

MRESELL: RAPPORTKOMMENTAR Q4'25

mResell levererade 131 % intäktsstillväxt i Q4'25 trots en temporär regulatorisk påverkan. Totala intäkter uppgick till 36,5 MSEK (15,8), varav nettoomsättningen uppgick till 35,2 MSEK och aktiverat arbete till 1,2 MSEK. Tillväxten överträffade därmed bolagets tidigare kommunicerade ambition om 70 till 80 % tillväxt under H2' 25. Kvartalet dämpades av en övergående regulatorisk händelse kopplad till ett större parti iPhones från en extern leverantör, vilket påverkade iPhoneförsäljningen under cirka 1,5 månad. Produkterna returnerades utan ekonomisk förlust och ledningen indikerade att nettoomsättningen utan störningen hade varit relativt i nivå med Q3'25. Bruttovinsten uppgick till 9,9 MSEK och bruttomarginalen stärktes till 27,0 % jämfört med 24,0 % i Q3'25. EBITDA uppgick till -2,8 MSEK och justerat EBITDA uppgick till -1,7 MSEK efter engångskostnader om cirka 1,1 MSEK relaterade till ombokning av fraktkostnader från tidigare kvartal. EBIT uppgick till -4,0 MSEK och belastades även av av- och nedskrivningar av engångskaraktär om cirka 0,8 MSEK kopplade till utrangering av materiella tillgångar.

Stärkt finansiell position och produktflöde inför 2026

Under kvartalet genomfördes en riktad emission om 20,0 MSEK före emissionskostnader, varav 15,6 MSEK erlades kontant och 4,4 MSEK genom kvittning av räntebärande lån, vilket stärkte balansräkningen och minskade skuldsättningen. Efter periodens utgång genomfördes ytterligare en riktad emission om 10,0 MSEK i kombination med en blockförsäljning till nya långsiktiga ägare. Ledningen har samtidigt varit tydlig med att den primära flaskhalsen för tillväxt har varit rörelsekapital och produkttillgång, snarare än efterfrågan, vilket gör den stärkta finansieringskapaciteten central för fortsatt skalning. Lageromsättningshastigheten uppgick till 2,4 x i Q4'25 jämfört med 5,5x i Q3'25, vilket speglade den lägre omsättningen under kvartalet. Samtidigt indikerade trading update för inledningen av 2026 en tydlig återhämtning i försäljningstakt. Försäljningen uppgick till 28 MSEK fram till 23 februari, där februari var tydligt starkare än januari och mars bedömer vi vara den starkaste månaden under kvartalet, vilket sammantaget stödjer en försäljningstakt mot cirka 50 MSEK i Q1'26.

Marginalexpansion genom inköp, mix och ökad kontroll

Bruttomarginalen stärktes sekventiellt till 27,0 % i Q4'25 och ledningen uppgav att marginalnivån var fortsatt stark in i 2026. Förbättringen drevs av större batchinköp som förbättrade inköpsvillkoren, en gynnsammare produktmix samt en högre andel egen rekonditionering som ökade kontrollen över kostnadsbasen. Under kvartalet stärktes även leverantörsbasen genom två nya strategiska partneravtal. Ett av avtalen intensifierades som en direkt följd av leverantörsproblemen och säkrar initialt cirka 1 000 telefoner per månad, med möjlighet till högre volymer. Bolaget uppgav vidare att man nu samarbetar med de fyra största Apple-leverantörerna i Europa, vilket väsentligt förbättrar sourcingkapaciteten och minskar leverantörsrisken. Sammantaget bedöms detta skapa bättre förutsättningar för både volymtillväxt och en mer stabil marginalprofil.

Outlook

mResell går in i 2026 med en stärkt finansiell position, förbättrad leverantörsstruktur och en återaccelererande försäljningstakt efter att Q4 påverkades av en temporär extern störning. Historiskt är Q2 och Q3 bolagets försäljningsmässigt starkaste kvartal, vilket i kombination med stärkt rörelsekapital och förbättrad produkttillgång ger goda förutsättningar för fortsatt hög tillväxt. Inom B2B fortsatte bolaget att bygga pipeline och föra dialoger med större svenska bolag, samtidigt som försäljning av Samsung och laptops påbörjades i mindre skala och en ny e-handelslösning för B2B var under lansering. Sammantaget bedöms breddningen mot fler produktkategorier och företagskunder vara en viktig tillväxtoption som kan bidra till en mer diversifierad och potentiellt mer stabil försäljningsutveckling över tid. Estimaten framåt är osäkra, men på våra prognoser för 2027E ser vi en uppsida om 181,2% vid en multipel om 13x.

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.