

Sweden Buyersclub AB offentliggör delårsrapport för januari - mars 2024: Visar lönsamhet på EBITDA-nivå

PRESSMEDDELANDE, 25 APRIL 2024

Lönsamhet på EBITDA-nivå och imponerande finansiella resultat präglar inledningen på året när Sweden Buyersclub AB rapporterar en ökning i nettoomsättning med 64 % och en försäljningsökning på 85 %, medan anskaffningskostnaderna samtidigt har sjunkit med 32 % jämfört med samma period förra året. Dessa siffror speglar ett rekordstarkt första kvartal och en solid grund för fortsatt tillväxt.

Perioden januari – mars 2024

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,2 MSEK (4,2 MSEK), en ökning med 26 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 19,2 MSEK (11,7 MSEK), en ökning med 64 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 0,2 MSEK (-0,8 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till 1 % (-7 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -0,5 MSEK (-1,5 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -0,7 MSEK (-1,6 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1,9 MSEK (-3,4 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 63 SEK (93 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 18,1 MSEK (13,4 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 35 % jämfört med motsvarande period föregående år.

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

Framsteg och framtidsutsikter

Sweden Buyersclub AB rapporterar ett rekordstarkt första kvartal för 2024, med betydande ökningar i både omsättning och medlemsintäkter. Det första kvartalet 2024 blev också det första EBITDA-lönsamma kvartalet för bolaget, en milstolpe som återspeglar företagets fokus på lönsam tillväxt.

Bolaget ser fortsatt positiv tillväxt med en nettoomsättning på 19,2 MSEK under det första kvartalet, en ökning med 64 % jämfört med föregående år. Denna tillväxt understöds av nya initiativ såsom lanseringen av Bolagets första nischade storefront, Bookhero.se – en ny onlinebokhandel med över 60 000 titlar, som nyttjar företagets befintliga infrastruktur. Detta är ett kvitto på att bolaget via storefronts-konceptet kan addera nya, lönsamma försäljningskanaler för att ytterligare främja tillväxt.

"Det är med stor glädje jag delar med mig av vår starka prestation detta kvartal. Vårt fokus på lönsamhet har inte bara stabiliserat vår finansiella ställning utan också gett oss möjligheten att ambitiöst satsa på framtida tillväxt. Jag vill tacka vårt fantastiska team och alla våra delägare för deras fortsatta stöd. Framtiden för Buyersclub ser ljus ut, och vi är redo att ta tillvara på de möjligheter som ligger framför oss", säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Sweden Buyersclub AB:s styrelse beslutade nyligen om en nyemission av aktier på cirka 6 MSEK, som ska utöka Bolagets verksamhet genom nya specialiserade storefronts, vidareutveckling av dess e-handelsplattform och för

att stärka rörelsekapitalet. Med anledning av detta fastställdes även nya finansiella mål för de kommande två åren.

Mål för 2025

Omsättning: 120 - 150 MSEK

EBITDA: 5 - 8 MSEK

Mål för 2026

Omsättning: 150 - 200 MSEK

EBITDA: 8 - 12 MSEK

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

emil.henriksson@buyersclub.se

(+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 25 april 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 medlemserbudanden. 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.