

VUXEN GROUP: RAPPORTKOMMENTAR Q4'24/25

Nettoomsättningen uppgick till 45,3 MSEK (43,7) i det fjärde kvartalet (feb-apr) i Vuxen Groups brutna räkenskapsår 2024/25, vilket motsvarade en tillväxt om 3,7 procent jämfört med samma kvartal föregående år. Kvartalet beskrevs som utmanande av vd Tobias Fransson, och Svensk Handel uppskattade tillväxten till -3,4 % och PostNords E-barometer 9,0 % för januari-mars. Februari påverkades negativt av en mindre handelsdag och april var svagt på grund av makroekonomisk oro. Bruttomarginalen föll till 56,5 % (63,0) och EBITDA minskade till 1,5 MSEK (3,1), vilket motsvarade en EBITDA-marginal om 3,3 % (7,1).

Pressad marginal och högre kostnader tyngde resultatet

EBITDA inkom 42,9 % lägre än våra estimat, till följd av lägre bruttovinst och högre OPEX. Den svagare bruttomarginalen förklaras troligen av valutamotvind, kampanjer och ökad försäljning via externa marknadsplatser. SEK har dock förstärkts mot USD och EUR under kvartalet, vilket på sikt kan stärka bruttomarginalen. Vuxen Group har nyligen gjort förändringar i sin redovisning, vilket påverkar bruttomarginalens jämförbarhet, men ej EBITDA. Bolaget arbetar aktivt med att förbättra lönsamheten genom ökad direktförsäljning, inköp från Asien, fokus på egna varumärken och minskade IT-kostnader.

Tillväxtstrategin ligger fast – Tyskland och Europa i fokus

Under föregående kvartal lanserade Vuxen Group en engelskspråkig plattform för EU-marknaden via WooMe69.com och expanderade vidare i Tyskland. Enligt Fransson har lanseringen varit framgångsrik med återkommande kunder. Den geografiska expansionen med fokus på Tyskland, Polen och Baltikum väntas bli en viktig tillväxtmotor. Samtidigt fortsätter satsningar inom nya segment som PartyNinja och Doggie, som kan bidra positivt till tillväxten. Fokus framåt ligger på förbättrade processer och kostnadskontroll för att stärka marginalerna, samtidigt som investeringar i varumärken och selektiv expansion för lönsam tillväxt fortsätter. Vår bedömning är att bolaget har utrymme för förvärv, vilket är en intressant option.

Outlook

Vuxen Groups tillväxt i Q4'24/25 var blygsam i relation till bolagets finansiella mål, men relativt i linje med svensk e-handel generellt. Vi ser fortsatt potential i bolagets internationella expansion, främst i Tyskland och övriga EU, samt att deras starka varumärken inom framför alla sexuell hälsa har goda möjligheter att marknadsandelar. En förstärkt krona, förbättrad marknad och operativa effektiviseringar kan successivt stärka lönsamheten. Vår uppdaterade värdering indikerar en uppsida om 35,1 % på estimaten för 2026/27E på en multipel om 10x EBITDA, och med en tillväxtacceleration eller ett förvärv ökar uppsidan ytterligare.

Läs hela analysen här!

För mer information, vänligen kontakta:

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.