

Sweden Buyersclub AB offentliggör delårsrapport för juli – september 2024: Omsättningen ökar med 104 %

PRESSMEDDELANDE, 5 NOVEMBER 2024

Under Q3 ökade nettoomsättningen med 104 % till 20,9 MSEK och medlemsintäkterna med 14 % till 4,8 MSEK. EBITDA förbättrades till -1 MSEK från -1,2 MSEK och EBITDA-marginalen steg till -5 % från -11 %. Anskaffningskostnaden per ny kund minskade till 54 SEK från 95 SEK och ARR (Annual recurring revenue) ökade med 21 % till 19,7 MSEK jämfört med föregående år.

Perioden juli – september 2024

- Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 4,8 MSEK (4,2 MSEK), en ökning med 14 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen uppgick till 20,9 MSEK (10,2 MSEK), en ökning med 104 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA uppgick till -1,0 MSEK (-1,2 MSEK).
- EBITDA-marginalen uppgick till -5 % (-11 %).
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till -1,9 MSEK (-1,9 MSEK).
- Resultat efter skatt uppgick till -2,0 MSEK (-2,0 MSEK).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1,4 MSEK (-0,8 MSEK).
- Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 54 SEK (95 SEK) per order.
- ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 19,7 MSEK (16,3 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 21 % jämfört med motsvarande period föregående år.

(Jämförelsetal inom parentes avser motsvarande period föregående år)

Utvecklingen går i linje med målen för 2025

Omsättningstillväxten för Q1–Q3 2024 visar en ökning på 74 % samtidigt som bolaget rapporterar en EBITDA-förbättring på 75 % jämfört med samma period föregående år.

“När vi lägger årets tredje kvartal till handlingarna kan vi konstatera en ökning av omsättningen med 104 % jämfört med motsvarande kvartal tidigare år. Trots kostnader av engångskaraktär motsvarande 0,5 MSEK, kan vi också uppvisa en förbättring av resultatet.”, säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Bolagets mål för 2025 är att omsätta mellan 120–150 MSEK med ett EBITDA på mellan 5–8 MSEK. I delårsrapporten beskrivs de initiativ som bolaget genomför för att uppnå dessa.

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 5 november 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 från 69 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.