

mResell Holding AB: Delårsrapport 1 april – 30 juni 2026; ”Rörelseintäkterna ökade 104 procent med positivt rörelseresultat”

mResell Holding AB (”mResell eller Bolaget”) offentliggör härmed delårsrapport för perioden 1 april – 30 juni 2026. Delårsrapporten finns tillgänglig som bifogat dokument samt på bolagets hemsida (<https://mresell.se/investor-relations/>). Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

mResell fortsatte sin starka tillväxt under det andra kvartalet med rörelseintäkter om 54,2 MSEK, en ökning med 104 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Lönsamheten stärktes till ett positivt rörelseresultat med, i princip, oförändrade personalkostnader.

April-Juni 2026

- Rörelseintäkterna för koncernen uppgick till 54 158 TSEK (26 486 TSEK)
- Bruttoresultatet uppgick till 14 609 TSEK (5 403 TSEK), motsvarande en bruttomarginal om 27 procent
- Koncernens EBITDA uppgick till 1 530 TSEK (-2 730 TSEK)
- Resultat per aktie uppgick till -0,010 SEK (-0,187 SEK)

Väsentliga händelser under perioden

- **Fortsatt stark tillväxt och positivt rörelseresultat**
Rörelseintäkterna under kvartalet ökade med 104 procent till 54,2 MSEK (26,5 MSEK). EBITDA uppgick till 1,5 MSEK (-2,7 MSEK). Tillväxten har samtidigt skett med i princip oförändrade personalkostnader jämfört med motsvarande kvartal föregående år, vilket tydligt visar skalbarheten i affärsmodellen.
- **Över 100 MSEK i rörelseintäkter under första halvåret**
Rörelseintäkterna under årets första sex månader uppgick till 102,7 MSEK (55,4 MSEK), motsvarande en ökning om 85 procent. EBITDA förbättrades till 2,7 MSEK (-4,9 MSEK).

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- **Partnerskap för etablering på den brittiska marknaden**
mResell har ingått partnerskap med brittiska Reuse Technology Group för etablering på den brittiska marknaden. Partnerskapet är utformat för att möjliggöra en snabb etablering med minimal initial investering. Verksamheten sattes upp under augusti och den operativa fasen av samarbetet har inletts.
- Bolaget har under kvartalet lanserat en ny Investor Relations sida, <https://mresell.se/investor-relations/>

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

TSEK	2026 Q2	2025 Q2	2026 Q1-Q2	2025 Q1-Q2	2025 FY
Rörelseintäkter	54 158	26 486	102 706	55 388	145 812
Bruttovinst	14 609	5 403	28 369	11 306	34 127
Bruttovinst %	27%	20%	28%	20%	23%
EBITDA	1 530	-2 730	2 742	-4 850	-8 561
Resultat/aktie	-0,010	-0,187	-0,027	-0,364	-0,409

VD-ord – kvartal 2 2026

Kära aktieägare och intressenter,

Det andra kvartalet fortsatte att visa styrkan i vår affärsmodell. Vi levererar fortsatt kraftig tillväxt samtidigt som vi stärker lönsamheten, ett tydligt kvitto på att vår teknikdrivna plattform och affärsmodell skalar i rätt riktning.

Rörelseintäkterna för kvartalet uppgick till 54,2 MSEK (26,5 MSEK), motsvarande en tillväxt om 104 procent jämfört med motsvarande period föregående år. EBITDA förbättrades till 1,5 MSEK (-2,7 MSEK) och rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 0,5 MSEK (-3,7 MSEK).

Vi har därmed mer än fördubblat våra intäkter jämfört med samma kvartal föregående år samtidigt som vi har förbättrat EBITDA med drygt 4 MSEK.

Tillväxten har skett med i princip oförändrade personalkostnader jämfört med motsvarande kvartal föregående år, vilket tydligt visar skalbarheten i vår affärsmodell. Vårt fokus är inte enbart att växa snabbt, utan att göra det med en affärsmodell som över tid skapar en hög och uthållig lönsamhet.

Vi förbereder oss för lansering på ytterligare marknader inom kort. Under kvartalet har vi genomfört en större uppgradering av vår plattform som gör det möjligt att hantera fler marknader och valutor, ett viktigt steg i vår fortsatta internationella tillväxtresa. Teamet har samtidigt fortsatt att optimera våra inköp och utveckla våra partnerskap.

Vår datadrivna prissättning och möjligheten att lista och sälja våra produkter parallellt över flera marknader och försäljningskanaler skapar förutsättningarna för fortsatt lönsam tillväxt, både organiskt och genom nya partnerskap.

Vi fortsätter samtidigt att bygga vår B2B-verksamhet och ser ett fortsatt stort intresse för vårt erbjudande, där kostnadsbesparingar och minskad miljöpåverkan kombineras med premium-refurbished produkter och en flexibel helhetslösning för företagskunder. B2B är ett tillväxtområde och ett naturligt komplement till vår befintliga konsumentaffär.

Expansion till Storbritannien genom partnerskap

Efter kvartalets utgång tog vi ytterligare ett viktigt steg i vår internationella expansion genom partnerskapet med brittiska Reuse Technology Group, vilket innebär vårt inträde på den brittiska marknaden. Under augusti har vi satt upp verksamheten och påbörjat den operativa fasen av samarbetet.

Modellen bygger på att respektive part fokuserar på sina styrkor: mResell bidrar med teknisk plattform, datadriven prissättning och erfarenhet av försäljning över flera digitala marknadsplatser, medan Reuse Technology bidrar med lokal organisation, infrastruktur och marknadskännedom. Storbritannien är en stor och attraktiv marknad för refurbished elektronik.

Partnerskapet visar hur vår plattform kan användas för att expandera till nya geografiska marknader utan att bygga upp en komplett lokal organisation från grunden, en modell vi ser goda möjligheter att replikera. Vi för löpande diskussioner kring liknande partnerskap på ytterligare marknader.

Outlook

Vi går in i andra halvåret med hög aktivitet på flera fronter, inom plattformsutveckling, internationell expansion och B2B, med ett tydligt fokus på lönsam tillväxt. Juli var en mycket stark månad med intäkter om 25,2 MSEK.

Vi ser samtidigt flera externa faktorer som stärker vårt erbjudande. Apples prishöjningar i slutet av kvartalet på bland annat nya Mac- och iPad-produkter ökar attraktiviteten i refurbished-alternativet. Även regulatoriskt ser vi fortsatt medvind genom initiativ som EU:s Digital Product Passport och Frankrikes arbete med att inkludera rekonditionering av elektronik inom Label Bas-Carbone, en utveckling som stärker vår position som ett hållbart och kostnadseffektivt alternativ.

Vår långsiktiga målsättning ligger fast: 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 fortsatta 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 27 augusti 2026 kl. 08:30 CET.