



VUXEN GROUP

FROM DESIRE TO INSTANT DELIVERY

DELÅRSRAPPORT NOVEMBER - JANUARI

Q3 2025/2026

Denna information är sådan information som Vuxen Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Information offentliggjordes den 26 mars 2026 08:30 CEST.

Vuxen Group: I framkant av sexuellt välbefinnande”

Vuxen Group står i framkant av den dynamiska och snabbt växande nischen för sexuell välbefinnande – en marknad redo för en ny tillväxtfas efter år av utmaningar på konsumentmarknaden. Som en ledande e-handelsaktör är vi perfekt positionerade för att kapitalisera på denna möjlighet, med ambitionen att befästa vår dominans i Sverige och accelerera vår expansion i Norden och Europa.

Vårt noga utvalda sortiment, som kombinerar välkända externa varumärken med våra egna unika märken, driver starka marginaler och skapar en differentierad kundupplevelse. Genom konkurrenskraftiga priser, blixtnabba leveranser från eget lager och flexibla fraktoalternativ levererar vi en shoppingupplevelse i världsklass. Våra strategiska investeringar i toppmoderna IT-system och innovativa lösningar säkerställer att vi alltid ligger steget före i en konkurrensutsatt marknad.

Hållbar tillväxt är en del av vår vision, där vi prioriterar lönsamhet och långsiktig stabilitet. Vi integrerar ansvarsfulla åtgärder för att säkerställa en framtidssäkrad verksamhet som inspirerar förtroende.

Sedan starten har Vuxen Group levererat stabil och lönsam tillväxt, även under tuffa marknadsförhållanden. Nu, när konsumentmarknaden vänder uppåt, är vi redo att ta nästa steg. Genom organisk tillväxt och selektiva förvärv av strategiska e-handelsbolag kommer vi att stärka vår position och skapa betydande värde för våra investerare i denna växande nisch.

Detta är Vuxen Group

Fokuserad tillväxt inom sexuell hälsa

Vår ambition

Vuxen Group är en e-handelskoncern med målet att bli en av de ledande aktörerna i Europa inom sexuell hälsa. Med etablerade multi-brand-butiker, egna varumärken och en lång erfarenhet av lönsam e-handel har vi byggt en stabil bas för fortsatt expansion.

Vår kärnaffär

Sexuell hälsa är både vår största och mest lönsamma kategori. I dag står den för cirka 90 % av omsättningen, och marknaden kännetecknas av stabil efterfrågan, hög kundlojalitet och attraktiva marginaler. Genom att renodla verksamheten och fokusera på denna kärna frigör bolaget resurser för tillväxt och stärker aktieägarvärdet.

Vår finansiella profil

Bolaget redovisar enligt K3-regelverket, vilket innebär linjära avskrivningar på goodwill från bolagsförvärv (exempelvis BlushMe och Woome). Dessa avskrivningar påverkar EBIT negativt men har ingen effekt på kassaflödet. Därför är EBITDA det mest rättvisande nyckeltalet för att bedöma bolagets underliggande lönsamhet.

Vår infrastruktur

Genom dotterbolaget Purefun Real Estate AB äger koncernen den strategiskt viktiga lagerfastigheten Torup Djäknebol 1:38 (5 500 kvm, byggd 2008 av EAB). Fastigheten är upptagen i balansräkningen till endast 12,5 MSEK, med det verkliga marknadsvärdet bedöms vara väsentlig högre. Detta skapar ett dolt övervärde samtidigt som fastigheten stärker vår logistiska effektivitet och ger en stabil grund för skalbar expansion.

"Genom att fokusera på det som driver mest värde skapar vi bästa utdelning för bolaget och våra ägare. Det gör investeringen i Vuxen Group till en möjlighet att vara med och forma en av de ledande europeiska aktörerna inom sexuell hälsa."

— Tobias Fransson, VD - Vuxen Group

Våra styrkor i korthet

- En av marknadsledarna i Norden inom sexuell hälsa
- Starka marginaler och återkommande intäktsströmmar
- Kapitaldisciplin och renodling för ökat aktieägarvärde
- Bevisad lönsamhet och robust kassaflöde
- Strategisk logistikfastighet som ger substansutrymme

VUXEN GROUP

FROM DESIRE TO INSTANT DELIVERY

DELÅRSRAPPORT NOVEMBER - JANUARI 2026

DELÅRSRAPPORT TREDJE KVARTALET 2025/2026 TREDJE KVARTALET I SAMMANDRAG

November - Januari 2026

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 80,1 (67,3) MSEK en ökning med 19,1 %
- Bruttomarginalen uppgick till 61,7 (58,2) %
- Koncernens resultat (EBITDA) uppgick till 6,5 MSEK (3,6 MSEK), en ökning med 80%
- Koncernens rörelsemarginal (EBITDA) uppgick till 8,1 (5,3) %
- Likvida medel per 31 januari 2026 uppgick till 38,6 (21,8) MSEK
- Resultat per aktie (EBITDA) uppgick till 0,58 SEK

+6,5 MSEK
EBITDA RESULTAT Q3

8,1%
RÖRELSEMARGINAL Q3

20.7 MSEK
KASSAFLÖDE PERIODEN

Maj - Januari 2026

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 189,8 (169,5) MSEK en ökning med 12,0 %
- Bruttomarginalen uppgick till 60,7 (58,6) %
- Koncernens resultat (EBITDA) uppgick till 17,0 MSEK (10,6 MSEK), en ökning med 60,4 %
- Koncernens rörelsemarginal (EBITDA) uppgick till 8,9 (6,2) %
- Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 20,7 Mkr (5,3 Mkr)
- Likvida medel per 31 januari 2026 uppgick till 38,6 (21,8) MSEK
- Resultat per aktie (EBITDA) uppgick till 1,52 SEK

VD-kommentar

Full fart framåt, många nya kunder och starkare resultat.

Årets viktigaste kvartal levererade en omsättning på 80,1 MSEK. Det är en ökning med 19% jämfört med föregående års 67,3 MSEK. EBITDA-resultatet stärktes till 6,5 MSEK mot fjolårets 3,6 MSEK, en förbättring med 80%. Vi växte alltså kraftigt och förbättrade samtidigt lönsamheten i ett kvartal där vi prioriterade att nå nya kunder och stärka vår marknadsposition.

November till januari rymmer årets mest intensiva försäljningsperiod. Singles Day, Black Week, julhandeln, kalenderförsäljningen och mellandagsrean avlöser varandra under några hektiska veckor. I år valde vi att gå in med en tydligt offensiv hållning. Kampanjperioden startade tidigare än någonsin i branschen och konsumenternas prismedvetenhet var påtaglig. Vi mötte det genom att satsa hårdare på att nå nya kundgrupper och visa upp bredden i vårt sortiment. Kampanjerna handlade inte bara om att driva försäljning i stunden utan om att introducera oss för kunder som tidigare inte handlat hos oss.

Som jag nämnde i förra rapporten har vi förberett oss väl inför årets mest intensiva period. Trots en omsättningsökning på 19% höll vi snabba leveranstider genom hela kvartalet. Det är avgörande i en period då kundernas förväntningar på leverans är fortsatt höga. Att vi klarar att skala upp utan att kompromissa på kundupplevelsen är ett kvitto på det arbete vi lagt ner på vår logistikapparat.

Vi lyckades förbättra EBITDA-resultatet markant trots ett kampanjklimat som pressade stora delar av branschen. Det visar att den underliggande affären levererar och att vi kan växa med lönsamhet även under årets mest kampanjintensiva period.

Stark finansiell ställning

Den positiva resultatutvecklingen är en direkt följd av att vi fortsätter fokusera resurser

på vårt huvudsegment inom sexuell hälsa. Det är där vi skapar mest värde och det syns i både tillväxt och marginal. Effekten märks även i kassaflödet. Vi fortsätter generera ett starkt operativt kassaflöde som stärker vår finansiella position och skapar förutsättningar att bygga långsiktigt aktieägarvärde. Balansräkningen är solid och vi går in i resten av räkenskapsåret med en stark kassa. Det ger oss både trygghet och handlingsutrymme.

Utdelningspolicy

Styrelsen har beslutat att anta en utdelningspolicy. Policyn innebär att en andel av koncernens resultat efter skatt årligen ska delas ut till aktieägarna med ambitionen att höja utdelningen över tid i takt med resultatutvecklingen. Utdelningen ska vara förenlig med investeringsbehov, förvärvsmöjligheter och en solid kapitalstruktur. Styrelsen kan föreslå lägre eller ingen utdelning om det bedöms nödvändigt för den långsiktiga utvecklingen. Utdelningsnivån fastställs årligen av årsstämman efter förslag från styrelsen. Ordinarie utdelning enligt policyn avses föreslås från och med räkenskapsåret 2025/26.

Framåtblick

Nu handlar det om att förvalta den bredade kundbasen. Vi arbetar aktivt med att göra kvartalet till startpunkten för långsiktiga kundrelationer genom relevanta uppföljningar och den servicenivå som våra kunder känner oss för. Vi är övertygade om att de kundrelationer vi byggde under kvartalet kommer att skapa värde över tid. Utvecklingen under året ger oss goda skäl att se med tillförsikt på avslutningen av räkenskapsåret. Vi fortsätter bygga vidare på vår position som en ledande aktör inom sexuell hälsa.

Tobias Fransson

VD, Vuxen Group

Purefun Real Estate AB

En strategisk tillgång för framtiden



Vuxen Groups dotterbolag Purefun Real Estate AB äger och förvaltar den strategiskt viktiga lagerfastigheten Torup Djäknebol 1:38. Fastigheten omfattar cirka 5 500 kvm och utgör en central del av koncernens logistikverksamhet, vilket säkerställer effektiv lagerhantering och distribution. Anläggningen, uppförd 2008 av det välrenommerade företaget EAB, är modern och väl anpassad för e-handel.

Enligt koncernens redovisningspraxis tillämpas K3-regelverket (BFNAR 2012:1), vilket innebär att förvaltningsfastigheter redovisas till anskaffningsvärde minus avskrivningar och eventuella nedskrivningar – inte till verkligt marknadsvärde. Per den 30 april 2025 är fastigheten upptagen i balansräkningen till 12,5 MSEK. Det bokförda värdet understiger fastighetens bedömda marknadsvärde och det innebär därmed ett dolt övervärde i koncernens tillgångar.

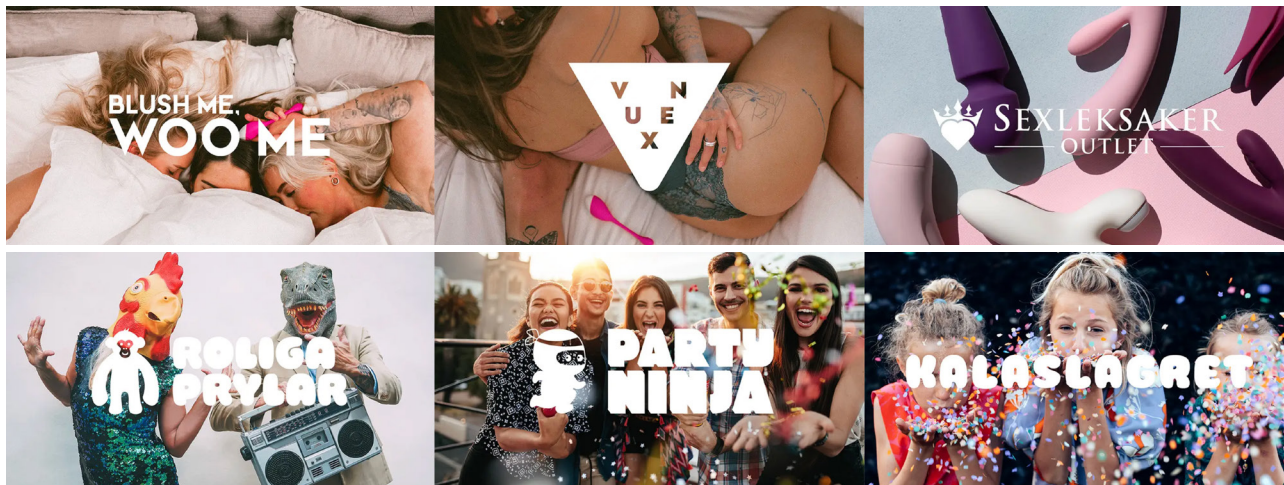
Ägandet av denna nyckeltillgång stärker Purefun Real Estate AB både operationellt och finansiellt, och positionerar Vuxen Group för fortsatt lönsam tillväxt inom e-handel.



Kort om Vuxen Group

Vuxen Group AB (Vuxen) är en framåtblickande e-handelskoncern som förvärvar, driver och utvecklar ledande multi-brand-varumärken online, med sexuellt välbefinnande som vår snabbväxande kärnverksamhet. I en marknad på väg in i en ny tillväxtfas erbjuder vi en unik möjlighet att bli en del av en stark aktör redo att leda i Norden och expandera i Europa. Med en solid grund och fokus på innovation driver vi en framtid där gruppens varumärken inom sexuellt välbefinnande fortsätter att växa och leverera värde.

Ett urval av bolagets varumärken



Rapporten avser Vuxen Group AB

Vuxen Group AB är det noterade moderbolaget. Koncernen består av dotterbolagen Purefun Commerce AB, Purefun Real Estate AB, Purefun Logistics AB, The Swede Company AB och Doggie.se Europe AB.

E-handel

Bolaget bedriver e-handel direkt mot konsument med fokus på sexuell hälsa, där försäljningen sker genom etablerade multi-brand-butiker som kombinerar egna och externa varumärken. Strategin är att koncentrera koncernens resurser till denna huvudkategori – den mest lönsamma och snabbast växande – för att bygga en ledande e-handelsaktör i Norden och på sikt i Europa.

Bolagets driver butiker under följande huvudområden.

Segment sexuellt välbefinnande:

Vuxen.se, Vuxen.no, Vuxen.fi, Vuxen.dk
Blushme.se, Woome.no, Woome.fi, Woome.dk, Woome.pl, Woome.lv, Woome.lt, Woome.ee, Woome69.de, Sexleksakeroutlet.se, Kon-
domeriet.com

Segment husdjursprodukter:

Dogartist.se, Dogartist.no

Segment: Fest, kalas och Prylar:

PartyNinja.se, Kalaslagret.se, RoligaPrylar.se

Lager & logistik

Bolaget ser lager och logistik som en av sina viktigaste kärnverksamheter och driver därför logistikverksamheten för samtliga av bolagets butiker i egen regi på ett modernt lager i Torup, fastigheten ägs av bolagets fastighetsbolag Purefun Real Estate AB.

Egen tillverkning

Bolaget tillverkar massageoljor, massageljus och glidmedel i egen fabrik i Kävlinge, Skåne. Produkter säljs till distributörer i Europa samt till apotek och detaljhandeln.

Nyckeltal

	25/26	24/25	24/25	23/24
MSEK om inget annat anges	Nov - Jan	Nov - Jan	Maj - Apr	Maj - Apr
Nettoomsättning	80,1	67,3	214,9	204,4
Nettoomsättningstillväxt	19,1%		5,1%	
Bruttovinst	49,4	39,1	125,0	120,9
Bruttovinstmarginal	61,7%	58,2%	58,2%	59,1%
EBITDA	6,5	3,6	12,1	16,8
EBITDA marginal	8,1%	5,3%	5,6%	8,2%
Rörelseresultat (EBIT)	4,8	1,8	4,9	9,4
Rörelsemarginal (EBIT)	5,9%	2,6%	2,3%	4,6%
Periodens resultat	4,8	1,6	4,1	8,2
Skulder till kreditinstitut	7,6	9,7	9,2	11,1
Antal anställda, medeltal	30	30	32	32
Soliditet	73,9	72,3	74,9	65,5

Definitioner, nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Motivering
EBITDA	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar.	EBITDA ger en rättvisande bild av resultatet som genereras av den löpande verksamheten.
EBITDA marginal	EBITDA i förhållande till bolagets nettoomsättning.	Visar den operativa lönsamheten i procent.
Nettoomsättningstillväxt	Procentuell förändring av nettoomsättningen jämfört med perioden föregående år.	Nettoomsättningstillväxt ökar investerarens förståelse för bolagets omsättnings utveckling.
Rörelsemarginal (EBIT)	EBIT i procent av bolagets intäkter.	EBIT marginalen visar bolagets löpande verksamhets lönsamhet.
Soliditet	Eget kapital delat med balanssumslutningen.	Soliditet visar bolagets finansiella stabilitet.
Antal anställda, medeltal	Antal anställda i koncernen, omräknat till heltidstjänster.	Visar bolagets effektivitet i relation till omsättning / antal anställda.

Finansiell information

Resultat och nyckeltal

Nettoomsättningen för det tredje kvartalet uppgick till 80,1 (67,3) MSEK. Försäljningen under kvartalet ökade med 19,1 %. Bruttovinsten för Q3 uppgick till 49,4 (39,1) MSEK motsvarande 61,7 (58,2) % av nettoomsättningen. Övriga externa kostnader för Q3 uppgick till 38,3 (31,1) MSEK, motsvarande 47,8 (46,3) % av nettoomsättningen. Personalkostnader för Q3 uppgick till 4,4 (4,5) MSEK. Rörelseresultatet (EBITDA) för Q3 uppgick till 6,5 (3,6) MSEK, motsvarande 8,1 (5,3)% av nettoomsättningen. Periodens resultat uppgick till 4,8 (1,6) MSEK för Q3. Avskrivning för immateriella och materiella tillgångar uppgick under Q3 till 1,7 (1,8) MSEK.

Finansiell ställning

På balansdagen uppgick soliditeten till 73,9 (72,3) %. Lagervärdet inklusive varor på väg uppgick på balansdagen till 42,4 (40,6) MSEK. På balansdagen uppgick skulder till kreditinstitut till 7,6 (9,7) MSEK.

Kassaflöde och likviditet

Kassaflöde från koncernens verksamhet från första maj 2025 till sista januari 2026 uppgick till 20,7 (5,3) MSEK. Förändringar i investeringsverksamheten 1,4 (0,0) MSEK.

Onoterade finansiella tillgångar

Bolaget innehar ca 4% av aktierna i underklädesmärket Understatement Underwear - shopunderstatement.com

Risker och osäkerhetsfaktorer

Bolaget arbetar aktivt med att minimera risker i rörelsen. Identifierade risker bedöms löpande av styrelsen. Bolagets väsentliga risker består av operativ risk, valutarisk, kreditrisk och likviditetsrisk. Bolagets verksamhet är beroende av import av varor från främst Asien och Europa och påverkas av leveransstörningar i främst containerfrakt från Asien med längre ledtider. Bolaget handlar främst i USD och EUR och påverkas av en volatil SEK kurs.

Väsentliga händelser

Inga väsentliga händelser har skett under perioden.

Väsentliga händelser efter perioden

Inga väsentliga händelser har skett efter perioden.

Ägande

Totalt antal aktier uppgick till 11 200 000 per balansdagen. EBITDA-resultatet per aktie uppgick till 0,58 (0,32) SEK för det tredje kvartalet.

Prenumera på våra mailutskick

Som prenumerant på våra mailutskick får du alltid bolagets senaste nyheter direkt i din inkorg. Vilket säkerställer att du är väl informerad om de senaste pressmeddelandena, strategiska investeringarna, betydelsefulla händelser och annan relevant information som berör ditt ägande.



Övrig information

Närståendetransaktioner

Bolaget har inte genomfört några transaktioner med närstående under kvartalet.

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Från och med räkenskapsåret 2020/2021 upprättas koncernredovisning och årsredovisning med tillämpning av BFNAR 2021:1 (K3). Koncernens rapporteringsvaluta är SEK. Om inte annat anges är samtliga belopp avrundade till närmsta miljontal (MSEK).

Då Bolaget tillämpar K3 och inte IFRS upstår betydande avskrivningar på goodwill i koncernen. I K3 skrivs goodwill kopplat till förvärv av linjärt till skillnad från IFRS där endast nedskrivningsprövning görs löpande. Denna delårsrapport har ej granskats av koncernens revisor.

Certified Advisor

Eminova Fondkommission AB,
08-684 211 10, adviser@eminova.se

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké Q4 25/26 2026-06-29

Årsredovisning 25/26 2026-08-31

Kvartalsrapport Q1 26/27 2026-09-29

Kvartalsrapport Q2 26/27 2026-12-22

Årsredovisning och finansiella rapporter publiceras på Bolagets hemsida www.vuxengroup.com



FINANSIELLA RAPPORTER

Koncernens resultaträkning i sammandrag

Belopp i MSEK	Not	25/26 Nov - Jan	24/25 Nov - Jan	25/26 Maj - Jan	24/25 Maj - Jan	24/25 Maj-Apr
Nettoomsättning		80,1	67,3	189,8	169,5	214,9
Övriga rörelseintäkter		0,4	0,4	1,9	1,3	1,7
Summa intäkter		80,5	67,7	191,8	170,9	216,6
Handelsvaror		-30,7	-28,1	-74,7	-70,2	-89,9
Övriga externa kostnader		-38,3	-31,1	-86,7	-76,2	-96,3
Personalkostnader		-4,4	-4,5	-12,5	-13,0	-17,4
Övriga rörelsekostnader		-0,6	-0,3	-0,8	-1,0	-0,9
Summa kostnader		-74,0	-64,1	-174,8	-160,4	-204,5
Rörelseresultat (EBITDA)	1)	6,5	3,6	17,0	10,5	12,1
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1,7	-1,8	-5,2	-5,4	-7,2
Summa kostnader inklusive avskrivningar		-75,7	-65,9	-180,0	-165,8	-211,7
Rörelseresultat (EBIT)		4,8	1,8	11,8	5,1	4,9
Resultat från värdepapper				0,1		
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		0,1		0,2	0,2	0,2
Räntekostnader och liknande resultatposter		-0,1	-0,2	-0,2	-0,9	-1,0
Summa resultat efter finansiella poster		0,0	-0,2	0,1	-0,7	-0,8
Resultat efter finansiella poster		4,8	1,6	11,8	4,4	4,1
Skatt på årets resultat						-1,5
Periodens resultat		4,8	1,6	11,8	4,4	2,6

1) Bolaget redovisar enligt K3-regelverket i stället för IFRS. En central skillnad är att goodwill i K3 alltid skrivs av linjärt över tid, medan IFRS bygger på årliga nedskrivningsprövningar. Detta innebär att K3-bolag kan belastas med betydande icke kassaflödespåverkande avskrivningar som inte speglar den faktiska resultatutvecklingen.

För Vuxen Group gäller detta framför allt de goodwillavskrivningar som uppstått vid bolagsförvärv. Dessa påverkar resultatet negativt på EBIT-nivå, men har ingen effekt på kassaflödet.

Mot denna bakgrund är EBITDA det mest relevanta nyckeltalet för att bedöma koncernens underliggande lönsamhet och intjäningsförmåga, särskilt vid jämförelser med bolag som tillämpar IFRS.

Koncernens balansräkning i sammandrag

Belopp i MSEK	Not	Q3 25/26	Q3 24/25	2024/2025
Tillgångar				
Materiella anläggningstillgångar		20,9	23,3	23,0
Immateriella anläggningstillgångar		29,7	34,1	33,1
Finansiella anläggningstillgångar		4,5	4,6	4,6
Summa anläggningstillgångar		55,1	62,0	60,7
Varulager inklusive förskott	1	42,4	40,6	40,1
Kundfordringar		0,5	0,9	0,6
Övriga kortfristiga fordringar		4,5	4,4	4,0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		1,0	1,7	1,1
Övriga kortfristiga placeringar				
Kassa och bank		38,6	21,8	17,9
Summa omsättningstillgångar		87,0	69,4	63,7
Summa tillgångar		142,1	131,4	124,4
Skulder och Eget kapital				
Skulder				
Aktiekapital		0,6	0,6	0,6
Annat eget kapital inklusive årets resultat		104,4	94,4	92,6
Summa eget kapital		105,0	95,0	93,2
Avsättningar				
Uppskjuten skatteskuld		2,3	1,8	2,3
Skulder				
Skulder till kreditinstitut		7,6	9,7	9,2
Skulder till moderbolag				
Leverantörsskulder		16,5	17,2	12,1
Övriga skulder		7,6	5,8	4,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		3,1	1,9	3,2
Summa skulder		34,8	34,6	28,9
Summa skulder och eget kapital		142,1	131,4	124,4

Not 1) Varulager inklusive förutbetalda varor som är på väg hem till lagret i Torup.

Förändring av eget kapital

Belopp i MSEK	Not	Q1-Q3 25/26	Q1-Q3 24/25	Q1-Q4 24/25
Ingående eget kapital		93,2	90,6	90,6
Nyemission				
Överkursfond				
Utdelning				
Periodens resultat		11,8	4,4	2,6
Utgående eget kapital		105,0	95,0	93,2

Koncernens kassaflödesanalys

Belopp i MSEK	25/26 Maj-Jan	24/25 Maj-Jan	24/25 Maj-April
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat före finansiella poster	11,8	5,1	4,9
Ej kassaflödespåverkande poster	4,3	5,3	7,2
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	0,1	0,2	0,2
Erlagd ränta	-0,2	-0,9	-1,0
Betald skatt	-0,1	-1,1	-1,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring rörelsekapital	15,9	8,6	9,9
Ökning / minskning av varulager	-2,3	6,4	6,9
Ökning / minskning av rörelsefodringar	-0,2	1,6	2,2
Ökning / minskning av rörelseskulder	7,4	1,1	-4,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten	20,8	17,7	14,8
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-0,3	-0,7
Sålda materiella anläggningstillgångar	1,1	0,4	0,3
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar			
Förändring av övriga finansiella anläggningstillgångar	0,3	-0,1	-0,1
Förändringar av kortfristiga placeringar			
Kassaflöde från investeringsverksamheten	1,4	0,0	-0,5
Finansieringsverksamheten			
Upptagna lån			
Amortering	-1,5	-12,4	-12,9
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1,5	-12,4	-12,9
Periodens kassaflöde	20,7	5,3	1,4
Likvida medel vid periodens början	17,9	16,5	16,5
Periodens kassaflöde	20,7	5,3	1,4
Likvida medel vid periodens slut	38,6	21,8	17,9



BLUSH ME,
WOO ME



SEXLEKSAKER
— OUTLET —

Styrelsens försäkran

Styrelsen och den verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av företagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och dess dotterbolag står inför. Denna rapport har ej granskats översiktligt av bolagets revisor.

Laholm den 26 mars 2026.

Tobias Fransson
VD

Niklas Wolfhagen
Styrelsens Ordförande

Martin Zellman
Styrelseledamot

Catharina Ahlén
Medgrundare & Styrelseledamot

Olle Olsson
Styrelseledamot

Michael Ahlén
Grundare & Styrelseledamot

VUXEN GROUP

FROM DESIRE TO INSTANT DELIVERY

Adress: Mossvägen 10, 314 40 Torup
För mer information besök www.vuxengroup.com

Delårsrapport Maj - Januari 2026 | Vuxen Group AB