

DELLIA: RAPPORTKOMMENTAR Q4'25

Nettoomsättningen i Q4'25 uppgick till 152,8 MNOK (80,1), motsvarande en tillväxt om 90,8 %. Utfallet var dock lägre än bolagets tidigare outlook och påverkades av att flera större återförsäljare reducerade sina lager vid årsskiftet, vilket innebar att leveranser som normalt skulle ha skett i december i stället föll in i januari.

Samtidigt valde bolaget att skeppa Dippies med båt i stället för flyg till följd av kraftigt förhöjda flygfraktkostnader, vilket ytterligare försköt intäkter in i 2026. Den underliggande försäljningstakten i butik var dock fortsatt stark, med en ökning av antal sålda enheter om 68,7 % y-o-y i kvartalet. Bruttomarginalen uppgick till 31,3 % (37,7) och belastades av cirka 10 MNOK i högre än normala flygfrakter samt en nedskrivning av förpackningsmaterial om cirka 1,5 MNOK. Justerat för dessa effekter hade marginalen varit väsentligt högre och närmare tidigare nivåer. EBIT ökade till 9,2 MNOK (3,9), motsvarande en marginal om 6,0 % (4,8). EBIT justerat för legala och transaktionsrelaterade kostnader kopplade till förvärvet och IPO uppgick till 11,8 MNOK (5,1), motsvarande en marginal om 7,7 %.

Starkt helår trots ett mer volatilt avslut

Helårsomsättningen ökade med 140,0 % till 638,3 MNOK (266,0), samtidigt som bruttomarginalen var stabil på 33,0 % (32,9). Antal sålda enheter i butik ökade med 112,1 % under året, vilket understryker att tillväxten varit volymdriven och brett förankrad i samtliga nordiska marknader. EBIT uppgick till 74,5 MNOK (12,6), motsvarande en marginal om 11,7 % (4,8), och justerad EBIT till 93,3 MNOK, motsvarande en marginal om 14,6 %. Helårsutfallet landade något under tidigare kommunicerad outlook om 660 MNOK i omsättning och 100 MNOK i justerad EBIT, vilket i huvudsak förklaras av det svagare fjärde kvartalet. Sammantaget bekräftar 2025 affärsmodellens skalbarhet, där kraftig volymtillväxt kombinerats med tydlig marginalexpansion trots ett år präglad av IPO- och transaktionsrelaterade kostnader samt organisationsuppbyggnad.

Kirirom markerar ett strukturellt skifte

Kvartalet var strategiskt betydelsefullt genom avtalet om att förvärva Kirirom, Dellias viktigaste produktionspartner för torkad mango. Förvärvet innebär ett tydligt skifte mot vertikal integration och säkrar en årlig kapacitet om cirka 12 000 ton från 2026, jämfört med cirka 6 000 ton under 2025. Bolagets prognos för 2026 baseras på ett kapacitetsutnyttjande om cirka 4 500 ton, vilket innebär betydande ledig kapacitet för ytterligare tillväxt. Samtidigt skalas Dippies-produktionen upp till cirka 4 miljoner påsar per månad från Q2'26, vilket eliminerar tidigare kapacitetsbegränsningar i ett av bolagets snabbast växande segment. Sammantaget stärks kontrollen över värdekedjan, leveranssäkerheten förbättras och förutsättningarna för stabilare bruttomarginal samt ökad operativ hävstång förbättras framåt.

Outlook

Bolaget inledde 2026 med starkt momentum och uppgav att nettoomsättningen för januari och februari redan översteg omsättningen för hela Q4'25. För 2026 guidar Dellia för cirka 810 MNOK i

Norden, 50 till 100 MNOK i Europa samt cirka 50 MNOK i Asien, exklusive konsolidering av Kirirom. Norden väntas fortsatt vara den tydliga tillväxtmotorn, drivet av ökad distribution och högre försäljning per butik, medan Europa successivt går från etableringsfas mot bredare kommersiell utrullning. Vi bedömer outlooken som rimlig och var helt i linje med våra estimat för 2026E. Sammantaget blir 2026 ett år med fokus på genomförande och realisering av den kapacitet och struktur som byggts under 2025. Med marknadsledande position i Norden, säkrad produktionskapacitet via förvärvet av Kirirom, produkterna samlade under ett varumärke och en kontrollerad internationell expansionsstrategi bedömer vi förutsättningarna för fortsatt tillväxt och successivt förbättrad lönsamhet vara goda. På våra estimat ser vi en uppsida om 22,9% på 2026E och 87,0% på 2027 vid en värdering om 15x EBIT. På våra estimat handlas Dellia på EV /EBIT 12,8x på 2026E och 8,4x på 2027E.

Läs hela analysen **här!**

För mer information, vänligen kontakta:

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@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.