

mResell Holding AB: Delårsrapport 1 januari – 31 mars 2026; ”Omsättning +68 procent och positivt rörelseresultat”

mResell Holding AB (”mResell eller Bolaget”) offentliggör härmed delårsrapport för perioden 1 januari – 31 mars 2026. Delårsrapporten finns tillgänglig som bifogat dokument samt på bolagets hemsida (www.ir.mresell.com). Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

Intäkterna ökade med 68 procent jämfört med motsvarande period föregående år. EBITDA och rörelseresultatet (EBIT) förbättrades väsentligt och uppgick till positiva nivåer under kvartalet.

Januari-Mars 2026

- Omsättningen för koncernen uppgick till 48,548 TSEK (28,902 TSEK)
- Bruttoresultatet uppgick till 13,760 TSEK (5,903 TSEK), motsvarande en bruttovinst om 28%
- Koncernens EBITDA uppgick till 1,211 TSEK (-2,120 TSEK)
- Resultat per aktie uppgick till -0,017SEK (-0,178 SEK)

Väsentliga händelser under perioden

- **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.
- **Fortsatt stark tillväxt & positivt rörelseresultat**
Intäkterna för kvartalet ökade med 68% procent till 48,5 MSEK (28,9 MSEK motsvarande kvartal 2025) och positivt rörelseresultat (EBIT).

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

Nyckeltal (TSEK)	Q1 2026	Q1 2025	FY 2025
Rörelseintäkter	48,548	28,902	145,812
Bruttovinst	13,760	5,903	34,127
Bruttovinst %	28%	20%	23%
EBITDA	1,211	-2,120	-8,561
Resultat per aktie	-0,017	-0,178	-0,409

VD-ord - kvartal 1 2026

Kära aktieägare och intressenter,

2026 har inletts enligt plan med fortsatt stark tillväxt samtidigt som vi vänder till ett positivt rörelseresultat, vilket bekräftar att vår teknikdrivna affärsmodell skalar i rätt riktning.

Intäkterna för kvartalet uppgick till 48,5 MSEK (28,9 MSEK), motsvarande en tillväxt om 68 procent jämfört med motsvarande period föregående år. EBITDA förbättrades och uppgick till 1,2 MSEK (-2,1 MSEK). Rörelseresultatet (EBIT) förbättrades väsentligt och uppgick till 0,3 MSEK (-3,0 MSEK).

Vi lämnar ett kvartal bakom oss där teamet arbetat intensivt med att optimera våra inköp, fördjupa våra partnerskap och vidareutveckla vår plattform för fortsatt skalbar och bred expansion under kommande kvartal.

Vidare har vi utökat vårt erbjudande med Samsung-produkter och PC-datorer, som ett led i att bredda vårt kunderbjudande och stärka vår position inom vår kärnaffär, refurbished elektronik.

Vi fortsätter även att bygga vår B2B-pipeline där intresset för vårt erbjudande är stort. Genom att äga hela värdekedjan och plattformen kan vi på ett kontrollerat sätt erbjuda en flexibel och skräddarsydd helhetslösning till företag med bibehållen hög kvalitet och snabbhet vilket gör oss unika på marknaden.

Vårt erbjudande inom B2B är ett av marknadens starkaste, där kostnadsbesparingar, hållbarhet och minskad miljöpåverkan kombineras med hög kvalitet genom vårt erbjudande av premium-refurbished datorer och telefoner.

Stärkt ägarbas

I januari genomfördes en blockförsäljning av aktier i kombination med en riktad emission, där två välrenommerade investerare tog större positioner i mResell. Vi ser det förtroende som visats för bolagets strategi, plattform och långsiktiga potential som ett styrkebesked. Ett breddat och mer långsiktigt ägande stärker bolagets stabilitet och skapar samtidigt goda förutsättningar för fortsatt expansion.

Outlook

Vi arbetar aktivt med att både fördjupa befintliga partnerskap och etablera nya för att stärka produktinflödet och ytterligare förbättra vår konkurrenskraft. Både vår plattform och datadrivna prismodell är centrala i dessa partnerskap, då de möjliggör effektiv lageromsättning, transparent prissättning och optimerad försäljning över flera marknader och försäljningskanaler.

Vi går in i resten av året med hög aktivitet och ett tydligt fokus på lönsam tillväxt. Marknaden för refurbished elektronik fortsätter att växa snabbt och vi bedömer att mResell är väl positionerat för att ta ytterligare marknadsandelar både inom B2C och B2B segmenten.

Vår målsättning kvarstår: att nå en årlig omsättning om 600 MSEK med en EBIT-marginal överstigande 10 procent inom 3-5 år.

Jag och teamet vill tacka våra kunder, partners och aktieägare för ert förtroende och stöd.

Patrik La Placa Christiansen
VD, mResell Holding AB

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 13 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 21 maj 2026 kl. 08:30 CET.