

Rättelse: Candles Scandinavia tecknar nytt 5-årigt ramavtal med en av sina större kunder, stärker långsiktig planering och förutsägbarhet

Avtalets värde uppskattas till 150-200 MSEK årligen och inte totalt under avtalstiden.

Candles Scandinavia AB (publ) har tecknat ett nytt 5-årigt ramavtal med en av bolagets större kunder. Avtalet löper från 2026 till och med 2030 och stärker bolagets långsiktiga planeringsförutsättningar, kapacitetsutnyttjande och kommersiella stabilitet.

Avtalet omfattar ett överenskommet sortiment med låsta prisnivåer samt en volymbaserad rabattmodell, vilket skapar incitament för ökade volymer och förbättrade marginaler över tid. Kunden har inte lämnat volymgarantier per år, utan avrop sker baserat på kundens efterfrågan och försäljningsutveckling.

Det indikativa avtalsvärdet bedöms, baserat på historiska avrop och nuvarande antaganden, uppgå till cirka 150–200 MSEK årligen, under avtalets löptid. Utfallet kan komma att avvika, då avrop sker utan volymgarantier.

"Det nya avtalet ger oss ökad visibilitet, bättre kapacitetsutnyttjande och tydliga möjligheter till skalbar tillväxt. När ökade volymer från våra befintliga kunder kombineras med de signifikanta volymer som tillkommer från det förvärvade tyska bolaget HashtagYou, som från och med sommaren 2026 förväntas vara fullt integrerat i vår egen fabrik, ser vi mycket goda förutsättningar för en kraftig förbättring av lönsamheten. Integrationen innebär att HashtagYou från denna tidpunkt levererar sina volymer fullt ut från vår egen fabrik, med en direkt övergång där tidigare lager fasas ut och ersätts av produkter tillverkade av Candles Scandinavia. Effekten på lönsamheten bedöms därmed uppstå i sin helhet direkt från lanseringen sommaren 2026, dock utan någon påverkan dessförinnan", säger Viktor Garmiani, VD för Candles Scandinavia AB.

Mycket starkt utgångsläge inför 2026

Inför 2026 bedömer Candles Scandinavia att bolaget står väl positionerat genom:

- Förstärkta planeringsförutsättningar genom nytt 5-årigt ramavtal
- Ökade order från flera private label-kunder
- Från sommaren 2026 tillkommer mycket stora produktionsvolymer från det nyligen förvärvade bolaget i Tyskland, vilket stärker kapacitet och marginaler

Bolaget bedömer att huvuddelen av tillväxten, lönsamhetsförbättringen och det positiva kassaflödet kommer att realiseras under **Q3 och Q4 2026**.

Byte till kalenderår

Från och med 1 januari 2026 byter Candles Scandinavia till kalenderår som räkenskapsår. Det innebär att Q3 och efterföljande kvartal från 2026 inte är direkt jämförbara med tidigare perioder, då bolaget tidigare haft brutet räkenskapsår.

Kontakt

Viktor Garmiani

VD & Grundare

+46 (0) 73 519 39 99

vga@candles.se

Martin Fredell

CFO/COO, vice VD

+46 (0) 76 110 31 00

mfr@candles.se

Om Candles Scandinavia

Candles Scandinavia AB (publ) är idag en ledande europeisk aktör inom hållbara doftprodukter för hemmet och verkar inom 2 affärsområden: Private Label och D2C. Inom Private Label utvecklar och tillverkar bolaget miljövänliga doftprodukter för externa varumärken, med tyngdpunkt på doftljus men även rumsdofter och doftspray. Produkterna bygger på naturliga och hållbara råvaror, där bolagets doftljus produceras med 100 % växtbaserat, biologiskt nedbrytbart vax, baserat på svenskodlad raps, och rumsdofter med 100 % biologiskt nedbrytbara formuleringar. Candles Scandinavia erbjuder därmed ett tydligt miljövänligare alternativ till en annars paraffindominerad marknad, där råvaran utvinns ur fossila bränslen.

Bolagets styrka ligger i en kostnadseffektiv metod för storskalig produktion av miljövänliga produkter, i premiumkvalitet, kombinerat med hög grad av kundanpassning och en stark innovationskultur där utveckling av material, processer och sortiment sker kontinuerligt. För att möta den ökade efterfrågan och möjliggöra fortsatt expansion har bolaget genomfört en omfattande satsning på ökad kapacitet och högre automation i produktionen, inklusive moderna lösningar för automatiserad/robotiserad packning och effektivare flöden genom fabriken. Investeringarna stärker leveransförmåga, kvalitet och kostnadsposition och skapar förutsättningar för lönsam tillväxt över tid.

Inom D2C säljer Candles Scandinavia, via sitt tyska dotterbolag HastagYou, sina miljövänliga produkter direkt till konsument under de två egna varumärkena AVA & MAY och Club Noé, främst genom digitala kanaler och influencerdriven marknadsföring. Varumärkena har en stark position och hög kundlojalitet med cirka 75 % återkommande kunder, och en växande kundbas på flera av Europas största marknader, däribland Tyskland, Frankrike och Italien.

Candles Scandinavia omsätter cirka 500 MSEK och har sitt huvudkontor i Örebro, samt säljkontor i Berlin och inköpskontor i Chongqing, Kina.

Bolagets Certified Adviser är Amudova AB, telefon: +46 (0) 8-546 017 58, E-post: info@amudova.se

Candles Scandinavia AB (publ) Org. nummer 556791-4147 är listat på Nasdaq First North Growth Market. Mer information finns på www.candles.se

Denna information är sådan information som Candles Scandinavia AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 2026-02-09 11:14 CET.

Bifogade filer

[Candles Scandinavia tecknar nytt 5-årigt ramavtal med en av sina större kunder, stärker långsiktig planering och förutsägbarhet](#)