

ACUVI: RAPPORTKOMMENTAR Q1'26

Stabil omsättning men produktmix och kostnader pressar lönsamheten

Nettoomsättningen uppgick till 51,2 MSEK (51,3), vilket indikerar en stabil efterfrågan trots ett mer utmanande marknadsläge. Lönsamheten utvecklades däremot svagt, där bruttomarginalen sjönk till 52,1 % (59,6). Utfallet drevs främst av en ogynnsam produktmix, där en högre andel distributionsaffärer inom TPA Motion tyngde marginalen, trots att högmarginalaffären inom PiezoMotor och LEGS nådde rekordnivåer enligt bolaget. Rörelsekostnaderna ökade samtidigt med 13,0 % till 24,3 MSEK (21,5), drivet av expansionen i Japan samt tillfälligt förhöjda personalkostnader kopplade till organisationsförändringar. Sammantaget resulterade detta i ett tydligt tapp i lönsamhet, där EBITDA minskade med 68,5 % till 3,3 MSEK (10,4) och marginalen till 6,4 % (20,2). EBIT var negativt och uppgick till -7,6 MSEK (6,7), motsvarande en marginal om -14,8 % (13,0). Kvartalet visar att den operativa utvecklingen i delar av affären är stark, men att lönsamheten tillfälligt hålls tillbaka av produktmix och en ännu inte anpassad kostnadsstruktur.

Avslutad distributionsaffär motverkas delvis av nya ordrar och kostnadsåtgärder

Under kvartalet meddelade Acuvi att en distributionsaffär inom medicinteknik i USA avslutas i augusti 2026. Vi uppskattar intäktsbortfallet till cirka 17 MSEK och den negativa EBITDA-effekten till omkring 4 MSEK under 2026. Efter kvartalet har bolaget kommunicerat nya ordrar till det amerikanska försvaret, vilka kan kompensera en betydande del av resultateffekten under året. Resultateffekten väntas däremot bli mer påtaglig under 2027, då distributionsaffären inte längre bidrar, vilket ökar kraven på nya affärer. Bolaget uppger att det har intensifierat arbetet på säljsidan, där implementeringen av ett nytt CRM-system väntas möjliggöra mer datadriven försäljning, bättre segmentering och ökad precision i både prissättning och kundbearbetning. PiezoMotor uppvisar även starkt momentum, vilket tyder på goda förutsättningar för framtida volymtillväxt. Expansionen i Asien, särskilt Japan, är dessutom inledd och bolaget ser goda tillväxtpotentialer, även om bidraget initialt kommer från låga nivåer. Parallellt genomförs åtgärder för att anpassa kostnadsstrukturen, där effekterna väntas bli synliga mot slutet av året.

Outlook

Kvartalet var svagare än förväntat ur ett lönsamhetsperspektiv, där bruttomarginal och resultat utvecklades under våra förväntningar. Utfallet tyngdes dock av faktorer som i stor utsträckning bedöms vara tillfälliga, vilket indikerar att lönsamheten har förutsättningar att förbättras i takt med att produktmixen stärks och kostnadsåtgärder får genomslag. Bortfallet av distributionsaffären utgör samtidigt en tydlig motvind från och med det andra halvåret 2026, även om en stor del av resultateffekten bör kunna kompenseras av nya affärer. Detta indikerar att den långsiktiga potentialen kvarstår, men att utvecklingen på kort sikt är mer beroende av exekvering än tidigare. Bolaget lyfter även att rapporteringen framåt i högre utsträckning ska spegla den underliggande kassaflödesgenereringen, vilket vi bedömer gör EBITDA till ett mer relevant mått att utgå från. Vi har justerat ned estimaten mot bakgrund av rapporten och vårt motiverade värde för 2027E uppgår nu till 16,3 SEK, vilket motsvarar en uppsida på 33,5 %.

Läs den fullständiga 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.