

# Delårsrapport april - juni 2024: Fortsatt lönsamhet på EBITDA-nivå

PRESSMEDDELANDE, 25 APRIL 2024

**Sweden Buyersclub AB visar fortsatt lönsamhet på EBITDA-nivå och goda nyckeltal i årets andra kvartal. Nettoomsättningen ökar med 63 procent, omsättningen från e-handeln ökar med 85 procent och medlemsintäkterna ökar med 25 procent samtidigt som anskaffningskostnaden minskar med 36 procent jämfört med samma period förra året.**

## Perioden april – juni 2024

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,1 MSEK (4,1 MSEK), en ökning med 25 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 18,1 MSEK (11,1 MSEK), en ökning med 63 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till 0 MSEK (-0,9 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till 0,03 % (-8,55 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -0,8 MSEK (-1,6 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -1,0 MSEK (-1,7 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 0,0 MSEK (-0,2 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 67 SEK (105 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 19,1 MSEK (14,7 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 30 % jämfört med motsvarande period föregående år.

*(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)*

## EBITDA-lönsamheten fortsätter även i årets andra kvartal

Omsättningstillväxten för första halvåret 2024 visar en ökning på 63 procent jämfört med samma period föregående år samtidigt som bolaget rapporterar ett till kvartal med lönsamhet på EBITDA-nivå. Total omsättning under det första halvåret var 37 MSEK varav medlemsintäkter stod för över 10 MSEK.

Bolagets nya satsning på nischade storefronts, där den första, Bookhero.se, levererat resultat över förväntan är en bidragande anledning till denna ökning.

"Framtiden för Buyersclub ser extremt ljus ut och efter rapportperioden noterar vi att juli är årets hittills bästa månad. Julhandeln i december 2023 är den enda månaden då vi tidigare sett högre omsättning. Under hösten ligger fokus på att bibehålla nuvarande tillväxt samt nyckeltal för att nå ett positivt kassaflöde. Historiskt har 60 procent av årets totala omsättning landat på andra halvåret, vilket bådär väldigt gott för resten av 2024.", säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Under det senaste kvartalet genomförde Bolaget en emission som övertecknades. Kapitaltillskottet möjliggör investeringar i plattformen, ökat produktutbud samt fler storefronts likt Bookhero.se. I samband med emissionen uppdaterade Bolaget även sina mål för de kommande två åren.

## Mål för 2025 och 2026:

2025: Omsättning 120-150 MSEK, EBITDA 5-8 MSEK

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](mailto: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 21 augusti 2024 kl. 08:00 CET.*

#### **Om Buyersclub:**

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. 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 för 89 kr/månad som ger tillgång till bolagets egna inköpspriser, en kostnadsfri utvald produkt varje månad samt unika medlemserbjudanden.

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 så att sortimentet kan speglas till nya nischade onlinebutiker, så kallade "storefronts". Detta möjliggör för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar. Bookhero.se, en onlinebokhandel som nyttjar bolagets befintliga infrastruktur, är bolagets första externa storefront.