

VUXEN GROUP: RAPPORTKOMMENTAR Q3'25/26

Nettoomsättningen uppgick till 80,1 MSEK (67,3) i det tredje kvartalet (november–januari) i Vuxen Groups brutna räkenskapsår 2025/26, motsvarande en tillväxt om 19,1 % jämfört med samma kvartal föregående år. Detta är den högsta tillväxttakten sedan börsnoteringen. Bruttomarginalen uppgick till 61,7 % (58,2), i nivå med föregående kvartal trots ett kampanjintensivt kvartal. EBITDA ökade till 6,5 MSEK (3,6), motsvarande en EBITDA-marginal om 8,1 % (5,3). Sammantaget visar kvartalet att den strategiska renodlingen och genomförda kostnadsåtgärder nu får ett tydligt genomslag i både tillväxt och lönsamhet.

Strategisk renodling och kostnadsåtgärder driver marginalförbättring

Vuxen Group fortsätter att renodla verksamheten mot kärnsegmentet sexuell hälsa, som står för cirka 90 % av omsättningen och uppvisar högre tillväxt och lönsamhet än övriga segment. Samtidigt har bolaget genomfört flera kostnadsåtgärder som nu ger effekt. Ett ökat fokus på egna varumärken, intensifierade inköp från Asien samt minskat beroende av externa konsulter bidrar till en mer effektiv kostnadsstruktur. Därtill har investeringar i egenutvecklade IT-system förbättrat effektiviteten i verksamheten.

Stark tillväxt och växande kundbas

Tillväxten har i stor utsträckning drivits av kampanjer, där bolaget prioriterat att attrahera nya kunder under starka försäljningsperioder som Black Week och julhandeln. Att sexleksaker utsågs till årets julklapp har sannolikt också bidragit positivt till efterfrågan. Den breddade kundbasen skapar förutsättningar för ökade intäkter framgent, där bolaget nu fokuserar på att öka andelen återkommande kunder. Trots ett kampanjintensivt kvartal bibehölls en hög bruttomarginal, vilket är starkt. En starkare krona har sannolikt bidragit positivt till marginalförbättringen. Samtidigt ökade övriga externa kostnader snabbare än omsättningen. För att ytterligare förbättra lönsamheten framåt blir det centralt att denna kostnadspost inte växer snabbare än omsättningen.

Outlook

Vuxen Group har nu levererat tre starka kvartal i följd med både hög tillväxt och förbättrad lönsamhet, där utvecklingen i det säsongsmissigt viktigaste kvartalet är särskilt stark. Den strategiska renodlingen mot sexuell hälsa, i kombination med en växande andel egna varumärken och fortsatt kostnadsdisciplin, skapar förutsättningar för ytterligare marginalförbättringar. Samtidigt utgör den geografiska expansionen den viktigaste tillväxt drivaren framåt, där bolagets skalbara Direct-to-Consumer-modell möjliggör expansion på europeiska marknader utan betydande investeringar i fysisk infrastruktur. Tyskland och övriga EU utgör särskilt intressanta tillväxtområden, där även begränsade marknadsandelar kan få ett tydligt genomslag på koncernens tillväxt. Med en stark finansiell ställning och nettokassa har bolaget dessutom utrymme att accelerera expansionen, både organiskt och via selektiva förvärv. Sammantaget bedömer vi att Vuxen står väl positionerat för att fortsätta växa med förbättrad lönsamhet under kommande kvartal. På våra estimat ser vi en uppsida om 54,1 % på 2026/27E baserat på en multipel om 12x EBITDA. Inkluderar vi kassauppgbyggnaden uppgår uppsidan till

81,2 %. Utfallet i kvartalet stärker vår syn på bolagets förmåga att kombinera tillväxt med förbättrad lönsamhet, vilket är centralt för värdeskapandet framåt.

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.