mResell Holding AB: Delårsrapport 1 juli – 30 september 2026; ”Stark tillväxt med vinst på sista raden”

mResell Holding AB (”mResell eller Bolaget”) offentliggör härmed delårsrapport för perioden 1 juli – 30 september 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 tredje kvartalet med rörelseintäkter om 76,0 MSEK, en ökning med 41 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 3,4 MSEK och periodens resultat till 1,9 MSEK, med i princip oförändrade personalkostnader.

Juli–september 2026

- Rörelseintäkterna för koncernen uppgick till 76 006 TSEK (53 992 TSEK)
- Bruttoresultatet uppgick till 20 367 TSEK (12 967 TSEK), motsvarande en bruttomarginal om 27 procent
- Koncernens EBITDA uppgick till 4 568 TSEK (-917 TSEK)
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 3 436 TSEK (-1 953 TSEK)
- Periodens resultat uppgick till 1 947 TSEK (-3 652 TSEK)
- Resultat per aktie uppgick till 0,036 SEK (-0,101 SEK)

Väsentliga händelser under perioden

- **Fortsatt stark tillväxt och vinst på sista raden**

  Rörelseintäkterna under kvartalet ökade med 41 procent till 76,0 MSEK (54,0 MSEK). EBITDA uppgick till 4,6 MSEK (-0,9 MSEK) och periodens resultat till 1,9 MSEK (-3,7 MSEK). Tillväxten har samtidigt skett med i princip oförändrade personalkostnader jämfört med motsvarande kvartal föregående år, vilket tydligt visar skalbarheten i affärsmodellen.

- **Rörelseintäkter om 178,7 MSEK under årets första nio månader**

  Rörelseintäkterna under årets första nio månader uppgick till 178,7 MSEK (109,4 MSEK), motsvarande en ökning om 63 procent. EBITDA förbättrades till 7,3 MSEK (-5,8 MSEK).

- **Expansion till fyra nya marknader**

  mResell har etablerat sig i Storbritannien genom partnerskap med Reuse Technology Group, samt i Tjeckien, Slovakien och Danmark genom partnerskap med österrikiska Refurbed. Partnerskapen möjliggör en snabb och kapitaleffektiv etablering. Samtliga marknader är nu i operativ fas, och mResell är verksamt i 16 länder.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- **Lansering på sju nya marknader**

  mResell har lanserat i Kroatien, Slovenien, Bulgarien, Luxemburg, Estland, Lettland och Litauen genom partnerskapet med Refurbed. Bolaget är nu verksamt i 23 länder.

- **Riktad nyemission om 25 MSEK**

  Efter kvartalets utgång genomförde mResell en riktad nyemission om 25 MSEK. Emissionen utökades med 5 MSEK från det ursprungligen kommunicerade beloppet till

följd av stort investerarintresse. Kapitaltillskottet stärker den finansiella positionen och möjliggör ökade produktinköp och fortsatt expansion.

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 Q3	2025 Q3	2026 Q1–Q3	2025 Q1–Q3	2025 FY
Rörelseintäkter	76 006	53 992	178 712	109 380	145 812
Bruttovinst	20 367	12 967	48 736	24 273	34 127
Bruttovinst %	27%	24%	27%	22%	23%
EBITDA	4 568	–917	7 309	–5 767	–8 561
Resultat/aktie	0,036	–0,101	0,009	–0,452	–0,570
Genomsn. antal aktier	54 797 025	36 013 168	54 184 994	30 111 138	34 346 011

VD-ord – kvartal 3 2026

Kära aktieägare och intressenter,

Det tredje kvartalet är ytterligare ett rekordkvartal med stark tillväxt och positivt rörelseresultat som bekräftar skalbarheten i vår teknikdrivna affärsmodell. Samtidigt accelererar vi vår internationella expansion genom en kapitaleffektiv etableringsmodell.

Rörelseintäkterna för kvartalet uppgick till 76,0 MSEK (54,0 MSEK), motsvarande en tillväxt om 41 procent jämfört med motsvarande period föregående år. EBITDA förbättrades till 4,6 MSEK (-0,9 MSEK) och rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 3,4 MSEK (-2,0 MSEK), motsvarande en EBIT-marginal om 4,5 procent, vilket är bolagets tredje kvartal på raken med ett positivt EBIT-resultat. Periodens resultat uppgick till 1,9 MSEK (-3,7 MSEK).

Bruttomarginalen stärktes till 27 procent (24 procent), drivet av ökade inköpsvolymer, fördjupade leverantörssamarbeten och en växande andel direktinköp. Samtidigt har vi hanterat tillväxten med i princip oförändrade personalkostnader, ett tydligt kvitto på den operationella hävstången i affärsmodellen.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 5,0 MSEK, och vid kvartalets utgång hade vi likvida medel om 11,3 MSEK samt pågående utbetalningar från marknadsplatser om 7,4 MSEK.

Under årets första nio månader har rörelseintäkterna uppgått till 178,7 MSEK (109,4 MSEK), en ökning med 63 procent, och EBITDA till 7,3 MSEK (-5,8 MSEK).

Expansion till nya marknader

Under kvartalet har vi etablerat oss i Storbritannien genom partnerskapet med Reuse Technology Group, samt i Tjeckien, Slovakien och Danmark genom partnerskapet med österrikiska Refurbed. Samtliga fyra nya marknader är nu operativa och vid kvartalets utgång var mResell verksamt i totalt 16 länder.

Expansionen har fortsatt i högt tempo även efter kvartalets utgång. Genom vårt samarbete med Refurbed har vi etablerat oss på ytterligare sju marknader: Kroatien, Slovenien, Bulgarien, Luxemburg, Estland, Lettland och Litauen. mResell är därmed verksamt i 23 länder.

I Storbritannien bygger modellen 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. Det gör att vi kan etablera oss snabbt och utan omfattande investeringar i egen infrastruktur. Vi planerar att bilda ett gemensamt joint venture-bolag med Reuse Technology Group runt årsskiftet 2026/2027.

Vi ser betydande potential att replikera modellen och vi för redan diskussioner om liknande samarbeten på ytterligare marknader.

B2B som fortsatt tillväxtben

Vi fortsätter att utveckla vår B2B-verksamhet, där vi ser en betydande tillväxtpotential. Vårt erbjudande kombinerar attraktiva kostnadsbesparingar med minskad miljöpåverkan och högkvalitativa rekonditionerade premiumprodukter.

Företagsmarknaden befinner sig fortfarande i en tidig fas, där beslutsprocesserna generellt är längre än inom konsumentsegmentet. Samtidigt ser vi ett starkt växande intresse från företag som väljer att ställa om till rekonditionerad IT-utrustning.

Stärkt balansräkning

Efter kvartalets utgång har vi genomfört en riktad nyemission om 25 MSEK genom ett accelererat bookbuildingförfarande. Investerarna som gick in i januari 2026, Martin Bjäringer och Carl Rosvall, ökar nu sitt innehav tillsammans med Tedde Jeansson. Existerande och nya aktieägare har också haft möjlighet att delta.

Genom emissionen stärker vi vår finansiella ställning och skapar förutsättningar för att finansiera en större del av arbetskapitalet till lägre kostnad. Som ett nästa steg pågår förhandlingar med flera banker, med ambitionen att inom kort utöka vår lånefinansiering med 15 MSEK. Det stödjer våra möjligheter att nå våra uttalade mål, samtidigt som det ökar vår handlingsfrihet att fördjupa samarbetet med Reuse Technology Group och andra strategiska partners.

Outlook

Vi går in i årets sista kvartal med hög aktivitet inom internationell expansion, plattformsutveckling och B2B, med ett tydligt fokus på lönsam tillväxt. Kvartalet har inletts stabilt och omfattar viktiga försäljningsperioder såsom Black Friday och julhandeln. Helgdagarna innebär samtidigt en högre belastning på logistik och leveranser.

Vår datadrivna prissättning och möjligheten att sälja parallellt över flera marknader och försäljningskanaler ger goda förutsättningar att öka volymerna i våra nya marknader.

Vi ser flera strukturella drivkrafter som stödjer vår långsiktiga tillväxt. EU:s ökade fokus på cirkulär ekonomi, produktlivslängd och hållbar konsumtion, tillsammans med ett växande kostnadsmedvetande hos både konsumenter och företag, skapar en allt mer attraktiv marknad för rekonditionerad elektronik.

Vår långsiktiga finansiella målsättning ligger fast: att nå en årlig omsättning om 600 MSEK med en EBIT-marginal överstigande 10 procent inom tre till fem år. Utvecklingen under 2026 stärker vår tilltro till att vi har rätt strategi och affärsmodell för att nå dessa mål.

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 IT-produkter. Bolaget är verksamt i 23 länder och har betjänat 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 ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 26 november 2026 kl. 08:30 CET.