

VUXEN GROUP: RAPPORTKOMMENTAR Q1'25/26

Nettoomsättningen uppgick till 52,2 MSEK (49,2) i det första kvartalet (maj-jul) i Vuxen Groups brutna räkenskapsår 2025/26, vilket motsvarade en tillväxt om 6,1 procent jämfört med samma kvartal föregående år. Detta var den högsta nettoomsättningen för ett första kvartal sedan bolaget noterades på börsen. Bruttomarginalen uppgick till 58,0 procent (58,5), något lägre än föregående år men högre än våra estimat. EBITDA ökade till 4,6 MSEK (3,8), motsvarande en EBITDA-marginal om 8,8 procent (7,7). Både tillväxt och lönsamhet överträffade våra estimat, vilket markerar ett steg i rätt riktning.

Strategisk renodling med ökat fokus på sexuell hälsa

Under kvartalet har styrelsen och ledningen initierat en strategisk översyn av koncernstrukturen. Kärnverksamheten inom sexuell hälsa utgör omkring 90 procent av omsättningen och är det område med störst potential för tillväxt och värdeskapande. Renodlingen kan innebära avyttringar av icke-kärnverksamheter, vilket då kommer att frigöra både kapital och resurser. Som ett led i denna strategiska förflyttning har resurser omallokerats till sexuell hälsa, vilket redan resulterat i högre avkastning på marknadsföringsinvesteringar. Vår bedömning är att detta beslut är helt rätt för Vuxen Group och ser det som positivt att mer resurser kan allokeras till satsningen på sexuell hälsa internationellt.

Geografisk expansion den stora tillväxtoptionen

Etableringen i Tyskland via WooMe har markerat ett viktigt steg i bolagets internationella expansion och börjar nu ge resultat i form av ökande kundbas och återkommande beställningar. Tyskland är en av Europas största marknader inom sexuell hälsa och bedöms ha stor potential för långsiktig tillväxt, även om konkurrensen är hög. I kombination med lanseringen av en engelskspråkig EU-plattform, som öppnar upp för beställningar från hela den europeiska marknaden, ser vi goda förutsättningar för att Vuxen Group successivt kan bygga en bredare internationell närvaro. Den geografiska diversifieringen minskar beroendet av Sverige, där tillväxten de senaste åren varit begränsad, och skapar en mer uthållig grund för tillväxt. Dessutom ökar möjligheterna att skala upp bolagets egna varumärken internationellt, vilket kan bidra till både högre marginaler och starkare varumärkespositionering över tid.

Outlook

Vuxen Group levererade sitt starkaste första kvartal hittills, vilket stärker vår syn på att bolaget är på rätt väg. Renodlingen mot sexuell hälsa väntas ge högre marginaler och bättre tillväxtförutsättningar, medan expansionen i Tyskland och EU utgör den främsta tillväxt drivaren framåt. Förbättrad kostnadskontroll, fokus på egna varumärken och en starkare SEK kan ytterligare bidra till lönsamheten. Vår uppdaterade värdering indikerar en uppsida om 63,6% på estimaten för 2026/27E baserat på en multipel om 12x EBITDA, vilket är i linje med peer-gruppen. Med en starkare tillväxttakt internationellt eller förvärv inom sexuell hälsa ser vi potential för ytterligare uppsida.

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.