

Sweden Buyersclub AB - bokslutskommuniké 2023

TORS, MARS 7, 2024 08:00 CET

Perioden oktober – december 2023

(Jämfört med samma period föregående år)

- Nettoomsättningen uppgick till 19,5 (15,0) MSEK, en ökning med 31 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Medlemsintäkter uppgick under perioden till 4,6 (3,9) MSEK, en ökning med 18 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till -3,1 (-3,9) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till -16 % (-26 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -3,8 (-4,6) MSEK.
- Resultat efter skatt uppgick till -3,9 (-4,7) MSEK.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten Uppgick till -1,6 (-3,1) MSEK.
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 93 kr (141 kr) per order.
- Resultat per aktie för perioden var -0,48 kr (-0,69).

Perioden januari – december 2023

(Jämfört med samma period föregående år)

- Nettoomsättningen uppgick till 52,6 (42,3) MSEK, en ökning med 24 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Medlemsintäkter uppgick under perioden till 17 (12,2) MSEK, en ökning med 39 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till -6,0 (-10,5) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till -11 % (-25 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -8,8 (-13,2) MSEK.
- Resultat efter skatt uppgick till -9,2 (-14,0) MSEK.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten Uppgick till -6,1 (-9,9) MSEK.
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 95 kr (176 kr) per order.
- Resultat per aktie för perioden var -1,13 kr (-2,44).
- Styrelsen föreslår ingen utdelning för året.

Ökad kundlojalitet, högre omsättning och spännande framtidsutsikter trots ett hårt e-handelsklimat.

2023 var ett år präglad av flera globala utmaningar såsom inflation, ökade räntor och ekonomisk nedgång. Dessa faktorer bidrog till en eskalerad levnadskostnadskris, vilket i sin tur påverkade hushållens konsumtionsmöjligheter.

Trots detta levererade Buyersclub sitt bästa år, med hög tillväxt och kraftigt förbättrat resultat. Ingången på 2024 har samma trend där **preliminära siffror för januari och februari delas i rapporten, i slutet av VD-ordet.**

“När jag ser tillbaka på de projekt som genomförts under åren och framförallt i 2023 kan jag inte annat än imponeras av vår personal och våra utvecklare som hjälper oss att konstant flytta gränserna för vad som är möjligt. När vi summerar boksluten för 2023 och får insikt i 2024 känner jag en lättnad av att den underliggande lönsamheten nu börjar synas i resultaten.” Kommenterar Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Delårsrapporten finns i sin helhet bifogad i detta pressmeddelande samt på bolagets hemsida <https://ir.buyersclub.se/investerare/finansiella-rapporter/>

Certified Adviser

Sweden Buyersclubs Certified Adviser är Partner Fondkommission, info@partnerfk.se, 031-761 22 30.

För mer information vänligen kontakta:

Emil Henriksson

VD Sweden Buyersclub AB
E-post: emil.henriksson@buyersclub.se
Telefon: (+46) 73 37 71 937

Denna information är sådan information som Sweden Buyersclub AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU) nr 596/2014. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 7 mars 2024 kl. 08:00 CET.

Om Buyersclub:

Sweden Buyersclub AB är ett tech-drivet bolag med stor del återkommande prenumerationsintäkter, som via sin digitala handelsplats, buyersclub.se, erbjuder marknads lägsta priser på hundratals välkända varumärken.

Buyersclub erbjuder kunden ett brett och konkurrenskraftigt sortiment samtidigt som de har kontroll över den viktiga leveransupplevelsen, vilket skapar lojala och återkommande kunder samt prenumeranter.

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.

För en månadsavgift på 89 kr kan kunder välja medlemskapet “Buyersclub Plus” som inkluderar fri frakt, generösa produktrabatter och unika medlemserbjudanden. Denna prenumeration är optimal för prismedvetna konsumenter som värderar både kvalitet och bekvämlighet, och som regelbundet handlar online.

Modellen som innebär ett unikt och konkurrenskraftigt erbjudande är även extremt skalbar.