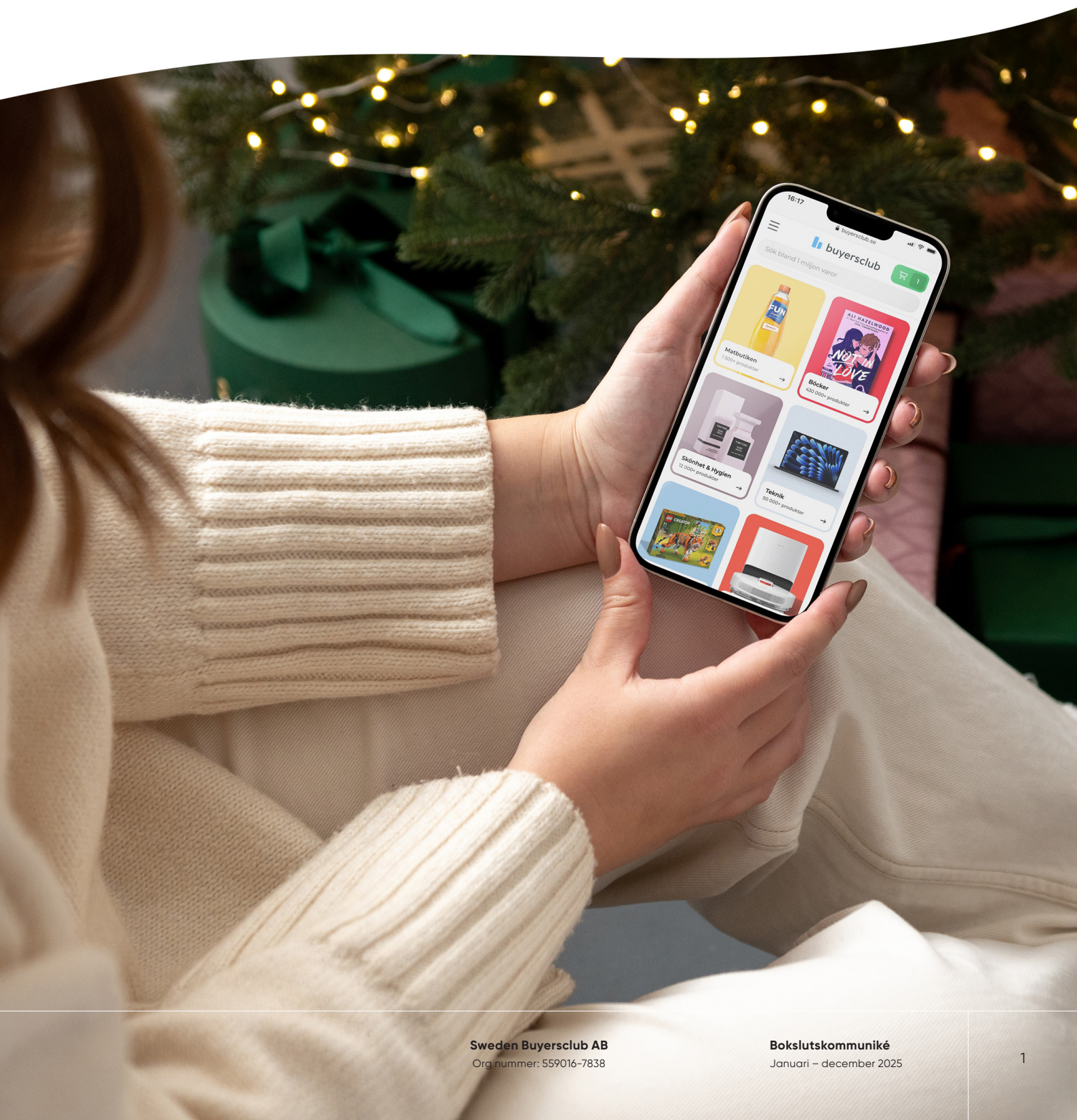


Bokslutskommuniké 2025



Sammanfattning

Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år. I nedanstående sammanställning jämförs koncernens siffror för perioden med moderbolagets siffror för motsvarande period, då koncernen vid det tillfället inte existerade.

Perioden okt–dec 2025

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,3 MSEK (5,0 MSEK), en ökning med 6 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 37,2 MSEK (24,6 MSEK), en ökning med 51 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 0 MSEK (-2,2 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till 0 % (-9 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -1,1 MSEK (-3,1 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -1,4 MSEK (-3,3 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 1,9 MSEK (-0,7 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 42 SEK (57 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 20,3 MSEK (20,1 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 1 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Resultat per aktie för perioden var -0,10 SEK (-0,41 SEK).

Perioden jan–dec 2025

- Medlemsintäkterna/ARR uppgick under perioden till 20,3 MSEK (20,1 MSEK), en ökning med 1 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 103,9 MSEK (82,8 MSEK), en ökning med 26% jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 1,1 MSEK (-2,9 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till 1 % (-4 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -3,0 MSEK (-6,4 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -4,0 MSEK (-7,0 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 1,0 MSEK (-3,9 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 45 SEK (59 SEK) per order.
- Resultat per aktie för perioden var -0,31 SEK (-0,63 SEK).
- Styrelsen föreslår ingen utdelning för året.



Kontorsstolar



Solglasögon



Klockor



Handväskor



Resväskor



Camping



Sovsäckar



Surfplattor



Romaner



Sängar



Parfym



Stylingverktyg



Verktyg



Hundfoder

VD har ordet

Det gläder mig att kunna rapportera en väsentlig ökning av bolagets nettoomsättning jämfört med motsvarande period föregående år, tillsammans med ett EBITDA-resultat som förbättrats med över 2 MSEK. Kvartalet är ett tydligt kvitto på att det förbättringsarbete som präglat 2025 nu ger genomslag och att skalfördelarna i vår modell börjar materialiseras.

Under det tredje kvartalet justerade vi våra finansiella mål för 2025 till 110 MSEK i nettoomsättning och 2 MSEK i EBITDA, främst till följd av att lanseringen av nya storefronts inte utvecklats i den takt vi initialt planerat. Vid årets slut når vi inte fullt ut dessa mål, men vi redovisar ett positivt EBITDA för helåret, stärker kassaflödet och har samtidigt sänkt anskaffningskostnaden per kund.

När vi summerar 2025 uppgår nettoomsättningen till 104 MSEK och EBITDA till 1,1 MSEK – två viktiga milstolpar: positivt EBITDA och en nettoomsättning över 100 MSEK. Medlemsintäkterna har stabiliserats och ARR uppgår vid årets slut till 20,3 MSEK. Tillväxttakten i medlemsintäkterna var lägre under delar av året, men utvecklingen under hösten visar en återgång till tillväxt.

För ett år sedan skrev jag att när vi spräcker 100-miljonersgränsen i omsättning eliminerar vi flera av de bromsklossar som historiskt hållit tillbaka mindre aktörer i vår bransch. Idag kan vi konstatera att vi har passerat den milstolpen.

Jag är övertygad om att resan från idag till 1 miljard i omsättning kommer att gå snabbare och vara enklare än resan från 0 till 100 MSEK.

Låt mig summera några av de viktigaste insatserna under året som tagit oss hit:

Strukturell utveckling

Under 2025 har vi etablerat en koncernstruktur för att samla nya storefronts i ett separat bolag. Detta ger bättre uppföljning, tydligare lönsamhetsansvar och skapar bättre förutsättningar för fortsatt expansion.

Storefronts

Vi har fortsatt utveckla vår storefront-strategi under året. Nya nischade e-handelsbutiker har lanserats och breddar vår närvaro inom bland annat möbler och kontorsvaror. Modellen bygger på att varje ny kanal nyttjar Buyersclubs befintliga tekniska och kostnadsmässiga plattform, såsom lager, system och organisation, vilket möjliggör tillväxt med

begränsad kapitalbindning och låg risk. Varje ny storefront kommer som tidigare ha lönsamhet i fokus.

Kapital och kostnadskontroll

Under våren genomfördes en riktad nyemission för att stärka rörelsekapitalet och stödja bolagets fortsatta tillväxt, samt återbetala ett aktieägarlån. Parallellt har vi fortsatt arbeta med inköspriser, leverantörsvillkor och marknadsföringseffektivitet.

Att anskaffningskostnaden per kund nu ligger på historiskt låga nivåer är en viktig komponent i bolagets förbättrade lönsamhet.

Organisation och styrning

Under året har vi förstärkt den finansiella styrningen och förberett bolaget för nästa fas. Med tydligare uppföljning och stärkt ekonomifunktion skapar vi bättre kontroll över marginaler och kassaflöde i takt med att verksamheten växer.

2025 har varit ett år av omställning från kraftig tillväxt med negativa resultat till kontrollerad tillväxt med positiv EBITDA. Att vi nu passerar 100 MSEK i nettoomsättning är en viktig milstolpe – inte bara symboliskt, utan operativt. I den här storleken förbättras våra förhandlingspositioner, våra inköpsvillkor och våra möjligheter att fortsätta stärka marginalerna.

Vår målsättning framåt är tydlig: att kombinera fortsatt tillväxt med gradvis förbättrade marginaler och starkare kassaflöde. Med den plattform, struktur och kostnadsdisciplin vi nu har på plats står vi väl rustade inför 2026.

Jag vill rikta ett stort tack till alla medarbetare, leverantörer och aktieägare som gör denna resa möjlig.



Emil Henriksson

VD & Grundare
Sweden Buyersclub AB

Om Bolaget

Sweden Buyersclub AB är ett teknikdrivet e-handelsbolag med en skalbar och automatiserad plattform som möjliggör snabb expansion utan att kostnaderna växer i samma takt som intäkterna. Bolaget kombinerar en prenumerationsbaserad affärsmodell – via buyersclub.se – med ett växande ekosystem av nischade webbbutiker. Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler.

För prismedvetna konsumenter erbjuder Buyersclub olika medlemskap, som ger tillgång till bland annat inköpspriser, lägsta prisgaranti och andra exklusiva förmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbar intäktsström, vilket skapar stabilitet och långsiktighet i affären.

Buyersclubs digitala plattform synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer, vilket kraftigt minskar behovet av eget lager och därmed reducerar kapitalbindning – en betydande risk och kostnad för traditionella e-handelsbolag.

Genom omfattande teknikinvesteringar har bolaget byggt ett unikt, automatiserat system som hanterar hela orderflödet sömlöst och i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer optimerar prissättning och distribution, vilket möjliggör skalbar tillväxt utan ökade fasta kostnader.

Som komplement till detta används ett smart crossdocking-lager, som fungerar som en effektiv omlastningspunkt där varor från flera olika leverantörer anländer och snabbt paketeras om till en samlad försändelse – utan att lagras under längre tid. Denna kombination minimerar

lagerhållning, sänker kapitalbindningen och ger kunden en enhetlig leverans – även vid köp av flera produkter från olika leverantörer – vilket förbättrar köppupplevelsen.

2024 vidareutvecklades plattformen för att möjliggöra spegling av sortimentet till flera s.k. storefronts. Först ut var bookhero.se och norimont.com under 2024, följt av kontorsjätten.se och möbeljätten.se i början av 2025, samt kontorsboden.se som lanserades i slutet av oktober samma år. Genom dessa kan delar av Buyersclubs sortiment paketeras om för nya målgrupper – utan att det kräver ytterligare resurser.

Dessa hemsidor använder samma tekniska plattform, personal, lager och logistiklösning som buyersclub.se, vilket gör det möjligt för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar.

Buyersclubs modell innebär att varje ny kanal – oavsett om det är en egen nischad sajt eller en extern marknadsplats – direkt kan kopplas till den centrala infrastrukturen, vilket skapar stora möjligheter för lönsam tillväxt.



Q4

OKTOBER-DECEMBER 2025

Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN OKTOBER – DECEMBER 2025

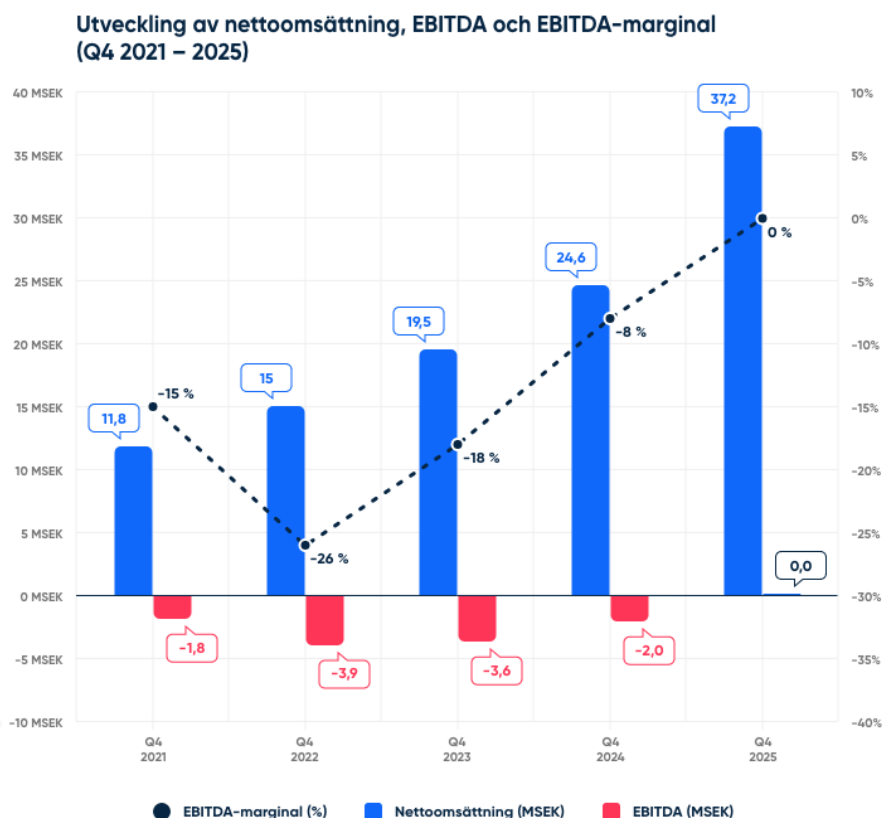
Koncern

Under årets tredje kvartal förvärvade Sweden Buyersclub ett lagerbolag utan tidigare verksamhet i syfte att bedriva försäljnings- och inköpsverksamhet för kommande storefronts utöver Bookhero. Bolaget namnändrades till Store hub AB.

Vid jämförelser med historiska utfall och tidigare kommunicerade mål används koncernens utfall för rapportperioden, medan historiska jämförelsetal avser moderbolaget för perioder före förvärvet av Store hub AB.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under perioden till 37,2 MSEK (24,6 MSEK), en ökning med 51 % jämfört med motsvarande period föregående år. 11,5 MSEK av omsättningen under perioden (4,8 MSEK) är hänförlig till försäljning via storefronts. Utvecklingen av omsättningen är en effekt av lägre anskaffningskostnad generellt och en tillväxt i Storefront-kanalen.



Medlemsintäkter

Intäkter från medlemskap uppgick under perioden till 5,3 MSEK (5,0 MSEK), en ökning med 6 % jämfört med motsvarande period föregående år.

Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN OKTOBER – DECEMBER 2025

Resultat

- EBITDA uppgick till 0,0 MSEK (-2,2 MSEK).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -1,1 MSEK (-3,1 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -1,4 MSEK (-3,3 MSEK).

Resultatet påverkas negativt av en engångseffekt om -0,2 MSEK till följd av nedskrivning av förväntad försäkringsersättning efter inbrott i lokalerna under sommaren.

Kassaflöde och investeringar

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

Bolaget har under perioden investerat ytterligare i vidareutveckling av plattform och systemstöd, ett förstärkt produktutbud samt förbättringar av kundupplevelsen och kommersiella flöden.

Händelser under rapportperioden (oktober – december)

Under perioden lanserades storefronten Kontorsboden.se, en ny onlinebutik med över 85 000 produkter för arbetsplatsen, hemmakontoret och skolan, riktad mot både företagskunder och privatpersoner

Vidare lanserades även en aktieägarrabatt på medlemskapet Buyersclub Plus för aktieägare med minst 100 aktier i syfte att öka medlemsnytta och att stärka både kundrelationer och incitament för aktieäggande.

Bolaget har under perioden tagit upp ett kortfristigt aktieägarlån om 1,5 MSEK.

Helår

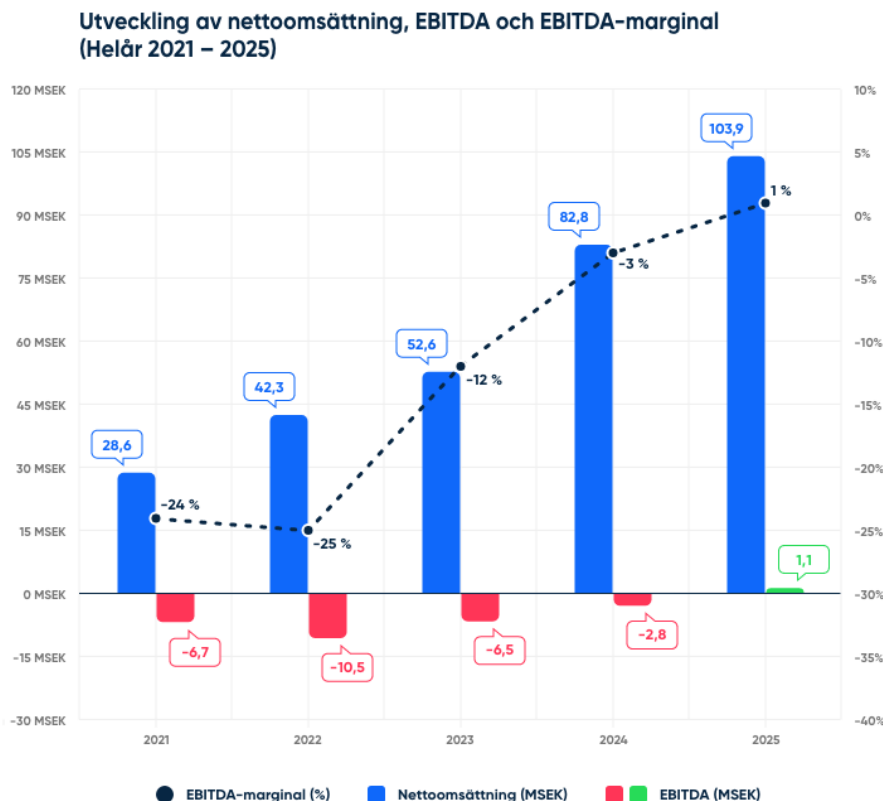
JANUARI-DECEMBER 2025

Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2025

Nettoomsättning

Nettoomsättningen uppgick under perioden till 103,9 MSEK (82,8 MSEK), en ökning med 26 % jämfört med motsvarande period föregående år. 26,1 MSEK av omsättningen under perioden (12,4 MSEK) är hänförlig till bolagets satsning på storefronts. Utvecklingen av omsättningen är en effekt av lägre anskaffningskostnad generellt och en tillväxt i Storefront-kanalen.



Medlemsintäkter

Intäkter från medlemskap uppgick under perioden till 20,3 MSEK (20,1 MSEK), en ökning med 1 % jämfört med motsvarande period föregående år. Utvecklingen är ett resultat av en medveten prioritering under året för att sänka kundanskaffningskostnaden på alla ordrar, snarare än att nå maximal medlemsvolym.

Under hösten har medlemsutvecklingen stabiliserats samtidigt som vi bibehållit förbättringar i kundanskaffningskostnaden.

Nyckeln till lönsam, kassaflödespositiv tillväxt ligger i balansen mellan att utveckla medlemsaffären och samtidigt ytterligare förbättra relationen mellan kostnad och marginalintäkt.

Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2025

Resultat

- EBITDA uppgick till 1,1 MSEK (-2,9 MSEK).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -3,0 MSEK (-6,4 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -4,0 MSEK (-7,0 MSEK).

Resultatet påverkas negativt av en engångseffekt om -0,2 MSEK till följd av nedskrivning av förväntad försäkringsersättning efter inbrott i lokalerna under sommaren.

Kassaflöde och investeringar

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

Bolaget har under perioden investerat ytterligare i att stärka bolagets tillväxtförutsättningar genom strategiska samarbeten, ökat produktutbud samt fortsatt utveckling av kundupplevelse och kommersiella processer.

Uppföljning av finansiella mål

Bolagets finansiella mål för 2025, som uppdaterades under det tredje kvartalet, var en nettoomsättning om 110 MSEK samt ett EBITDA-resultat om 2 MSEK.

För helåret 2025 uppgick nettoomsättningen till 103,9 MSEK och EBITDA till 1,1 MSEK. Bolaget nådde därmed inte de uppdaterade finansiella målen för året.

Händelser under rapportperioden (januari – december)

Q1

Under det första kvartalet 2025 lanserade bolaget e-handeln Kontorsjätten.se, en ny onlinebutik med cirka 50 000 produkter för arbetsplatsen, hemmakontoret och skolan. Under perioden genomfördes även en flytt till mer ändamålsenliga lokaler i Länna, Huddinge kommun, i syfte att effektivisera logistiken, stärka kostnadseffektiviteten och skapa bättre förutsättningar för fortsatt tillväxt.

Q2

Under det andra kvartalet lanserades Möbeljätten.se, en ny onlinebutik med över 150 000 produkter inom möbler, trädgård och inredning. Bolaget genomförde även en riktad nyemission om 1 504 668 aktier till en teckningskurs om 3 kronor per aktie och tillfördes cirka 4,5 MSEK före emissionskostnader. Syftet med emissionen var att stärka likviditeten och rörelsekapitalet för att stödja bolagets fortsatta tillväxt och mål för 2025. Vidare inleddes ett samarbete med TV4 som möjliggör ett kombinerat medlemskap där Buyersclub Plus och TV4 Play Plus ingår.

Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2025

Q3

Under det tredje kvartalet förvärvade bolaget ett lagerbolag utan tidigare verksamhet som namnändrades till Store hub AB. I bolaget ska Kontorsboden.se samt framtida storefronts bedrivas, medan äldre storefronts tills vidare ligger kvar i moderbolaget. Från och med bokslutskommunikén för 2025 kommer utfallet presenteras i koncernformat. Under perioden uppdaterades även de finansiella målen för 2025 till en förväntad nettoomsättning om 110 MSEK och ett EBITDA-resultat om 2 MSEK. Justeringen gjordes främst till följd av att lanseringen av nya storefronts inte utvecklats i den takt som tidigare planerats.

Q4

Under det fjärde kvartalet lanserades storefronten Kontorsboden.se, en ny onlinebutik med över 85 000 produkter för arbetsplatsen, hemmakontoret och skolan, riktad mot både företagskunder och privatpersoner.

Under kvartalet lanserades även en aktieägarrabatt på medlemskapet Buyersclub Plus för aktieägare med minst 100 aktier i syfte att öka medlemsnytta och att stärka både kundrelationer och incitament för aktieäggande.

Bolaget har under perioden tagit upp ett kortfristigt aktieägarlån om 1,5 MSEK.

Händelser efter rapportperioden (januari – december)

Efter rapportperiodens utgång har bolaget offentliggjort preliminära nyckeltal för det fjärde kvartalet 2025 samt helåret 2025.

Bolaget har genomfört en fullt garanterad företrädesemission av 2 359 699 aktier till en teckningskurs om 3,80 SEK per aktie. Genom emissionen tillfördes bolaget cirka 9 MSEK före emissionskostnader om cirka 0,7 MSEK. Emissionen var fullt säkerställd genom teckningsförbindelser om cirka 3,6 MSEK och garantiåtaganden om cirka 5,3 MSEK.

I samband med emissionen ökade aktiekapitalet med 259 551,77 SEK till 1 816 862,84 SEK och antalet aktier ökade från 14 158 198 till 16 517 897. Företrädesemissionen medförde en utspädning om cirka 14,29 procent för aktieägare som inte deltog i emissionen.

Emissionslikviden kommer att användas till återbetalning av befintligt lån om 1,5 MSEK samt till expansion av försäljningskanaler och storefronts, vidareutveckling av bolagets tekniska plattform inklusive AI-stöd och automatisering, ökning av lager av storsäljare för förbättrade inköpsvillkor samt förstärkning av rörelsekapitalet i takt med ökande transaktionsvolymer.

Vidare har bolaget offentliggjort ett informationsmemorandum i samband med företrädesemissionen.

Efter periodens utgång har bolagets teckningsoptionsprogram, beslutat vid extra bolagsstämma den 28 december 2022, löpt ut utan att några teckningsoptioner utnyttjats. Någon ökning av aktiekapitalet eller antalet aktier har därmed inte skett till följd av optionsprogrammet.

Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2025

Efter rapportperiodens utgång har bolaget förstärkt sin finansfunktion genom rekrytering av en Senior Business Controller med tillträde den 12 januari 2026. Rollen omfattar ansvar för ekonomistyrning, finansiell uppföljning samt vidareutveckling av bolagets interna rapportering.

Medarbetare

Antal anställda i företaget var vid periodens utgång 14 personer (13).

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 kunde 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. Samtliga teckningsoptioner emitterades.

Programmet har därefter löpt ut utan att några teckningsoptioner utnyttjats. Per dagen för denna rapport finns därmed inga utestående teckningsoptioner eller övriga optionsprogram i bolaget.

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.

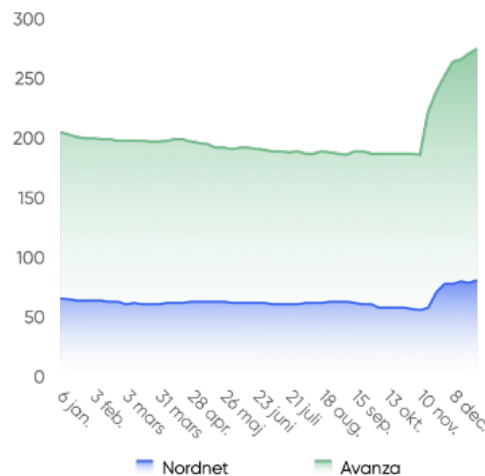
Ticker: **BUY**

ISIN-kod: **SE0015660287**



Grafen visar kursutvecklingen under 2025.

Utveckling av antal aktieägare på Avanza och Nordnet (2025)



Kommentarer till rapportperioden

PERIODEN JANUARI – DECEMBER 2025

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 26 februari 2026 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

2026-04-10	Årsredovisning 2025
2026-05-06	Årsstämma 2026
2026-05-12	Delårsrapport Q1 2026
2026-08-19	Delårsrapport Q2 2026
2026-11-05	Delårsrapport Q3 2026

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

+46 73-377 19 37

Resultaträkning

Belopp i KSEK	2025-10-01 2025-12-31	2024-10-01 2024-12-31	2025-01-01 2025-12-31	2024-01-01 2024-12-31
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	37 164	24 609	103 925	82 765
Övriga intäkter	458	434	1 846	1 754
Summa rörelsens intäkter	37 622	25 043	105 771	84 520
Rörelsens kostnader				
Varu- och materialkostnader	-25 525	-16 528	-67 424	-52 757
Övriga externa kostnader	-5 979	-5 383	-18 480	-17 361
Marknadsföringskostnader	-3 245	-2 566	-8 168	-7 877
Personalkostnader	-2 812	-2 696	-10 379	-9 369
Övriga rörelsekostnader	-64	-46	-212	-80
Summa rörelsens kostnader innan avskrivningar	-37 625	-27 219	-104 662	-87 444
EBITDA	-2	-2 176	1 109	-2 925
Av- och nedskrivningar materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 129	-925	-4 137	-3 435
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	-1 132	-3 101	-3 029	-6 359
Resultat från finansiella poster				
Finansiella intäkter	0	17	0	18
Finansiella kostnader och räntor	-262	-244	-943	-610
Summa finansiella poster	-262	-227	-943	-592
RESULTAT FÖRE SKATT	-1 394	-3 328	-3 972	-6 951
PERIODENS RESULTAT	-1 394	-3 328	-3 972	-6 951
Resultat per aktie, SEK	-0,10	-0,26	-0,30	-0,63
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	-0,10	-0,26	-0,30	-0,63
Genomsnittligt antal aktier	14 158 198	12 653 530	13 405 864	11 068 177
Antal aktier periodens ingång	14 158 198	12 653 530	12 653 530	9 482 824
Antal aktier efter perioden	14 158 198	12 653 530	14 158 198	12 653 530
Genomsnittligt antal aktier vid nyttjande av teckningsoptioner	14 468 198	12 963 530	13 715 864	11 378 177
Antal aktier efter perioden vid nyttjande av teckningsoptioner	14 468 198	12 963 530	14 468 198	12 963 530

Koncernen bildades i september 2025. Historiska jämförelsetal avser därmed moderbolaget.

Balansräkning i sammandrag

Belopp i KSEK	2025-12-31	2024-12-31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	12 168	10 714
Materiella anläggningstillgångar	1 171	127
Finansiella anläggningstillgångar	4 385	4 613
Summa anläggningstillgångar	17 724	15 454
 Omsättningstillgångar		
Varulager etc	2 470	1 982
Kundfordringar	79	45
Övriga fordringar	4 451	2 926
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 593	2 269
Kassa och bank	2 344	3 017
Summa omsättningstillgångar	11 937	10 239
SUMMA TILLGÅNGAR	29 661	25 694
 EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	8 273	7 984
Summa eget kapital	8 273	7 984
 Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	3 500	5 833
Finansiell leasing	823	0
Summa långfristiga skulder	4 323	5 833
 Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	2 528	1 167
Finansiell leasing	118	0
Leverantörsskulder	7 791	4 010
Övriga kortfristiga skulder	4 799	4 666
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 828	2 033
Summa kortfristiga skulder	17 065	11 876
Summa skulder och avsättningar	21 388	17 709
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	29 661	25 694

Koncernen bildades i september 2025. Historiska jämförelsetal avser därmed moderbolaget.

Kassaflödesanalys

Belopp i KSEK	2025-10-01 2025-12-31	2024-10-01 2024-12-31	2025-01-01 2025-12-31	2024-01-01 2024-12-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultatet	-1 132	-3 101	-3 029	-6 359
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	1 195	1 020	4 137	3 685
Erhållen ränta	0	17	0	18
Erlagd ränta	-258	-94	-937	-460
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-195	-2 158	172	-3 116
Förändring i rörelsekapital				
Förändring av varulager/pågående arbete	-114	645	-487	677
Förändring av kundfordringar	-65	-38	-33	-44
Förändring av fordringar	-1 810	-955	-1 998	-1 283
Förändring av leverantörsskulder	2 903	11	3 587	161
Förändring av kortfristiga skulder	1 158	1 801	-245	-291
Summa förändring rörelsekapital	2 072	1 463	824	-780
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	1 877	-695	996	-3 896
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella tillgångar	-1 469	-1 450	-5 462	-4 967
Förvärv av inventarier	0	0	-5	0
Förvärv av dotterföretag	0	0	-25	0
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-1 469	-1 450	-5 493	-4 967
Finansieringsverksamheten				
Periodens nyemission	0	0	4 514	7 927
Emissionsutgifter	-66	0	-253	-601
Amortering av kortfristiga lån	-247	-247	-1 133	-2 697
Amortering av långfristiga lån	-443	-2 854	-1 026	-3 971
Lämnade depositioner	-321	-588	-571	-1 222
Återbetalning av lämnade depositioner	52	200	800	750
Upptagna långfristiga lån	0	2 734	0	6 734
Upptagna kortfristiga lån	1 500	0	1 500	1 000
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	475	-756	3 831	7 919
Kassaflöde för perioden	883	-2 901	-667	-944
Likvida medel vid periodens början	1 465	5 917	3 017	3 961
Kursdifferens i likvida medel	-4	0	-7	0
Likvida medel vid periodens slut	2 344	3 017	2 344	3 017

Koncernen bildades i september 2025. Historiska jämförelsetal avser därmed moderbolaget.

Förändring i eget kapital

Belopp i KSEK	2025-10-01 2025-12-31	2024-10-01 2024-12-31	2025-01-01 2025-12-31	2024-01-01 2024-12-31
Belopp periodens ingång	9 733	11 312	7 984	7 610
Nyemission	0	0	4 514	7 927
Nyemissionskostnader	-66	0	-253	-601
Periodens resultat	-1 394	-3 328	-3 972	-6 951
BELOPP VID PERIODENS UTGÅNG	8 273	7 984	8 273	7 984

Koncernen bildades i september 2025. Historiska jämförelsetal avser därmed moderbolaget.

Kvartalsdata och nyckeltal

Belopp i KSEK	2025-10-01 2025-12-31	2024-10-01 2024-12-31	2025-01-01 2025-12-31	2024-01-01 2024-12-31
Nettoomsättning	37 164	24 609	103 925	82 765
Nettoomsättningstillväxt	51 %	26 %	26 %	57 %
Soliditet (%)	28 %	31 %	28 %	31 %
Annual recurring revenue (ARR)	20 286	20 118	20 286	20 118
ARR-tillväxt	1 %	18 %	1 %	18 %
EBITDA	-2	-2 176	1 109	-2 925
EBITDA-marginal	-0 %	-9 %	1 %	-4 %
Rörelseresultat EBIT	-1 132	-3 101	-3 029	-6 359
Rörelsemarginal EBIT	-3 %	-13 %	-3 %	-8 %
Resultat efter skatt	-1 394	-3 328	-3 972	-6 951
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 877	-695	996	-3 896
Nettokassa(+) Nettoskuld (-)	-7 202	-7 134	-7 202	-7 134

Koncernen bildades i september 2025. Historiska jämförelsetal avser därmed moderbolaget.

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.