

ACUVI: RAPPORTKOMMENTAR Q2'26

Högre försäljning men fortsatt svagt resultat

Nettoomsättningen ökade med 6,3 % till 50,1 MSEK (47,2), där tillväxten framför allt drevs av PiezoMotor som fördubblade försäljningen under det första halvåret. Bruttoresultatet minskade däremot med 17,6 % till 25,4 MSEK (30,8) och bruttomarginalen till 50,6 % (65,3). Marginalen belastades bland annat av fortsatt höga tariff- och införtullningskostnader till USA om cirka 1,9 MSEK, men var i stort sett oförändrad från 52,1 % i Q1. Rörelsekostnaderna ökade med 31,6 % till 30,0 MSEK (22,8), bland annat till följd av 1,4 MSEK i slutkostnader för VD-bytet samt högre konsult- och juristkostnader. EBITDA försämrades till -4,3 MSEK (12,0), motsvarande en EBITDA-marginal om -8,5 % (25,4). Utöver kostnaden för VD-bytet belastades resultatet av 2,0 MSEK kopplat till ett tidigare avräkningsprojekt samt 1,9 MSEK i ovanligt stora negativa operationella valutakursdifferenser. Justerat för dessa poster uppgick EBITDA till omkring 1 MSEK, vilket ger en mer rättvisande bild av den underliggande lönsamheten under kvartalet.

Förbättring väntas under H2 men tidigare EBITDA-mål slopas

Acuvi bedömer att förutsättningarna finns för en tydlig resultatförbättring under H2, men konstaterar att det tidigare EBITDA-målet om 37–50 MSEK för 2026 inte kommer att nås. PiezoMotor fortsätter att utvecklas starkt och väntas enligt bolaget växa med minst 50 % under helåret 2026. Sensapex utvecklas i nivå med föregående år och TPA Motion ligger efter. För koncernen indikerar bolaget en omsättning omkring 200 MSEK eller något högre under 2026. Den kortsiktiga utvecklingen påverkas av att distributionsaffären upphör den 21 augusti. Affären omsatte drygt 50 MSEK under 2025 och den starka utvecklingen inom framför allt PiezoMotor väntas ersätta delar av bortfallet under 2026, men ytterligare omkring 30 MSEK behöver bryggas under 2027. På marginalnivå bedömer bolaget att en bruttomarginal omkring 50–55 % bättre speglar den nuvarande nivån och arbetar med prishöjningar och en förbättrad produktmix för att höja marginalen. Acuvi har även initierat ett kostnadsprogram med målsättningen att gå in i 2027 med en årlig kostnadsbas som är minst 10 MSEK lägre jämfört med 2025.

Outlook

Kvartalet var klart svagare än våra förväntningar på lönsamhetsnivå, även justerat för kostnader av engångskaraktär. Den operativa utvecklingen är dock mer positiv än resultatet antyder, med stark tillväxt inom PiezoMotor och ett förbättrat orderläge. Vårt omsättningsestimât om 201,3 MSEK för 2026 ligger i linje med bolagets indikation om omkring 200 MSEK eller något högre. Blickar vi mot 2027 ökar dock kraven, då omkring 30 MSEK av distributionsaffären återstår att ersätta. Vårt estimât om 216,5 MSEK innebär därmed att Acuvi behöver öka försäljningen med omkring 45 MSEK jämfört med 2026. På kostnadssidan räknar vi med en tydlig effekt från besparingsprogrammet under 2027, i linje med bolagets ambition att gå in i året med en årlig kostnadsbas minst 10 MSEK lägre än 2025. Vi ser fortsatt långsiktig potential i Acuvi, men distributionsbortfallet och en lägre bruttomarginal än vi tidigare räknat med ökar kraven på både försäljningstillväxt och kostnadskontroll. Vi har sänkt våra estimât för nettoomsättning med 9,8 % och EBITDA med 88,0 % för 2026 samt med 10,2 % respektive 42,3 % för 2027. Vårt motiverade värde för 2027E uppgår till 9,0 SEK per aktie, i linje med aktuell aktiekurs.

Läs den fullständiga 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.