

mResell Holding AB: Delårsrapport 1 juli – 30 september 2025; ”Rekordkvartal, tillväxt med 167% jämfört med föregående år”

mResell Holding AB (”mResell eller Bolaget”) offentliggör härmed delårsrapport för perioden 1 juli–30 september 2025. Delårsrapporten finns tillgänglig som bifogat dokument samt på bolagets hemsida (www.ir.mresell.com). Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

Försäljningen ökade under det andra kvartalet med 167 procent jämfört med samma period föregående år. Den positiva trenden har fortsatt in i det tredje kvartalet, vilket har lett till ett förbättrat resultat.

Juli-Juni 2025

- Omsättningen för koncernen uppgick till 53,992 TSEK
- Bruttoresultatet uppgick till 12,967 TSEK, motsvarande en bruttomarginal om 24%
- Koncernens EBITDA uppgick till -916 TSEK
- Resultat efter skatt uppgick till -3,651 TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,089 SEK

Väsentliga händelser under perioden

- Genomförde en riktad nyemission den 3:e juli om 15,2 MSEK för att accelerera tillväxten
- TO1 & TO2 avslutades den 2:a september och tillförde bolaget 9,4 MSEK som användes till att amortera skuld och stärka balansräkningen.
- Säkrade en kreditlimit om 4,5 MSEK, vilket möjliggjorde ökade inköpsvolym
- Uttalande om att vi på kort sikt kommer accelerera tillväxten, omsättningen för andra halvåret 2025 förväntas öka med 70–80 procent jämfört med samma period 2024.
- Q3s omsättning ökade med 167% till 54 MSEK jämfört mot samma kvartal 2024 (20,2 MSEK) med förbättrad lönsamhet
- Kommunicerade långsiktiga finansiella mål
- Rekryterade Head of Business to Business (B2B) för att stärka satsningen på vårt cirkulära IT-erbjudandet till företag.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Genomfört en riktad nyemission om 20 MSEK genom ett accelererat bookbuilding-förfarande
- Utökat kreditlimiten till 1 MSEK hos strategisk befintlig leverantör
- Ingått avtal med två nya leverantörer för sourcing av produkter

mResells finansiella mål

- På lång sikt, definierat som en period om tre till fem år, är bolagets målsättning att uppnå en omsättning om 600 miljoner kronor (MSEK) och en EBIT marginal överstigande 10 procent

	2025-07-01 2025-09-30	2025-01-01 2025-09-30
Nyckeltal (TSEK)		
Rörelseintäkter	53,992	109,380
Bruttovinst	12,967	24,273
Bruttovinst %	24%	22,2%
Justerad EBITDA*	-916	-5,767
EBITDA*	-916	-5,767

**Justerad EBITDA exkluderar extraordinära engångsposter. Samtliga belopp anges i tusentals kronor om inte annat anges. mResell är en nybildad koncern, därav redovisas inga jämförelsetal på koncernnivå*

VD-ord

Kära aktieägare och intressenter,

2025 har varit ett händelserikt år för mResell, präglad av stark tillväxt och flera viktiga initiativ som stärkt vår position. Q3 blev ett rekordkvartal för mResell och vår tidigare kommunicerade målsättning om 70–80 procents tillväxt jämfört med samma period föregående år överträffades med god marginal, vilket bekräftar att vår strategi ger önskad effekt.

Jag vill rikta ett stort tack till både nya och befintliga aktieägare. Det ökade rörelsekapitalet har möjliggjort större inköpsvolym och stärkt vår operativa effektivitet, vilket ger oss de förutsättningar som krävs för att genomföra vår affärsplan.

Intäkterna uppgick till 54 miljoner kronor, motsvarande en tillväxt på 167 procent jämfört med samma kvartal 2024. I takt med att volymerna ökar förbättras även resultatet, EBITDA uppgick till -0,9 miljoner kronor för kvartalet, trots att bolaget befinner sig i en kraftig expansionsfas.

Sikte på fortsatt tillväxt

Jag bedömer att den starka tillväxttrenden kommer att fortsätta under överblickbar framtid.

Kärnan i mResells affär är vår egenutvecklade teknikplattform, som i realtid optimerar marginaler, försäljningskanaler och lageromsättning genom datadrivna och automatiserade beslut.

Plattformens arkitektur är byggd för skalbarhet och stabilitet, och utgör grunden för att nå våra finansiella mål.

I linje med denna målsättning ser vi även över potentiella förvärv som stärker vår tillgång till produkter närmare från källans ursprung samt bidrar till ett starkare kassaflöde. Vi har pågående intressanta dialoger, men vi har inte bråttom. Vi är selektiva och överväger endast objekt som är både strategiskt rätt och finansiellt motiverade.

Skärpta EU-regler gynnar mResell

Den växande viljan hos både privatpersoner och företag att konsumera hållbart, utan att kompromissa med kvalitet, är grunden för vår affär.

EU:s nya ecodesign-förordning, med Digital Product Passport på väg in, skärper kraven på spårbarhet och dokumenterade rekondprocessen, något som gynnar professionella aktörer och successivt pressar undan oseriösa.

För mResell, som med ett internt kvalitets- och rekondteam säkerställer produktstandard och har full spårbarhet på varje enskild produkt i vår plattform, innebär detta en tydlig konkurrensfördel.

Tillväxtskapande åtgärder

Jag vill lyfta fram ett par händelser som särskilt stärker vår tillväxt.

Vi har tecknat avtal med två nya strategiskt viktiga leverantörer för att öka produktinflödet. Vi har även säkrat en kreditlimit på 4,5 MSEK i augusti, samt en på 1 MSEK i oktober vilket stödjer vår tillväxt framåt.

Under och efter kvartalet genomfördes två riktade emissioner samt inlösen av teckningsoptioner till ett sammanlagt värde på 45 MSEK, före emissionskostnader. Den stärkta kapitalbasen ger oss möjlighet att öka volymerna och förhandla fram bättre finansieringsvillkor och leverantörsavtal, vilket i förlängningen leder till förbättrade marginaler.

Vi fortsätter att skärpa vårt utbud och våra försäljningsinsatser för B2B-marknaden och har under kvartalet rekryterat nya medarbetare inom segmentet.

Outlook för Q4 och framåt

Det fjärde kvartalet inleddes i linje med den starka utvecklingen under det tredje kvartalet.

I november identifierades ett temporärt problem i ett större parti telefoner från en leverantör relaterat till förändrade regulatoriska regelverk på vissa marknader. Detta var dock inte relaterat till produkternas standard eller konsumentupplevelse. Partiet returnerades till leverantören och situationen har genom detta åtgärdats och påverkade därför endast försäljningen under en kortare period.

Händelsen är isolerad till externa partier och inte relaterad till produkter från egen produktion där vi alltid har full kontroll. Vi fortsätter vårt samarbete med leverantören och mottagit viss kompensation samt garantier kring framtida regelefterlevnad. Vår hantering av situationen visar styrkan i våra processer för kvalitetskontroll och spårbarhet.

Således påverkar situationen inte våra utsikter eller våra långsiktiga finansiella mål. Kommande veckor ser vi fram emot Black Friday och julhelgen, som historiskt sett är starka perioder. Vi står fast vid vår bedömning att tillväxten kommer att fortsätta och att vi har de rätta strukturerna på plats för att leverera i linje med de mål som kommunicerats.

För att öka vår inköpskapacitet ytterligare har vi inlett en upphandling gällande lagerfinansiering för bolaget. Vi bedömer att detta är på plats under H1 2026.

Vi går in i 2026 med fler strategiska leverantörer och en starkare förhandlingsposition som ger oss goda förutsättningar att möta efterfrågan samt nå våra långsiktiga finansiella mål - att uppnå en årlig omsättning om 600 miljoner kronor och en EBIT-marginal överstigande 10 procent inom 3-5 år.

Tack för ert fortsatta förtroende.

Patrik La Placa Christiansen VD, mResell

För mer information, vänligen kontakta

Mathias Linder

Email: mathias.linder@mresell.com

Telefon: +46703-82 51 55

Om mResell

mResell är en ledande aktör inom rekonditionering och försäljning av begagnade Apple-produkter. Bolaget är verksamt i 12 länder och har servat över 300 000 kunder. Genom en egenutvecklad, datadriven plattform optimerar mResell försäljningen i realtid för att maximera marginaler, snabba upp lageromsättningen och möjliggöra fortsatt tillväxt inom den cirkulära ekonomin.

Denna information är sådan information som mResell Holding AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 27 november 2025 kl. 08:30 CET.