

ACENTA GROUP: RAPPORTKOMMENTAR Q1'26

Nettoomsättningen under Q1'26 uppgick till 6,7 MSEK (6,3). EBITDA uppgick till -4,7 MSEK (-17,5) medan EBIT uppgick till -4,9 MSEK (-17,5). Resultatet belastades av lagerrelaterade justeringar där bolaget skrev ned och omvärderade delar av varulagret för att bättre spegla aktuella marknadsvärden. Likvida medel uppgick vid kvartalets utgång till 0,1 MSEK (0,1). Givet den begränsade kassan och bolagets ambition att skala upp leveranserna bedömer vi att behovet av rörelsekapital och extern finansiering kommer att vara högt.

Första stegen i leasingmodellen

Kvartalet präglades av fortsatt exekvering på tidigare tecknade avtal. Installationer genomfördes inom ramen för Padel 100-avtalet i Irland, vilket innebär att leasingmodellen successivt börjar generera intäkter. Under perioden tecknade bolaget även ett femårigt globalt distributionsavtal med Padel Galis samt ett exklusivt distributionsavtal med Court Culture i Australien, Nya Zeeland och Oceanien. Avtalen breddar Acentas geografiska räckvidd och stärker distributionsplattformen utan motsvarande investeringar i egen lokal organisation. Efter kvartalets utgång utökades dessutom NXPadel-avtalet till att omfatta Sri Lanka, där den lokala partnern Court Culture har en ambition om minst 100 banor under de kommande fem åren. Bolaget fortsatte även arbetet med finansieringslösningar för leasingaffären och förstärkte organisationen genom rekryteringen av en ny Head of Sales.

Leveranskapaciteten begränsas av finansieringsbehov

Det är tydligt att efterfrågan på Acentas erbjudande fortsatt är stark. Vid utgången av Q1'26 uppgick Acentas bekräftade order backlog till cirka 28 banor inom leasingmodellen, samtidigt som bolaget hade exklusiva ramavtal omfattande hela 120 banor inom direktförsäljning och leasing. Detta indikerar att efterfrågan på bolagets helhetslösning är fortsatt stark på flera marknader. Den största utmaningen framåt är däremot finansiering och rörelsekapital. Acenta binder fortsatt mycket kapital i varulager och projekt, samtidigt som bolagets nuvarande finansieringskapacitet begränsar möjligheten att exekvera fullt ut på befintliga ramavtal och leasingaffärer. För att kunna leverera i större skala på den befintliga pipeline bedömer vi att bolaget behöver säkra en mer långsiktig och skalbar finansieringslösning.

Outlook

Acenta har under det senaste året byggt upp en stor projektpipeline med både bekräftade leasingaffärer och exklusiva ramavtal på flera geografiska marknader. Detta ger goda möjligheter till fortsatt tillväxt under kommande år, vilket begränsas av bolagets kapitalbehov. De finansieringslösningar som etablerats i Storbritannien och DACH-regionen är ett steg i rätt riktning, men vi bedömer att ytterligare finansieringskapacitet kommer krävas för att kunna exekvera på den befintliga pipeline. Balansräkningen är fortsatt pressad med hög kapitalbindning i lager och projekt, samtidigt som kassan är begränsad. Vår bedömning är därför att en mer långsiktig och skalbar finansieringslösning blir den enskilt viktigaste faktorn för att

Acenta ska kunna realisera sin tillväxtpotential och leverera på de ramavtal som redan finns på plats.

Läs hela analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

Mattias Folkesson, vd (mattias.folkesson@fairvalue.se)

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Gustav Gabinus, analytiker (gustav@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.