

## PUREFUN GROUP: RAPPORTKOMMENTAR Q2'24/25

Nettoomsättningen uppgick till 53,1 MSEK (50,0) i det andra kvartalet (aug-okt) i Purefuns brutna räkenskapsår 2024/25, vilket innebar en ökning av nettoomsättningen om 6,2 procent jämfört med föregående år. Purefun har genomfört bokföringsmässiga förändringar, vilket påverkade bruttomarginalen positivt. Bruttomarginalen uppgick till 59,2 procent (57,6) i kvartalet, vilket var en förbättring jämfört med samma kvartal föregående år. EBITDA uppgick till 3,2 MSEK (5,5), vilket motsvarade en EBITDA-marginal om 6,0 procent (11,0).

### Stärkt tillväxt

Tillväxten i kvartalet inkom högre än våra estimat och i linje med tillväxten för den generella e-handelsmarknaden i Sverige. Positivt var VD Tobias Fransson kommunikation kring försäljningen under Black Week och den efterföljande julhandeln, där bolaget sett en tvåsiffrig tillväxt jämfört med föregående år. Purefun expanderade även till Tyskland under december inom sexuell hälsa i och med lanseringen av WooMe, vilket kan komma att bli en viktig tillväxt drivare för bolaget. Utöver detta såg bolaget tillväxt på de utomnordiska marknaderna i kvartalet. Den geografiska expansionen bedömer vi kommer vara den primära tillväxt drivaren för Purefun framgent.

### Lönsamhet

Bolaget gjorde bokföringsmässiga förändringar, vilka stör jämförelsen avseende bruttomarginal. Justerat för förändringarna stärktes bruttomarginalen jämfört med föregående år till 59,2 procent (57,6). Trots tillväxten och en förbättrad bruttomarginal sjönk EBITDA y-o-y och inkom lägre än våra estimat. Purefun ska prioritera direktförsäljning till kund framgent för att förbättra lönsamheten ytterligare. Flera initiativ för kostnadsbesparingar, som till exempel ökat fokus på egna varumärken, mer inköp från Kina och minskade system- och IT-kostnader, ska också bidra till lönsamhetsförbättringar.

### Outlook

I våra estimat har vi antagit en modest omsättningstillväxt framgent. Detta då marknaden för tillfället är utmanande för Purefun, vilket också präglar tillväxten i de senaste fyra kvartalen. Trots detta ser vi en betydande uppsida på våra estimat för 2025/26, både för en exitmultipel om 8x EBITDA och vår motiverade multipel om 12x EBITDA. 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 andra geografiska marknader kan komma att agera tillväxt drivare framgent. Ytterligare en option är att bolaget gör ytterligare 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. Analyserna skiljer sig från mängden och syftar till att vara förklarande, vilket gör innehållet enklare att förstå och tillgängligt för alla.