

# Bokslutskommuniké 2024



# Sammanfattning

Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år

## Perioden okt–dec 2024

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,0 MSEK (4,6 MSEK), en ökning med 9 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 24,6 MSEK (19,6 MSEK), en ökning med 26 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till -2,0 MSEK (-3,6 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till -8 % (-18 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -2,9 MSEK (-4,3 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -3,2 MSEK (-4,4 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -0,7 MSEK (-1,6 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 54 SEK (93 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 20,1 MSEK (17,0 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 18 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Resultat per aktie för perioden var -0,25 SEK (-0,54 SEK).

## Perioden jan–dec 2024

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 20,1 MSEK (17,0 MSEK), en ökning med 18 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 82,8 MSEK (52,6 MSEK), en ökning med 57 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till -2,8 MSEK (-6,5 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till -3 % (-12 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -6,2 MSEK (-9,3 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -6,8 MSEK (-9,7 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -3,9 MSEK (-6,1 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 58 SEK (95 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 20,1 MSEK (17,0 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 18 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Resultat per aktie för perioden var -0,61 SEK (-1,19 SEK).
- Styrelsen föreslår ingen utdelning för året.



# VD har ordet

**Årets sista kvartal följde samma positiva trend som resten av 2024. Vi redovisar både tillväxt och ett förbättrat resultat jämfört med motsvarande period föregående år. Detta trots kostnader av engångskaraktär motsvarande 0,6 MSEK, främst från en försenad kemikalieskatt från 2023.**

Jag summerar 2024 som ett år där vi, trots en imponerande tillväxt på 57 %, har lagt en stabil grund för att nå lönsamhet och de tidigare kommunicerade målen för 2025:

- **Omsättning: 120–150 MSEK**
- **EBITDA: 5–8 MSEK**

Låt mig lyfta några av de insatser som redan sjuksatts för att nå dessa mål:

## Lönsamhet

Vi fokuserar fortsatt på nyckeltal och kostnader för att nå lönsamhetsmålet om minst 5 MSEK i positivt EBITDA under 2025, detta är målet samtligt som vi ska växa med minst 50%.

Med redan genomförda insatser och framgångsrika förhandlingar med leverantörer når vi positivt EBITDA under H1 2025 och positiva rörelseresultat under H2. En stor pusselbit i att förbättra våra resultat är lägre inköpspriser från våra leverantörer och dessa uppnås oftast tack vare större inköpsvolymmer – här är våra nya storefronts till stor hjälp.

## Storefronts

Konceptet innebär att vi speglar delar av Buyersclubs sortiment till nya nischade hemsidor för att på så sätt ta större marknadsandelar. Detta är möjligt att göra inom samtliga branscher där Buyersclub är återförsäljare, vilket i dagsläget inkluderar fler än tio, såsom böcker, leksaker, kontorsvaror, möbler och inredning.

Till skillnad från [buyersclub.se](https://buyersclub.se) så lutar sig dessa storefronts inte mot någon prenumerationsmodell, utan drivs som vanliga e-handelssidor. Gemensamt för alla sidor är att de nyttjar Buyersclubs lager, personal och affärssystem. Detta gör att de kan operera utan fasta kostnader, vilket gör det möjligt att snabbt bli lönsam.

[Bookhero.se](https://bookhero.se) som lanserades i 2024 omsatte 12,4 MSEK under året och förväntas nå en lönsam omsättning på över 20 MSEK i 2025.

Igår, den 3 mars, presenterade vi vår senaste storefront, [kontorsjätten.se](https://kontorsjätten.se) – en kontorsvaruhandel med fokus på B2B. Fler storefronts kommer att lanseras löpande under året.

## Ökade medlemsintäkter

Under 2024 har vi kontinuerligt förbättrat vårt erbjudande, vilket motiverade en höjning av medlemsavgifterna i det fjärde kvartalet. Den fulla effekten av detta ser vi först under 2025.

## Lägre transaktionskostnader

I november genomförde vi en större förändring i hur vi hanterar betalningstjänster och adderade en ny betalningsleverantör. Resultatet är bättre kontroll över betalningsflödena och en kraftig sänkning av kostnaden per transaktion.

## Byte av lokal

I slutet av första kvartalet 2025 flyttar Buyersclub till nya lokaler i Länna. Den nya lokalen är bättre anpassad för vår verksamhet, vilket ger effektivare orderhantering, ökad skalbarhet och lägre månadskostnader.

## Omsättning

Som online-återförsäljare möter vi stenhård konkurrens och branschens utmaningar är många, särskilt för mindre aktörer. Att 2025 spräcka 100-miljonersgränsen i omsättning eliminerar flera bromsklossar, och jag bedömer att tillväxten inte stannar under innevarande år – den kommer att accelerera.

Jag vill rikta ett stort tack till alla medarbetare på Buyersclub och våra delägare som gör denna resa möjlig.



**Emil Henriksson**  
VD & Grundare  
Sweden Buyersclub AB

# Om Bolaget

Sweden Buyersclub AB är ett tech-drivet företag med en hög andel återkommande prenumerationsintäkter, vilket bidrar till stabilitet och långsiktighet. Företaget erbjuder marknadens lägsta priser på hundratals välkända varumärken via sin digitala handelsplats, [buyersclub.se](https://buyersclub.se). Sortimentet är brett och omfattar kategorier som skönhet, hemelektronik, leksaker, husdjursprodukter, heminredning, kontorsvaror och böcker, vilket attraherar en bred målgrupp.

För de mest prismedvetna konsumenterna finns "Buyersclub Plus", ett medlemskap från 69 kr/månad som ger tillgång till bolagets egna inköpspriser, lägsta prisgaranti, exklusiva medlemserbudanden och gratisprodukter.

Bolagets innovativa plattform synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer, vilket har potential att kraftigt reducera bolagets behov av eget lager och därmed stor kapitalbindning, vilket är en enorm risk och kostnad för traditionella e-handelsföretag.

Marknadsplatser undviker lagerrisk genom att agera som en mellanhand; olika säljare tillhandahåller produkter och paketering medan marknadsplatsen förmedlar affären. Detta sker ofta på bekostnad av högre pris till kund samt en försämrad leveransupplevelse då konsumenten kan få flera leveranser vid olika tidpunkter vid köp av flera produkter i en och samma order.

Buyersclubs metod reducerar leden i distributionskedjan samtidigt som produkter levereras till Buyersclubs crossdocking-lager för att sampaketeras i en enskild försändelse. Priset till kund blir på så sätt lägre utan bekostnad av försämrad marginal, samtidigt som varor skickas samlat, via kundens valda speditör.

Plattformen har under 2024 utvecklats för att möjliggöra spegling av sortimentet till nya nischade onlinebutiker, så kallade storefronts. Detta gör det möjligt för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar.

Detta kan genomföras inom samtliga branscher där Buyersclub är återförsäljare, vilket i dagsläget inkluderar fler än tio, såsom böcker, leksaker, kontorsvaror, möbler och inredning.

Till skillnad från [buyersclub.se](https://buyersclub.se) bygger dessa storefronts inte på en prenumerationsmodell, utan drivs som vanliga e-handelssidor. Gemensamt för alla sidor är att de använder Buyersclubs lager, personal och affärssystem. Detta gör att de kan operera utan fasta kostnader, vilket skapar möjligheter för snabb lönsamhet.

Onlinebokhandeln [bookhero.se](https://bookhero.se), kontorsvaruhandeln [kontorsjätten.se](https://kontorsjätten.se) – som riktar sig till både B2C och B2B – samt [norimont.com](https://norimont.com), ett eget varumärke för mobiltillbehör, är tre storefronts som bygger på Buyersclubs befintliga infrastruktur. Detta möjliggör automatiserad orderhantering och effektiv resursanvändning.



**Q4**

oktober–december 2024



# Kommentarer till rapportperioden

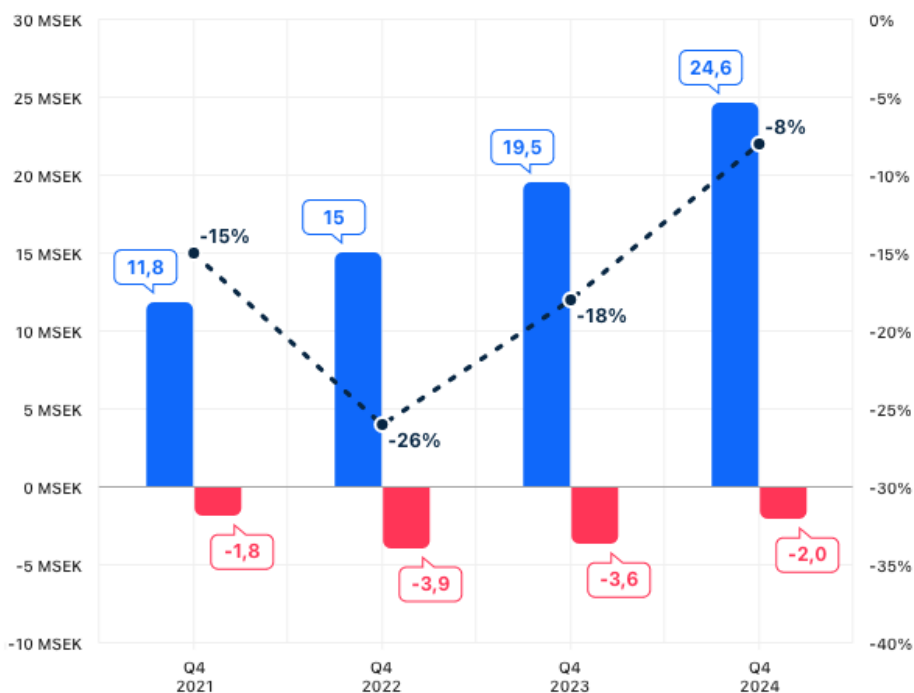
PERIODEN OKTOBER – DECEMBER 2024

## Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under perioden till 24,6 MSEK (19,6 MSEK), en ökning med 26 % jämfört med motsvarande period föregående år. 5,5 MSEK av omsättningen under perioden (0,0 MSEK) är hänförlig till [Bookhero.se](https://www.bookhero.se), en följd av bolagets satsning på storefronts. Utvecklingen av omsättningen i stort jämfört med tidigare period förklaras till stor del av minskad anskaffningskostnad.

Grafen visar utvecklingen i nettoomsättning, EBITDA och EBITDA-marginal för Q4 2021–2024.

- Nettoomsättning, MSEK
- EBITDA, MSEK
- EBITDA-marginal, %



## Medlemsintäkter

Intäkter från medlemskap uppgick under perioden till 5,0 MSEK (4,6 MSEK), en ökning med 9 % jämfört med motsvarande period föregående år. Bolaget har under perioden implementerat en höjning av medlemsavgiften från och med november 2024, från 89 SEK inklusive moms till 99 SEK inklusive moms. Detta har haft en mindre negativ påverkan på antalet betalande medlemmar, men medför en ökning av medlemsintäkter under kommande perioder, med full effekt från första kvartalet 2025 och framåt.

## Resultat

- EBITDA uppgick till -2,0 MSEK (-3,6 MSEK).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -2,9 MSEK (-4,3 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -3,2 MSEK (-4,4 MSEK).

Resultatet för perioden påverkas negativt av nedskrivning av lagervärde till följd av bedömd inkurans (-0,43 MSEK) samt reservering för utestående kostnader förknippade med självrättelse av kemikalieskatt (-0,2 MSEK).

# Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN OKTOBER - DECEMBER 2024

## Kassaflöde och investeringar

- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -0,7 MSEK (-1,6 MSEK).
- Avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick under perioden till 0,9 MSEK (0,7 MSEK).
- Investeringar i utveckling av e-handelsplattformen uppgick under perioden till 1,5 MSEK (1,1 MSEK).

Bolaget har under perioden tecknat ett låneavtal med DBT avseende lånefinansiering och i samband med detta löst samtliga aktieägarlån.

Bolaget har under perioden investerat ytterligare i förbättring av budgivningsalgoritmer, optimering av e-handelssidan samt system för integrering av storefronts.

## Händelser under rapportperioden (oktober – december)

Sweden Buyersclub AB ingick avtal med Augment Partners AB avseende rollen som Certified Adviser. Augment Partners tillträdde den 17 november 2024, och fram till dess fortsatte Partner Fondkommission AB att inneha rollen.

Under perioden beslutade bolaget att flytta verksamheten till nya, mer ändamålsenliga lokaler i Länna, Huddinge kommun. Flytten, som genomförs i mars 2025, innebär både en förbättrad logistisk struktur och en lägre månadskostnad, vilket stärker bolagets kostnadseffektivitet.

Bolaget implementerade en flexibel betallosning via Avarda för ökad konvertering och lägre transaktionskostnader, vilket förväntas sänka månadskostnader från januari med över 150 TSEK.

För att optimera bolagets kapitalstruktur ingick Sweden Buyersclub AB ett avtal med DBT Capital om en kreditfacilitet på 7 MSEK. Kapitalet användes för att refinansiera befintliga lån på bättre villkor och stärka bolagets operativa kapital. Baserat på jämförelser av räntenivåer förväntas detta förbättra resultatet med över 100 000 SEK under 2025. I lånevillkoren finns en klausul om kovenanter som behöver uppfyllas.

# Helår

januari–december 2024



# Kommentarer till rapportperioden

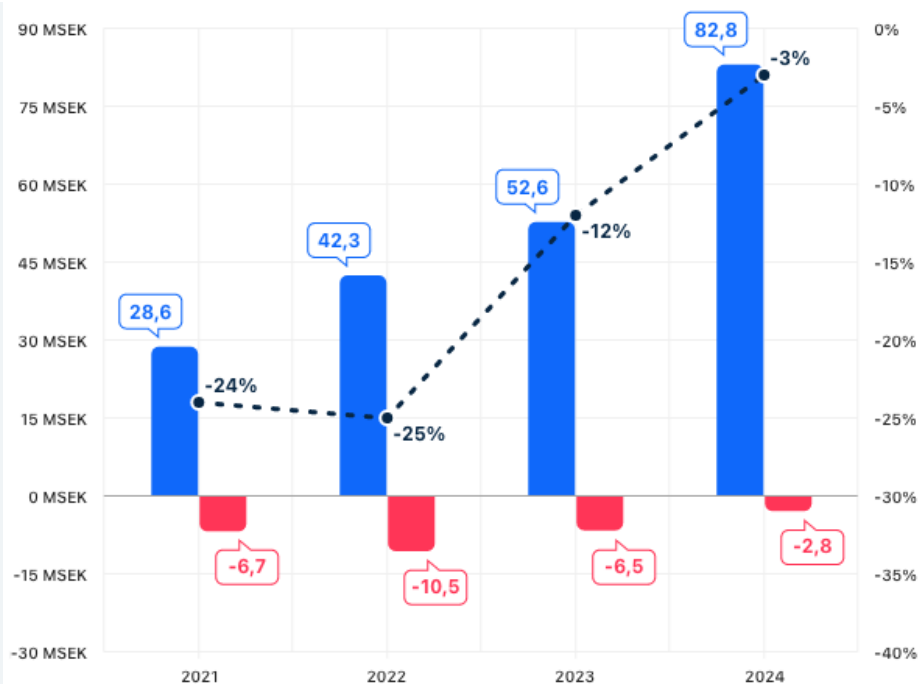
PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2024

## Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under perioden till 82,8 MSEK (52,6 MSEK), en ökning med 57 % jämfört med motsvarande period föregående år. 12,4 MSEK av omsättningen under perioden (0,0 MSEK) är hänförlig till [Bookhero.se](https://www.bookhero.se), en följd av bolagets satsning på storefronts. Utvecklingen av omsättningen i stort jämfört med tidigare period förklaras till stor del av minskad anskaffningskostnad.

Grafen visar utvecklingen i nettomsättning, EBITDA och EBITDA-marginal mellan 2021–2024.

**Nettoomsättning, MSEK**  
**EBITDA, MSEK**  
**EBITDA-marginal, %**



## Medlemsintäkter

Intäkter från medlemskap uppgick under perioden till 20,1 MSEK (17,0 MSEK), en ökning med 18 % jämfört med motsvarande period föregående år. Bolaget har under perioden aviserat en höjning av medlemsavgiften från och med november 2024 från 89 SEK inklusive moms till 99 SEK inklusive moms. Detta har haft en mindre negativ påverkan på antalet betalande medlemmar, men medför en ökning av medlemsintäkter under kommande perioder, med full effekt från första kvartalet 2025 och framåt.

## Resultat

- EBITDA uppgick till -2,8 MSEK (-6,5 MSEK).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -6,2 MSEK (-9,3 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -6,8 MSEK (-9,7 MSEK).

Resultatet för perioden påverkas negativt av nedskrivning av lagervärde till följd av bedömd inkurans (-0,43 MSEK) samt reservering för utestående kostnader förknippade med självrättelse av kemikalieskatt (-0,2 MSEK).

# Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2024

## Kassaflöde och investeringar

- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -3,9 MSEK (-6,1 MSEK).
- Avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick under perioden till 3,4 MSEK (2,8 MSEK).
- Investeringar i utveckling av e-handelsplattformen uppgick under perioden till 5,0 MSEK (3,8 MSEK).

Bolaget genomförde under perioden en nyemission som tillförde 7,3 MSEK efter emissionsutgifter. Under årets fjärde kvartal har bolaget tecknat ett låneavtal med DBT avseende lånefinansiering och i samband med detta löst samtliga aktieägarlån. Tidigare under året har även lån från ALMI lösts.

Bolaget har under perioden investerat ytterligare i förbättring av budgivningsalgoritmer, optimering av e-handelssidan samt system för integrering av storefronts.

## Händelser under rapportperioden (januari – december)

### Q1

Bolaget utvecklade plattformen för att möjliggöra spegling av sortiment till nischade onlinebutiker, s.k. "storefronts". Första lanseringen, [Bookhero.se](https://bookhero.se), genererade en omsättning på 12,4 MSEK under året.

### Q2

Den beslutade företrädesemissionen övertecknades, varpå en riktad emission genomfördes. Med anledning av emissionsutfallet fastställde styrelsen nya finansiella mål för 2025 och 2026:

- **2025:** Omsättning 120–150 MSEK, EBITDA 5–8 MSEK
- **2026:** Omsättning 150–200 MSEK, EBITDA 8–12 MSEK

### Q3

Ledningsgruppen förstärktes med Sonja Såndberg, bolagets inköpschef sedan 2021. Medlemsavgiften höjdes från 89 SEK till 99 SEK per månad.

### Q4

Sweden Buyersclub ingick avtal med Augment Partners AB som Certified Adviser, med tillträde 17 november 2024. Bolaget beslutade även att flytta till mer ändamålsenliga lokaler i Länna, Huddinge kommun, vilket effektiviserar logistiken, stärker kostnadseffektiviteten och är mer anpassad för bolagets tillväxt. Inflytt sker i slutet av Q1 2025. Vidare ingicks avtal med DBT Capital om en kreditfacilitet på 7 MSEK för refinansiering av lån och stärkt operativt kapital, med en förväntad resultatförbättring på över 100 TSEK under 2025. Villkor för avtalet anges under *händelser under rapportperioden (oktober – december)*, sida 7 och 8.

Bolaget implementerade en flexibel betallosning via Avarda för ökad konvertering och lägre transaktionskostnader, vilket förväntas sänka månadskostnader från januari med över 150 TSEK.

Löpande under året anslöts flera nya leverantörer inom böcker, spel och leksaker.

# Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2024

## Händelser efter rapportperioden (januari – december)

Inga väsentliga händelser har inträffat efter rapportperioden.

## Medarbetare

Antal anställda i företaget var vid periodens utgång 13 personer (11).

## Optionsprogram

Bolaget beslutade vid extra bolagsstämma den 28 december 2022 om ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram riktat till ledande befattningshavare, anställda och övriga nyckelpersoner i bolaget. Enligt programmet kan högst 310 000 teckningsoptioner emitteras och överlåtas till deltagare i programmet, innebärande en utspädning om cirka 4,3 procent baserat på antalet aktier den 28 december 2022. Förutom detta program finns inga övriga optionsprogram. Samtliga teckningsoptioner emitterades.

## Aktien

Sweden Buyersclubs aktie är listad på Nasdaq First North sedan den 20 juni 2022. För bolag anslutna till Nasdaq First North krävs en Certified Adviser vilken bland annat skall utöva viss tillsyn. Sweden Buyersclubs Certified Adviser är Augment Partners AB.

Ticker: **BUY**

ISIN-kod: **SE0015660287**



Grafen visar kursutvecklingen under 2024.

# Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2024

## Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats enligt 9 kap 3–4 §§ RL. Delårsrapporten är upprättad i enlighet med de redovisningsprinciper som tillämpas i årsredovisningen. Bolaget tillämpar K3 och årsredovisning.

## Offentliggörande av rapport

Denna rapport har offentliggjorts den 4 mars 2025 kl 08:00. Rapporten publiceras samtidigt på bolagets hemsida.

## Revisor

Bolagets revisor är Olof Nordgaard på Grant Thornton Sweden AB. Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisor.

## Kommande rapporttillfällen

2025-04-10	Årsredovisning 2025
2025-05-02	Delårsrapport Q1 2025
2025-05-07	Årsstämma 2025
2025-08-14	Delårsrapport Q2 2025
2025-11-05	Delårsrapport Q3 2025

Samtliga rapporter kommer finnas tillgängliga på bolagets hemsida:  
<https://ir.buyersclub.se/investerare/finansiella-rapporter/>

## För ytterligare information

Emil Henriksson, CEO

[emil.henriksson@buyersclub.se](mailto:emil.henriksson@buyersclub.se)

+46 73-377 19 37

# Resultaträkning

Belopp i KSEK	2024-10-01 2024-12-31	2023-10-01 2023-12-31	2024-01-01 2024-12-31	2023-01-01 2023-12-31
<b>Rörelsens intäkter</b>				
Nettoomsättning	24 609	19 537	82 765	52 560
Övriga intäkter	434	403	1 754	1 623
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>25 043</b>	<b>19 940</b>	<b>84 520</b>	<b>54 184</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Varu- och materialkostnader	-16 528	-13 964	-52 757	-31 557
Övriga externa kostnader	-5 372	-4 276	-17 361	-13 625
Marknadsföringskostnader	-2 422	-3 002	-7 721	-7 852
Personalkostnader	-2 696	-2 251	-9 369	-7 653
Övriga rörelsekostnader	-46	-1	-80	-4
<b>Summa rörelsens kostnader innan avskrivningar</b>	<b>-27 064</b>	<b>-23 495</b>	<b>-87 289</b>	<b>-60 691</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-2 021</b>	<b>-3 554</b>	<b>-2 769</b>	<b>-6 507</b>
Av- och nedskrivningar materiella och immateriella anläggningstillgångar	-925	-749	-3 435	-2 795
<b>RÖRELSERESULTAT (EBIT)</b>	<b>-2 946</b>	<b>-4 304</b>	<b>-6 204</b>	<b>-9 302</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>				
Finansiella intäkter	17	29	18	40
Finansiella kostnader och räntor	-244	-166	-610	-459
<b>Summa finansiella poster</b>	<b>-227</b>	<b>-137</b>	<b>-592</b>	<b>-419</b>
<b>RESULTAT FÖRE SKATT</b>	<b>-3 172</b>	<b>-4 441</b>	<b>-6 795</b>	<b>-9 720</b>
<b>PERIODENS RESULTAT</b>	<b>-3 172</b>	<b>-4 441</b>	<b>-6 795</b>	<b>-9 720</b>
Resultat per aktie, SEK	-0,25	-0,54	-0,61	-1,19
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,25	-0,54	-0,61	-1,19
Genomsnittligt antal aktier	12 653 530	8 189 717	11 068 177	8 189 717
Antal aktier periodens ingång	12 653 530	6 896 610	9 482 824	6 896 610
Antal aktier efter perioden	12 653 530	9 482 824	12 653 530	9 482 824

# Balansräkning i sammandrag

Belopp i KSEK	2024-12-31	2023-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>		
<i>Anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	10 714	9 107
Materiella anläggningstillgångar	127	201
Finansiella anläggningstillgångar	4 613	3 941
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>15 454</b>	<b>13 250</b>
<i>Omsättningstillgångar</i>		
Varulager etc	1 982	2 660
Kundfordringar	45	1
Övriga fordringar	2 926	2 757
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 269	1 334
Kassa och bank	3 017	3 961
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>10 239</b>	<b>10 712</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>25 694</b>	<b>23 962</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
Eget kapital	8 140	7 610
<b>Summa eget kapital</b>	<b>8 140</b>	<b>7 610</b>
<i>Långfristiga skulder</i>		
Skulder till kreditinstitut	5 833	3 155
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>5 833</b>	<b>3 155</b>
<i>Kortfristiga skulder</i>		
Skulder till kreditinstitut	1 167	816
Leverantörsskulder	4 010	3 849
Övriga kortfristiga skulder	4 666	7 031
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 878	1 501
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>11 721</b>	<b>13 197</b>
<b>Summa skulder och avsättningar</b>	<b>17 554</b>	<b>16 352</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>25 694</b>	<b>23 962</b>



# Kassaflödesanalys

Belopp i KSEK	2024-10-01 2024-12-31	2023-10-01 2023-12-31	2024-01-01 2024-12-31	2023-01-01 2023-12-31
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Rörelseresultatet	-2 946	-4 304	-6 204	-9 302
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	1 020	786	3 530	3 295
Erhållen ränta	17	29	18	40
Erlagd ränta	-94	-166	-460	-459
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-2 002</b>	<b>-3 655</b>	<b>-3 116</b>	<b>-6 426</b>
<b>Förändring i rörelsekapital</b>				
Förändring av varulager/pågående arbete	645	127	677	1 039
Förändring av kundfordringar	-38	34	-44	-1
Förändring av fordringar	-955	-1 857	-1 283	-2 232
Förändring av leverantörsskulder	11	1 255	161	868
Förändring av kortfristiga skulder	1 646	2 527	-291	665
<b>Summa förändring rörelsekapital</b>	<b>1 308</b>	<b>2 085</b>	<b>-780</b>	<b>340</b>
<b>KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>	<b>-694</b>	<b>-1 570</b>	<b>-3 896</b>	<b>-6 086</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av immateriella tillgångar	-1 450	-1 128	-4 967	-3 825
<b>KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>	<b>-1 450</b>	<b>-1 128</b>	<b>-4 967</b>	<b>-3 825</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Periodens nyemission	0	6 000	7 927	6 000
Emissionsutgifter	0	-408	-601	-408
Teckningsoptioner	0	0	0	133
Amortering av kortfristiga lån	-247	0	-2 697	0
Amortering av långfristiga lån	-2 854	-240	-3 971	-1 320
Depositioner	-588	-750	-1 222	-1 100
Återbetalning depositioner	200	200	750	400
Upptagna långfristiga lån	2 734	0	6 734	1 500
Upptagna kortfristiga lån	0	0	1 000	2 880
<b>KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>	<b>-756</b>	<b>4 802</b>	<b>7 919</b>	<b>8 085</b>
<b>Kassaflöde för perioden</b>	<b>-2 900</b>	<b>2 103</b>	<b>-944</b>	<b>-1 826</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>5 917</b>	<b>1 857</b>	<b>3 961</b>	<b>5 787</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>3 017</b>	<b>3 961</b>	<b>3 017</b>	<b>3 961</b>

# Förändring i eget kapital

<b>Belopp i KSEK</b>	<b>2024-10-01 2024-12-31</b>	<b>2023-10-01 2023-12-31</b>	<b>2024-01-01 2024-12-31</b>	<b>2023-01-01 2023-12-31</b>
Belopp periodens ingång	11 312	9 370	7 610	11 605
Nyemission	0	3 000	7 927	6 000
Nyemissionskostnader	0	-320	-601	-408
Teckningsoptioner	0	0	0	133
Periodens resultat	-3 172	-4 441	-6 795	-9 720
<b>BELOPP VID PERIODENS UTGÅNG</b>	<b>8 140</b>	<b>7 610</b>	<b>8 140</b>	<b>7 610</b>

# Kvartalsdata och nyckeltal

Belopp i KSEK	2024-10-01 2024-12-31	2023-10-01 2023-12-31	2024-01-01 2024-12-31	2023-01-01 2023-12-31
Nettoomsättning	24 609	19 537	82 765	52 560
Nettoomsättningstillväxt	26 %	31 %	57 %	24 %
Soliditet (%)	32 %	32 %	32 %	32 %
Annual recurring revenue (ARR)	20 118	17 001	20 118	17 001
ARR-tillväxt	18 %	39 %	18 %	39 %
EBITDA	-2 021	-3 554	-2 769	-6 507
EBITDA-marginal	-8 %	-18 %	-3 %	-12 %
Rörelseresultat EBIT	-2 946	-4 304	-6 204	-9 302
Rörelsemarginal EBIT	-12 %	-22 %	-7 %	-18 %
Resultat efter skatt	-3 172	-4 441	-6 795	-9 720
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-694	-1 570	-3 896	-6 086
Nettokassa(+) Nettoskuld (-)	-7 134	-4 859	-7 134	-4 859

# Definitioner

## **Nettokassa/nettoskuld**

Nettot av finansiella tillgångar inklusive likvida medel minus räntebärande avsättningar och skulder.

## **EBIT**

Rörelseresultat.

## **EBIT-marginal**

EBIT i förhållande till nettoomsättningen.

## **EBITDA**

Rörelseresultat plus av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.

## **EBITDA-marginal**

EBITDA i förhållande till nettoomsättningen.

## **Medlemsintäkter**

Intäkter avseende abonnemangskostnad för Plus-medlemskap oavsett löptid som betalats in under perioden.

## **ARR (Annual Recurring Revenue)**

Medlemsintäkter under den senaste tolv månadersperioden, räknat från rapportperiodens sista dag.

## **Resultat per aktie**

Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under perioden. Om detta skulle ge ett sämre utfall än "resultat per aktie efter utspädning", används i stället det värdet.

## **Resultat per aktie efter utspädning**

Periodens resultat dividerat med antal aktier efter perioden.