

ACUVI: RAPPORTKOMMENTAR Q3'25

Acuvi redovisade ökad nettoomsättning och EBIT i det tredje kvartalet. Nettoomsättningen uppgick till 52,2 MSEK (43,7), en tillväxt på 19,3 %. Bruttoresultatet uppgick till 32,8 MSEK (25,5), med en bruttomarginal på 62,9 % (58,4). Vidare uppgick EBIT till 5,5 MSEK (5,3), vilket motsvarade en EBIT-marginal om 10,6 % (12,1). Periodens kassaflöde uppgick till 32,0 MSEK (9,4), vilket innebar att kassan uppgick till 41,1 MSEK (13,6) vid utgången av kvartalet.

Högsta försäljningsökningen på flera år

Nettoomsättningen ökade med 19,3 % till 52,2 MSEK (43,7), drivet av ökad försäljning inom OEM-kundanpassade produkter. Försäljningen ökade med 8,4 MSEK i absoluta tal, vilket var den högsta försäljningsökningen på flera år. Bruttomarginalen förbättrades till 62,9 % (58,4) och visade på skalfördelar i produktionen. Rörelsekostnaderna ökade i samma takt som omsättningen, vilket begränsade den operativa hävstången. EBITDA-marginalen stärktes till 21,0 % (17,9), medan EBIT-marginalen minskade något till 10,6 % (12,1) till följd av högre avskrivningar. Sammantaget överträffade Acuvi våra prognoser på försäljningen, men rapporterade något lägre lönsamhet än estimerat.

Ny vd ska driva nästa tillväxtfas

Efter kvartalets utgång meddelades ett vd-byte, där Nils Sjöholm tillträtt som ny vd. Sjöholm har en bakgrund som kombinerar teknisk kompetens med lång erfarenhet av internationell försäljning och ledarskap, bland annat från Siemens och Cellab Nordia. Vi bedömer att vd-bytet är ett steg i arbetet med att stärka Acuvis kommersiella genomförandekraft och skapa bättre förutsättningar för skalbar tillväxt. Tyngdpunkten framåt väntas ligga på att öka kundnärheten, utveckla samarbeten med befintliga kunder och driva en mer proaktiv säljorganisation. Det ligger i linje med bolagets strategiska plan att accelerera tillväxten och öka lönsamheten genom ett effektivare resursutnyttjande.

Outlook

Vi bedömer att Acuvi går in i Q4 med goda förutsättningar för ett starkt avslut på året, drivet av fortsatt försäljningsmomentum, ett starkt orderläge, positiva säsongeffekter, nya produktlanseringar och pågående expansionsinitiativ. Från och med 2026 väntas bolagets fokus på direktförsäljning på nyckelmarknader och en mer strategisk produktstrategi öka lönsamheten i affären. Expansionen och uppskalningen av befintliga kundprojekt stödjer våra försäljningsestimat. Vårt motiverade värde för 2027E uppgår till 35,5 SEK, en uppsida på 50,7 %, vilket inkluderar justeringar i estimaten samt en högre värderingsnivå hos peers.

Läs den fullständiga 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.