

MRESELL: RAPPORTKOMMENTAR Q2'26

mResell levererade fortsatt stark tillväxt i Q2'26, där nettoomsättningen ökade med 100,8 % till 51,2 MSEK (25,5). Rörelseintäkterna uppgick till 54,2 MSEK (26,5), en ökning om 104 %, medan bruttovinsten steg till 14,6 MSEK (5,4). Den redovisade bruttomarginalen uppgick till 27 % (20), jämfört med 28 % i Q1'26. EBITDA förbättrades till 1,5 MSEK (-2,7) och EBIT till 0,5 MSEK (-3,7), vilket innebar positiv EBIT för andra kvartalet i följd. För H1'26 uppgick nettoomsättningen till 98,5 MSEK (53,4) och EBIT till 0,8 MSEK (-6,7). Tillväxten drevs framför allt av ett större och jämnare produktinflöde efter att bolaget breddat leverantörsbasen och gått mot mer planerade leveranser över längre perioder.

Skalbarheten börjar synas i resultatet

En av de viktigaste delarna i caset framåt är att mResell ska kunna växa betydligt snabbare än kostnadsbasen. Utvecklingen under H1'26 ger enligt vår bedömning tydligt stöd för detta. Bolaget har nu redovisat positiv EBIT under två kvartal i följd samtidigt som försäljningen vuxit kraftigt, vilket indikerar att högre volymer börjar få ett tydligare genomslag på resultatet.

Personalkostnaderna har varit i princip oförändrade trots den kraftiga omsättningstillväxten och ledningen bedömer att befintlig organisation och infrastruktur kan hantera betydligt större volymer inom bland annat inköp, produktion och logistik. Fortsatt automatisering, bland annat inom produktgradering, kan ytterligare minska behovet av motsvarande kostnadsökningar när verksamheten växer. Nästa viktiga steg blir därför att visa att den högre försäljningsnivån kan omsättas i successivt stigande EBIT-marginaler. Två lönsamma kvartal i följd visar att utvecklingen går i rätt riktning, men en viktig del av caset framåt är om mResell kan bibehålla kostnadsdisciplinen även vid väsentligt högre volymer.

Stark juli och fler vägar till fortsatt tillväxt

Efter kvartalets utgång accelererade försäljningen ytterligare och rörelseintäkterna uppgick till 25,2 MSEK i juli. Enligt Christiansen drevs den starka månaden inte av någon större engångsorder, utan av högre tillgång på produkter. Det ser vi som särskilt positivt eftersom utvecklingen därmed i större utsträckning speglar en högre löpande försäljningsnivå snarare än en enskild större affär. Juli ger därmed en stark start på Q3 inför den säsongsmissigt viktigare delen av året. Parallellt fortsätter bolaget att bredda tillväxtbasen genom B2B, fler produktkategorier och geografisk expansion. Etableringen i Storbritannien tillsammans med Reuse Technology Group ger tillgång till både en ny marknad och ytterligare produktinflöde med begränsad initial investering. Modellen är enligt vår bedömning särskilt intressant eftersom den kan ge mResell både nya försäljningskanaler och ytterligare produktinflöde utan att motsvarande lokal kostnadsbas behöver byggas upp från grunden. Bolaget för även diskussioner om liknande partnerskap på fler marknader. B2B utgör också ett fortsatt prioriterat tillväxtområde och kan både bredda intäktbasen och stärka inköpsidan genom större produktvolymer.

Finansieringskapaciteten är fortsatt viktig för hur snabbt inköpsvolymer kan skalas och Christiansen uppgav i vår intervju att bolaget kommit långt i diskussionerna kring en större och mer kostnadseffektiv lagerfinansieringslösning.

Outlook

mResell går in i H2'26 med ett klart starkare operationellt utgångsläge än för ett år sedan. Ett mer förutsägbart produktinflöde, två kvartal i följd med positiv EBIT och den starka försäljningen i juli ger stöd för fortsatt hög tillväxt och successivt förbättrad lönsamhet. Vi gör endast mindre justeringar i våra estimat inför H2 och ligger kvar på en nettoomsättning om 72,2 MSEK för Q3'26. Vi räknar fortsatt med positiv EBIT under resterande del av året och ser förutsättningar för ett successivt högre resultat i takt med att större försäljningsvolymen skalas över den befintliga kostnadsbasen. Tillväxtpotential finns samtidigt inom B2B, ett bredare produktutbud och geografisk expansion, medan en mer långsiktig finansieringslösning skulle kunna öka kapaciteten att finansiera större produktvolymen. På längre sikt är vår syn fortsatt att den viktigaste värde drivaren blir kombinationen av hög tillväxt och stigande lönsamhet, snarare än tillväxten isolerat. Våra estimat är fortsatt osäkra, men utvecklingen under H1 och inledningen av Q3 stärker vår tro på att bolaget kan fortsätta ta steg i den riktningen. På våra prognoser för 2027E ser vi i dagsläget en uppsida om 110,9 % vid en multipel om 13x EBIT.

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.