



RUSTA

11.09.2026, 06.29 UTC

Dette er en oversat version af den svenske rapport, udgivet 11.9.2026

AKTIEBRIEF

Aktiebrev: Rusta

Automatisk oversættelse: Oprindeligt udgivet på svensk 10.9.2026, 07.17 GMT. Giv feedback her.

1. Selskabet i korthed

Rusta er en nordisk lavprisdetailhandler, der sælger et bredt sortiment af hjem-, sæsons-, fritids- og forbrugsvarer til primært privatkunder (B2C) via varehuse og e-handel i Sverige, Norge, Finland og Tyskland. Selskabet blev grundet i 1986 med sit første varehus i Gävle og er vokset organisk fra en enkelt butik til en nordisk varehuskæde med indtræden på det norske marked i 2014 og senere Finland og Tyskland, og det har hovedkontor i Upplands Väsby. Siden den 19. oktober 2023 er aktien handlet på Nasdaq Stockholm, Mid Cap-segmentet (RUSTA).

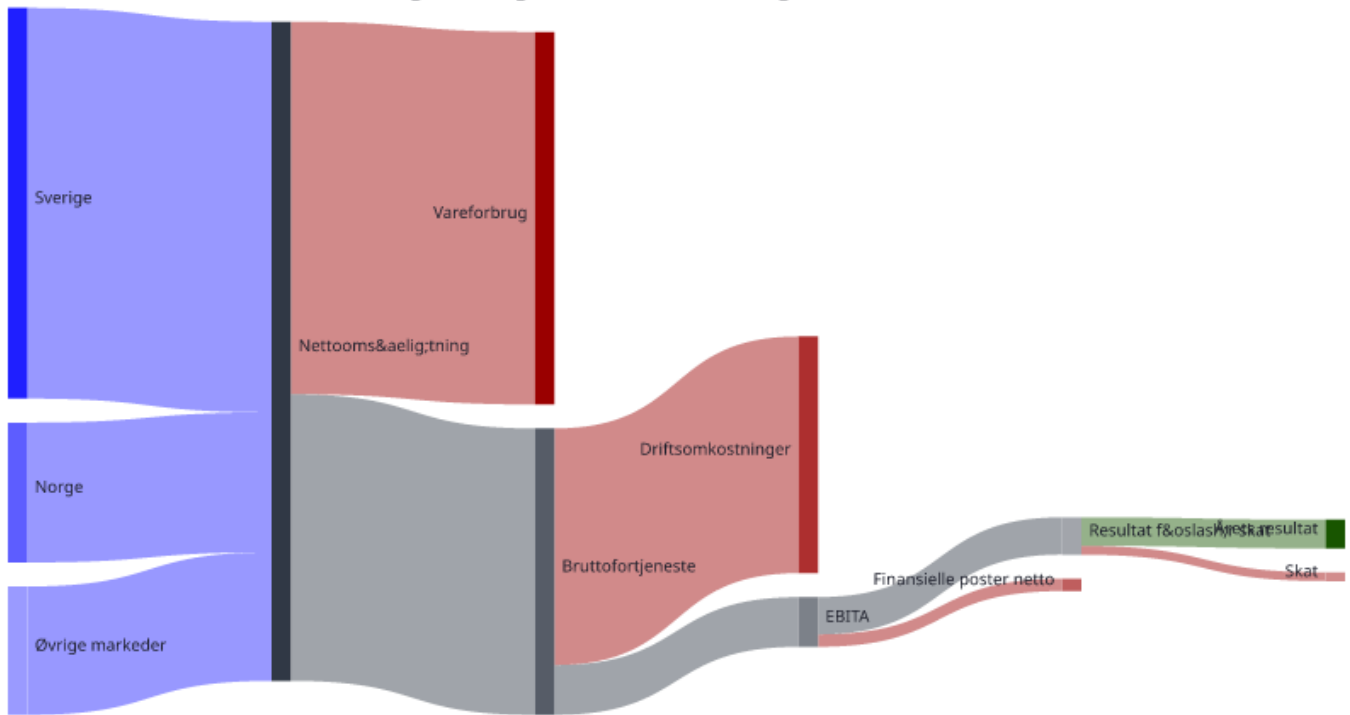
HOVEDKONTOR	GRUNDET	MARKEDSVÆRDI	MEDARBEJDERE
Upplands Väsby	1986 UPPSALA	~12,2 mia. SEK PR. SEP. 2026	5 964 31. JUL. 2026

2. Forretningsmodel: Sådan tjener selskabet penge

Rusta tjener penge på at indkøbe store mængder af et fokuseret sortiment på cirka 6.000 artikler i fem kategorier (boligindretning, forbrugsvarer, sæsonvarer, fritid og gør-det-selv) og sælge dem til lave priser i egne varehuse samt online på samtlige marknader. Modellen bygger på høj kontrol over værdikæden: centraliseret produktudvikling, en høj andel af private label (egne mærker) og direkte indkøb uden mellemlid via egne indkøbskontorer i Sverige, Kina, Indien, Vietnam og Tyrkiet. Cirka 40 % af produkterne indkøbes i Asien, størstedelen i Kina.

Kapitalprofilen er relativt let på produksiden, eftersom produktionen er udliciteret til eksterne leverandører, mens Rusta selv driver et automatiseret centrallager i Norrköping og lejer sine varehuslokaler (indregnet som leasing i henhold til IFRS 16). Ifølge selskabet har et nyt varehus en gennemsnitlig tilbagebetalingstid på cirka 12 måneder, hvilket muliggør selvfinansieret ekspansion. Varehusene står for størstedelen af omsætningen, hvor e-handlen (Rusta Online) er en mindre, men voksende kanal. Virksomheden er sæsonafhængig: første kvartal (maj-juli, sommer) og tredje kvartal (november-januari, jul) er de største, mens fjerde kvartal (februar-april) er det mindste.

Fra segmentsalg til resultat, hele året 2025/26 (MSEK)



3. Seneste rapport: finansiel og operationel oversigten

NETTOOMSAETNING	EBITA-MARGIN	RESULTAT PR. AKTIE
3.489 MSEK	9,5%	1,4 SEK
+9,9 % Å/Å (Q1'26)	+0,6 PP (Q1'26)	+23,9 % Å/Å (Q1'26)

I første kvartal af 2026/27 (maj-juli 2026) steg nettoomsætningen til 3.489 MSEK (Q1'26: 3.174), en stigning på 9,9 %. Eksklusive valutaeffekter var stigningstakten 8,7 %, og den sammenlignelige vækst var 2,2 %. Alle tre segmenter øgede omsætningen, drevet af flere kunder, højere konvertering og en stigende gennemsnitlig bonstørrelse. Bruttomarginen steg med 1,7 procentpoint til 44,3 % (Q1'26: 42,6 %), ifølge selskabet som følge af sortimentsfornyelse og valutaeffekter fra en stærkere svensk krone mod dollaren og en stærkere norsk krone. EBITA udgjorde 330 MSEK (Q1'26: 280), hvilket svarer til en EBITA-margin på 9,5 % (8,8 %), og kvartalets resultat endte på 216 MSEK (Q1'26: 174). Resultatet pr. aktie var 1,4 SEK (Q1'26: 1,1).

Sverige er det største segment og bærer den højeste rentabilitet: nettoomsætning på 1.958 MSEK (+6,6 %) med en EBITA-margin ekskl. IFRS 16 på 21,4 %. Norge omsatte for 741 MSEK (+7,0 % ekskl. valuta) med en margin på 13,7 %, mens Øvrige markeder (Finland, Tyskland og al e-handel) havde den højeste samlede vækst (+13,2 % ekskl. valuta), men den laveste margin på 6,2 %, en stigning fra 3,7 % i Q1'26. Selskabet beskriver forbrugermarkedet som

forsigtigt, særligt i Finland og Tyskland. Antallet af varehuse var 244 ved periodens udgang (Q1'26: 225), og Club Rusta rundede 7,1 millioner medlemmer.

Pengestrømmen fra den løbende virksomhed steg til 758 MSEK (Q1'26: 472), hvilket ifølge selskabet var drevet af en styrket arbejdskapital og højere rentabilitet; investeringspengestrømmen var -122 MSEK (Q1'26: -102) som følge af flere varehusåbninger. Pr. 31. juli 2026 havde koncernen en netto kassebeholdning ekskl. IFRS 16 på 587 MSEK (nettogæld/EBITDA ekskl. IFRS 16 på -0,57) og uudnyttede trækingsrettigheder på 1.100 MSEK; soliditeten ekskl. IFRS 16 var 52,1 %. Inklusive leasing udgjorde nettogælden 4.819 MSEK. Fremover oplyser selskabet, at geopolitisk uro forventes at give højere indkøbs- og fragtomkostninger fra slutningen af andet kvartal, men at valutaeffekter forventes at veje op for dette, og at det høje ekspansionstempo i løbet af efteråret kortsigtet kan øge omkostningerne. I løbet af kvartalet skete der et direktørskifte, idet Cathrine Wigzell tiltrådte den 1. juni 2026 og efterfulgte Göran Westerberg, og selskabet indgik aftale med Infor om et nyt forretningssystem med idriftsættelse planlagt til 2028. Der blev ikke rapporteret om nogen væsentlige hændelser efter periodens udløb.

"

"Vi går nu ind i efterårsmånederne med en rekordstor kundebase og en konkurrencedygtig prisposition. Med vores stærke balance fortsætter vi med at investere i fremtiden gennem lave priser, øget effektivitet og flere varehuse.

Cathrine Wigzell
, adm. direktør, Rusta AB · Q1 26/27-regnskabsmeddelelsen

4. Marked og tendenser

Rusta virker på det nordiske lavpris- og variety-marked, en bred detailhandelsniche hvor et stort, omskifteligt sortiment af hverdagsvarer sælges til pressede priser. Ifølge selskabet vokser lavprishandelen hurtigere end detailhandelen generelt og har historisk vist sig modstandsdygtig i dårlige tider, eftersom prismående kunder søger mod segmentet i både op- og nedgangstider. Dette er den enkeltvis vigtigste strukturelle drivkraft for Rusta: et marked, hvis efterfrøgan er relativt konjunkturstabil, og hvor kundernes holdning til lavpris bliver mere og mere positiv, hvilket giver Rusta plads til at tage både markedsandele og nye varehusplaceringer samtidigt.

Geografisk er Sverige det største marked, efterfulgt af Norge, mens Finland og Tyskland er mindre og mindre modne. Rusta konkurrerer med både nordiske og internationale aktører, eksempelvis Jula, ÖoB/Dollarstore, Biltema og Clas

Ohlson i Sverige, Europris, Nille og Normal i Norge samt den hurtigt voksende europæiske lavpriskæde Action. De strukturelle drivkræfter er:

- Strukturelt voksende og konjunktur stabil efterspørgsel efter prisvenlige hverdagsvarer.
- Fortsat fysisk varehusespansion i Norden og på tidlige markeder (Finland, Tyskland), hvor lavprispenetrationen er lavere.
- Øget andel af private label og direkte indkøb, som giver kontrol over pris, kvalitet og margin.
- Digitalisering af kundeforholdet via loyalitetsprogram (Club Rusta) og e-handel, som driver gentagne køb.
- Konsolidering og indtog af store internationale lavprisaktører, som skærper konkurrencen om placeringer og kunder.

5. Vækst drivere og risici

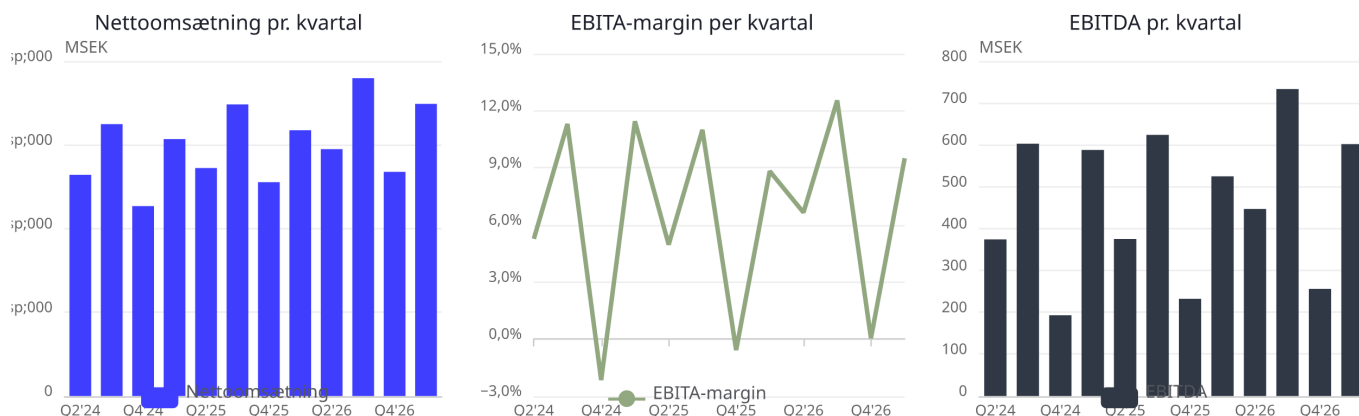
Vækst drivere

- Varehusespansion: Forventninger om 65-80 nye varehuse i perioden 2026/27-2028/29 med en kort tilbagebetalingstid (~12 måneder pr. varehus).
- Sammenlignelig vækst fra det opdaterede varehuskoncept, som ifølge selskabet løfter det sammenlignelige salg med cirka 1,5-2,0 procentpoint, hvor det er blevet udrullet.
- Sortimentsfornyelse og en højere andel af private label, som styrker bruttomarginen (44,3 % i Q1'27).
- Club Rusta (7,1 millioner medlemmer), hvor medlemmerne handler oftere og for større beløb.
- Lønsomhed turn-around på Øvrige markeder (Finland/Tyskland/online), hvor EBITA-marginen ekskl. IFRS 16 steg til 6,2 % i Q1'27.

Risici

- Valutarisiko: Indkøb i USD (cirka 40 % af varerne fra Asien) mod omsætning i SEK/NOK/EUR skaber transaktionsrisiko mod bruttomarginen; Rusta terminsafdækker delvist USD.
- Konjunktur- og adfærdsrisk: Forsigtige forbrugere, særligt i Finland og Tyskland, kan dæmpe den sammenlignelige omsætning.
- Konkurrencerisiko: Indtaget af store internationale lavprisaktører kan presse markedspositionen og marginerne.
- Leverandør- og logistikrisiko: Afhængigheden af asiatiske leverandører og centrallagret i Norrköping gør kæden sårbar over for forstyrrelser og højere fragtomkostninger.
- Eksekveringsrisiko: Det høje ekspansionstempo, lagerautomation og udskiftning af forretningsystem (Infor, idriftsættelse 2028) samtidig med et nyt direktørskifte øger den operationelle kompleksitet.

6. Finansiell udvikling: KPI'er



7. Finansielle mål

- **Nettoomsætningsvækst (langsigtet mål):** I gennemsnit ca. 8,0 % organisk vækst om året på mellemlang sigt med en sammenlignelig vækst på over 3,0 %. På sporet med 8,0 % ekskl. valuta og 5,0 % sammenlignelig vækst for hele året 2025/26.
- **Rentabilitet (langsigtet mål):** EBITA-margin på omkring 8,0 % på mellemlang sigt med et resultat pr. aktie, der vokser hurtigere end omsætningen. Tæt på målet med 7,6 % for hele året 2025/26 og 7,8 % R12 pr. Q1'27, mens resultatet pr. aktie steg med 15,5 %.
- **Udbyttepolitik:** 30-50 % af nettoresultatet. Opfyldt, da det foreslåede udbytte er 1,80 SEK pr. aktie for 2025/26 (~275 MSEK), svarende til cirka 50 % af årets resultat; ingen ekstraudlodning.
- **Ekspansion (guidance):** 65-80 nye varehuse i regnskabsårene 2026/27-2028/29; planen ligger fast, og yderligere ca. 40 etableringsplaceringer er godkendt eller signeret.

8. Potentielle triggers (kommende 6-12 måneder)

- Q2 26/27-regnskabsmeddelelsen (aug.-okt. 2026, offentliggøres i december 2026). Fokus vil være på EBITA-marginen efter efterårets intensive åbningstempo, hvor meget højere indkøbs- og fragtomkostninger slår igennem i forhold til valutamedvind, samt om Finland/Tyskland fortsætter den margin-turnaround, der blev set i Q1'27.
- Udrulning af det opdaterede varehuskoncept inden for kategorien sundhed og skønhed fra september 2026 med kommercielt gennemslag på det sammenlignelige salg og the arealeffektivitet.
- Efterårets 14 kommunikerede nye varehuse, som tester leverancen i forhold til ekspansionsplanen og giver en kortsigtet omkostningseffekt fra åbningerne.
- Automationsprojektet i centrallagret i Norrköping med gradvis kapacitetsforøgelse og effekt på logistikomkostningerne, når systemet køres ind.

- Lønssomhedsudviklingen på Øvrige markeder, det vil sige om Finland og Tyskland kan bære deres egen lønssomhed i takt med at det sammenlignelige salg (0,7 % i Q1'27) accellererer.
- Ny adm. direktør (Cathrine Wigzell fra juni 2026) med eventuelle justeringer af strategien eller kapitalallokeringen i løbet af det første fulde regnskabsår.

9. Ofte stillede spørgsmål fra investorer

10. Hvad siger optimisten? / Hvad siger pessimisten?

Hvad siger optimisten?

Rusta virker på et strukturelt voksende og konjunkturstabilt lavprismarked, hvor prismående kunder søger mod segmentet i både op- og nedgangstider. Det giver en efterspørgsel, der er mindre cyklisk end detailhandelen generelt.

Forretningsmodellen er skalerbar: direkte indkøb, en høj andel af private label og et automatiseret centrallager giver omkostningsfordele, og nye varehuse tjener sig ind på cirka et år. Det skaber en lang bane for lønsom ekspansion.

Balancen er stærk med en netto kassebeholdning ekskl. leasing på 587 MSEK pr. juli 2026 og uudnyttede trækingsrettigheder på 1,1 mia. SEK, hvilket finansierer både 65-80 nye varehuse og et udbytte i den høje ende af politikken.

Konceptopdatering og Club Rusta løfter det sammenlignelige salg, samtidig med at resultatet pr. aktie vokser hurtigere end omsætningen, hvilket er et bevis på modellens skalerbarhed.

Hvad siger pessimisten?

Trods lavprisprofilen sælger Rusta i høj grad diskretionære varer. Den sammenlignelige vækst er lav (2,2 % i Q1'27), og forbrugerne beskrives som forsigtige, særligt i Finland og Tyskland, hvor lønssomheden er tynd.

Marginen er følsom over for valuta og indkøbsomkostninger: En stor del af varerne indkøbes i USD, og selskabet advarer om højere indkøbs- og fragtomkostninger fremover, som kun delvis vejes op af valutamedvind.

Vækststrategien bygger på høj eksekvering, det vil sige samtidig varehusespansion, lagerautomation og udskiftning af forretningssystem, derudover under en ny adm. direktør, hvilket øger risikoen for omkostningsoverskridelser og forstyrrelser.

Konkurrencen skærpes af store internationale lavprisaktører som Action, og EBITA-marginen ligger stadig omkring det langsigtede mål på 8 % snarere end tydeligt over det.

Ordliste: forkortelser og begreber

- **Bruttomargin:** Bruttofortjeneste i procent af nettoomsætningen. Viser, hvor meget Rusta tjener på varerne efter indkøbsomkostninger, før drifts- og personaleomkostninger; central eftersom valuta og sortiment styrer den.
- **EBITA:** Driftsindtægter før afskrivning af erhvervsrelaterede immaterielle aktiver. Rustas væsentligste rentabilitetsmål og det marginmål, som selskabet styres efter.
- **EBITDA:** Driftsindtægter før af- og nedskrivninger. Giver et billede af den løbende indtjening og kvartalernes sæsonmønstre uden effekter af afskrivninger.
- **IFRS 16:** Regnskabsstandard, der opfører lejeaftaler som aktiv og passiv i balancen. Etersom Rusta lejer sine varehuse, puster den nettogælden op og sænker soliditeten; selskabet oplyser derfor også nøgletal ekskl. IFRS 16.
- **Sammenlignelig vækst (LFL, Like-for-Like):** Omsætningsvækst i varehuse, der har været åbne i mindst et år. Adskiller den underliggende vækst fra effekten af nye åbninger.
- **Nettogæld:** Rentebærende gæld minus likvide beholdninger. Ekskl. IFRS 16 havde Rusta en netto kassebeholdning (negativ nettogæld), dvs. flere likvide beholdninger end rentebærende lån.
- **Private label:** Egne udviklede varemærker. En høj andel giver Rusta kontrol over pris, kvalitet og margin sammenlignet med at sælge eksterne mærkevarer.
- **R12:** Rullende tolv måneder. Udævner sæsonudsving ved at summere de fire seneste kvartaler.
- **Resultat pr. aktie (EPS):** Nettoresultat pr. aktie. Viser det resultat, der tilfalder hver aktie; skal ifølge målet vokse hurtigere end omsætningen.
- **Soliditet:** Egenkapital i procent af de samlede aktiver. Mål for finansiell modstandskraft; påvirkes kraftigt af, om leasing (IFRS 16) tages med.
- **Valuta-/termsafdækning:** Aftale, der låser en fremtidig valutakurs. Rusta afdækker delvist sin USD-eksponering for at dæmpe svingninger i indkøbsomkostningerne.

Kilder

- Rusta AB: Delårsrapport Q1 2026/27 (1. maj til 31. juli 2026), offentliggjort den 9. september 2026. [Link](#)
- Rusta AB: Års- og bæredygtighedsrapport 2025/26, offentliggjort den 21. august 2026. [Link](#)
- Rusta AB: Delårsrapport Q4 2025/26, offentliggjort den 9. juni 2026. [Link](#)
- Rusta AB: "14 nye varehuse i efteråret, når Rusta fortsætter med at vækste på alle markeder", 26. august 2026. [Link](#)
- Rusta AB: "Cathrine Wigzell tiltræder i dag som ny adm. direktør for Rusta", 1. juni 2026. [Link](#)



CONNECTING INVESTORS AND COMPANIES

Inderes democratizes financial information by connecting investors and listed companies. For investors, we are an investing community and a trusted source of financial information and equity research. For listed companies, we are a partner in delivering high-quality investor relations. Over 500 listed companies in Europe use our investor relations products and equity research services to provide better investor communications to their shareholders.

Our goal is to be the most investor-minded company in finance. Inderes was founded in 2009 by investors, for investors. As a Nasdaq First North-listed company, we understand the day-to-day reality of our customers.

Inderes Oyj
Porkkalankatu 5
00180 Helsinki
+358 10 219 4690

inderes.fi

Inderes Ab
Vattugatan 17, 5tr
Stockholm
+46 8 411 43 80

inderes.se

**inde
res.**