til foretak i sammen konsern inngår fordring på datterselskap	17 728	129 931
I posten annen kortsiktig gjeld inngår gjeld til datterselskap	70 642	87 217
i posten leverandørgjeld inngår gjeld til datterselskap	456	322
Gjeld i konsernkontoordning	194 408	206 674
Fordringer i konsernkontoordning	237 323	213 294

For øvrige mellomværende med konsernselskap vises det til note 9.

NOTE 4 ANSATTE, GODTGJØRELSE, LÅN TIL ANSATTE M.V.

Transaksjoner	2025	2024
Tall i hele tusen		
Lønnskostnader består av følgende poster:		
Lønninger	5 766	4 835
Avsatt bonus	-	5 000
Styrehonorar	2 170	1 370
Folketrygdavgift	1 854	1 090
Pensjonskostnader	179	171
Andre personalkostnader	105	298
Sum lønnskostnader	10 074	12 763
Antall sysselsatte årsverk	2	2

Selskapet er pliktig til å ha tjenestepensjonsordning etter lov om obligatorisk tjenestepensjon, selskapet har etablert en innskuddspensjon som tilfredsstiller kravene i denne lov.

Godtgjørelser	Daglig leder	Styret
Lønn og honorarer	4 524	2 170
Utbetalt bonus	5 000	-
Kostnadsført pensjon	152	-
Annen godtgjørelse	180	-

Det foreligger ingen avtale om lønn eller annen godtgjørelse for daglig leder eller styreleder ved fratreden utover hva som følger av arbeidsmiljølovgivningen. Det foreligger ingen avtaler om bonuser for styreleder.

Lån til daglig leder mv.

Samlede lån og sikkerhetsstillelser til fordel for daglig leder utgjør kr 594 562 pr 31.12.2025.

Godtgjørelsen til revisor fordeles på følgende måte:

Lovpålagt revisjon	1 862	eksl. mva
Skatterådgivning	143	eksl. mva
Andre tjenester utenfor revisjonen	197	eksl. mva

NOTE 5
VARIGE DRIFTSMIDLER

	Inventar	Ikke avskrivbart inventar	Datautstyr	Sum
Tall i hele tusen				
Anskaffelseskost 01.01.	710	4 269	4 281	9 260
Tilgang			30	
Avgang anskaffelseskost				
Anskaffelseskost 31.12	710	4 269	4 311	9 290
Akk. avskrevet 31.12	710	-	3 843	4 552
Bokført verdi 31.12	-	4 269	468	4 738
Årets ordinære avskrivning			726	726
Avskrives lineært over	5 år	-	5 år	

NOTE 6
SAMMENDRATTE POSTER

Transaksjoner	2025	2024
Tall i hele tusen		
Posten annen rentekostnad består av:		
Rente på konsernkonto	12 977	11 557
Renter på gjeld til aksjonærer	8 388	7 904
Andre rentekostnader	5	20
Sum annen rentekostnad	21 370	19 481

NOTE 7
SKATT

Skatter kostnadsføres når de påløper. Det vil si at skattekostnader er knyttet til det regnskapsmessige resultat før skatt. Skattekostnaden består av betalbar skatt og endring i netto utsatt skatt. Nedenfor er gitt en spesifikasjon over forskjellen mellom det regnskapsmessige resultat før skattekostnad og årets skattegrunnlag.

	2025	2024
Tall i hele tusen		
Resultat før skattekostnad	16 570	-286
Permanente forskjeller	-56 574	-44 131
Endring midlertidige forskjeller	1 577	1 440
Grunnlag betalbar skatt på årets resultat	-38 426	-42 977
Mottatt konsernbidrag	38 426	42 977
Ytet konsernbidrag	-	-
Grunnlag betalbar skatt	-	-
Betalbar skatt 22 %	-	-
Midlertidige forskjeller pr. 31/12 er knyttet til:		
Driftsmidler	(368)	9
Fordringer	-	-
Regnskapsmessige avsetninger for forpliktelser	(7 230)	-6 030
Underskudd til fremføring	-	-
Netto skattereduserende midlertidige forskjeller	-7 598	-6 021
Utsatt skattefordel (22 %)	-1 672	-1 325
Skattekostnadene i resultatregnskapet består av:	2025	2024
Betalbar skatt	-	-
Skatt på mottatt (ikke resultatført) / avgitt konsernbidrag	-	-
Endring utsatt skatt	-347	-317
Årets skattekostnad	(347)	-317
Avstemming skattekostnad og skatt beregnet med nominell skattesats:	2025	2024
Årets totale skattekostnad	(347)	-317
Skatt beregnet med nominell skattesats (22 %) av resultat før skatt	3 645	-63
Avvik	3 992	254
Avviket forklares med:		
Skatt på permanente forskjeller 22 %	12 446	9 709
Skatt på konsernbidrag	-8 454	-9 455
Sum forklaring	3 992	254
Betalbar skatt i balansen fremkommer slik:	2025	2024
Betalbar skatt på årets resultat	-8 454	-9 455
Betalbar skatt på mottatt/avgitt konsernbidrag	8 454	9 455
Sum betalbar skatt	-	-

NOTE 8
DATTERSELSKAPER, TILKNYTTET SELSKAP M.V.

Selskapsnavn og Forretningskontor	Anskaffelses-tidspunkt	Balanseført verdi	Eierandel/ Stemmeandel	Selskaps- resultat	Selskapets egenkapital
Tall i hele tusen					
Rasmussen Eiendom AS Kanalveien 11, 5068 Bergen	01.12.1997	216 409	100 %	3 792	884 514
ARKA AS Industriveien 11, 5200 Os		20 783	100 %	2 833	72 729
Advanced Asset Management AS Kanalveien 11, 5068 Bergen	24.08.2005	165 781	100 %	15 413	285 338
Trucknor AS Kanalveien 11, 5068 Bergen	23.11.2004	53 639	100 %	82 238	166 481
Karos Shipping AS Kanalveien 11, 5068 Bergen	14.07.2006	110 937	100 %	-24 611	291 464
Stormo Invest AS Skogmovegen 1, 3825 Lunde	25.03.2011	15 033	51 %	618	-2 481
Busnor AS Kanalveien 11, 5068 Bergen	23.08.2013	1 100	100 %	995	26 597
Cashnor 1 AS Kanalveien 11, 5068 Bergen	23.12.2021	100	100 %	99 338	1 923
Partnor AS Kanalveien 11, 5068 Bergen	27.05.2024	30	100 %	-614	6 925
Truckpartner AS Kanalveien 11, 5068 Bergen	27.05.2024	30	100 %	329	3 553
Truck Construction AS Knalveien 11, 5068 Bergen		43	100 %	-37	30

NOTE 9
FORDRINGER MED FORFALL SENERE ENN 1 ÅR

	2025	2024
Tall i hele tusen		
Lån til foretak i samme konsern	17 728	129 931
Lån til tilknyttet selskap av Strømberg Gruppen konsernet	4 733	4 589

NOTE 10
BUNDNE MIDLER

Innskudd bankkonto skattetrekk utgjør kr 472 846,-

NOTE 11
AKSJONÆRER

Aksjekapitalen består av 2.660 A-aksjer pålydende kr. 90,- og 11.340 B-aksjer pålydende kr. 90,-.

Det er bare A-aksjene som har stemmerett.

Selskapets aksjonærer er:	Eierandel
PGR Invest AS	25 % Aksjonæren er representert i styret og er daglig leder i selskapet.
Svein Andreas Invest AS	25 % Aksjonæren er representert i styret.
Rolf Arne Invest AS	25 % Aksjonæren er representert i styret.
Anne Sofie Invest AS	25 %

NOTE 12
EGENKAPITAL

	Aksjekapital	Overkurs	Annen egenkapital	Sum
Tall i hele tusen				
Egenkapital 01.01.	1 260	2 795	210 690	214 745
Årets resultat			16 917	16 917
Tilleggsutbytte			(50 000)	(50 000)
Egenkapital 31.12.	1 260	2 795	177 607	181 663

NOTE 13
ØVRIG LANGSIKTIG GJELD

Beløpet gjelder innlån fra morselskapets aksjonærer. Det er ikke avtalt et bestemt forfallstidspunkt.

Lån renteberegnes i henhold til markedsmessige vilkår som fremgår av note 6.

NOTE 14
PANTSTILLELSER OG GARANTIER

Gjeld som er sikret med pant:	2025	2024
Tall i hele tusen		
Langsiktig gjeld til kredittinstitusjoner	-	-
Kortsiktig gjeld til kredittinstitusjoner, konsernkonto	432 262	285 645
Kortsiktig gjeld til kredittinstitusjoner	100 000	-
Gjeld som forfaller senere enn 5 år etter regnskapsårets slutt:		
Gjeld til kredittinstitusjoner.		
Selskapet kausjonerer solidarisk for konsernkonto med totallimit 540 MNOK.		

Selskapet har stilt selvskyldnerkausjon for lån tatt opp i datterselskapene:

Rasmussen Eiendom AS (med døtre), pålydende 1 780 000 NOK
Trucknor AS, pålydende 3 500 000 NOK
Trucknor Hordaland AS, pålydende 2 000 000 NOK
Arka AS, pålydende 18 200 000 NOK
Partnor AS, pålydende 21 000 000 DKK og 6 120 000 NOK

Tobidan-Bremsomat A/S har et låneengasjement med Nordea Bank med en samlet kredittramme på MDKK 15.

Strømberg Gruppen AS har i denne forbindelse avgitt en proratarisk selvskyldnergaranti tilsvarende 60 % av dette låneengasjementet.

Strømberg Gruppen AS har stilt garanti for kassekreditt i BioFeeder AS pålydende 5 000 000 NOK.

Strømberg Gruppen AS har stilt garanti for Busnor AS vedrørende dekning av eventuelle tap knyttet til betinget forpliktelse og fordringer i Busnor AS, oppad til 8 200 000 NOK.

NOTE 15
ANNEN KORTSIKTIG GJELD

	2025	2024
Tall i hele tusen		
Påløpte kostnader	7 230	6 030
Avsatt ferielønn	1 167	644
Gjeld til konsernselskaper	50 685	67 217
Skyldig konsernbidrag	20 000	20 000
Avsetninger	-	5 000
Påløpte renter	721	-
Annen kortsiktig gjeld	75	75
Sum	79 878	98 965

NOTE 16
FINANSIELL MARKEDSRISIKO

Selskapet benytter seg ikke av finansielle instrumenter i forbindelse med styringen av finansiell risiko.

Renterisiko

Renterisiko oppstår på kort og mellomlang sikt som et resultat av at deler av selskapets gjeld har flytende rente. Maksimumsrammer for andel av gjeld med flytende rente er fastsatt.

Valutarisiko

Utvikling i valutakurser innebærer en indirekte økonomisk risiko for selskapet. Det er ikke inngått avtaler som reduserer denne risikoen pr. 31.12.2025.

Trucknor



Trucknor AS

Trucknor Sogn og Fjordane AS

Trucknor Førde AS

Trucknor Hordaland AS

Trucknor Haugesund AS

Trucknor Rogaland AS

Trucknor Kristiansand AS

Trucknor Arendal AS

Sterk posisjon i et mer avventende marked

Trucknor har i 2025 videreført sin rolle som Norges største Volvo-forhandler og en av de ledende aktørene innen salg og service av Volvo og Renault lastebiler og busser. Til tross for et marked preget av lavere aktivitet, økt usikkerhet og lengre beslutningsprosesser hos kundene, har forretningsområdet samlet sett vist god robusthet og høy gjennomføringsevne.



Samlede driftsinntekter endte på 1 807,9 millioner kroner, en økning fra 1 741,4 millioner kroner året før. Driftsresultatet ble 102,6 millioner kroner, noe lavere enn i 2024, og reflekterer et mer krevende marked med økt kostnadsnivå og svakere nybilsalg i enkelte segmenter. Samtidig har ettermarkedet, med verksted og delevirksomhet, gjennomgående hatt stabil og høy aktivitet og vært en viktig bidragsyter til lønnsomhet og stabilitet i virksomheten.

I løpet av året ble det levert 391 Volvo-lastebiler og 25 Renault-lastebiler over 16 tonn. Dette ga en samlet markedsandel på 41,1 prosent i dette segmentet, i et totalmarked som var lavere enn året før. Utviklingen bekrefter Trucknors sterke posisjon i markedet, også i perioder med lavere etterspørsel. Flere selskaper i regionene har samtidig styrket sine lokale markedsposisjoner og bygget gode ordreserver ved utgangen av året.

Markedet er i endring, særlig som følge av teknologisk utvikling og økt fokus på bærekraftige transportløsninger. Andelen elektriske kjøretøy øker, og Trucknor har styrket sin posisjon innen nye drivlinjer gjennom målrettet kompetansebygging og økt leveranseevne. Samtidig har usikkerhet knyttet til teknologi, infrastruktur og investeringsnivå bidratt til et mer avventende marked i deler av året.

Trucknor-selskapene har gjennom 2025 arbeidet systematisk med å utvikle kompetanse, styrke organisasjonene og forbedre samhandlingen med kundene. Et sterkt ettermarked, bred geografisk tilstedeværelse og høy fagkompetanse gir et solid grunnlag for videre utvikling. Ved inngangen til 2026 står Trucknor samlet sett godt rustet til å møte både endringer og muligheter i et marked i utvikling.

NØKKELTALL		2025	2024
Sum driftsinntekter*	NOK mill	1 807,9	1 741,4
Driftsresultat	NOK mill	102,6	109,7
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	83,3	187,1
Driftsmargin	%	5,7 %	6,3 %
Markedsandel lastebiler > 16 tonn	%	41,1 %	42,5 %

* Tall før eliminerings



TRUCKNOR



Trucknor Sogn og Fjordane AS

Stabil gjennomføring og tilpasning i et krevende år

2025 har vært et år preget av lavere aktivitetsnivå i markedet, kombinert med behov for tilpasning og omstilling. Utviklingen har påvirket omsetningen, men virksomheten har samtidig vist god evne til å tilpasse seg løpende endringer og opprettholde et stabilt aktivitetsnivå gjennom året.

Mot slutten av året så vi en tydelig bedring i salgsaktiviteten, som bekrefter at Trucknor fortsatt står sterkt når kundene først tar investeringsbeslutninger. Samtidig har beslutningsprosessene blitt lengre, blant annet som følge av usikkerhet rundt fremtidige drivlinjer og utviklingen innen bygg- og anleggssektoren.

Stabil ettermarkedsaktivitet gir trygghet

Omsetningen i 2025 endte på 187 millioner kroner, mot 251 millioner kroner året før. Nedgangen skyldes i hovedsak lavere nybilsalg, mens ettermarkedet har levert stabil aktivitet med en omsetning på 100 millioner kroner. Årsresultatet ble 4,3 millioner kroner.

Dette understreker betydningen av verksted- og delevirksomheten som en stabiliserende faktor i virksomheten. Et solid ettermarked gir forutsigbarhet og bidrar til jevn aktivitet også i perioder med lavere investeringsvilje i markedet.

Regional styrke og bred tilstedeværelse

Virksomheten har hovedkontor på Sandane og dekker regionen med verksteder fra Stryn i nord til Årdalstangen i sør. Denne strukturen sikrer nærhet til kundene og god tilgjengelighet i hele området.

Den brede tilstedeværelsen gir et godt grunnlag for serviceleveranser, men stiller samtidig krav til koordinering og kompetanse på tvers av lokasjoner. Det arbeides derfor kontinuerlig med erfaringsdeling, felles rutiner og kompetanseutvikling.

Konkurransesituasjonen har utviklet seg, særlig innen bussmarkedet, hvor nye aktører har etablert seg gjennom offentlige anbud. Dette har bidratt til et mer sammensatt marked og økt behov for fleksibilitet og prioritering.

Jevn aktivitet og god gjennomføring

Aktiviteten har vært god gjennom året, med variasjoner mellom lokasjonene. Flere av avdelingene har levert stabilt og hatt god utvikling innen både verksted og deler, mens andre har måttet tilpasse seg endringer i oppdragsgrunnlaget.

Samlet sett har virksomheten opprettholdt god gjennomføringsevne og kapasitetsutnyttelse. Ved utgangen av året hadde selskapet 47 årsverk, inkludert 6 lærlinger. I løpet av året ble det også gjennomført et planlagt lederskifte.

Kompetanse, HMS og videre utvikling

Kompetanse og rekruttering har vært sentrale satsingsområder i 2025. Det arbeides aktivt med lærlinger, opplæring og tilpasning til nye teknologiske krav, særlig innen elektriske og alternative drivlinjer.

HMS-arbeidet er godt forankret i organisasjonen, og året ble gjennomført uten fraværsskader. Dette reflekterer systematisk arbeid med sikkerhet og arbeidsmiljø.

Godt fundament for videre utvikling

Trucknor Sogn og Fjordane går inn i 2026 med et godt operasjonelt grunnlag, sterke kundeforhold og høy faglig kompetanse. Selv om markedet fortsatt er preget av usikkerhet, har året vist at organisasjonen er robust og tilpansningsdyktig.

Med bred tilstedeværelse, et solid ettermarked og kontinuerlig fokus på forbedring, ligger forholdene godt til rette for stabil utvikling videre.



Trucknor Førde AS

God utvikling og styrket leveranseevne

2025 har vært et år preget av høy konkurranse i markedet for tunge kjøretøy og verkstedtjenester. Til tross for krevende rammebetingelser har vi levert en god utvikling gjennom året, med stabil aktivitet og forbedret resultat sammenlignet med året før. Dette bekrefter vår evne til å levere kvalitet og effektivitet også i et presset marked.

Resultatforbedring og stabil organisasjon

Omsetningen i 2025 endte på 36 millioner kroner, noe lavere enn året før. Samtidig styrket resultatet seg til 2,6 millioner kroner, opp fra 2,1 millioner kroner i 2024. Utviklingen reflekterer god kostnadskontroll og effektiv ressursbruk.

Ved utgangen av året hadde vi 13 ansatte, inkludert tre lærlinger. Stabil bemanning og målrettet satsing på lærlinger bidrar til kontinuitet, kompetansebygging og langsiktig rekruttering.

Bred verkstedsaktivitet og kontinuerlig forbedring

Virksomheten har hovedfokus på service og reparasjon av lastebiler og andre tunge kjøretøy, med særlig vekt på Volvo og Renault. I tillegg har vi et økende omfang av arbeid knyttet til tilhengere, reservedeler og tilbehør.

Gjennom året har det vært arbeidet systematisk med å forbedre interne rutiner, arbeidsprosesser og fagkompetanse. Dette er avgjørende for å møte økende krav til responstid, kvalitet og teknisk forståelse.

God aktivitet og høy leveransekalitet

Verkstedet har hatt jevn og god tilgang på oppdrag fra både etablerte og nye kunder. Aktiviteten har vært godt balansert mellom verksted- og delevirksomheten, og kvalitet i leveransene har hatt høy prioritet.

Vi har lagt stor vekt på intern kompetanseutvikling, særlig innen nye teknologier og drivlinjer. Dette gir et godt grunnlag for å møte fremtidige behov i markedet.

Kompetanse, arbeidsmiljø og HMS

Medarbeiderne er vår viktigste ressurs, og det legges stor vekt på kompetanseutvikling, rekruttering og et godt arbeidsmiljø. I 2025 har vi hatt stabilitet i organisasjonen og høy grad av engasjement blant de ansatte.

HMS-arbeidet har hatt høy prioritet gjennom hele året, og vi kan vise til et år uten fraværsskader. Dette reflekterer systematisk arbeid med sikkerhet, rutiner og bevissthet. Miljøarbeidet er også videreført, med fokus på sortering og reduksjon av miljøpåvirkning.

Klart fokus fremover

Markedet forventes også fremover å være preget av høy konkurranse og økte krav til effektivitet og kompetanse. Samtidig er etterspørselen etter verkstedtjenester stabil, og teknologisk utvikling gir nye muligheter.

Vi går inn i 2026 med tro på kompetansen i organisasjonen, medarbeiderne og evnen til å møte både utfordringer og muligheter. Ambisjonen er å videreføre rollen som en trygg og kompetent samarbeidspartner for kunder innen transport, anlegg og industri i regionen.



Trucknor Hordaland AS

Solid utvikling og sterk markedsposisjon i vest

Salget av Volvo og Renault lastebiler i 2025 har vært tilfredsstillende i et krevende år for transportnæringen. Til tross for lavere investeringsvilje har vi opprettholdt et godt aktivitetsnivå innen både salg og service, noe som bekrefter en solid posisjon vårt distrikt.

Omsetningen i 2025 endte på 506 millioner kroner, 17 millioner kroner lavere enn året før. I løpet ble det levert 111 Volvo lastebiler og 10 Renault-kjøretøy over 16 tonn. Dette ga oss en samlet markedsandel på 41,9% i Bergen, og understreker vår sterke tilstedeværelse også i et mer moderat marked.

Økende etterspørsel etter alternative drivlinjer

Vi merker en jevn økning i forespørsler knyttet til elektriske og gassdrevne lastebiler. Etterspørselen er særlig tydelig innen bynær transport, men også fra kunder i distriktene. Flere større aktører legger økende vekt på bærekraftige løsninger og velger elektriske lastebiler som en del av omstillingen.

I løpet av 2025 leverte vi 20 elektriske Volvo-lastebiler, og vi forventer en økning i leveranser i 2026. I tillegg ble det ordrelagt 6 gassdrevne kjøretøy. Vi arbeider målrettet med å styrke kompetanse og kapasitet for å møte denne utviklingen.

Høy servicegrad og god tilgjengelighet

Verkstedene har videreført to-skiftsordningen fra mandag til torsdag, med aktivitet frem til midnatt. Dette gir kundene fleksibilitet til å gjennomføre service, EU-kontroll og mindre reparasjoner utenom ordinær arbeidstid.

Vi tilbyr også døgnåpen beredskap gjennom vaktbilordning, som sikrer tilgjengelig service når behovet oppstår. Høy tilgjengelighet og servicegrad er en viktig del av vår leveranse til kundene.

Kompetanseutvikling og rekruttering

Kompetanse er et prioritert område, og arbeidet med faglig utvikling har fortsatt gjennom 2025. De fleste mekanikerne oppfyller kravene til Truck Key Technician (TKT), og vi sørger for til enhver tid å ha tilstrekkelig kapasitet på høyeste kompetansenivå, både innen lastebil og buss.

Vi legger stor vekt på utvikling av lærlinger og langsiktig rekruttering. Lærlingene gis relevante og utfordrende oppgaver som gir et solid faglig grunnlag. For 2026 er ambisjonen å ta inn ytterligere fem til seks lærlinger.

Godt arbeidsmiljø og systematisk HMS-arbeid

Ved inngangen til 2026 består organisasjonen av 46 ansatte, inkludert 6 lærlinger.

Trucknor Hordaland er sertifisert etter ISO 9001 og ISO 14001, og arbeidet med kvalitet og miljø følges opp gjennom både interne og eksterne revisjoner. I 2025 hadde vi ingen registrerte fraværsskader, noe som bekrefter et godt arbeidsmiljø og en sterk sikkerhetskultur.

Godt grunnlag for videre vekst

2025 har vært et stabilt og positivt år som gir et godt grunnlag for videre utvikling. Med en sterk markedsposisjon, økende etterspørsel etter miljøvennlige løsninger og høy servicegrad står Trucknor Hordaland godt rustet for videre vekst.

Vi vil fortsette å investere i kompetanse, kapasitet og kundetilbud for å møte utviklingen i markedet og styrke vår posisjon i regionen.



Trucknor Haugesund AS

Sterk vekst og rekordhøy aktivitet

Trucknor Haugesund kan se tilbake på nok et år med solid vekst og rekordhøy omsetning. I 2025 har vi videreført den positive utviklingen fra foregående år, med høy aktivitet innen både salg av lastebiler samt verksted- og delevirksomhet.

Sterk markedsposisjon og bred kundebase

Vi betjener både små og store transportaktører, i tillegg til øvrige næringskunder med behov for høy tilgjengelighet og driftssikkerhet. Kjernevirksomheten er verksted og ettermarkedstjenester for tunge kjøretøy, kombinert med salg av lastebiler.

Vår markedsposisjon er bygget på høy fagkompetanse, god tilgjengelighet og nærhet til kundene. Dette bidrar til høy kundelojalitet og en betydelig andel gjentakende oppdrag, som igjen gir stabilitet og forutsigbarhet i aktiviteten.

Måltrettet utvikling av virksomheten

Gjennom 2025 har vi arbeidet systematisk med å videreutvikle kundeforhold og styrke samarbeidet med kunder, samarbeidspartnere og øvrige selskaper i Trucknor- og Strømberg-systemet. Det har vært kontinuerlig fokus på forbedring av interne prosesser, effektiv kundedialog og samhandling på tvers av organisasjonen.

Digital støtte i drift og administrasjon er videreutviklet der det har vært hensiktsmessig, med mål om økt effektivitet og bedre informasjonsflyt. Samtidig er det gjennomført investeringer i utstyr og fasiliteter for å opprettholde høy kvalitet i leveransene, herunder oppgraderinger i verksted, kundemottak og ansattområder.

Kompetanse og organisasjon som styrkefaktor

Rekruttering og kompetanseutvikling har hatt høy prioritet også i 2025. Gjennom måltrettet arbeid mot skoler og unge kandidater opplever vi god interesse for læreplasser. Lærlingene gis tett oppfølging og utgjør en viktig del av vår langsiktige kompetansestrategi.

Vi legger samtidig til rette for videreutvikling av eksisterende ansatte, blant annet gjennom fagbrev og utvidelse av kompetanseområder. Opparbeidet kompetanse innen hengere og påbygg gir økt fleksibilitet og styrker vårt tjenestetilbud.

Et godt arbeidsmiljø og tett samarbeid internt er en viktig forutsetning for kvalitet og effektiv gjennomføring i hverdagen.



Systematisk HMS- og kvalitetsarbeid

HMS-arbeidet har hatt høy prioritet gjennom hele året, med fokus på sikre arbeidsrutiner og et godt arbeidsmiljø. Arbeidet er godt forankret i organisasjonen og inngår som en naturlig del av den daglige virksomheten.

Det arbeides også kontinuerlig med miljøtiltak knyttet til verksteddrift, blant annet gjennom riktig håndtering av avfall og kjemikalier.

Godt rustet for videre utvikling

Trucknor Haugesund går inn i 2026 med en solid ordresreserve, høy fagkompetanse og et tydelig fokus på kvalitet og kundeverti. Med sterk markedsposisjon, god leveranseevne og erfarne medarbeidere står vi godt rustet for videre utvikling.

Ambisjonen fremover er å videreføre kombinasjonen av gode produkter og høy faglig kvalitet i alle ledd, og å være en langsiktig og profesjonell samarbeidspartner for kundene i regionen.



Trucknor Rogaland AS

Høy aktivitet og solid utvikling gjennom året

2025 har vært et godt år for Trucknor Rogaland, med høy aktivitet gjennom hele året innen både salg og ettermarked. Året kan oppsummeres som et solid år, der vi har hatt god uttelling for langsiktig arbeid med kompetanse, kundetilpasning og markedsposisjon. Transportnæringen har vist god aktivitet i regionen, og mange kunder har fortsatt å investere i både nye kjøretøy og serviceavtaler.

Samtidig er markedet i utvikling, særlig knyttet til elektriske og gassdrevne drivlinjer. Dette skaper nye muligheter, men stiller også økte krav til kompetanse og tilpasning. Med stabil organisasjon og lav turnover har vi hatt gode forutsetninger for å håndtere denne utviklingen.

Vekst og styrket posisjon i regionen

Omsetningen i 2025 endte på 536 millioner kroner, opp fra 447 millioner kroner året før. Økningen gjenspeiler høy aktivitet både innen nybilsalg og ettermarked. I vårt distrikt hadde Volvo en markedsandel på 46 prosent, noe som bekrefter en sterk posisjon i regionen.

En viktig årsak til utviklingen er høy leveringsdyktighet innen elektriske lastebiler. Mens flere aktører har hatt begrenset tilgang, har vi vært i stand til å levere til kunder som ønsker å ta steget over til elektrisk drift. Sammen med en god ordresreserve gir dette et solid grunnlag for aktiviteten inn i 2026.

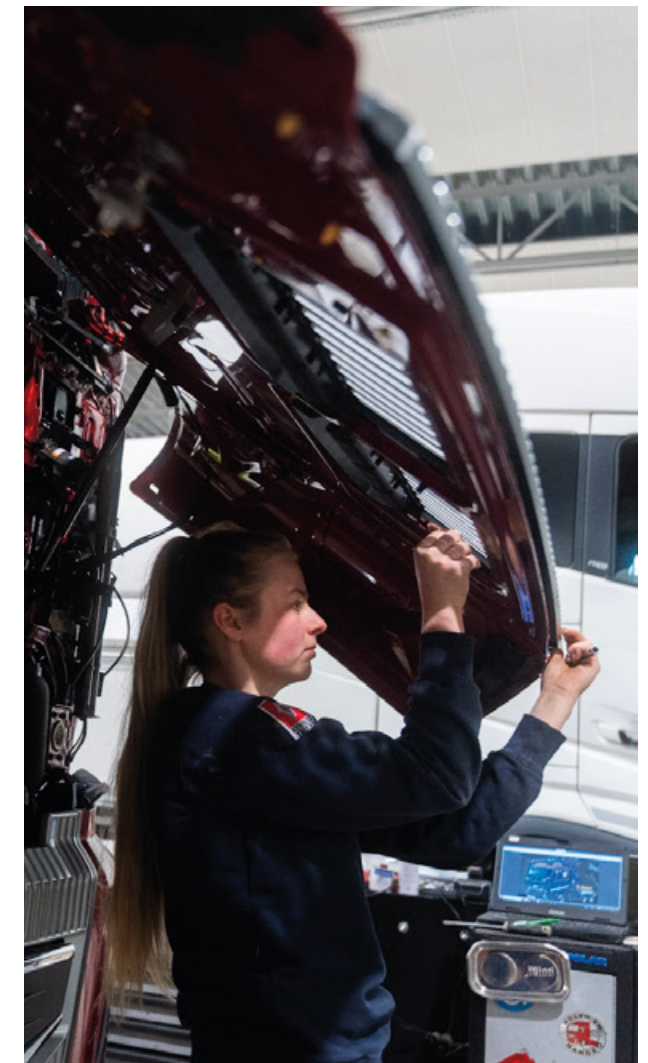
Bred virksomhet og tett kundedialog

Trucknor Rogaland har hovedkontor på Orstad og driver i tillegg bussverksted på Forus. Virksomheten omfatter salg og service av Volvo lastebiler og busser, samt Renault varebiler og lastebiler. Kundegrunnlaget er bredt og omfatter blant annet kollektivtransport, distribusjon, entreprenørvirksomhet og spesialiserte transportløsninger.

En viktig styrke er den tette dialogen med kundene. Gjennom faste samarbeidsmøter og løpende oppfølging sikres god forståelse for kundenes behov, og legger grunnlag for effektive og lønnsomme løsninger. Høy fagkompetanse og god servicegrad bidrar til langsiktige kunderelasjoner.

Et solid og stabilt ettermarked

Verkstedene har hatt høy aktivitet gjennom hele året, og ettermarkedet utgjør en sentral del av virksomheten.





En stor andel av kundene har serviceavtaler, noe som gir forutsigbarhet og bidrar til planlagt vedlikehold og høy driftssikkerhet.

Vi tilbyr også service og forebyggende vedlikehold på tilhengere, et område med økende etterspørsel og gode muligheter for videre utvikling. Bredden i tjenestetilbudet bidrar til jevn aktivitetsflyt og effektiv utnyttelse av kapasiteten.

Strategiske grep og videre utvikling

I desember 2025 ble Arka Rogaland AS overtatt som en del av Trucknor Rogalands videre utvikling. Som ledd i konsernets strategi samles produksjon av nye påbygg hos færre aktører, noe som gir bedre kapasitetsutnyttelse, økt spesialisering og styrket konkurransekraft.

Ettermarkedstjenestene knyttet til påbygg videreføres og videreutvikles, herunder service på renovasjonsbiler, kraner og lifter. Endringen gir samtidig økt kapasitet til å styrke skadevirksomheten, hvor etterspørselen er økende.

Omstilling og muligheter fremover

Bussmarkedet i regionen vil endre seg i 2026 når eksisterende anbud avsluttes. Dette medfører omstilling i deler av virksomheten, samtidig som nye oppdrag og avtaler er under etablering. Det forventes noe lavere omsetning knyttet til dette, men det arbeides aktivt med å kompensere gjennom økt aktivitet i andre segmenter.

Rekruttering og ivaretagelse av kompetanse vil være viktige temaer fremover. Med stabile fagmiljøer, god organisasjonsstruktur og målrettet kompetansearbeid står vi godt rustet til å håndtere både endringer og videre vekst.

Sterkt fundament for videre utvikling

Trucknor Rogaland går inn i 2026 med et godt fundament, basert på høy aktivitet, solid kompetanse og sterke kunderelasjoner. Ambisjonen er å videreutvikle virksomheten gjennom kontinuerlig forbedring, investering i medarbeidere og tilpasning til et marked i endring.



Trucknor Kristiansand AS

Sterk vekst og styrket posisjon i sør

Trucknor Kristiansand er lokalisert i Mjåvann industriområde vest for Kristiansand sentrum. Med 28 ansatte fordelt på verksted, delelager, salg og administrasjon har vi i 2025 levert gode resultater i et marked preget av usikkerhet i enkelte segmenter. Samtidig har vi opprettholdt høy aktivitet i servicemarkedet og en stabil leveranseevne.

Omsetningen i 2025 utgjorde 248 millioner kroner, en økning på 41 millioner kroner sammenlignet med året før. Veksten skyldes i hovedsak økt salg av nye kjøretøy, samtidig som verkstedsomsetningen økte med 10 prosent. Dette bekrefter høy kundetilfredshet og effektiv gjennomføring i ettermarkedet.

Positiv utvikling i salg og aktivitet

I løpet av 2025 leverte vi 77 nye Volvo-lastebiler og 2 Renault-kjøretøy over 16 tonn, noe som ga oss en markedsandel på 40,5% i vårt distrikt – en tydelig forbedring fra året før. Ved utgangen av året hadde vi en ordresreserve på 42 kjøretøy, noe som gir et godt utgangspunkt for aktiviteten inn i 2026.

Leveringstidene for både lastebiler og busser er redusert, noe som gir bedre forutsigbarhet i planlegging og gjennomføring. Samtidig opplever vi fortsatt noe avventende investeringsvilje i enkelte segmenter, særlig innen bygg, anlegg og betong.

Teknologi og nye drivlinjer

Overgangen til elektriske og alternative drivlinjer er tydelig i markedet. I 2025 var 22 prosent av de leverte Volvo-kjøretøyene elektriske, og vi forventer økt etterspørsel fremover. Gassdrevne løsninger er fortsatt begrenset av infrastruktur, men utviklingen går i riktig retning.

Vi har som mål å være en ledende leverandør innen nye drivlinjer og har derfor gjennomført målrettede tiltak for å styrke både kompetanse og kapasitet. Dette inkluderer opplæring innen programvare, diagnose og sikker håndtering av høyspenningssystemer.

Kompetanse og organisasjon

Rekruttering av fagarbeidere er fortsatt utfordrende, men vi har lyktes med å opprettholde et stabilt og kompetent verkstedsteam. I løpet av 2025 hadde vi fem lærlinger, og det legges stor vekt på strukturert opplæring og videre ansettelse etter endt læretid.

Gjennom året har vi også styrket organisasjonen med nye ressurser, samtidig som vi har videreført arbeidet med kompetanseutvikling og tilpasning til nye teknologiske krav.

Kunderelasjoner og markedsarbeid

Tett oppfølging av kunder har vært en viktig prioritet gjennom året. Vi har arrangert kundeturer, temakvelder og møteplasser som bidrar til gode relasjoner og økt innsikt i kundenes behov.

Dette gir oss et godt grunnlag for å tilpasse løsninger og videreutvikle tilbudet i tråd med utviklingen i transportsektoren.

Godt grunnlag for videre utvikling

Trucknor Kristiansand har i 2025 styrket sin posisjon som en ledende aktør i regionen. Med høy aktivitet, økt markedsandel, god ordresreserve og voksende interesse for alternative drivlinjer står vi godt rustet for videre utvikling.

Fremover vil vi fortsette å investere i teknologi, kompetanse og tjenestetilbud, med mål om å være en stabil og fremtidsrettet samarbeidspartner for våre kunder.



Trucknor Arendal AS

Stabil aktivitet og godt grunnlag for videre utvikling

2025 har vært et år preget av stabil aktivitet og videre utvikling for Trucknor Arendal. Med base i Blakstadheia Næringspark i Froland har vi opprettholdt et godt aktivitetsnivå gjennom året, til tross for utfordrende forhold i enkelte deler av markedet.

Omsetningen var noe lavere enn året før, og leveransevolumet utgjorde 12 nye kjøretøy. I løpet av året har vi også realisert deler av tidligere ordrereserve. Samlet sett har virksomheten opprettholdt et stabilt grunnlag for videre utvikling.

Styrket salgsarbeid og økende kundetilgang

Med ny lokal selger på plass i 2024 har vi i 2025 styrket salgsarbeidet og oppnådd både nye ordre fra eksisterende kunder og flere nye kundeforhold. Økt salgsressurs og tydelig lokal tilstedeværelse gir et godt fundament for videre vekst i bilsalget.

Kundebasen består i hovedsak av aktører i nærområdet, men vi opplever også økende interesse fra omkringliggende distrikter. Dette bekrefter vår fleksibilitet og evne til å tilpasse oss kundenes behov.



Kompetanse og rekruttering

Ved utgangen av 2025 hadde vi 13 ansatte, inkludert tre lærlinger. To lærlinger avla fagprøve i løpet av året og ble tilbudt videre ansettelse, noe som understreker betydningen av målrettet kompetanseutvikling.

Rekrutteringsarbeidet mot ungdom og skoler har gitt gode resultater, og interessen for læreplasser er økende. Vi har et tydelig mål om å være en attraktiv lærebedrift, med fokus på faglig utvikling og langsiktig rekruttering.

Kompetanseløft og teknologisk utvikling

Overgangen til nye drivlinjer har medført økte krav til kompetanse og sikkerhet. I løpet av året har vi derfor gjennomført et målrettet kompetanseløft for å sikre at våre teknikere er godt rustet til å håndtere moderne kjøretøy.

Per i dag har vi tre teknikere sertifisert for arbeid på elektriske og gassdrevne kjøretøy, og arbeidet med å styrke denne kapasiteten videreføres i 2026. Vi ser dette som en nødvendig og strategisk satsing for å sikre fremtidig konkurransekraft.

Godt utgangspunkt videre

Trucknor Arendal går inn i 2026 med styrket salgsapparat, økt teknisk kompetanse og et stabilt fagmiljø. Selv i et mer avventende marked vurderes virksomheten å ha et godt utgangspunkt for videre utvikling.

Det er særlig potensial for vekst innen service og vedlikehold. Med bred kompetanse og evne til å håndtere ulike kjøretøytyper står vi godt rustet til å møte kundenes behov i et marked i endring.



STRØMBERG
GRUPPEN

Nordic Last og Buss



Region SØR

Region NORD

Stabil aktivitet og styrket markedsposisjon i nord

Nordic Last og Buss leverte solid aktivitet og styrket markedsposisjon i 2025, til tross for et mer krevende marked. Sterk ettermarkedsdrift og økende markedsandeler bidro til stabile resultater og et godt grunnlag for videre utvikling.



Samlet utvikling i 2025

2025 har vært et år med god aktivitet for Nordic Last og Buss, til tross for et mer utfordrende marked og lavere etterspørsel. Virksomheten har opprettholdt en sterk posisjon innen nybil-, bruktbil- og ettermarkedet.

Totalt ble det levert 122 nye Volvo lastebiler og 2 Renault varebiler over 16 tonn, noe som tilsvarer en markedsandel på 35,2 prosent i dette segmentet – en solid vekst fra året før. Samtidig er det fortsatt potensial for ytterligere styrking av markedsposisjonen.

Bruktbilvirksomheten har utviklet seg positivt, med 41 solgte enheter gjennom året. Reduserte tap indikerer økt effektivitet i salgsprosessen og god etterspørsel. Ved utgangen av året bestod lageret av seks kjøretøy, noe som reflekterer høy omløpshastighet og god lagerstyring.

Ordrereserven ved inngangen til 2026 er tilfredsstillende og gir et solid utgangspunkt for videre drift. Markedet preges likevel av usikkerhet, blant annet knyttet til lavere investeringsvilje og redusert aktivitet i anleggssektoren.

Volvos nye motoralternativer har bidratt positivt til nybilsalget. Sammen med et erfarent salgsteam og et godt etablert kundeoppfølgingssystem gir dette god markedsoversikt og styrket evne til målrettet og proaktiv salgsoppfølging.

Regional utvikling

Virksomheten er organisert i to regioner – Region Sør og Region Nord – som begge har opprettholdt høy aktivitet gjennom året, men med noe ulik utvikling mellom avdelinger og markedsområder.

NØKKELTALL		2025	2024
Sum driftsinntekter*	NOK mill	820,5	830,1
Driftsresultat	NOK mill	45,2	64,4
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	36,9	53,3
Driftsmargin	%	5,5 %	7,8 %
Markedsandel lastebiler > 16 tonn	%	34,4 %	33,5 %

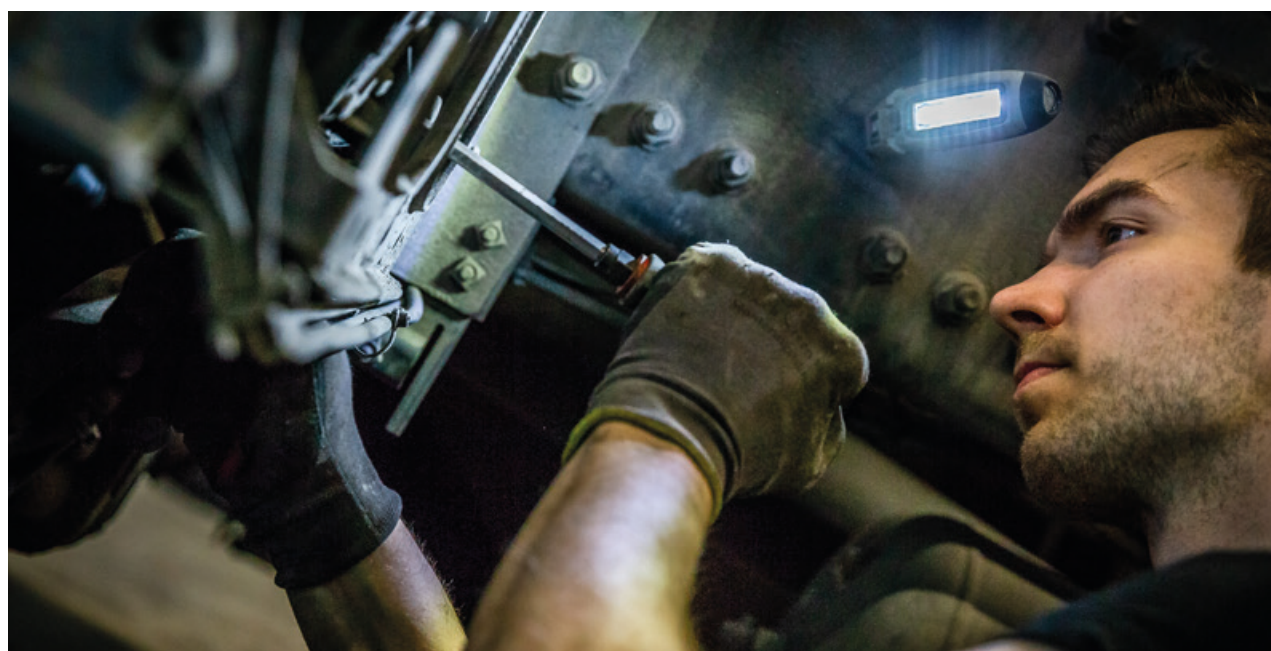
* Tall før elimineringer



Nordic Last og Buss AS / Region SØR

2026 -mulighetenes år

2025 har vært et år med god aktivitet for Region Sør. Til tross for et mer utfordrende marked og lavere etterspørsel, har regionen opprettholdt en sterk posisjon innen verksted og ettermarked. Aktiviteten har vært gjennomgående stabil, og det arbeides målrettet med ytterligere styrking av lønnsomhet og markedsposisjon.



Svolvær

Avdelingen i Svolvær har levert et tilfredsstillende resultat i 2025. Vi ser betydelige vekstmuligheter innen både tungbil og buss, samt innen karosseri og lakk. Verkstedet er det eneste i Øst-Lofoten som betjener tunge kjøretøy, tilbyr service for alle merker og har en stabil og økende kundemasse.

I løpet av året oppnådde én av våre lærlinger fagbrev, samtidig som ny lærling startet høsten 2025. Dette bidrar til langsiktig kompetansebygging og styrker vår posisjon som lærebedrift.

Karosseri- og lakkavdelingen har et sterkt omdømme i regionen, med høy aktivitet og god arbeidstilgang gjennom hele året. Perioder med ventetid understreker god etterspørsel og høy kvalitet i leveransene.

Det er de senere årene gjennomført målrettede investeringer i nytt utstyr, og ytterligere oppgraderinger planlegges, herunder moderne lakkeringsboks og optimalisering av verkstedsløp. Bemanningen ble styrket høsten 2025, noe som gir et godt grunnlag for økt aktivitet fremover.

Leknes

Resultatutviklingen for avdelingen på Leknes i 2025 var noe under forventet nivå. Det arbeides systematisk med markedsbearbeiding for å sikre avdelingens andel av markedet, samtidig som kundetilfredshet og forbedring av interne rutiner har høy prioritet.

Avdelingen har et sterkt fotfeste i turistmarkedet i sommerhalvåret, særlig gjennom service på busser fra Boreal og mindre bussaktører. Kundeporteføljen er solid, og det er gjennomført oppgraderinger for å sikre et godt

arbeidsmiljø og langsiktig drift.

Samtidig arbeides det målrettet med å styrke kompetanse og kapasitet i et marked med høy konkurranse om fagpersonell.

Sortland

Avdelingen på Sortland har hatt en svakere resultatutvikling sammenlignet med foregående år, og fokus er rettet mot tiltak for å bedre lønnsomhet og driftseffektivitet.

Verkstedet er godt etablert og har høy tillit blant kundene. Avdelingen er ledende i Vesterålen innen tungbil og buss, og har i over ti år hatt avtale om vedlikehold av Boreals bussflåte i regionen.

Karosseriavdelingen opplever jevn vekst, særlig gjennom samarbeid med transportkunder. Det er investert betydelig i bygg og kompetanse, noe som gir tydelige resultater. Tilgangen på arbeidskraft er fortsatt god.

Harstad

Avdelingen i Harstad leverte sitt beste resultat noensinne i 2025 og var selskapets mest lønnsomme avdeling.

Samarbeid med ny bussoperatør har bidratt til stabil og høy aktivitet, samtidig som lojale Volvo-kunder gir et godt grunnlag for videre vekst.

Det er gjennomført en betydelig investering i nytt lakkanlegg, som allerede har hatt positiv effekt. Avdelingen har en kompetent mekanikerstab med god alderssammensetning og satser aktivt på lærlinger.

Høy aktivitet knyttet til byggingen av Hålogandsveien har skapt kapasitetsutfordringer, som håndteres gjennom både dag- og kveldsskift.

Narvik

Avdelingen i Narvik opplevde et år preget av varierende aktivitet og flere forhold som påvirket resultatet. Tiltak er gjennomført for å tilpasse driften og styrke operasjonell gjennomføring.

Nybilaktiviteten har vært lavere enn tidligere år, samtidig som markedet har vært preget av redusert etterspørsel og begrenset tilgang på fagkompetanse. Kostnadsreduserende tiltak er gjennomført parallelt med satsing på kompetanse og rekruttering.

Fremtidsutsiktene vurderes som positive, blant annet som følge av økt aktivitet knyttet til infrastruktur og VM i alpint i 2029. Avdelingens strategiske beliggenhet langs E6 gir økende transportaktivitet.

Bodø

Avdelingen i Bodø har hatt høy aktivitet i 2025, selv om resultatene ikke fullt ut reflekterer aktivitetsnivået. Dette skyldes i hovedsak kapasitets- og kompetanseutfordringer i perioder.

Tiltak er iverksatt for å styrke struktur, kapasitet og ressursutnyttelse.

Avdelingen har samtidig en sterk posisjon i et marked i endring, med god vekst innen elektriske kjøretøy. Om lag 20 prosent av salget er nå elektrisk, og avdelingen betjener 31 elektriske busser.

Det er gjennomført målrettede investeringer i kompetanse og opplæring.

Fauske

Avdelingen i Fauske fortsatte i 2025 å levere positive resultater og viser god utvikling. Ny avdelingsleder er på plass ved inngangen til 2026.

Arbeidstilgangen har variert gjennom året, men utviklingen bedret seg mot slutten av året.

Avdelingen er strategisk plassert langs E6 og drar nytte av gjennomgangstrafikk og samarbeid med Bodø. Planlagte veiprosjekter forventes å gi økt aktivitet.

Det er et sterkt lokalt arbeidsmiljø, men rekruttering av fagarbeidere er fortsatt en utfordring.

Veien videre – Sør

Region Sør går inn i 2026 med gode forutsetninger for videre utvikling. Det vil arbeides målrettet med å styrke virksomhetens kjerneområder innen salg, verkstedtjenester og ettermarked, samtidig som driften tilpasses et marked i endring. Økt fokus på elektrifisering og nye drivlinjer vil stå sentralt, kombinert med videre satsing på kompetanseutvikling og lærlingeordninger. Samtidig vil det arbeides videre med å forbedre kapasitetsutnyttelse, effektiv drift og strukturert kundeoppfølging. Dette gir et godt grunnlag for videre utvikling og lønnsom vekst i årene som kommer.



Nordic Last og Buss AS / Region NORD

Stabil drift og godt grunnlag for videre vekst

2025 har vært preget av høy aktivitet, solide leveranser og gode resultater på tvers av avdelingene. Satsing på kompetanse, lærlinger og kvalitet i verksteddriften har styrket både kundeopplevelse og drift. Region Nord står godt rustet for videre utvikling og vekst inn i 2026.



Lakselv

Avdelingen utfører hovedsakelig service og reparasjoner på Volvo busser og lastebiler, samt arbeid på andre merker ved behov.

Anbudsbussene til Tide er inne i sitt tredje driftsår, med forventet økt vedlikeholdsbehov fremover. Arbeidet med å styrke kundeforhold videreføres i 2026.

Perioder med lavere aktivitet, blant annet innen bygg og anlegg, er brukt til opplæring. Kompetanseutvikling har vært prioritert, med synlige resultater. Som relativt ny Volvo-forhandler vil dette fortsatt stå sentralt.

I 2026 vil det arbeides målrettet med økt arbeidstilgang gjennom gjennomgangstrafikk, eksisterende kunder og nye relasjoner.

Hammerfest

Avdelingen utfører service og reparasjoner på Volvo busser og lastebiler, og som eneste tungbilverksted også på andre merker.

Samarbeid med lokalt karosseriverksted er etablert og har styrket tilbudet og deleomsetningen. Høy aktivitet innen anleggsvirksomhet og økt vedlikeholdsbehov på Tide-busser har gitt god arbeidstilgang.

Et identifisert vedlikeholdsetterslep ble håndtert med bistand fra Trucknor Rogaland, som også ga verdifull kompetanseheving, særlig innen elektriske busser.

Kompetanseutvikling har gitt resultater og vil prioriteres videre i 2026 for å utnytte avdelingens potensial bedre.

Gimle (Tromsø)

Anlegget består av teknisk avdeling samt karosseri- og lakkavdeling. Aktiviteten er hovedsakelig knyttet til Volvo busser i anbud, med økende etterspørsel fra turistmarkedet.

Omsetningen og delesalget økte i 2025, og arbeidstilgangen er god. Kontrakten i Tromsø løper til august 2029.

Samlokalisering med Tide og Connect gir effektiv drift. Teknisk avdeling arbeider kontinuerlig med kompetanse og kapasitet. Karosseriavdelingen håndterer et økende omfang av skader og produserer egne komponenter for å redusere ståtid.

Avdelingen har et sterkt fagmiljø og godt samarbeid med skoleverk, og ble sammen med Terminalgata kåret til Årets Bussforhandler 2025.

Tromsø (Terminalgata)

Avdelingen har hatt høy aktivitet og god arbeidstilgang. Verkstedet arbeider med Volvo og Renault lastebiler, busser og hengere.

Lastebilsalget var noe lavere, men ordreinngangen mot 2026 er sterk. Mye av aktiviteten mot slutten av året har vært knyttet til planlegging av Nordic Trucking Festival 2026.

Avdelingen har god synlighet i markedet, blant annet med pris for beste stand på Nord-Norsk Bygg- og Anleggsmesse. Det satses på lærlinger og rekruttering for å styrke kapasiteten.

Vadsø

Avdelingen leverer stabile resultater. Kundegrunnlaget består hovedsakelig av mindre transportaktører, supplert av enkelte større kunder.

Perioder med lavere aktivitet vurderes som midlertidige. Et stort geografisk nedslagsfelt, inkludert serviceoppdrag i Vardø og på Nordkinnhalvøya, bidrar til bredden i virksomheten.

Storslett

Avdelingen har hatt god aktivitet. Bussparken nærmer seg slutten av anbudsperioden, noe som gir økt vedlikeholdsbehov.

Dette gir stabile resultater og god verkstedaktivitet. Beliggenheten langs sentrale ferdselsårer sikrer også god gjennomgangstrafikk og et solid driftsgrunnlag.

Alta

Avdelingen leverte svært gode resultater i 2025, med hovedfokus på lastebiler og busser.

Flere kjøretøy ble solgt og klargjort lokalt. Tilstedeværelse av selger styrker markedsarbeidet. Fokus fremover er å videreføre den positive utviklingen.

Finnsnes

Avdelingen hadde lavere aktivitet og svakere utvikling enn året før. Det er iverksatt tiltak for å øke aktiviteten.

Nye medarbeidere er rekruttert, og det er gjennomført omfattende opplæring. Året ble avsluttet med positiv utvikling. Etablering av lokal salgsfunksjon planlegges.

Finnfjord

Avdelingen har hatt høy aktivitet gjennom året. Økt vedlikeholdsbehov på bussparken har styrket verksteddriften.

Karosseriavdelingen har hatt jevn oppdragsmengde. Resultatene vurderes som tilfredsstillende.

Veien videre – Nord

Region Nord går inn i 2026 med høy aktivitet, styrket kompetanse og gode kunderelasjoner. Det vil arbeides videre med å utvikle fagmiljøer og tilpasse virksomheten til et marked i endring.

Økt vedlikeholdsbehov og elektrifisering gir nye muligheter, men stiller også krav til kompetanse og kapasitet. Satsing på kompetanse, rekruttering, ressursutnyttelse og markedsarbeid vil stå sentralt.

Truckpartner



Etablering av en merkeuavhengig verkstedskjede

2025 markerer etableringen av Truckpartner som et nytt forretningsområde i konsernet, med ambisjon om å bygge en merkeuavhengig verkstedskjede for tyngre nyttekjøretøy. Initiativet er et strategisk grep for å styrke konsernets posisjon i ettermarkedet og utnytte vekstmuligheter i et segment med økende behov for fleksible og uavhengige servicetilbud.



I løpet av året er det gjennomført flere viktige strukturelle grep som legger grunnlaget for videre utvikling. I tredje kvartal ble 100 prosent av aksjene i det finske selskapet Tuusulan Autohuolto Oy kjøpt, og i fjerde kvartal ble det inngått avtale om kjøp av 60 prosent av Truckpartner Telemark. Sammen med eksisterende virksomhet i Trucknor Setesdal utgjør dette starten på oppbyggingen av en nordisk verkstedstruktur under Truckpartner.

Forretningsområdet er fortsatt i en tidlig fase, men utviklingen i 2025 viser at det er etablert et godt fundament for videre vekst og konsolidering.

Trucknor Setesdal

Trucknor Setesdal har hatt et år preget av høy aktivitet og god drift i 2025. Selskapet har gjennom året hatt god tilgang på oppdrag og levert tjenester innen reparasjon og vedlikehold av lastebiler, busser og tilhørende utstyr med høy kvalitet og servicegrad. Utviklingen bekrefter rollen som en viktig og stabil leverandør av verkstedtjenester i Setesdalsregionen.

Virksomheten drives fra leide lokaler hos Setesdal Bilruter på Verksmoen i Evje og eies i fellesskap av Setesdal Bilruter og Trucknor Kristiansand, med 50 prosent eierandel hver. Det gode samarbeidet mellom eierne gir et solid grunnlag for stabil drift og videre utvikling.

Aktivitetsnivået har vært høyt gjennom hele året, og omsetningen nådde nærmere 18 millioner kroner, en økning på 4 millioner fra året før. Resultatet for 2025 ble 1,6 millioner kroner, som også representerer en tydelig forbedring sammenlignet med fjoråret. Veksten er drevet av stabil bemanning, god verkstedkapasitet og jevn tilgang på oppdrag. Selskapet har et solid fagmiljø og legger stor vekt på kontinuitet, kompetanseutvikling og rekruttering gjennom lærlingeordningen.

Trucknor Setesdal betjener hele regionen og har over tid opparbeidet seg en stabil og lojal kundebase. Nærhet til kundene, høy tilgjengelighet og fleksibilitet i leveransene er sentrale konkurransefortrinn. Dette har bidratt til å styrke posisjonen som servicepartner for transportnæringen og gir et godt grunnlag for videre utvikling.

Utvikling og posisjonering

Etableringen av Truckpartner representerer et viktig strategisk steg for konsernet. Markedet for vedlikehold og reparasjon av tunge kjøretøy er i utvikling, med økende krav til tilgjengelighet, fleksibilitet og kompetanse på tvers av merker og teknologier.

Gjennom oppkjøpene i Finland og Telemark, kombinert med eksisterende virksomhet i Setesdal, er det etablert en plattform for videre ekspansjon. Ambisjonen er å bygge en struktur som kan tilby et bredt tjenestespekter til transportbransjen, uavhengig av kjøretøymerke.

Veien videre

Truckpartner går inn i 2026 som et etablert forretningsområde med klare ambisjoner om videre vekst. Det vil arbeides systematisk med integrasjon av selskapene, videreutvikling av konseptet og identifisering av nye ekspansjonsmuligheter.

Samtidig vil det være fokus på å bygge sterke fagmiljøer, sikre høy kvalitet i leveransene og utvikle et konkurransedyktig tjenestetilbud tilpasset kundenes behov. Elektrifisering og økt teknologisk kompleksitet i kjøretøyparken vil stille nye krav, og kompetanseutvikling vil derfor være et sentralt satsingsområde.

Samlet sett gir utviklingen i 2025 et godt utgangspunkt for å etablere Truckpartner som en viktig aktør i det nordiske ettermarkedet for tunge kjøretøy.

NØKKELTALL		2025	2024
Sum driftsinntekter*	NOK mill	22,3	13,6
Driftsresultat	NOK mill	0,8	0,8
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	1,1	0,8
Driftsmargin	%	3,8 %	5,6 %

* Tall før elimineringer

Busnor



Spesialisert verkstedskjede for kollektivtransport

Busnor er konsernets satsing på merkeuavhengig service, vedlikehold og reparasjon av busser, med hovedvekt på anbudsbasert kollektivtransport. Forretningsområdet er posisjonert for å møte økende krav til tilgjengelighet, kompetanse og fleksibilitet i et marked preget av elektrifisering og teknologisk utvikling.



Busnor består av Busnor AS og Busnor Stord AS (heleide), samt deleide virksomheter gjennom Busnor Tide AS, Trucknor Firda AS og Mandal Last og Buss AS. Samlet gir dette en bred geografisk tilstedeværelse og sterk kompetanseplattform i flere sentrale kollektivmarkeder.

2025 har vært preget av høy aktivitet, strukturelle tilpasninger og videre utvikling av tjenestetilbudet.

Busnor AS

Busnor AS har i 2025 videreutviklet sin posisjon innen bussvedlikehold. Satsingen på utslippsfri kollektivtransport har økt markedspotensialet, og selskapet har styrket sitt fokus mot fylkeskommunale oppdragsgivere.

Det er inngått langsiktige vedlikeholdsavtaler for elektriske bussflåter i flere regioner, blant annet Sandnes, Stord, Førde, Sogndal og Storslett. Ansvar for vedlikehold av Metrobussene i Trondheim videreføres frem til 2029. Dette gir stabile og forutsigbare inntekter.

Omsetningen var 62 millioner kroner i 2025 (59 millioner i 2024), med stabilt driftsresultat. Leverandørutfordringer, blant annet etter konkurs hos en sentral europeisk produsent, er håndtert gjennom alternative løsninger og styrket forsyningssikkerhet. Samtidig er kompetansen innen elektriske drivlinjer videreutviklet.

Busnor AS er godt posisjonert i et marked i sterk utvikling, særlig innen elektrifisert kollektivtransport.

Busnor Stord

Busnor Stord ble etablert i oktober 2025 gjennom overdragelse av virksomheten på Stord fra Trucknor Haugesund, som del av en strategi for å rendyrke bussrelaterte tjenester.

Selskapet betjener primært lokalt marked og leverer ettermarkedstjenester med særlig fokus på buss. Etableringen styrker lokal tilstedeværelse og legger grunnlag for videre kompetanseutvikling.

Fremover vil hovedfokuset være organisasjonsbygging, utvikling av kundeportefølje og effektiv drift.

Trucknor Firda

Trucknor Firda har hatt høy aktivitet i 2025, særlig knyttet til vedlikehold av aldrende bussflåter, noe som stiller økte krav til kapasitet og planlegging.

Selskapet har samtidig styrket sin posisjon i lastebilsegmentet med nye kunder. Omsetningen var 42 millioner kroner (svak nedgang), mens resultatet ble 1,9 millioner kroner, støttet av god kostnadskontroll.

Virksomheten har et solid fagmiljø og egen skade- og lakkavdeling. Tett samarbeid med eiere og kunder gir et godt grunnlag for videre utvikling i et marked med økende teknologisk kompleksitet.

Mandal Last og Buss

Mandal Last og Buss har hatt stabil aktivitet og opprettholdt sin posisjon i regionen.

Selskapet leverer tjenester på tvers av merker og har kompetanse innen elektriske busser. En langsiktig busskontrakt bidrar til forutsigbar drift.

Omsetningen var 21 millioner kroner i 2025 (20 millioner året før), med noe lavere resultat. Økt aktivitet i transportnæringen og infrastrukturprosjekter gir positive utsikter. Det er arbeidet med å styrke bemanning og kompetanse, inkludert satsing på lærlinger og nye drivlinjer.

Utvikling og posisjonering

Busnor er godt posisjonert i et marked i betydelig endring, drevet av elektrifisering og strengere krav fra oppdragsgivere.

Kombinasjonen av heleide og deleide selskaper gir en fleksibel struktur med lokal forankring og faglig tyngde. Et sentralt konkurransefortrinn er evnen til å levere tjenester på tvers av merker og teknologier, i tett samarbeid med kollektivoperatører.

Veien videre

Busnor går inn i 2026 med gode forutsetninger for videre utvikling. Det vil arbeides med å styrke organisasjonen, videreutvikle tjenestetilbudet og utnytte synergier mellom selskapene.

Elektrifisering og teknologisk utvikling vil fortsatt stå sentralt, med fokus på kompetanse, kvalitet og effektiv drift. Samtidig vil det være prioritert å sikre langsiktige kontrakter og styrke markedsposisjonen.

Samlet gir utviklingen i 2025 et godt grunnlag for videre vekst og posisjonering som en konkurransedyktig aktør i ettermarkedet for kollektivtransport.

NØKKELTALL		2025	2024
Sum driftsinntekter*	NOK mill	168,8	159,1
Driftsresultat	NOK mill	4,7	8,1
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	5,5	9,1
Driftsmargin	%	2,8 %	5,1 %

* Tall før elimineringer

Truck Construction



- ARKA AS
- ARKA Rogaland AS
- Rolands AS
- Nor Slep AS
- Carbomix AS
- Transportindustri AS

Industrikompetanse og komplette påbyggløsninger

Truck Construction samler konsernets påbygger-virksomhet i et sterkt og sammensatt fagmiljø, med industriell produksjon og spesialiserte løsninger til transportnæringen. I 2025 har forretningsområdet vist god robusthet og gjennomført viktige tilpasninger for å møte et marked i endring.



Forretningsområdet Truck Construction (tidligere «Påbygg») utgjør en sentral del av Strømberg Gruppens industrielle virksomhet og omfatter utvikling, produksjon og ettermarked for et bredt spekter av påbygg og spesialløsninger til tunge kjøretøy. Virksomheten spenner fra avanserte kran-, skap- og spesialpåbygg til hengere, betongpåbygg og kundetilpassede løsninger for transport-, anleggs- og infrastrukturnæringen.

Virksomheten kombinerer egen konstruksjon og produksjon i Norge med strategiske samarbeid og importløsninger, og er preget av høy faglig kompetanse og spesialisering. Gjennom moderne fasiliteter, betydelig produksjonsskapasitet, sterk konstruksjonskompetanse og et bredt ettermarked leveres komplette løsninger som møter kundenes krav til kvalitet, driftssikkerhet, fleksibilitet og dokumentasjon.

Et differensiert og stadig viktigere ettermarked er en integrert del av virksomheten. Service, vedlikehold, sertifisering og mobile serviceløsninger bidrar til langsiktige kundeforhold og gir stabilitet i perioder med varierende aktivitet. Kompetanseutvikling, lærlinger og investeringer i mennesker og teknologi er gjennomgående prioriteringer i hele forretningsområdet.

2025 – tilpasning, spesialisering og robusthet

2025 har vært et år preget av omstilling og tilpasning i Truck Construction. Markedsforholdene har vært ujevne, med varierende aktivitetsnivå innen bygg-, anleggs- og transportsegmentene, samtidig som økt konkurranse og teknologisk utvikling har stilt høyere krav til effektivitet og fleksibilitet.

På tvers av forretningsområdet er det gjennomført målrettede strukturelle og strategiske tiltak for å styrke konkurransekraften. Dette omfatter tydeligere rendyrking av kjerneområder, forbedret kapasitetsutnyttelse, justering av organisasjonsstrukturer og videreutvikling av både produksjon og ettermarked.

Til tross for krevende rammebetingelser har virksomheten samlet sett vist god robusthet i 2025. Enkelte deler av området har levert sterk vekst og forbedret lønnsomhet, mens andre har brukt året til å styrke struktur, kompetanse og beredskap for videre utvikling. Et solid ettermarked har bidratt til å stabilisere aktivitet og sikre kontinuitet også i perioder med lavere nyinvesteringer.

Elektrifisering, nye drivlinjer og skjerpede krav til bærekraft og teknisk dokumentasjon påvirker hele verdikjeden. Området har derfor prioritert kompetansebygging og teknologisk tilpasning, og vurderes å være godt posisjonert for videre verdiskaping i et marked i endring.

Med en sterk tradisjon for godt håndverk, kombinert med evne til fornyelse og tilpasning, står Truck Construction godt rustet for videre utvikling.

NØKKELTALL		2025	2024
Sum driftsinntekter*	NOK mill	518,5	493,6
Driftsresultat	NOK mill	11,6	20,9
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	9,0	14,0
Driftsmargin	%	2,2 %	4,2 %

*Tall før elimineringer



Arka AS

Strukturelle grep for videre utvikling

2025 har vært et krevende år for Arka AS, og vi har ikke oppnådd de resultatene vi hadde som mål. Samtidig har året gitt verdifull innsikt i områder hvor det har vært nødvendig å gjennomføre endringer.



Erfaringene fra året har vært en viktig drivkraft for målrettede tiltak innen struktur, organisering og ressursutnyttelse, og har lagt et tydelig fundament for videre utvikling av virksomheten.

Gjennom året har vi iverksatt flere nødvendige grep for å styrke Arka for fremtiden. Det er gjennomført endringer både i organisasjon og produksjon, herunder justeringer i bemanning, ansettelse av ny selger og daglig leder, etablering av nytt kundemottak samt ombygging og tilpasning av sentrale arealer. Tiltakene er gjennomført med mål om økt fleksibilitet, bedre samhandling mellom avdelingene og en mer oversiktlig og effektiv organisasjon.

Markedstilpasning i et krevende år

Markedet i 2025 har vært preget av lavere aktivitet og tøffere konkurranse, særlig innen bygg- og anleggssegmentet som er vår viktigste kundegruppe. Det har til tider vært krevende å sikre tilstrekkelig ordreinngang til full aktivitet i alle deler av virksomheten. Samtidig har vi, gjennom god planlegging og høy grad av fleksibilitet, lyktes med å opprettholde sysselsettingen og effektiv utnyttelse av kapasiteten gjennom hele året.

Produksjonen har hatt høy gjennomføringsevne, med full kapasitetsutnyttelse over tid. Dette viser organisasjonens evne til å tilpasse seg varierende markedsforhold og sikre stabil aktivitet også i perioder med usikkerhet.

Produksjon med sterke faglige tyngdepunkt

Leveranser av store lastebilkraner har hatt høy aktivitet i 2025 og vært et viktig tyngdepunkt i produksjonen. Vi har levert flere teknisk krevende kranprosjekter i løpet av året, og har samtidig flere større prosjekter under bygging som ferdigstilles i perioden fremover. Etterspørselen etter avanserte og kundetilpassede kranløsninger er fortsatt god, og aktiviteten gir et solid grunnlag inn i 2026.

Skap-produksjonen har også hatt en stabil og god utvikling gjennom året, med høy aktivitet og jevn etterspørsel. Vi leverer skap-påbygg til de fleste chassisleverandører i Norge, og har styrket vår posisjon som en pålitelig samarbeidspartner med høy kvalitet og god leveringsdyktighet. En vesentlig andel av skap-påbyggene er montert på elektriske kjøretøy, i tråd med kundenes økende fokus på elektrifisering.

I 2025 ble det forsøkt import av ferdigproduserte skap til varebiler. Erfaringene viste at denne løsningen ikke ga ønsket kvalitet og leveringspresisjon. Fra 2026 etableres derfor egen produksjon av skap til varebiler i Arka. Dette gir bedre kvalitetskontroll, kortere leveringstider og økt fleksibilitet, og representerer et bevisst og langsiktig valg om å bygge kompetanse og verdiskaping i egen virksomhet.

Ettermarked – plattform for videre vekst

Ettermarkedet har i 2025 vært preget av et mer avventende marked, noe som har gitt lavere aktivitet enn forventet. Samtidig har perioden blitt brukt aktivt til å analysere tjenestetilbudet og identifisere områder for videre utvikling. Det arbeides målrettet med å utvikle nye tjenester og fagområder der vår kompetanse kan utnyttes bedre.

Behovet for service, vedlikehold og oppgraderinger vil også fremover være til stede, og vi har ambisjon om å styrke ettermarkedet som en viktig del av virksomheten. Med erfarne fagmiljøer, fleksible ressurser og gode fasiliteter har vi et solid grunnlag for økt aktivitet fremover.

Kompetanse, mennesker og arbeidsmiljø

I løpet av 2025 har vi bygget en stabil og fremtidsrettet arbeidsstokk, bestående av både unge medarbeidere og erfarne fagpersoner med lang tilknytning til virksomheten. Denne kombinasjonen gir et sterkt fagmiljø og god kontinuitet i arbeidet.

Rekruttering og kompetansebygging står sentralt, og per i dag har vi fire lærlinger i virksomheten. Tre av disse går opp til fagprøve i 2026, noe som understreker vårt langsiktige fokus på å utvikle egen fagkompetanse. Parallelt vurderes opplæring innen nye fagområder i takt med utviklingen i markedet.

Helse, miljø og sikkerhet har hatt høy prioritet gjennom året. Ombyggingene som er gjennomført er gjort med mål om tryggere og mer oversiktlige arbeidsplasser, redusert risiko og bedre flyt i hverdagen. Arbeidet danner et godt fundament for et sikkert og inkluderende arbeidsmiljø.

God ordresreserve og tydelig retning inn i 2026

Ved utgangen av 2025 hadde vi en solid ordresreserve på tvers av alle avdelinger. Dette gir et godt utgangspunkt for stabil aktivitet og forutsigbar produksjon i tiden fremover. Endringene som er gjennomført har samtidig gitt økt fleksibilitet i ressursbruken, med bedre mulighet for å prioritere kapasitet der etterspørselen er størst.

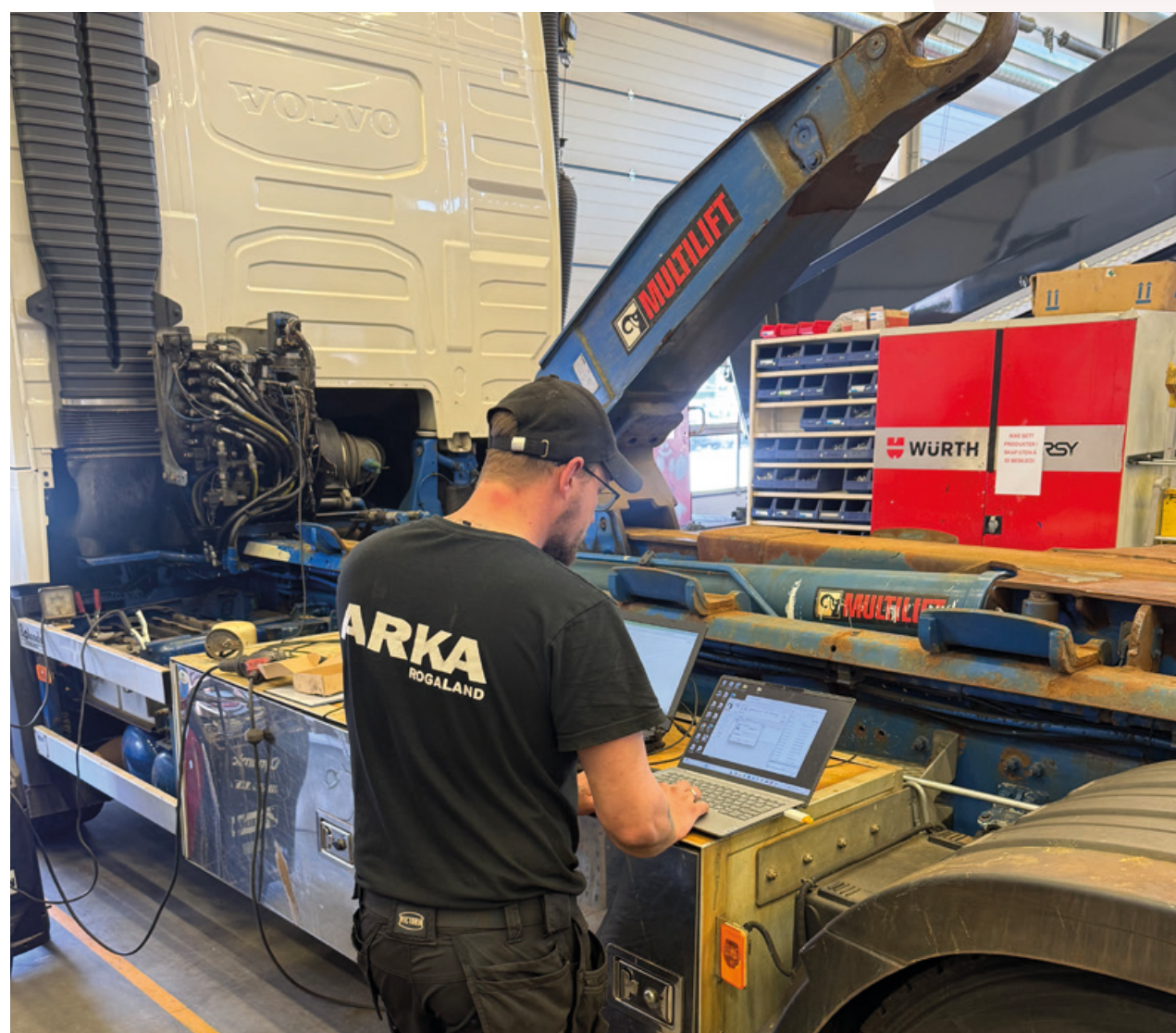
Med strukturelle forbedringer, styrket organisering og klare prioriteringer går Arka AS inn i 2026 med tydelig retning. Vi har tro på at tiltakene som er gjennomført vil gi økt robusthet, bedre samhandling og grunnlag for positiv utvikling i årene som kommer.



ARKA Rogaland AS

Tydelig retning og styrket ettermarked

2025 har vært et år med viktige veivalg og strategisk omstilling for Arka Rogaland AS. Med videre drift fra våre fasiliteter på Klepp har vi hatt et tydelig fokus på kvalitet, kompetanse og videreutvikling av virksomheten.



Gjennom året har Arka Rogaland styrket sin rolle som en rendyrket ettermarks- og serviceleverandør for lastebilpåbygg og spesialutstyr i regionen.

Arbeidet har vært preget av målrettet kompetansebygging, forbedrede arbeidsprosesser og tett dialog med kunder og samarbeidspartnere. Dette har gitt økt aktivitet innen ettermarkedet og bidratt til et forbedret økonomisk resultat sammenlignet med året før.

Solid utvikling i ettermarkedet

Arka Rogaland AS hadde i 2025 en positiv økonomisk utvikling, drevet av økt aktivitet innen service- og vedlikeholdstjenester. Ettermarkedet har vært – og er – en sentral del av virksomheten, og gir både stabilitet og forutsigbarhet i aktiviteten.

Tjenesteporteføljen omfatter service, reparasjon og vedlikehold av påbygg, kraner, lifter og betongpumper. Vi er autorisert servicepunkt for Cifa og Fabeko-godkjent for gjennomføring av årskontroller, noe som gir oss et tydelig kvalitetsstempel i markedet. Den økende etterspørselen etter disse tjenestene understreker betydningen av høy fagkompetanse og tilgjengelighet for kundene.

Strategisk eierskifte og strukturendring

I desember 2025 ble Arka Rogaland AS overtatt av Trucknor Rogaland AS. Eierskiftet gir virksomheten et solid og langsiktig eierskap, og markerer en ny fase med tydeligere rendyrking av ettermarks- og servicevirksomheten.

Som ledd i konsernstrategien er produksjon av nye lastebilpåbygg ved Arka Rogaland avviklet, og produksjonen er samlet hos andre påbyggere i konsernet. Dette gir større volum, høyere grad av spesialisert kompetanse og mer effektiv ressursutnyttelse, og bidrar til økt kvalitet og konkurransekraft.

Ettermarkedstjenestene videreføres og videreutvikles. Endringene har samtidig frigjort kapasitet til å styrke skade- og reparasjonsvirksomheten, et område hvor etterspørselen er økende. Dette gir et godt grunnlag for videre vekst innen servicebaserte tjenester.

Fagmiljø, kompetanse og relasjoner

Kompetanseutvikling har hatt høy prioritet gjennom 2025. Våre medarbeidere har gjennomført målrettede kurs og opplæring innen relevante fagområder, med fokus på kvalitet, sikkerhet og dokumentasjon. I en bransje preget av rask teknologisk utvikling og skjerpede krav er kontinuerlig faglig oppdatering en forutsetning for videre utvikling.

Samtidig har vi lagt stor vekt på relasjonsbygging og dialog med markedet. I løpet av året arrangerte vi blant annet en faglig temakveld i samarbeid med NLF, som samlet kunder og samarbeidspartnere til erfaringsutveksling og nettverksbygging. Slike møteplasser er viktige for å styrke tillit, innsikt og langsiktige relasjoner.

Godt posisjonert for videre utvikling

Transportbransjen er i kontinuerlig endring, og behovet for service, vedlikehold og teknisk oppfølging av kjøretøy og påbygg er fortsatt betydelig. Med tydelig fokus på ettermarkedet, et sterkt fagmiljø og klar strategisk retning vurderes Arka Rogaland som godt posisjonert for videre utvikling.

Med Trucknor Rogaland som ny eier, økt spesialisering innen service og et målrettet arbeid med kompetanse og prosesser, går Arka Rogaland inn i årene som kommer med et solid grunnlag for videre vekst og verdiskaping – til beste for kunder, medarbeidere og eiere.



Rolands AS

Kvalitet og kompetanse i et marked i bevegelse

2025 har vært et år preget av stabil virksomhet og videreutvikling for Rolands AS. Selv om aktivitetsnivået i deler av markedet har vært noe lavere enn i tidligere år, har vi arbeidet målrettet med å styrke vår posisjon og tilpasse virksomheten til fremtidige behov. Fokus på kvalitet, faglig presisjon og langsiktig utvikling har vært førende for prioriteringene gjennom året.



Markedet har vært preget av usikkerhet og økte kostnader, men Rolands har valgt å bruke perioden til å investere i kompetanse, kapasitet og videreutvikling av tjenestetilbudet. Dette gir et godt grunnlag for videre utvikling når markedet igjen viser økt aktivitet.

Økonomisk utvikling og bevisste investeringer

Omsetningen i 2025 endte på 60 millioner kroner. Årsresultatet ble svakere enn normalt, hovedsakelig som følge av økte varekostnader og investeringer i organisasjonen, blant annet gjennom ansettelse av flere nye medarbeidere. Samtidig har virksomheten hatt et tilfredsstillende aktivitetsnivå gjennom året.

Utviklingen må ses i sammenheng med et marked preget av kostnadsøkninger og varierende etterspørsel, samtidig som selskapet har valgt å prioritere langsiktige investeringer for å stå bedre rustet for fremtiden.

Spesialisert virksomhet og utvidet tjenestetilbud

Rolands AS er en spesialist innen lastebilpåbygg, samt reparasjon og vedlikehold av påbygg og tilhørende utstyr. Vi leverer skreddersydde løsninger tilpasset kundenes behov, med vekt på kvalitet, funksjonalitet og driftssikkerhet. Vår styrke ligger i kombinasjonen av teknisk presisjon og praktiske løsninger, utviklet i tett dialog med kundene.

Virksomheten drives fra vårt anlegg på Mjåvann industriområde utenfor Kristiansand, med moderne fasiliteter tilpasset både produksjon og verkstedaktivitet. I løpet av året har vi videreutviklet vårt tilbud, blant annet gjennom oppstart som forhandler av Sortimo bilinnredning. Dette gir oss mulighet til å tilby mer komplette løsninger til transport- og servicebransjen, og styrker vår posisjon overfor både eksisterende og nye kunder.

Kompetanse, lærlinger og organisasjon

Ved utgangen av 2025 hadde Rolands AS 14 ansatte og to lærlinger. Lærlingene er tilknyttet henholdsvis industrimekanikerfaget og automatiseringsfaget. Sistnevnte representerer et nytt og viktig kompetansetilskudd innen styringssystemer, elektronikk og tekniske løsninger i moderne påbygg.

Satsingen på lærlinger og kompetanseutvikling er en sentral del av selskapets langsiktige strategi. Vi legger stor vekt på faglig utvikling og på å bygge et sterkt og fremtidsrettet fagmiljø med høy kvalitet i alle ledd.

Godt rustet for videre utvikling

Markedet for lastebilpåbygg og tilhørende tjenester har vært preget av varierende aktivitet i 2025, og usikkerheten ventes å vedvare også inn i 2026. Samtidig har Rolands AS et solid fundament gjennom bred fagkompetanse, et godt etablert ettermarked og sterke kundeforhold i regionen.

Med moderne fasiliteter, høy faglig kvalitet og tydelig fokus på langsiktige løsninger står Rolands godt rustet for å videreutvikle virksomheten i årene som kommer. Ambisjonen er fortsatt å være en foretrukket samarbeidspartner for kundene – basert på stabil leveranseevne, faglig trygghet og evne til å møte nye krav i et marked i endring.



Nor Slep AS

Økt aktivitet og tydelig fremgang

2025 har vært et år med høy aktivitet for Nor Slep AS, til tross for et krevende marked innen bygg- og anleggssektoren. Gjennom målrettet arbeid har vi opprettholdt og styrket våre markedsandeler innen både påbygg og hengere. Stabil og kompetent bemanning, kombinert med lavt sykefravær, har vært viktige bidragsytere til den positive utviklingen.



Markedet utviklet seg svakere enn forventet, særlig i andre halvdel av året, og flere av våre kunder har vært påvirket av lavere aktivitet og økt usikkerhet. Likevel viser årets resultat at Nor Slep har stått sterkt i konkurransen og tatt markedsandeler fra konkurrentene.

Solid økonomisk utvikling og god ordresreserve

Omsetningen i 2025 endte på 152 millioner kroner, en økning på om lag 20 prosent sammenlignet med året før. Resultatet ble 7,2 millioner kroner, opp fra 4,1 millioner kroner i 2024. Sammenholdt med tilgjengelig registreringsstatistikk bekrefter dette at Nor Slep har styrket sin posisjon både innen hengere og påbygg.

Ved utgangen av året var ordresreserven på 73 millioner kroner. Dette gir et solid utgangspunkt for aktivitet og leveranser inn i 2026, og bidrar til forutsigbarhet i en ellers variabel markedssituasjon.

Industriell struktur og produktutvikling

Nor Slep har hovedkontor på Borgeskogen i Sandefjord, hvor all produktutvikling og konstruksjon foregår. Produksjonen utføres av etablerte samarbeidspartnere i Polen, noe som gir en effektiv og skalerbar produksjonsmodell. Produktene kjennetegnes av høy kvalitet og gjennomgår grundig testing før lansering.

Produktporteføljen omfatter blant annet dumpere, asfaltkjerrer, krok- og maskinhengere, samt dumper- og asfaltpåbygg til lastebiler. Denne bredden gjør Nor Slep til en fleksibel leverandør til ulike kundegrupper innen anlegg, transport og infrastruktur.

Mot slutten av 2025 startet byggingen av nytt verksted- og administrasjonsbygg. Utvidelsen vil gi dobling av verkstedarealet og legge til rette for samling av lagerfunksjoner på egen eiendom. Dette vil gi mer effektiv logistikk og redusert internt transport. Innflytting er planlagt til forsommeren 2026.

Kompetanse, rekruttering og organisasjon

Nor Slep har en stabil og kompetent medarbeiderbase som bidrar til høy kvalitet i alle ledd av virksomheten. I 2025 tok selskapet igjen inn lærlinger og arbeider aktivt med å opprettholde god dialog med videregående skoler, med mål om å sikre langsiktig tilgang på fagkompetanse. Kombinasjonen av erfarne medarbeidere og målrettet rekruttering er en viktig del av selskapets langsiktige strategi.

Utvikling i Sverige og videre vekstmuligheter

Det svenske datterselskapet endret i 2025 navn til Nor Slep AB. Omsetningen i Sverige endte på 33,4 millioner kroner, en økning på nærmere 16 millioner kroner fra året før. Resultatet etter skatt ble 0,9 millioner kroner. Utviklingen bekrefter at selskapet har fått et godt fotfeste i det svenske markedet, og gir grunnlag for videre vekst i årene som kommer.

Godt posisjonert for videre utvikling

Nor Slep går inn i 2026 med styrket markedsposisjon, god ordresreserve og en industriell struktur som gir fleksibilitet og skalerbarhet. Med fortsatt fokus på kvalitet, effektiv produksjon og kompetanseutvikling vurderes selskapet som godt posisjonert for videre vekst – også i et marked som fortsatt er preget av usikkerhet.



Carbomix AS

Teknologisk tyngde i et marked i omstilling

2025 har vært et krevende år for Carbomix AS, preget av fortsatt fall i markedet for betongpumper og pumpemiksere. Lavere byggeaktivitet, presset likviditet i bransjen og høye finanskostnader har bidratt til redusert etterspørsel.

Samtidig har selskapet gjennom året videreutviklet sin posisjon og styrket fundamentet for fremtidig vekst i et marked i tydelig endring.

Til tross for begrensede volum leverte Carbomix betongpumper og pumpemiksere i løpet av året, hvor CIFA-produkter sto for hovedandelen. Dette bekrefter selskapets sterke posisjon som leverandør av avanserte løsninger i det norske markedet.

Spesialisert produktportefølje og sterk leverandør

Carbomix ble etablert i 2019 som en del av Strømberg Gruppen, med sitt første hele driftsår i 2020. Selskapet importerer og selger påbygg fra italienske CIFA – en ledende europeisk produsent av betongpåbygg med høy teknologisk og mekanisk kvalitet. Produktene er komplekse, teknologitunge og representerer betydelige enkeltinvesteringer for kundene.

CIFA-porteføljen kjennetegnes blant annet av lette karbonfiberbommer på betongpumpene, som gir redusert vekt og økt effektivitet. CIFA var også tidlig ute med hybridløsninger og har i dag elektriske miksere som et attraktivt alternativ for byggeplasser med strenge miljøkrav. Helektriske løsninger, der både chassis og påbygg drives elektrisk, ligger fortsatt noe frem i tid grunnet begrensninger i strømforsyning på byggeplassene, men vurderes som et viktig vekstsegment på sikt.

Landsdekkende service og sterkt ettermarked

Carbomix har bygget opp et omfattende og landsdekkende servicenettverk, med åtte servicepunkter lokalisert i Oslo, Sandefjord, Kristiansand, Stavanger, Haugesund, Bergen, Fauske og Sandane, i tillegg til et reisende serviceteam som bistår kunder over hele landet. Våre servicepartnere har gjennomgått omfattende opplæring, både internt og i samarbeid med produsenten i Italia.

Selskapet er FABEKO-godkjent, noe som gir faglig autoritet til å utføre årlige kontroller og godkjenning av betongutstyr. Dette styrker ettermarkedstilbudet og gir et godt utgangspunkt for økt serviceaktivitet når markedet normaliseres.

Økonomisk utvikling og kontrollert drift

Til tross for krevende markedsforshold økte Carbomix omsetningen med 16 prosent i 2025 sammenlignet med året før. Økningen er blant annet knyttet til aktivt arbeid med reduksjon av lagerbeholdning av ferdigbygde kjøretøy.

Årsresultatet ble positivt med 0,6 millioner kroner, noe lavere enn året før. Resultatet reflekterer både betydelig prispress i markedet, høye finanskostnader og salg av lager til reduserte priser. Samtidig viser utviklingen at selskapet har hatt kontroll på kostnader og gjennomført nødvendige tilpasninger i et svært krevende marked. Ved inngangen til 2026 hadde Carbomix en ordresreserve på om lag 15 millioner kroner i solgte kjøretøy, som gir et stabilt utgangspunkt for videre aktivitet.

Klar retning for videre utvikling

Carbomix går inn i 2026 med et realistisk syn på markedsutfordringene, men også med tydelig tro på at elektrifisering, strengere miljøkrav og teknologisk utvikling vil gi nye muligheter over tid. Selskapet har på få år bygget opp en sterk merkevare, et profesjonelt ettermarked og et distribuert servicetilbud som gir god posisjon når markedet igjen tar fart.

Fremover vil Carbomix fortsette å styrke kompetansen i organisasjonen, videreutvikle servicetilbudet og vurdere utvidelse av produktsortimentet, blant annet gjennom mulige leveranser av betongblandeverk til større prosjekter. I tett samarbeid med leverandører og kunder er ambisjonen å videreutvikle Carbomix som en ledende aktør innen betongpåbygg og tilhørende tjenester i Norge.



Transportindustri AS

Vekst, kapasitet og industriell styrke

2025 har vært et nytt år med høy aktivitet og solid utvikling for Transportindustri AS. Omsetningen økte til over 86 millioner kroner, noe som innebærer rekordnivå for andre år på rad.

Utviklingen reflekterer effektiv produksjon, god kapasitetsutnyttelse og vedvarende etterspørsel etter selskapets påbyggsløsninger. Samlet sett bekrefter året Transportindustri AS sin posisjon som en konkurransedyktig og pålitelig aktør i markedet.

Veksten er i stor grad drevet av et sterkt ettermarked, langsiktige kunderelasjoner og økende behov for spesialtilpassede løsninger til transportsektoren. Dette gir virksomheten et godt fundament i et marked preget av både omstilling og skjerpede krav.

Kjernevirksomhet og regional tilstedeværelse

Transportindustri AS spesialiserte seg på utvikling, produksjon og montering av påbygg til lastebiler, med hovedvekt på kundetilpassede løsninger til transportbransjen. I tillegg tilbyr selskapet et omfattende ettermarked med service, vedlikehold og reservedeler til kjøretøy utstyrt med egne påbygg.

Produksjonsanlegget er lokalisert i Fauske, hvor selskapet betjener kunder i hele regionen. Anlegget er godt tilpasset virksomheten, og det er over tid investert betydelig i oppgradering av maskiner og utstyr for å sikre høy kvalitet, effektiv produksjon og evne til å møte økende etterspørsel.

Som del av ettermarkedstilbudet utfører selskapet også service og årskontroller på kraner og lastebilpåbygg over hele Nord-Norge. Dette gir tett kundekontakt og god oppfølging i et stort geografisk marked.

Eierskap og videre utvikling

I løpet av 2025 ble Transportindustri AS fullt ut overtatt av Strømberg Gruppen, gjennom Arka, som nå eier 100 prosent av selskapet. Det stabile og langsiktige eierskapet gir et solid grunnlag for videre utvikling, investeringer og strategisk samspill innen forretningsområdet Påbygg.

Scania er fortsatt selskapets største kunde, og samarbeidet rundt utvikling og leveranse av spesialtilpassede påbygg er en sentral del av virksomheten. Dette bidrar til kontinuerlig videreutvikling av løsninger tilpasset moderne og stadig mer teknologikrevende kjøretøy.

Kompetanse, lærlinger og organisasjon

Kompetanseutvikling har vært et prioritert område også i 2025. Ved utgangen av året hadde Transportindustri AS tre lærlinger i virksomheten, inkludert én lærling innen automatiseringsfaget. Selskapet er nå også godkjent lærebedrift innen dette fagområdet, noe som styrker kompetansen innen styringssystemer og tekniske løsninger i moderne påbygg.

Lærlingordningen er en viktig del av den langsiktige strategien for å sikre tilgang på fagkompetanse og videreutvikle organisasjonen. Parallelt arbeides det kontinuerlig med å styrke kapasiteten både i produksjon og ettermarked gjennom målrettet kompetansebygging og rekruttering.

Kvalitet, bærekraft og markedsutsikter

Transportindustri AS er sertifisert etter ISO 9001 og ISO 14001, noe som utgjør et viktig fundament i arbeidet med kvalitet, bærekraft og kontinuerlig forbedring. Det arbeides systematisk med forbedring av prosesser, effektiv ressursutnyttelse og reduksjon av miljøpåvirkning, i tråd med forventninger fra kunder og samarbeidspartnere.

Markedet for transportløsninger er i kontinuerlig utvikling, blant annet drevet av elektrifisering og nye teknologiske krav. Dette skaper nye behov for tilpassede påbygg og tekniske løsninger, og gir gode muligheter for videre vekst. Samtidig opplever bransjen økt konkurranse og strengere krav til leveringstid, kvalitet og effektivitet. Transportindustri AS arbeider kontinuerlig med videreutvikling av produktporteføljen og forbedring av produksjonsprosessene for å møte disse kravene.

Godt grunnlag videre

Transportindustri AS går inn i 2026 med gode forutsetninger for videre utvikling. Med rekordomsetning for andre året på rad, styrket kompetanse i organisasjonen, stabilt eierskap og sterke kunderelasjoner står virksomheten godt rustet for fremtiden. Ambisjonen er å videreutvikle selskapet som en sentral og attraktiv leverandør innen påbygg – med fokus på kvalitet, fleksibilitet og langsiktig verdiskaping.

Partnor



Utvikling av en internasjonal plattform for reservedeler

Partnor representerer konsernets satsing på salg og distribusjon av reservedeler og komponenter til lastebiler, busser og annet tungt utstyr. Forretningsområdet inngår som en sentral del av konsernets strategi om å styrke posisjonen i ettermarkedet og sikre økt verdiskaping gjennom hele verdikjeden



Satsingen ble etablert i juni 2024 gjennom oppkjøpet av det danske selskapet Tobidan-Bremsomat AS (Tobidan) som sammen med sine datterselskaper opererer i Norden og Baltikum. Gjennom 2025 er virksomheten ytterligere styrket ved oppkjøpet av 60 prosent av aksjene i XL Parts i Latvia. Samlet gir dette konsernet en tydeligere tilstedeværelse i et marked preget av økende konsolidering og skjerpet konkurranse.

Partnor er fortsatt i en oppbyggingsfase, men har allerede etablert en solid plattform for videre utvikling innen et segment med betydelig volum og langsiktig vekstpotensial.

Tobidan

Tobidan har i 2025 videreført sitt fokus på effektiv distribusjon, logistikk og markedsposisjonering. Etter eierskiftet i 2024 har året vært preget av tilpasning til et marked i endring, samtidig som det er lagt et solid grunnlag for videre utvikling i samspill med konsernet.

Selskapet er en etablert aktør innen salg og distribusjon av reservedeler og komponenter til busser, lastebiler, semitrailere og tilhengere, og har gjennom flere tiår bygget en posisjon basert på kvalitet, høy servicegrad og konkurransedyktige leveranser.

Virksomheten har en bred geografisk tilstedeværelse i Norden og Baltikum, med flere lokasjoner og en logistikkstruktur som kombinerer egne enheter og eksterne lagerløsninger. I tillegg betjenes europeiske kunder gjennom distribusjonsløsninger med utgangspunkt i det sentrale distribusjonssenteret i Litauen. Dette gir en fleksibel og skalerbar plattform for videre vekst.

Produktporteføljen er omfattende og dekker et bredt spekter av komponenter til det tunge kjøretøysegmentet, fra forbruks- og servicedeler til mer teknisk avanserte komponenter. Ambisjonen er å være en komplett leverandør som dekker store deler av kundenes behov i ettermarkedet.

Resultatutvikling og markedssituasjon

Resultatutviklingen i 2025 har vært påvirket av krevende markedsforhold. Selskapet har opplevd en nedgang i omsetningen sammenlignet med året før, og resultatet er svekket som følge av økt konkurranse og pressede marginer.

Markedet for reservedeler til tunge kjøretøy er i endring. Elektrifisering av bussmarkedet påvirker etterspørselen etter enkelte produktgrupper, samtidig som økt konkurranse, vekst i private label-produkter og økt kjededannelse bidrar til hardere priskonkurranse. Disse forholdene gjør at både premiumsegmentet og det uavhengige ettermarkedet er under økende press.

Gjennom året er det gjennomført tiltak for å tilpasse virksomheten til markedsutviklingen. Dette omfatter blant annet justering av kostnadsnivå, optimalisering av logistikk og arbeid med prisstrategi og sortiment. Tiltakene har bidratt til å styrke grunnlaget for videre drift i et mer krevende marked.

Utvikling og posisjonering

Gjennom etableringen av Partnor har konsernet tatt et viktig steg i retning av å bygge en internasjonal plattform innen reservedelsdistribusjon. Med virksomhet i flere markeder og et bredt produktspekter er det etablert et fundament som muliggjør videre skalering.

Oppkjøpet av XL Parts i Latvia styrker tilstedeværelsen i Baltikum og bidrar til økt volum, bredere sortiment og bedre markedsadgang. Sammen med Tobidan gir dette en struktur som kan utvikles videre gjennom både organisk vekst og ytterligere oppkjøp.

Markedet er preget av konsolidering, økt profesjonaliseringsgrad og sterk konkurranse, noe som stiller krav til effektiv logistikk, konkurransedyktige priser og høy leveringspresisjon. Partnor vil her ha et tydelig fokus på å utvikle kostnadseffektive løsninger og styrke sin posisjon i utvalgte markedssegmenter.

Veien videre

Partnor går inn i 2026 med en etablert plattform og klare ambisjoner for videre utvikling. Det vil arbeides systematisk med å integrere selskapene i forretningsområdet, videreutvikle logistikkstrukturen og styrke markedsposisjonen i eksisterende markeder.

Samtidig vil det være fokus på å identifisere nye vekstmuligheter, både gjennom organisk utvikling og strukturelle tiltak. Et viktig element vil være å tilpasse virksomheten til endringer i kjøretøyteknologi, herunder elektrifisering, og sikre nødvendig kompetanse og sortiment for fremtidige behov.

Med en solid logistisk plattform, et bredt produktsortiment og tydelig strategisk retning vurderes Partnor som godt posisjonert for videre utvikling. Ambisjonen er å styrke rollen som en effektiv og konkurransedyktig leverandør i det nordiske og europeiske markedet for reservedeler til tunge kjøretøy.

NØKKELTALL		2025	2024
Sum driftsinntekter*	NOK mill	266,4	128,4
Driftsresultat	NOK mill	1,7	2,0
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	(1,1)	1,4
Driftsmargin	%	0,6 %	1,6 %

* Tall før elimineringer

Eiendom



Rasmussen Eiendom AS

Aktiv utvikling og målrettede investeringer

2025 har vært et år preget av god aktivitet, videreutvikling av eiendomsporteføljen og målrettede investeringer i både eksisterende bygg og nye prosjekter. Rasmussen Eiendom har gjennom året styrket sin posisjon som en betydelig aktør innen næringseiendom på Vestlandet, samtidig som det er lagt et solid grunnlag for videre utvikling.



Eiendomsporteføljen omfatter om lag 143 000 kvadratmeter fordelt på 28 bygg, med over 100 leietakere og en utleiegrad på nær 99 prosent. Den stabile leietakerbasen og langsiktige kontrakter gir forutsigbare inntekter og et robust fundament for videre verdiskaping.

Videreutvikling av eiendomsporteføljen

Gjennom 2025 har det vært betydelig aktivitet knyttet til oppgraderinger og utvikling av eksisterende eiendommer. På Fjøsangerveien 68 er ventilasjonsanlegget skiftet ut, en omfattende teknisk oppgradering som bidrar til bedre innelima og mer energieffektiv drift.

Ved Minde Allé 35 er det gjennomført omfattende oppgraderinger både utvendig og innvendig etter overtakelsen av bygget, med mål om å videreutvikle eiendommen til et moderne og attraktivt næringsbygg. Det er også gjennomført større ombyggings- og oppgraderingsarbeider på Heiane 4.

I tillegg er det utført løpende vedlikehold og forbedringer på flere bygg i porteføljen, som en del av arbeidet med å sikre høy kvalitet og langsiktig verdibevaring.

Nye utviklingsprosjekter

I 2025 startet vi utviklingen av et nytt næringsbygg i Sandefjord gjennom selskapet Borgeskogtoppen 13–15 AS. Bygget er tilpasset og leies av Nor Slep AS, og prosjektet blir ferdigstilt i juni 2026.

Utviklingsprosjekter av denne typen er en sentral del av virksomhetens strategi. Gjennom tett samarbeid med leietakerne utvikles bygg som er tilpasset deres

operative behov, samtidig som prosjektene gir stabile og langsiktige bidrag til porteføljen.

Leietakere og relasjoner

Den høye utleiegraden reflekterer en stabil leietakerbase og langvarige kundeforhold. Tett dialog, høy tilgjengelighet og god forståelse for leietakernes behov bidrar til høy tilfredshet og lav ledighet.

Langsiktige relasjoner er en viktig del av forretningsmodellen, og legger grunnlaget for videre utvikling av både eiendommene og tjenestetilbudet.

Bærekraft og drift

Bærekraft er integrert i utvikling og drift av eiendommene. Gjennom oppgradering av tekniske anlegg, investeringer i energieffektive løsninger og økt fokus på gjenbruk av materialer arbeides det målrettet for å redusere miljøpåvirkningen.

Samtidig er helse, miljø og sikkerhet en integrert del av driften, både for egne ansatte og for samarbeidspartnere som opererer i eiendommene.

Organisasjon og kompetanse

Rasmussen Eiendom har en slank og effektiv organisasjon, hvor kompetanse, samarbeid og fleksibilitet står sentralt. Det arbeides kontinuerlig med å styrke intern kompetanse for å møte fremtidige krav i eiendomsbransjen. Organisasjonens størrelse gir korte beslutningsveier og tett oppfølging av både eiendommer og leietakere.

Utsikter fremover

Eiendomsmarkedet er fortsatt preget av et krevende finansieringsklima, med usikkerhet knyttet til renteutvikling og investeringsvilje. Samtidig er etterspørselen etter funksjonelle og godt beliggende næringslokaler stabil.

Rasmussen Eiendom går inn i 2026 med en sterk portefølje, høy utleiegrad og gode leietakerrelasjoner. Parallelt arbeides det med nye utviklingsprosjekter, blant annet planlegging av et nytt bygg i Kanalveien 52.

Med en langsiktig strategi, solid portefølje og tydelig fokus på kvalitet og samarbeid, har selskapet gode forutsetninger for videre positiv utvikling.

NØKKELTALL		2025	2024
Sum driftsinntekter*	NOK mill	288,5	234,6
Driftsresultat	NOK mill	138,2	112,4
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	47,9	52,8
Utleiegrad	%	98,2	98,4

* Tall før elimineringer

Shipping



Shipping og strategiske investeringer

Forretningsområdet omfatter konsernets investeringer innen maritim virksomhet og utvalgte strategiske eierskap i tilgrensende og internasjonale næringer. Virksomheten skiller seg fra konsernets øvrige aktiviteter ved at hovedvekten ligger på kapitalforvaltning og utvikling av eierposisjoner, fremfor operativ drift.

Forretningsområdet omfatter konsernets investeringer innen maritim virksomhet og utvalgte strategiske eierskap i tilgrensende og internasjonale næringer. Virksomheten skiller seg fra konsernets øvrige aktiviteter ved at hovedvekten ligger på kapitalforvaltning og utvikling av eierposisjoner, fremfor operativ drift.

Forretningsområdet består av Karos Shipping AS og SG US Invest LLC, begge heleide selskaper. Gjennom disse selskapene har konsernet eksponering mot shipping, tilknyttede industrisegmenter og internasjonale råvarebaserte verdikjeder.

Etter salget av konsernets eneste egeneide skip i 2024 er virksomheten rendyrket til å omfatte investeringer i selskaper og prosjekter. Dette gir økt fleksibilitet i kapitalallokeringen, samtidig som avkastningen i større grad påvirkes av utviklingen i underliggende markeder og selskapsverdier.

Karos Shipping

Karos Shipping er konsernets investeringsselskap innen maritim sektor, med fokus på langsiktige eierposisjoner i rederi- og skipsrelaterte selskaper. Selskapet eier også SG US Invest LLC, som håndterer konsernets internasjonale investeringer.

Selskapet er en betydelig aksjonær i Wilson ASA og var ved utgangen av 2025 nest største aksjonær med en eierandel på 4,92 prosent. Wilson er et av Europas ledende rederier innen short-sea bulk-segmentet og opererer en omfattende flåte som transporterer råvarer og industrigods langs europeiske kyster.

I løpet av 2025 mottok konsernet utbytte fra Wilson på om lag 1,0 millioner kroner, noe som illustrerer verdien av stabile og kontantgenererende investeringer i porteføljen. Karos Shipping har videre eierandeler i tilknyttede selskaper, herunder Bio Feeder AS (41,3 prosent), som opererer spesialiserte fartøy for transport av fiskefôr. Virksomheten representerer et nisjesegment innen

maritim transport med tett kobling til havbruksnæringen, og arbeider aktivt med teknologiske forbedringer for å redusere drivstofforbruk og utslipp.

I tillegg omfatter porteføljen øvrige eierposter i tilknyttede selskaper, hvor verdiskapningen påvirkes av markedsutvikling og løpende vurderinger av underliggende verdier.

Samlet gir dette en diversifisert eksponering mot både etablerte og spesialiserte deler av shippingmarkedet.

SG US Invest

SG US Invest LLC er heleid av Karos Shipping og inngår som en integrert del av forretningsområdet. Selskapet håndterer konsernets investeringer i internasjonale markeder og verdikjeder utenfor tradisjonell shipping.

I 2025 ble det investert 103,6 millioner kroner i Chestnut Hill Farms LLC, som gir en eierandel på 13,2 prosent. Selskapet er en vertikalt integrert aktør som kontrollerer hele verdikjeden fra produksjon til global distribusjon av fersk ananas, med produksjon i Costa Rica.

Investeringen bidrar til å diversifisere konsernets portefølje og gir eksponering mot et internasjonalt næringssmiddelmarked med relativt stabile etterspørselsforhold.

Utvikling og markedsbilde

Shippingmarkedet er preget av betydelige svingninger, drevet av etterspørsel, fraktrater, geopolitisk utvikling og økte krav til bærekraft og utslippsreduksjoner. Samtidig påvirkes markedet av teknologisk utvikling og endringer i transport- og logistikkstrukturer.

Gjennom sin investeringsstrategi søker konsernet å balansere eksponeringen mellom ulike segmenter og risikoprofiler. Overgangen fra direkte eierskap i skip til investeringer i selskaper gir større fleksibilitet og mulighet til å tilpasse porteføljen i takt med markedsutviklingen.

Investeringene i Wilson og Bio Feeder gir eksponering mot henholdsvis etablert short-sea bulk-transport og spesialisert maritim logistikk knyttet til havbruksnæringen, mens investeringen i Chestnut Hill Farms bidrar til ytterligere diversifisering mot internasjonale verdikjeder.

Veien videre

Forretningsområdet vil videreføres som en investeringssplattform, med fokus på å utvikle og forvalte eierposisjoner i utvalgte selskaper.

Konsernet vurderer løpende sine investeringer med sikte på optimal kapitalallokering, herunder utviklingen

i underliggende verdier, eventuelle verdjusteringer og realisasjonsmuligheter. Samtidig vil det søkes nye investeringsmuligheter som kan bidra til å styrke porteføljen og sikre langsiktig verdiskaping.

Strategien innebærer en disiplinert tilnærming til investeringer, med vekt på selskaper med solid markedsposisjon, forutsigbar kontantstrøm og evne til å tilpasse seg strukturelle endringer.

Samlet sett gir dagens portefølje et godt utgangspunkt for videre utvikling, med en balansert eksponering mot både maritim sektor og tilgrensende næringer.



NØKKELTALL		2025	2024
Sum driftsinntekter*	NOK mill	-	2,6
Driftsresultat	NOK mill	(0,6)	(0,7)
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	(28,1)	(25,2)

* Investeringer etter egenkapitalmetoden

Finans



Advanced Asset Management AS

Forvaltning av likvid portefølje og kapital

Forretningsområdet Finans omfatter konsernets likvide investeringer og kapitalforvaltning, organisert gjennom det heleide selskapet Advanced Asset Management AS (AAM). Virksomheten har som formål å forvalte konsernets overskuddslikviditet på en strukturert og disiplinert måte, med fokus på avkastning, risiko og likviditet.



Advanced Asset Management

Advanced Asset Management leverte i 2025 et år med positiv avkastning og solid kapitalvekst, om enn på et lavere nivå enn det uvanlig sterke året i 2024. Ordinært resultat før skatt utgjorde 15,9 millioner kroner, sammenlignet med 31,1 millioner kroner året før. Avkastningen på investeringene var 8,2 prosent, mot 24,6 prosent i 2024.

Utviklingen må ses i lys av mer varierende markedsforhold etter det sterke finansåret i 2024, samtidig som porteføljen fortsatt bidro til videre kapitaloppbygging.

Den samlede investeringskapitalen økte fra 250 millioner kroner ved inngangen til året til nær 286 millioner kroner ved utgangen av 2025. Veksten er drevet av avkastning, tilførsel av kapital gjennom konsernbidrag og løpende investeringsaktivitet.

Avkastningen i løpet av året utgjorde 14 millioner kroner, i tillegg til renteinntekter fra utlån til konsernet.

AAM har en viktig rolle som intern finansieringskilde i konsernet, hvor kapital både forvaltes i markedet og stilles til disposisjon gjennom utlån til konsernets operasjonelle virksomheter.

Portefølje og investeringsstrategi

Porteføljen er hovedsakelig investert i likvide og relativt konservative verdipapirer, med en betydelig andel aksjefond forvaltet gjennom anerkjente eksterne forvaltere. Ved utgangen av 2025 var 70 prosent av porteføljen investert i aksjefond, mens 30 prosent var lånt ut til konsernselskap.

Aksjeporteføljen består både av direkte forvaltede investeringer og investeringer gjennom eksterne mandater. Om lag 60 prosent av aksjeporteføljen forvaltes internt gjennom utvelgelse av fond, mens resterende er plassert hos eksterne forvaltere, herunder diskresjonære mandater og fondsløsninger. Porteføljen er bredt diversifisert på tvers av geografi, med eksponering mot Norden, Europa, Nord-Amerika, globale fond samt Asia og fremvoksende markeder, noe som bidrar til en balansert risikoprofil og redusert sårbarhet for regionale markedsbevegelser.

Forvaltningen av porteføljen skjer innenfor et etablert mandat og følges opp gjennom en intern investeringskomité, med støtte fra eksterne rådgivere. Forvaltningsstrategien er basert på en langsiktig og disiplinert tilnærming, hvor målet er å oppnå konkurransedyktig avkastning sammenlignet med relevante referanseporteføljer, innenfor definerte risikorammer. Porteføljen tilpasses løpende i tråd med markedsutviklingen og konsernets kapitalbehov.

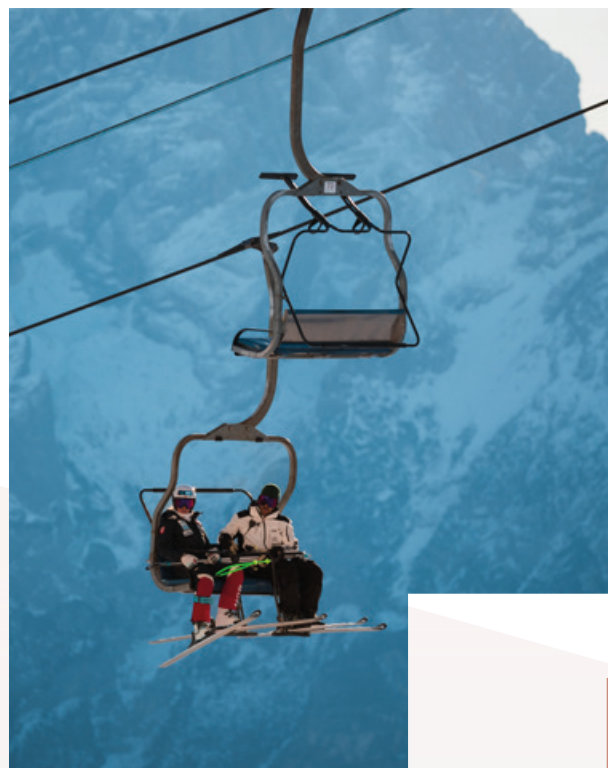
Utvikling og markedsbilde

Finansmarkedene i 2025 har vært preget av økte svingninger og større usikkerhet sammenlignet med det sterke året i 2024, noe som har resultert i lavere avkastning i aksjemarkedene, selv om utviklingen samlet sett har vært positiv.

AAM har gjennom sin diversifiserte portefølje og balanserte risikoprofil opprettholdt stabil avkastning, samtidig som en relativt høy likviditetsandel har gitt fleksibilitet til å tilpasse investeringene til et mer omskiftelig marked.

Samlet sett vurderes porteføljen og forvaltningsmodellen som godt tilpasset konsernets behov for avkastning og finansiell fleksibilitet.

NØKKELTALL		2025	2024
Driftsresultat	NOK mill	(1,7)	(1,4)
Ordinært resultat før skatt	NOK mill	15,9	31,1
Avkastning på investeringer	%	8,2 %	24,6 %



SPONSOR

Partnerskap for kompetanse, idrett og kultur

For Strømberg Gruppen er samarbeid et strategisk virkemiddel for å støtte utvikling av kompetanse, kultur og aktivitet i samfunnet.

I 2025 har konsernet videreført flere av sine partnerskap innen idrett, kultur og utdanning med mål om å bidra til bærekraftig vekst og samfunnsverdi.

NSF Alpint – sportslig oppsummering

Som støttespiller for Norges Skiforbund Alpint har vi denne sesongen sett sterke internasjonale prestasjoner.

Kvinnesiden i positiv utvikling

Den norske kvinnesiden viser fortsatt solid fremgang og økt internasjonal bredde. I løpet av sesongen tok elleve norske kvinner Europacup-poeng, mens syv utøvere tok World Cup-poeng. Totalt tok Norge fem pallplasser i verdenscupen, noe som bekrefter at Norge hevder seg blant de beste nasjonene i alpint.

Sesongens mest markante resultat kom fra Thea Louise Stjernesund, som tok OL-sølv i storslalåm og befestet sin posisjon i verdenseliten i tekniske disipliner.

Det norske paralpinlandslaget leverte en historisk sterk sesong. Jesper Saltvik Pedersen oppnådde ti World Cup-seire og totalt fjorten pallplasseringer, samt vant fire av fem mulige sammenlagtkonkurranser i World Cup. Under Paralympics sikret han fire medaljer.

Laget som helhet viser tydelig fremgang, med flere topp ti-plasseringer og en stadig bredere utøvergruppe som hevder seg internasjonalt.

I World Cup tok elleve norske herrer poeng, og fire ulike utøvere nådde pallen i løpet av sesongen. Atle Lie McGrath vant slalåmcupen sammenlagt i World Cup, mens Henrik Kristoffersen tok OL-bronse i slalåm og er fortsatt en sentral profil i internasjonal alpinsport.

Norsk alpint står godt rustet for videre vekst, med sterke resultater på alle nivåer i internasjonal konkurranse, kombinert med en bred og målrettet talentutvikling. Samarbeidet mellom Norges Skiforbund Alpint og Strømberg Gruppen bidrar til å styrke både toppidrett og rekruttering i årene som kommer, sier sponsorsjef i Norges Skiforbund Alpint, Åselinn Krane Heimdal.

Dette er en viktig del av vårt mål om å investere i verdier som varer.

Kulturelt engasjement – investeringer i kunst og kultur

Strømberg Gruppen videreførte sitt engasjement for å styrke kunst- og kulturlivet gjennom partnerskap med sentrale kulturinstitusjoner. Et sentralt bidrag er vår støtte til Queen Sonja Print Award (QSPA) – en anerkjent pris innen grafisk kunst. QSPA løfter frem fremragende samtidskunstnere fra hele verden og gir betydningsfull synlighet og støtte til kunstnere i utvikling. For Strømberg Gruppen er dette et samarbeid som fremmer vårt ønske om å bidra til kunstnerisk nyskaping og talentutvikling på internasjonalt nivå.

Vi fortsatte også vårt samarbeid med Festspillene i Bergen, en av Nordens ledende kulturfestivaler og en sentral arena for kunstneriske uttrykk på tvers av sjangre.

Festspillene kombinerer tradisjon og fornyelse, og skaper møteplasser som beriker både lokalsamfunnet og regionens internasjonale posisjon innen kunst og kultur.

Innovasjonscamp i Sveits – styrking av fremtidens innovasjonskompetanse

Strømberg Gruppen prioriterer samarbeid som fremmer innovasjon, tverrfaglighet og kunnskapsutvikling. Høgskulen på Vestlandet (HVL) er en sentral partner i dette arbeidet, og gjennom satsingen HVL Skape arbeider høgskolen systematisk for å utvikle en sterk innovasjonskultur blant studentene.

Med støtte fra Strømberg Gruppen og Agenda Vestlandet deltok 20 studenter fra HVL og én lærer fra vår egen organisasjon på en innovasjonscamp ved IdeaSquare, CERNs arena for eksperimentell læring og radikal innovasjon. Oppholdet ble gjennomført i samarbeid med Norwegian Centre for CERN Research (NorCC).

IdeaSquare samler studenter og fagmiljøer fra hele verden for å arbeide med komplekse, reelle problemstillinger gjennom tverrfaglig samarbeid, eksperimentering og utvikling av prototyper. Deltakerne får innsikt i innovasjonsprosesser i et av verdens mest avanserte forskningsmiljøer, og oppholdet gir erfaring med internasjonalt samarbeid og praktisk problemløsning.

Disse prosjektene er et utvalg av tiltakene vi støttet i 2025. De inngår som en sentral del av vårt arbeid med å investere i varige verdier og bidra til videre utvikling av kompetanse, idrett og kultur.

STRØMBERG
GRUPPEN

This is The Strømberg Group

Strømberg Gruppen is one of the largest businesses in Bergen in terms of revenue.



The Group

Strømberg Gruppen was founded in 1998 and has since developed from a regional operator into a diversified industrial group with operations across Norway and an increasing international presence.

The Group operates across several business areas, including the sale and servicing of Volvo and Renault trucks and buses, body building and transport solutions, spare parts distribution, independent workshop services, commercial real estate, sand resources, shipping and financial investments. Its long-term ambition is to maintain a leading position within its core markets, while continuing to develop new areas of activity.

In 2025, the Group reported total operating revenue of NOK 3.5 billion, an increase from the previous year, and maintained a high level of activity across all business areas. Profit was lower than the exceptional results achieved in 2024, reflecting a more normalised market environment following a period of particularly strong performance.

A more diversified business structure

In recent years, Strømberg Gruppen has pursued a targeted development of its business portfolio. In addition to its established core activities, the Group has built several new business areas that strengthen its position in the aftermarket and enhance overall resilience.

Through the development of Partnor and Truckpartner, the Group has established a presence in spare parts distribution and independent workshop services for heavy vehicles. Busnor has been further developed as a specialised service platform for the public transport sector, with a particular focus on electrified bus solutions.

This development has contributed to a more balanced business model, where a larger share of value creation is generated in the aftermarket and through ongoing service and maintenance activities.

The Group today

The Group's largest business area remains dealership and service operations for Volvo and Renault trucks and buses through Trucknor AS and Nordic Last og Buss AS. This activity represents a significant share of both revenue and earnings and continues to maintain strong market positions.

During 2025, a total of 540 trucks above 16 tonnes were delivered, corresponding to a market share of 40 per cent in this segment, in line with the previous year.

Within body building, the Group is among the leading players in Norway, delivering customised solutions to the transport sector. The real estate business, organised through Rasmussen Eiendom AS, provides a stable contribution with long-term lease income and solid underlying asset values.

The Group has also strengthened its position within spare parts, workshop services and specialised services for public transport, while further developing its investment activities, both in financial assets and strategic equity holdings.

Geographically, the Group operates along large parts of the Norwegian coastline, from Southern Norway to Northern Norway, with a particular focus on Western Norway, as well as selected operations in Sweden, Finland, Denmark and the Baltics.

Values and organisation

Strømberg Gruppen bases its operations on core values of integrity, honesty and reliability. Openness and trust are key principles in all interactions with customers, partners and employees.

The Group places strong emphasis on competence development, professional growth and long-term relationships, and has built strong professional environments across its business areas over many years. Health, safety and environmental considerations are integrated into daily operations, and continuous improvement is a central objective.



Sustainability and responsible business practices form a natural part of the Group's development, including investments in electrification, energy-efficient solutions and a conscious approach to resource use and environmental impact.

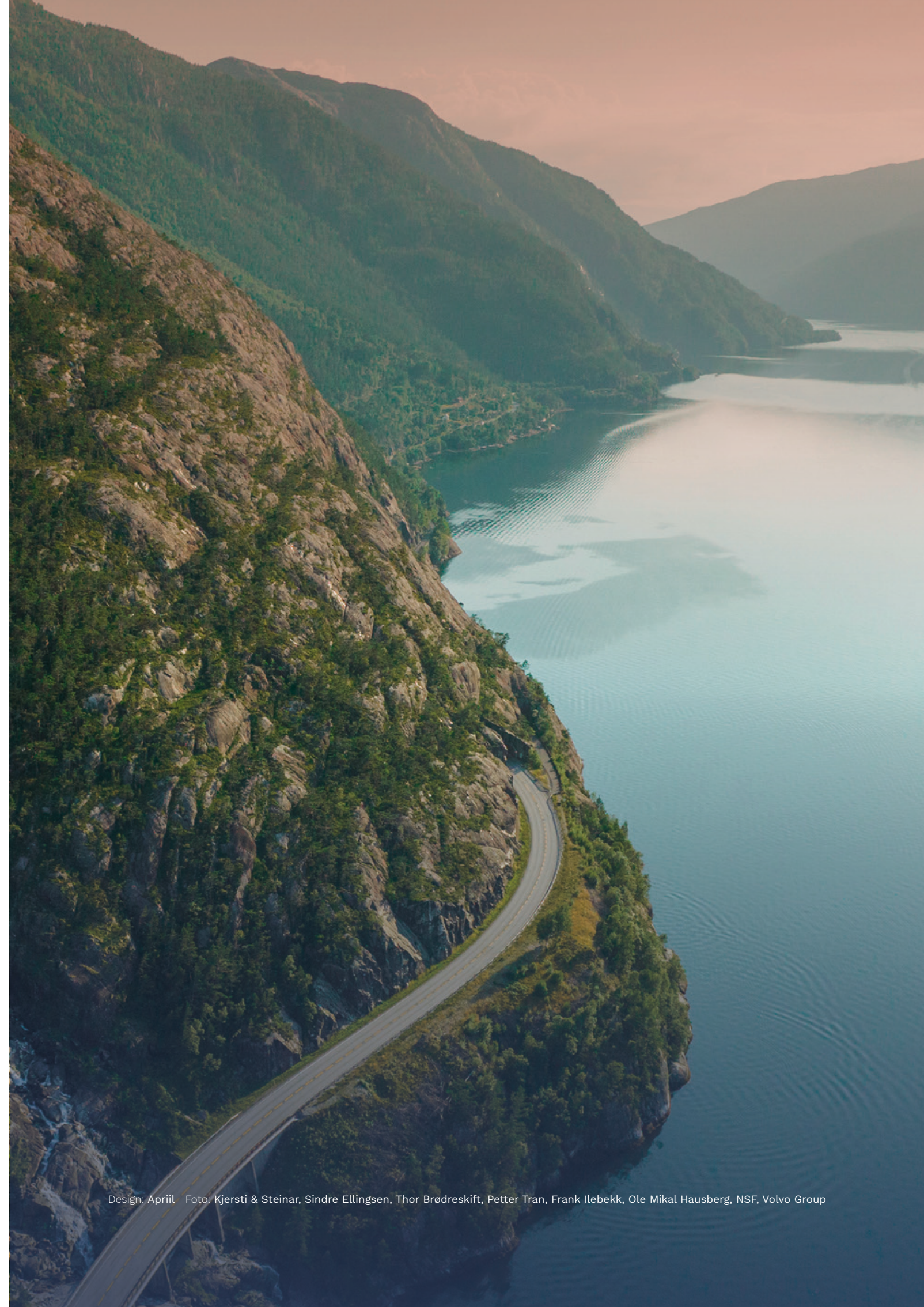
A strong platform for further development

Strømberg Gruppen enters 2026 with a strengthened and more diversified structure, high activity levels and a broad portfolio of businesses that collectively provide a solid foundation for continued growth.

Through the combination of operational activities, after-market services and investment businesses, the Group has developed a model that provides both stability and growth opportunities. At the same time, recent strategic developments position the Group to adapt to changes in its markets, particularly related to technology, electrification and increasing competition.

Overall, Strømberg Gruppen is well positioned to continue its development as a significant player within its core areas and adjacent markets.

STRØMBERG
GRUPPEN



Design: Aprilil Foto: Kjersti & Steinar, Sindre Ellingsen, Thor Brødreskiift, Petter Tran, Frank Ilebekk, Ole Mikal Hausberg, NSF, Volvo Group



STRØMBERG
GRUPPEN

stromberg-gruppen.no

STRØMBERG GRUPPEN AS - KANALVEIEN 11, N-5068 BERGEN - +47 482 42 471 - POST@STROMBERG-GRUPPEN.NO