

VUXEN GROUP: RAPPORTKOMMENTAR Q1'26/27

Nettoomsättningen uppgick till 66,3 MSEK (52,2) i Q1'26/27, en ökning med 27,0 %. Det var Vuxens högsta omsättning hittills för ett första kvartal. Tillväxttakten accelererade således fortsatt om än från ett något svagt jämförelsekvartal. Bruttovinsten ökade till 40,6 MSEK (30,3) och bruttomarginalen till 61,2 % (58,0). Marginalen har därmed överstigit 60 % fyra kvartal i rad. EBITDA steg till 8,6 MSEK (4,6), motsvarande en marginal om 12,9 % (8,8), den högsta rapporterade kvartalsmarginalen sedan börsnoteringen. EBIT uppgick till 6,9 MSEK (2,8). Omsättningen överträffade vårt estimat med cirka 7 % och EBITDA med cirka 19 %. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 16,7 MSEK (3,1), varav 8,5 MSEK kom från förändringar i rörelsekapitalet. Vid kvartalets slut hade Vuxen 53,5 MSEK (20,9) i likvida medel och en nettokassa om 46,9 MSEK.

Sexuell hälsa och WooMe breddar tillväxten

Sommarens marknadssatsningar bidrog enligt bolaget till försäljningen, och tillväxten kom från båda huvudvarumärkena. Vuxen står för en stor del av försäljningen i Sverige, medan WooMe i hög grad driver tillväxten utomlands. Årsredovisningen visar att försäljningen utanför Sverige växte med 29 % under 2025/26, samtidigt som tillväxten på hemmamarknaden tog fart efter ett svagt föregående år. Bolaget lyfter särskilt den starka utvecklingen i Tyskland. Efter kvartalets utgång lanserades WooMe även i Österrike med stöd av den befintliga tyskspråkiga plattformen. Expansionen sker med fortsatt fokus på sexuell hälsa, som står för omkring 90 % av koncernens omsättning och enligt bolaget växer snabbare och är mer lönsam än övriga verksamheter. Vi ser renodlingen som central för Vuxens fortsatta utveckling.

Egna varumärken lyfter marginalen, AI kan öka skalbarheten

Vuxen förklarar kvartalets högre bruttomarginal med en växande andel egna varumärken och målmedvetna inköp inför sommarens kampanjer. Den högre bruttovinsten var den främsta orsaken till lönsamhetslyftet. Personalkostnaderna ökade bara marginellt trots den starka försäljningstillväxten, medan övriga externa kostnader steg något som andel av omsättningen. För att stärka lönsamheten ytterligare behöver Vuxen få bättre utväxling på bland annat marknadsföring och fulfillment när ordervolymer växer. Bolaget bygger också AI-stöd inom inköp, prissättning, kundservice och logistik. Flera system används redan, men arbetet är fortfarande under utveckling. Ambitionen är att försäljningen ska kunna växa utan att tjänstemannaorganisationen ökar i samma takt. De senaste kvartalen har Vuxen stärkt lönsamheten avsevärt och fortsätter tillväxttakten och att egna varumärken utgör en större del av totalen, så kan marginalexpansionen fortsätta.

Outlook

Vi ser fortsatt fokus på sexuell hälsa, en högre andel egna varumärken och geografisk expansion som Vuxens viktigaste möjligheter till lönsam tillväxt. Österrike-lanseringen visar hur den befintliga plattformen i Tyskland kan användas på ytterligare marknader. Den starka nettokassan ger samtidigt utrymme att investera i organisk tillväxt, teknik och potentiella selektiva förvärv.

Styrelsen har föreslagit en utdelning om totalt 1,00 SEK per aktie för 2025/26, varav 0,40 SEK är extra utdelning.

Inför Black Week och julhandeln blir det viktigt att se om sommarens marknadssatsningar fortsätter att ge effekt och om den högre försäljningen kan bidra till ytterligare marginalförbättring. AI-satsningen kan öka skalbarheten på längre sikt, men dess resultatbidrag återstår att visa. Tobias Fransson lämnar vd-posten vid årsskiftet, och valet av efterträdare blir viktigt när bolaget fortsätter att växa internationellt.

På våra estimat för 2026/27E räknar vi med en nettoomsättning om 296,5 MSEK och EBITDA om 34,9 MSEK, motsvarande en EBITDA-marginal om 11,8 %. Vi använder EBITDA vid värderingen eftersom goodwillavskrivningar enligt K3 belastar EBIT utan att påverka kassaflödet. Under de senaste fem kvartalen har EBITDA dessutom legat nära det fria kassaflödet före förändringar i rörelsekapital. Vid 12x EBITDA, inklusive estimerad kassauppbyggnad, ser vi en potentiell uppsida om 33,1 %. Vid 10x EBITDA uppgår motsvarande uppsida till cirka 14 %.

Läs hela 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)

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.