

MRESELL: RAPPORTKOMMENTAR Q3'25

mResell levererade ett rekordstarkt tredje kvartal med 167,3 % tillväxt, där totala intäkter steg till 54,0 MSEK (20,2) och nettoomsättningen uppgick till 52,5 MSEK. Den kraftiga accelerationstakten möjliggjordes av det rörelsekapital som tillfördes genom en riktad emission om 24,6 MSEK under kvartalet, vilket gjorde det möjligt att genomföra större inköp och möta en fortsatt mycket stark efterfrågan. Bruttomarginalen förbättrades markant till 24,0 % jämfört med 17,6 och 20,4 % under Q1'25 respektive Q2'25. EBITDA stärktes till -0,9 MSEK och EBIT till -2,0 MSEK, vilket innebar en tydlig förbättring jämfört med tidigare kvartal och att bolaget närmar sig break even.

Stärkt rörelsekapital möjliggör accelererad tillväxt

Tillgången till rörelsekapital har varit den huvudsakliga begränsningen för mResells tillväxt och Q3'25 visade tydligt att bolaget kan skala snabbt när likviditet finns tillgänglig. Den första emissionen om 24,6 MSEK omsattes direkt i ökade inköp och resulterade i rekordförsäljning. Efter kvartalets utgång förstärktes balansräkningen ytterligare genom en ny riktad emission om 20,0 MSEK samt utökade kreditramar om totalt 5,5 MSEK. Sammantaget har mResell nu en avsevärt bättre finansiell ställning och betydligt högre kapacitet att stödja fortsatt organisk expansion och potentiella strategiska förvärv.

Lageromsättningshastigheten ökade till 5,5x under kvartalet, vilket visar att varorna säljs igenom snabbare, frigör rörelsekapital och minskar risken för inkurans. Den förbättrade kapitalomsättningen och likviditeten stärker bolagets möjligheter till fortsatt tillväxt

Marginalexpansion genom skala och förbättrade inköpsvillkor

Bruttomarginalen stärktes till 24,0 % under Q3'25, en nivå som drevs av framför allt större inköpsvolym och förbättrade avtalsvillkor. mResell har fördjupat sina strategiska samarbeten och tecknade efter perioden två nya partneravtal, däribland med en större tier 1 Apple partner. Bolaget samarbetar nu med tre tier 1 Apple partners, vilket förbättrar produktflödet och successivt minskar beroendet av mellanhänder. Bolaget utvärderar även strategiska förvärv som ytterligare kan stärka tillgången på produkter och ge bättre bruttomarginal. Rörelsekostnaderna minskade i relation till nettoomsättningen och uppgick under kvartalet till 26,5 %. Personalkostnaderna har legat stabilt i fyra kvartal och enligt ledningen är organisationen redan dimensionerad för avsevärt högre volym, vilket innebär att mResell kan fortsätta skala med begränsad kostnadsökning framåt.

Outlook

mResell går in i Q4'25 och 2026 med ett betydligt stärkt läge. Den starka tillväxttrenden bedöms fortsätta och efterfrågan överstiger fortsatt utbudet. Förstärkt rörelsekapital, fler strategiska partneravtal, förhandlade fraktavtal, lägre provisionskostnader och en allt högre lageromsättningshastighet ger goda förutsättningar för fortsatt försäljningsökning och marginalexpansion. Temporära regulatoriska hinder under november är åtgärdade och påverkade endast försäljningen under en kort period. Tillväxtpotential finns även inom B2B där mResell nu

även inlett försäljning av Samsung produkter och förstärkt organisationen med en Head of B2B. Ytterligare möjligheter finns inom leasing samt breddning mot fler produktkategorier, vilka kan skapa återkommande intäkter och stärka lönsamheten över tid. På våra estimat för 2027E ser vi en uppsida om 196,1 %, men förutsätter en stark försäljningstillväxt och marginalutveckling i linje med bolagets mål.

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.