

PUREFUN: RAPPORTKOMMENTAR Q1'24/25

Nettoomsättningen uppgick till 49,2 MSEK (48,7) i det första kvartalet (maj-juli) i Purefuns brutna räkenskapsår 2024/25. Detta innebar en ökning av nettoomsättningen med 0,9 procent jämfört med föregående år, och Purefun beskriver en fortsatt utmanande marknadssituation. Bruttomarginalen uppgick till 43,6 procent (43,8). EBITDA uppgick till 3,9 MSEK (3,9), vilket motsvarade en EBITDA-marginal om 7,9 procent (8,0).

Svag tillväxt i en utmanande marknad

VD Tobias Fransson uppgav att kvartalet präglades av fortsatta marknadsutmaningar, där bolaget sett en generell nedgång på flera marknader i Norden och Europa. Vidare uppgav Fransson att Purefun fortsatte att ta marknadsandelar även om den totala marknaden minskat. Purefun kommer att expandera till Tyskland under Q3'24/25 inom sexuell hälsa, vilket kan komma att bli en viktig tillväxt drivare för bolaget. Utöver detta så lanserade bolaget PartyNinja i övriga Norden i början av 2024 och har expanderat med BlushMe/WooMe till de baltiska länderna, vilka också kan bli viktiga faktorer för ökad tillväxt.

Lönsamhet

Bolaget har inte pressat priserna trots en utmanande marknad, vilket medfört en fortsatt god lönsamhet. Purefun ska också 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 präglat 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. Det gör innehållet enklare att förstå och tillgängligt för alla.