

PUREFUN: RAPPORTKOMMENTAR Q3'24/25

Nettoomsättningen uppgick till 67,3 MSEK (62,0) i det tredje kvartalet (nov-jan) i Purefuns brutna räkenskapsår 2024/25, vilket innebar en ökning av nettoomsättningen om 8,5 procent jämfört med föregående år. Bruttomarginalen uppgick till 58,2 procent (59,8) i kvartalet, vilket var en minskning jämfört med samma kvartal föregående år. EBITDA uppgick till 3,6 MSEK (4,3), vilket motsvarade en EBITDA-marginal om 5,3 procent (6,9).

Fortsatt tillväxt och expansion i Europa

Tillväxten fortsatte under kvartalet och låg i nivå med den generella utvecklingen på den svenska e-handelsmarknaden. Vd Tobias Fransson har tidigare kommunicerat att bolaget noterade en tvåsiffrig försäljningstillväxt under både Black Week och den efterföljande julhandeln jämfört med samma period föregående år. Trots detta nådde omsättningstillväxten för kvartalet endast 8,5 procent, vilket var lägre än våra estimat och, sett till kursreaktionen, även under marknadens förväntningar. Under kvartalet tog bolaget dock ett viktigt strategiskt steg genom att expandera till Tyskland inom segmentet sexuell hälsa via lanseringen av WooMe, vilket vi bedömer kan kunna bli en betydande tillväxtmotor framöver. Bolaget har även lanserat WooMe69.com, en engelskspråkig e-handelsplattform för den europeiska marknaden. Vi bedömer att den påbörjade geografiska expansionen kommer att vara den huvudsakliga drivkraften för Purefuns tillväxt framöver.

Fokus på lönsamheten

Bruttomarginalen uppgick till 58,2 procent (59,8), vilket var en minskning jämfört med föregående år. Troligen beror minskningen på fler kampanjer och rabatter under Black Week och julhandeln samt stärkt USD, men ingen förklaring gavs i rapporten. OPEX ökade med 8,5 procent y-o-y, vilket i kombination med en svagare bruttomarginal medförde att EBITDA sjönk y-o-y trots omsättningstillväxten. EBITDA uppgick till 3,6 MSEK (4,3), vilket motsvarade en EBITDA-marginal om 5,3 procent (6,9). Detta var betydligt lägre än våra estimat. Purefun kommer framöver att prioritera direktförsäljning till kund för att stärka lönsamheten. Ytterligare förbättringar väntas genom kostnadsbesparande initiativ som ökat fokus på egna varumärken, ökad andel inköp från Kina och sänkta IT- och systemkostnader.

Outlook

I våra estimat har vi antagit en modest omsättningstillväxt framgent, då marknaden för tillfället är utmanande för Purefun. Trots detta ser vi en betydande uppsida på våra estimat för 2025/26. Vid en exitmultipel om 12x EBITDA ser vi en uppsida om 75,0 procent på våra estimat för 2025/26 och 22,5 procent med en applicerad säkerhetsmarginal om 30,0 procent. I ett scenario med starkare tillväxt och således även ökad lönsamhet är uppsidan större. Bolaget har flertalet initiativ för att stärka lönsamheten och öka tillväxttakten. Expansionen till Tyskland och Europa kan komma att agera tillväxt drivare framgent. Ytterligare en option är att bolaget gör fler förvärv, vilket vi inte tagit hänsyn till i våra estimat.

Läs hela analysen här!

För mer information, vänligen kontakta:

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll riktar vi oss främst till retailinvesterare.