

Peptonic Medical AB (publ)- Publicerar Bokslutskommuniké för 2025

Peptonic Medical AB (publ) ("Peptonic" eller "Bolaget") publicerar idag, den 27 februari 2026 bokslutskommuniké för 2025.

Nyckeltal för koncernen - *Fjärde kvartalet (oktober – december)*

- Försäljning av varor uppgick till 3 539 (4 445) KSEK.
- Bruttovinst uppgick till 2 165 (2 563) KSEK motsvarande en bruttomarginal om 61 (58) procent.
- Rörelseresultatet uppgick till 998 (-26 749) KSEK.
- Resultat per aktie uppgick till 0,0000001 (-0,005) SEK.

Nyckeltal för koncernen - *Tolv månader (januari – december)*

- Försäljning av varor uppgick till 14 788 (26 891) KSEK.
- Bruttovinst uppgick till 9 953 (15 159) KSEK motsvarande en bruttomarginal om 67 (56) procent.
- Rörelseresultatet uppgick till -19 449 (-58 648) KSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,000003 (-0,0170) SEK.

Notera att siffrorna på koncernnivå inte är direkt jämförbara med 2024 på grund av förändringar i bolagsstrukturen.

Väsentliga händelser

Fjärde kvartalet

- Strategiskt distributionsavtal tecknas för USA, Kanada, Mexiko och Storbritannien.
- Rekonstruktionsplanen, upprättad inom ramen för företagsrekonstruktionen, offentliggörs.
- Plansammanträde i företagsrekonstruktion hålls den 27 november i Uppsala tingsrätt.
- En första order inom ramen för det nytecknade distributionsavtalet mottages.
- Rekonstruktionsplan vinner laga kraft och rekonstruktionen avslutas.

Efter periodens slut

- Prospekt offentliggörs i samband med företrädesemission av units.
- Bolaget ger en verksamhetsuppdatering med anledning av avslutad rekonstruktion och pågående företrädesemission.
- Bolaget offentliggör utfall i företrädesemissionen.

Verkställande direktörens kommentarer

Efter en tid i bolagets som styrelseledamot och periodvis mer operativ har jag nu fått möjligheten att tillfälligt vara med och leda bolaget till dess att en permanent VD är på plats.

Vi har systematiskt under en längre tid genomfört flertalet målmedvetna förändringar för att renodla bolagets verksamheten och kunna vända blad för att lägga grunden till en ny stabil och långsiktig verksamhet för Peptonic. Därav har fokus de sista kvartalen varit att strukturera om bolaget och klippa onödiga kostnader så att vi har en stabil och hållbar bas att bygga vidare från.

Verksamheten i moderbolaget utgör nu kärnan i Peptonic efter att olönsamma dotterbolag och produkter lagts ned och rensats ut. Vi fokuserar fullt ut på vår egenutvecklade portfölj av intymvårdsprodukter och bygger om strategin därifrån. Produkterna säljs framför allt under vårt eget varumärke, VagiVital, men även via partners under deras varumärken. Denna renodling skapar tydlighet – både internt och externt – och ger oss bättre förutsättningar att utveckla affären med högre effektivitet och lönsamhet.

Ni som följer bolaget vet har det hänt mycket det senaste året, med tydligt fokus på att genomföra nämnda förändringar. Vi har nu skapat en mer kostnadseffektiv organisation med kortare beslutsvägar och större handlingskraft. Nästa steg handlar om tillväxt.

Under kommande period intensifierar vi arbetet med geografisk expansion. Vi ser en tydlig potential att stärka vår närvaro på befintliga marknader samtidigt som vi stegvis etablerar oss på nya, både genom egna kanaler och genom strategiska partnerskap. Vår ambition är att bygga en skalbar struktur som möjliggör internationell tillväxt med bibehållen kostnadskontroll.

Parallellt arbetar vi med produktutveckling. Vi ser över behov och möjligheter och tar fram nya produkter som kompletterar och breddar vårt erbjudande inom intymvård, med fokus på kvalitet, innovation och hållbarhet. Genom att kontinuerligt utveckla portföljen skapar vi fler intäktsben och stärker vår position i värdekedjan.

Vi arbetar även med att förnya vårt budskap och vår marknadsföring. Med en tydligare varumärkesplattform för VagiVital och en mer datadriven marknadsstrategi ska vi öka vår synlighet, förbättra kundresan och skapa en starkare relation till våra slutkunder. Fokus ligger på långsiktig försäljning, varumärkesbyggande och lönsam tillväxt.

Rekrytering av ny VD pågår parallellt med översynen av den långsiktiga strategin för att bygga nya Peptonic. Under tiden är fokus på marknadsföring och försäljning med nuvarande organisation. Tillsammans med övriga styrelsen och bolagets anställda arbetar jag aktivt för att implementera nya idéer och förändringar som stärker bolaget inför nästa fas.

Jag och bolaget ser fram emot att snart kunna delge mer information rörande Peptonics strategi framåt. Vi är övertygade om att de åtgärder vi nu genomfört, i kombination med nya initiativ inom expansion, produktutveckling och marknadsföring, skapar goda förutsättningar för en stabil och lönsam framtid.

Daniel Rudeklint,
Interim VD

Delårsrapporten finns tillgänglig på bolagets hemsida: <https://www.peptonicmedical.se/finansiell-information/>

För ytterligare information kontakta:

Daniel Rudeklint, interim VD Peptonic Medical AB
Email: daniel.rudeklint@peptonicmedical.se
Telefon: +46 73 158 02 73

Kort om Peptonic Medical AB

Peptonic Medical AB (publ) är ett svenskt medicekniskt bolag som utvecklar och säljer kliniskt bevisade egenvårdsprodukter inom intim kvinnohälsa. Under varumärkena VagiVital och Vernivia

erbjuder Bolaget en receptfri portfölj av effektiva och skonsamma produkter som hjälper kvinnor att förstå, behandla och förebygga vanliga medicinska tillstånd i underlivet. Peptonics tillväxtstrategi bygger på geografisk expansion, särskilt i USA och Europa, och på att kontinuerligt stärka produktportföljen genom egen produktutveckling och strategiska förvärv.

Bolaget har sitt huvudkontor i Stockholm, Sverige, och dotterbolagen Peptonic Medical Inc. och Common Sense Marketing Inc. i USA. Peptonic Medical grundades 2009 och är sedan 2014 noterat på Spotlight Stock Market.