

ACUVI: RAPPORTKOMMENTAR Q3'26

Förbättrad underliggande marginal trots lägre försäljning

Nettoomsättningen minskade med 18,0 % till 47,4 MSEK (57,8), motsvarande en sekventiell minskning med 5,5 %. Nedgången förklarades främst av den avslutade distributionsaffären inom TPA Motion och en större kundorder från 2025 som inte återkommer under året. PiezoMotor utvecklades fortsatt väl och bidrog genom sina högre marginaler till en gynnsammare produktmix. Bruttoresultatet belastades dock av en korrigering av en tidigare lagerjustering på 3,1 MSEK och en inkuransreserv på 3,3 MSEK. Exklusive dessa poster uppgick bruttoresultatet till 26,5 MSEK och bruttomarginalen till 55,9 %, jämfört med 50,6 % i Q2. Rörelsekostnaderna minskade med 8,9 % till 20,9 MSEK (22,9), främst genom lägre personalkostnader. Minskningen från Q2 var betydligt större och förklarades främst av semesterperioden och att tidigare engångskostnader inte återkom. Rapporterad EBITDA minskade till -0,3 MSEK (6,7). Efter bolagets justeringar för lagerposter, osäkra fordringar och positiva valutakursdifferenser uppgick EBITDA till 6,4 MSEK, jämfört med omkring 1,0 MSEK i Q2. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 11,5 MSEK (-13,0) och drevs av frigjort rörelsekapital på 14,7 MSEK (-19,9), bland annat genom utförsäljning av distributionslagret.

PiezoMotor kompenserar för bortfall inom TPA Motion

PiezoMotor hade årets starkaste orderingång och väntas enligt ledningen växa med minst 50 % under 2026. Tillväxten drivs av ökade volymer från befintliga kunder, särskilt inom halvledare, och en mer aktiv kundbearbetning. Asien utvecklas väl och september hade den högsta månadsförsäljningen på två år. Samarbetet med en japansk tillverkare breddar erbjudandet till motoriserade precisionssteg och skapar försäljningsmöjligheter till både befintliga och nya kunder. Sensapex utvecklas stabilt till svagt positivt, och satsningen på egna IVF instrument kan enligt bolaget börja bidra med intäkter under 2027. TPA Motion möter däremot ett sammanlagt omsättningsbortfall på omkring 32 MSEK under 2026 från distributionsavslutet och den större kundorder som inte återkommer. Kunden utvärderar den tidigare leveransen, men någon tidpunkt för nästa order anges inte. Enligt ledningen har PiezoMotor och Asien redan kompenserat för en stor del av distributionsbortfallet och väntas fortsätta göra det under resten av året. På koncernnivå tillkommer omkring 20 nya betalande kunder per kvartal, men större intäktsbidrag kan kräva två till tre år. Ledningen planerar fler säljresurser inom PiezoMotor och Sensapex för att tillvarata tillväxtmöjligheterna. Satsningarna innebär att nettobesparingen väntas understiga kostnadsbesparingarna på omkring 10 MSEK på årsbasis relativt 2025.

Outlook

Rapporten var svagare än våra förväntningar avseende försäljning och rapporterat resultat, men den justerade lönsamheten var klart bättre. En gynnsammare produktmix och lägre rörelsekostnader än väntat visar att förbättringsarbetet börjar ge effekt. Vi ser positivt på PiezoMotors tillväxt och starka orderläge, som bidrar till att kompensera för distributionsbortfallet och höja koncernens bruttomarginal. Q4 blir dock det första hela kvartalet utan distributionsaffären, och ytterligare bortfall behöver ersättas under 2027. Den förbättrade produktmixen motiverar ett högre antagande om bruttomarginalen för 2027. Planerade rekryteringar begränsar dock nettobesparingen och kan öka kostnaderna innan större

försäljningsbidrag uppstår. Vi räknar därför med högre rörelsekostnader än tidigare. Nettoomsättningen sänks med 1,6 % och EBITDA med 53,9 % för 2026E samt med 2,1 % respektive 7,0 % för 2027E. Kvartalet stärker försiktigt bilden av Acuviss marginalpotential, men uthållig lönsamhet och kassagenerering före förändringar i rörelsekapital återstår att bevisa. Osäkerheten kring resultatförbättringen motiverar en lägre värderingsmultiplik på 10x EV/EBITDA (12x). Vårt motiverade värde för 2027E sänks till 7,6 SEK per aktie (9,0), en uppsida om 22,9 %.

Läs den fullständiga analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

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

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

Gustav Gabinus, analytiker (gustav@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Adam Sommensjö, analytiker (adam@kalqyl.se)

Alvin Hägg, analytiker (alvin@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.