

mResell Holding AB: Bokslutskommuniké 2025

”Fjärde kvartalet: omsättning +131 procent och stärkt balansräkning”

mResell Holding AB (”mResell” eller ”Bolaget”) offentliggör härmed bokslutskommuniké för 2025 samt delårsrapport för perioden 1 oktober – 31 december 2025. Kommunikén finns tillgänglig som bifogat dokument samt på Bolagets hemsida: www.ir.mresell.com. Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

Omsättningen ökade under det fjärde kvartalet med 131 procent jämfört med samma period föregående år. Tillväxten levererades trots en temporär och övergående regulatorisk påverkan inom iPhone-segmentet, vilken under cirka 1,5 månad begränsade försäljning och resultatbidrag. Övriga produktkategorier – MacBook, iPad och Apple Watch utvecklades enligt plan, vilket bekräftar styrkan i vår diversifierade affärsmodell. Justerat för den temporära effekten hade både tillväxt och lönsamhet varit högre.

Oktober – December 2025

- Omsättningen för koncernen uppgick till 36.432 TSEK
- Bruttoresultatet uppgick till 9.854 TSEK, motsvarande en bruttomarginal om 27%
- Koncernens EBITDA uppgick till -2.794* TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,128 SEK

*EBITDA har belastats av engångskostnader om totalt 1.080 TSEK.

Januari – December 2025

- Omsättningen för koncernen uppgick till 145.813 TSEK
- Bruttoresultatet uppgick till 34.127 TSEK, motsvarande en bruttomarginal om 23%
- Koncernens EBITDA uppgick till -8.561 TSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,570 SEK

Väsentliga händelser under perioden, fjärde kvartalet

- **Genomförd riktad nyemission om 20 MSEK (24 oktober)**
Cirka 15,6 MSEK tillfördes bolaget kontant och cirka 4,4 MSEK genom kvittning av räntebärande lån, vilket stärkte balansräkningen och minskade skuldsättningen.
- **Accelererad tillväxt enligt kommunicerad ambition**
Bolaget överträffade tidigare uttalande om att på kort sikt accelerera tillväxten. Omsättningen för kvartalet ökade med 131 procent till 36,5 MSEK (15,8 MSEK

Kvartalet påverkades negativt av en temporär och övergående regulatoriskt relaterad händelse kopplad till iPhones. Trots detta uppgick tillväxten till 131 procent. Justerat för denna effekt hade tillväxttakten varit ännu högre.

- **Stärkt leverantörsbas**
Avtal har ingåtts med två nya leverantörer, vilket ytterligare breddar sourcing-kapaciteten och stärker den operativa motståndskraften.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- **Genomförd riktad nyemission om 10 MSEK samt blockförsäljning**
Bolaget har genomfört en riktad nyemission om 10 MSEK där två välrenommerade investerare tog större positioner i mResell i kombination med en blockförsäljning av aktier.
- **Inledning på Q1**
Försäljningen under det första kvartalet, fram till och med den 23 februari, uppgår till 28 MSEK.

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.

VD-ord Q4

Kära aktieägare och intressenter,

2025 har varit ett händelserikt år för mResell, präglad av stark tillväxt och noteringen på Spotlight den 19 februari. Omsättningen för helåret uppgick till 145,8 MSEK (76,8 MSEK), motsvarande en tillväxt om 90 procent jämfört med föregående år.

Under året har vi successivt stärkt våra operativa förutsättningar genom förbättrad sourcing, fördjupade och förstärkta leverantörsrelationer samt stärkt balansräkningen, vilket positionerar oss väl inför fortsatt expansion.

Q4 avslutades i samma riktning, där vi ytterligare stärkte balansräkningen, tecknade två nya leverantörsavtal och ökade bruttomarginalen. Vi hade dock högre omsättningsambitioner för kvartalet, och en tillfällig händelse påverkade utfallet.

Under kvartalet uppgick omsättningen till 36,5 MSEK (15,8 MSEK), motsvarande en tillväxt om 131 procent. Därmed överträffar vi med god marginal den tidigare kommunicerade guidningen om 70-80 procents tillväxt för Q3 och Q4.

Det är värt att notera att det finns en viss säsongsvariation mellan kvartalen, där Q4 innehåller fler helgdagar än Q3. Vi har normalt bra försäljningssiffror på helger och vissa helgdagar. Samtidigt påverkar helgdagar den operativa produktionskapaciteten under perioden, vilket innebar att antalet producerade och publicerade enheter var lägre under Q4.

Under kvartalet har vi fortsatt bygga vår B2B-pipeline och genomfört ett antal mindre affärer. Några större avtal har ännu inte materialiserats, men aktiviteten och dialogerna i segmentet har ökat.

Sammanfattningsvis visar året att vi levererar stark tillväxt samtidigt som bruttomarginalen förbättras, vilket tydligt bekräftar att vår teknikdrivna affärsmodell skalar i rätt riktning.

Temporär påverkan inom iPhone

Som tidigare kommunicerats uppstod under kvartalet ett tillfälligt och övergående problem till följd av regulatoriska förändringar på vissa marknader. Det var kopplat till iPhones från en välrenommerad leverantör som vi har en god och långsiktig relation med. Produkterna returnerades utan ekonomisk förlust, men försäljningen av iPhones påverkades temporärt negativt under 1,5 månad.

Det är samtidigt viktigt att understryka att försäljningen av övriga produktkategorier, MacBook, iPad och Apple Watch, har utvecklats enligt plan under kvartalet. Detta bekräftar styrkan i vår affärsmodell vad gäller att minska beroendet av enskilda produktflöden. Vår affärsmodell bygger på en stor bredd i sortimentet, diversifierad leverantörsbas, flexibel sourcing och en datadriven plattform vilket möjliggör en effektiv omallokering mellan produkter och kanaler. Det skapar en robust struktur med hög operativ motståndskraft och minskar risken i enskilda flöden i takt med att verksamheten växer.

Stärkt leverantörsbas och teknisk konkurrensfördel

I december kommunicerade vi två nya strategiska leverantörspartnerskap, vilka har gett omedelbar effekt på inflödet av iPhones. Vi bedömer att dessa partnerskap successivt kommer att stärka både volymer och leveranssäkerhet ytterligare.

Ett av dessa samarbeten möjliggjordes genom att vi delar aggregerade prisdata från den pricing-modell som är en del av vår egenutvecklade plattform. Genom att i realtid analysera marknadspriser, lager och efterfrågemönster kan vi erbjuda leverantörer ökad pristransparens och marknadsinsikt. Vår teknik optimerar således inte bara våra egna marginaler, utan stärker även vår position i värdekedjan vilket gör oss till en mer attraktiv och långsiktig partner.

Ökat intresse från kapitalmarknaden

I november genomförde vi en nyemission, där likviden tillfördes bolaget under mitten av kvartalet. Processen genomfördes genom en accelererad bookbuilding och möttes av ett starkt intresse från investerare, ett tydligt kvitto på det förtroende som finns för vår strategi och vår fortsatta tillväxtresa.

Efter kvartalets utgång, i januari, genomfördes även en blockförsäljning av aktier i kombination med ytterligare emission, där två välrenommerade investerare tog större positioner i mResell.

Jag vill rikta ett varmt tack för det förtroende som visats oss. Ett breddat och mer långsiktigt ägande stärker bolagets stabilitet och skapar goda förutsättningar för fortsatt expansion.

Outlook Q1 2026

Vi går in i 2026 med en bredare leverantörsbas och en stärkt balansräkning, vilket ger oss ännu bättre förutsättningar att kapitalisera på vår egenutvecklade teknikplattform som är kärnan i vår affär. Genom datadriven prissättning och automatiserad lageroptimering skapar plattformen skalbarhet och förbättrad kapitaleffektivitet i takt med att volymerna växer.

Det första kvartalet 2026 har inletts starkt. Fram till och med den 23 februari uppgår försäljningen till 28 MSEK. Baserat på den utveckling som hittills observerats i verksamheten bedömer bolaget att tillväxttakten under kvartalet kommer att vara fortsatt god.

Vi fortsätter således att bygga mResell och skapa aktieägarvärde genom att bibehålla vårt fokus på hög och successivt lönsam tillväxt. Vår långsiktiga målsättning kvarstår, att nå en årlig omsättning om 600 MSEK med en EBIT-marginal överstigande 10 procent inom 3-5 år.

Jag och teamet tackar för ert fortsatta förtroende.

Patrik La Placa Christiansen
VD, mResell Holding AB

För mer information, vänligen kontakta

Mathias Linder

Email: mathias.linder@mresell.com

Telefon: +46 703-82 51 55

Om mResell

mResell är en ledande aktör inom rekonditionering och försäljning av 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 26 februari 2026 kl. 08:30 CET.