

PREMIUM SNACKS: RAPPORTKOMMENTAR Q4'25

Nettoomsättningen i det fjärde kvartalet uppgick till 154,4 MSEK (119,8), motsvarande en tillväxt om 28,8 %. Den rapporterade tillväxten påverkades dock positivt av tillfälliga utförsäljningar kopplade till försenade containerleveranser inom Exotic Snacks, vilket enligt Strinning bidrog med cirka 10–12 MSEK i extra försäljning. Rensat för denna effekt var den underliggande tillväxten omkring 20 %. Bruttomarginalen uppgick till 36,8 % (39,5), pressad av utförsäljningar och produktmix, medan EBITA ökade till 5,7 MSEK (3,7), motsvarande en marginal om 3,7 % (3,1). Kvartalet belastades av cirka 1,5 MSEK i engångskostnader, och justerat för dessa uppgick EBITA till cirka 7,2 MSEK, motsvarande en justerad marginal om cirka 4,7 %.

Starkt helår med vissa utmaningar under Q4

Premium Snacks avslutade 2025 med rekordomsättning för både kvartal och helår. Helårsomsättningen ökade med 24 % till 564 MSEK och EBITA ökade med 90 % till 36,5 MSEK, motsvarande en EBITA-marginal om 6,5 % (4,2). Q4 var samtidigt mer svårtolkat än Q2 och Q3, dels eftersom kvartalet säsongsmässigt har svagare marginalmix när chipsandelen normalt är lägre, dels eftersom logistikhandelser drev både extra försäljning och lägre bruttomarginal i december. Tillväxten drevs fortsatt av Exotic Snacks, där påsförpackat ökade 54,6 % och lösvikt ökade 14,9 % med stöd av Coop-utrullningen i cirka 180 butiker. Gårdschips ökade 14,1 %, men tillväxten dämpades av en prisdiskussion med ICA som enligt Strinning framför allt påverkade Q4 och nu är löst. Sammantaget visar helåret tydlig strukturell styrka, medan kvartalet i hög grad påverkades av engångseffekter.

Nya finansiella mål

Bolaget har uppdaterat de långsiktiga finansiella målen för 2026–2029 och höjt lönsamhetsambitionen. Målet är en årlig tillväxt över 10 % samt en EBITA-marginal som ska öka stegvis och överstiga 8 % i slutet av målperioden. Därtill ska Nettoskuld/EBITDA understiga 2 och utdelningen uppgå till minst 25 % av årets resultat, med hänsyn till framtida kapitalbehov. Henrik Strinning betonade dock i vår intervju att 8 % gäller senast 2029, med tydlig betoning på ordet senast, och att ambitionen är att nå nivån tidigare. Samtidigt underströk han att hög tillväxt initialt kan hålla tillbaka marginalen, eftersom en större andel av portföljen då består av nya och omogna produkter som kräver marknadsinsatser och ofta lägre ingångspriser för att vinna distribution. Han lyfte också att marginalpotentialen skiljer sig mellan segmenten, där lösvikt strukturellt har lägre potential medan Gårdschips på sikt har förutsättningar att nå högre underliggande nivåer. Budskapet var att målen är realistiska, men att Strinning var konfident om en fortsatt god tillväxttakt under 2026 och att lönsamhetsmålet bör kunna uppnås tidigare.

Outlook

Vi ser goda förutsättningar för fortsatt stark tillväxt under 2026, med tydligt momentum i påsförpackat där Gårdsnötter fått starkt mottagande och där torkad frukt väntas börja bidra mer substantiellt under 2026. Coop-avtalet väntas dessutom ge en tydlig helårseffekt och bedöms kunna bidra med cirka 30–40 MSEK i ökad omsättning 2026, samtidigt som SAS och andra kanaler får större genomslag. För Gårdschips är ICA-frågan enligt ledningen löst och kapaciteten i Laholm stärks, där Strinning bedömer att bolaget kan klara omkring 25 % volymtillväxt under sommarsäsongen. Exporten är mer blandad, men Danmark beskrivs som mycket starkt med potentiella triggers i form av nya permanenta listningar, medan Tyskland bedöms ta längre tid men nu bearbetas med högre egen kontroll via agentstruktur. På våra estimat ser vi fortsatt uppsida om 69,1 % på 2027E givet en EBITA-multipel om 15x, där vi särskilt ser potential för tillväxt genom ökat fokus på lyckade nyheter från 2025, fler centrala listningar, helårseffekter från Coop och SAS samt förbättrad kassakonvertering när investeringsnivån normaliseras och rörelsekapitalet återgår mot mer normala nivåer.

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.