

MRESELL: RAPPORTKOMMENTAR Q1'26

mResell levererade ett starkt Q1'26 där nettoomsättningen ökade med 69,5 % till 47,3 MSEK (27,9). Totala intäkter uppgick till 48,5 MSEK (28,9), där aktiverat arbete för egen räkning stod för 0,9 MSEK. Efter den regulatoriska störning som påverkade iPhone-försäljningen under cirka 1,5 månad i Q4'25 har verksamheten nu normaliserats och bolaget gick enligt Christiansen in i 2026 med en starkare försäljningstakt. I vår intervju med Christiansen framkom även att den underliggande efterfrågan fortsatt varit stark under perioden med regulatoriska utmaningar och att bolaget fortsatt sälja slut på de produkter som kommit in i lager. Ledningen har under en längre tid beskrivit tillgången på rörelsekapital och produkter som de främsta begränsningarna för fortsatt försäljningstillväxt snarare än efterfrågan, och enligt Christiansen har det stärkta rörelsekapitalet från emissionerna successivt förbättrat bolagets inköpskapacitet och flexibilitet.

Första kvartalet i bolagets historia med positiv EBIT

Bruttovinsten mer än fördubblades till 13,8 MSEK (5,9), motsvarande en bruttomarginal om 28 % jämfört med 20 % under motsvarande kvartal föregående år och 27 % i Q4'25. Kvartalet markerade därmed ytterligare en sekventiell marginalförbättring och den starkaste bruttomarginalen hittills under 2025–2026. Förbättringen drevs enligt ledningen av flera samverkande faktorer där det stärkta rörelsekapitalet möjliggjort större batchinköp och därmed förbättrade inköpsvillkor. I vår intervju med Christiansen framkom även att större volymer successivt stärker mResells position gentemot leverantörer, vilket förbättrar både prissättning och tillgång på produkter. EBITDA förbättrades kraftigt till 1,2 MSEK (-2,1) samtidigt som EBIT uppgick till 0,3 MSEK (-3,0), vilket innebar bolagets första positiva rörelseresultat på kvartalsbasis. Rörelsekostnaderna ökade samtidigt betydligt långsammare än omsättningen, vilket tydligt illustrerar den operationella hävstången i affärsmodellen när högre volymer skalas över en förhållandevis stabil kostnadsbas.

B2B och bredare produktutbud öppnar nya tillväxtmöjligheter

Under kvartalet fortsatte bolaget att bredda erbjudandet inom refurbished elektronik genom expansion mot Samsung-telefoner och PC-datorer. Enligt Christiansen är satsningen särskilt viktig för B2B-affären, där kunder i allt större utsträckning efterfrågar bredare helhetslösningar med både telefoner och datorer från flera olika varumärken. Samsung-affären riktar sig redan mot både konsument och företag medan PC-erbjudandet initialt främst fokuserat på B2B men väntas expandera mot konsumentledet under 2026. I vår intervju med Christiansen framkom även att flera större företag redan börjat köpa både telefoner och datorer från mResell, även om många kunder fortsatt befinner sig i en initial testfas. På längre sikt bedömer Christiansen att andra produktkategorier än Apple successivt kan växa till omkring 25 % av omsättningen. Samtidigt fortsätter bolaget att stärka sourcing-strukturen och uppger nu att man samarbetar med fyra tier 1 Apple-partners i Europa, vilket förbättrar produktflöden och minskar beroendet av mellanhänder.

Outlook

Kalqyl

mResell går in i resterande del av 2026 med en betydligt starkare position än för 12–18 månader sedan. Kombinationen av stärkt rörelsekapital, förbättrad sourcing-struktur, successivt förbättrad bruttomarginal och tydlig operationell hävstång skapar goda förutsättningar för fortsatt hög tillväxt och successivt förbättrad lönsamhet. Q1'26 markerade dessutom bolagets första positiva EBIT-kvartal, vilket enligt vår bedömning utgör ett viktigt operationellt kvitto på affärsmodellens skalbarhet. Den egenutvecklade plattformen och prismotorn möjliggör samtidigt snabb och datadriven optimering av inköp, lagerstyrning, prissättning och försäljning över flera marknader och produktkategorier. I vår intervju med Christiansen framkom även att nuvarande organisation och infrastruktur fortsatt bedöms kunna hantera betydligt högre volymer utan motsvarande kostnadsökningar, särskilt inom logistik, inköp och produktion. Expansionen inom B2B och breddningen mot Samsung och PC bedöms dessutom kunna bidra till en mer diversifierad och stabil försäljningsutveckling över tid. Estimatens framåt är fortsatt osäkra, men på våra prognoser för 2027E ser vi i dagsläget en uppsida om 175,5 % vid en multipel om 13x.

Läs hela analysen [här!](#)

För mer information, vänligen kontakta:

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Gustav Gabinus, analytiker (gustav@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.