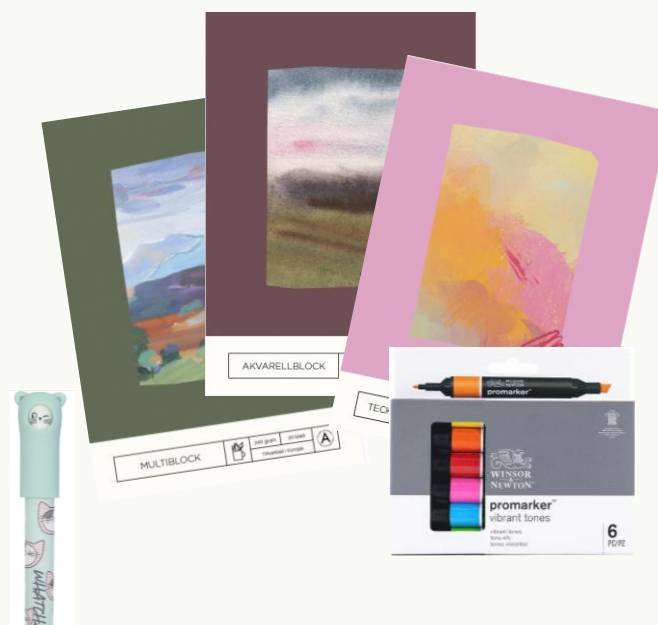




BOKUS • BOKUS PLAY • AKADEMIBOKHANDELN

Presentation andra kvartalet 2025

Maria Edsman, VD
Ola Maalsnes, CFO



Q2 I KORTHET

- Ett ovanligt starkt andra kvartal
- Nyförvärv bidrar samtidigt som den organiska tillväxten är god
- Fortsatt läsande trend hos unga
- Utveckling av nytt e-handelssystem fortsätter under andra halvan av 2025



STARK TILLVÄXT I OMSÄTTNING OCH BRUTTOVINST GAV REKORDSTARK EBITA

Omsättningstillväxt

16,4 %

(Q2 2025 vs Q2 2024)

Förändring
bruttomarginal

+4,0 p.e

(Q2 2025 vs Q2 2024)

Bruttovinststillväxt

27,2 %

(Q2 2025 vs Q2 2024)

EBITA-förändring

+14,6 MSEK

(Q2 2025 vs Q2 2024)



ÄVEN FÖRSTA HALVÅRET GENERERAR STARK TILLVÄXT I OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Omsättningstillväxt

12,2 %

(H1 2025 vs H1 2024)

Förändring
bruttomarginal

+3,2 p.e

(H1 2025 vs H1 2024)

Bruttovinststillväxt

20,9 %

(H1 2025 vs H1 2024)

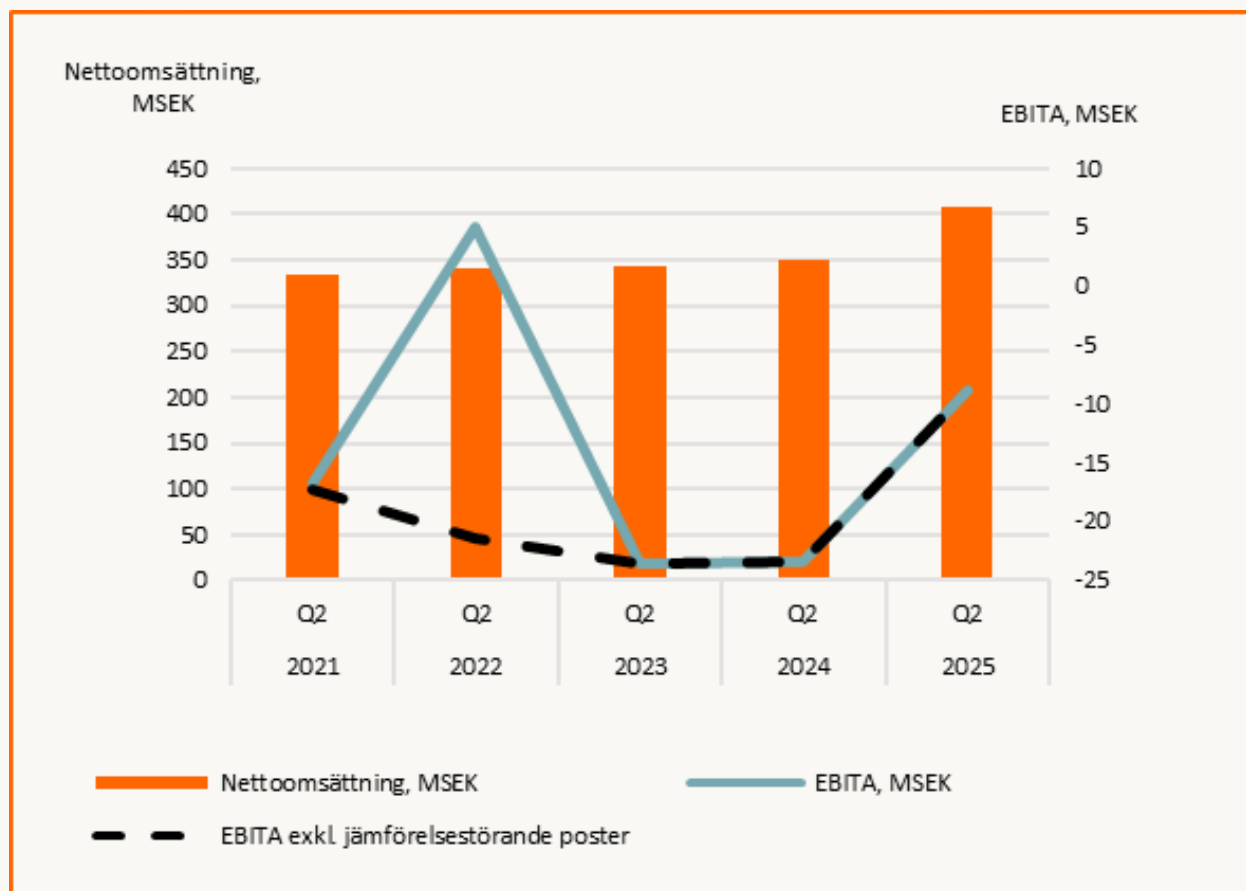
EBITA-förändring

+17,4 MSEK

(H1 2025 vs H1 2024)

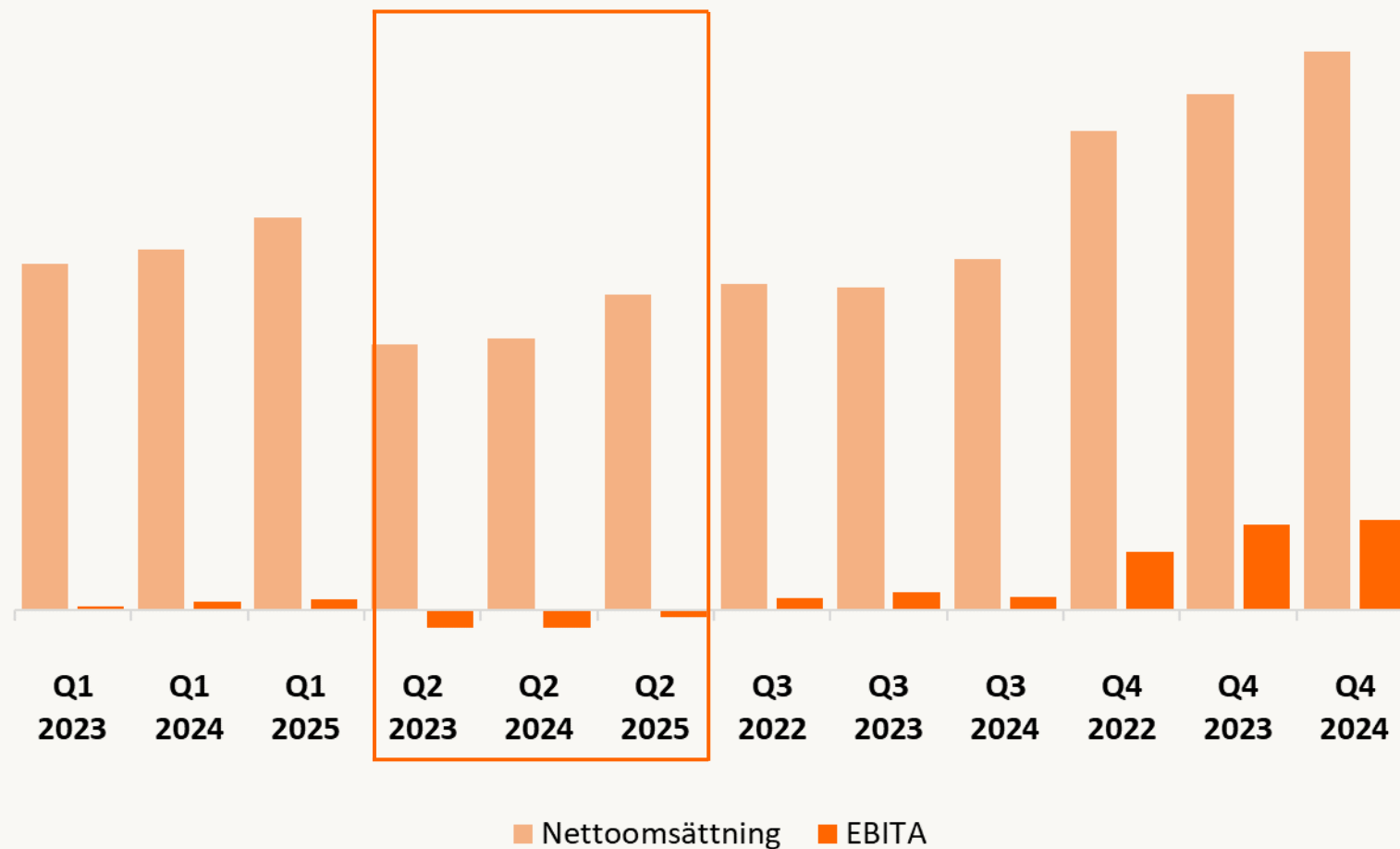


ETT HISTORISKT STARKT KVARTAL



OVANLIGT STARKT ANDRA KVARTAL

NETTOOMSÄTTNING OCH EBITA PER KVARTAL



RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

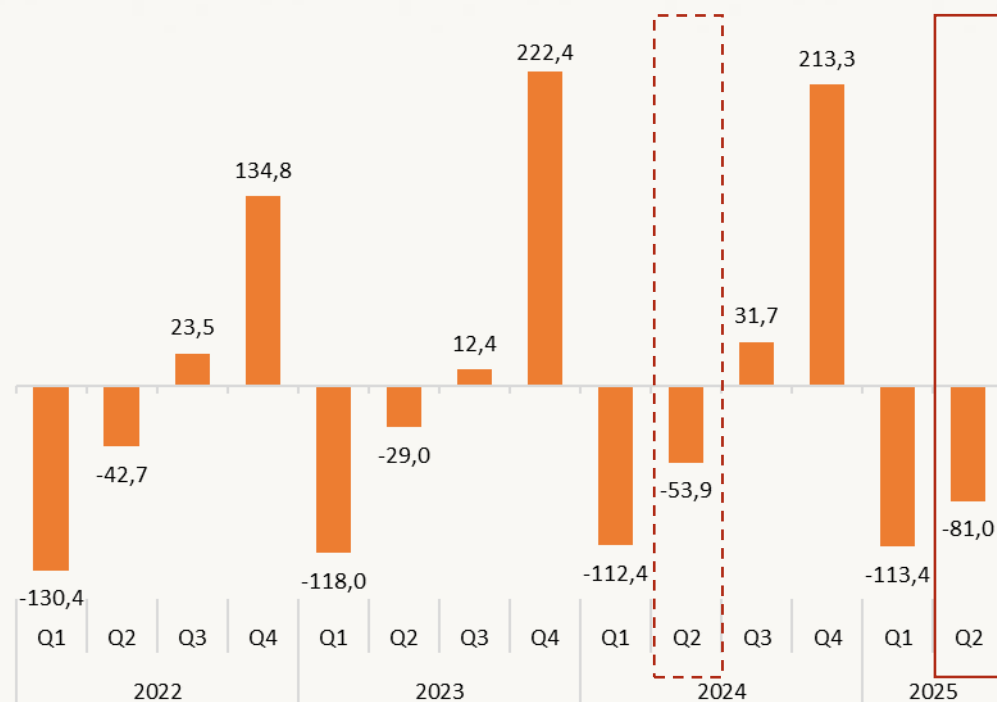
MSEK	Kvartal			Period		
	2025 Apr-Jun	2024 Apr-Jun	Förändring	2025 Jan-Jun	2024 Jan-Jun	Förändring
Nettoomsättning	407,8	350,3	16,4%	914,0	814,7	12,2%
Bruttomarginal, %	46,8%	42,9%	+4,0 p.e	44,4%	41,2%	+3,2 p.e
EBITA	-8,8	-23,4	+14,6 MSEK	4,8	-12,7	+17,4 MSEK
Resultat efter skatt	-22,3	-31,5	+9,2 MSEK	-26,1	-35,0	+9,0 MSEK

EBITA-marginal
Q2 2025 R12

6,6 %

STARK BALANSRÄKNING, SÄSONGSVARIERAT KASSAFLÖDE

JUSTERAT OPERATIVT KASSAFLÖDE* PER KVARTAL (MSEK 2022 - 2025)



FÖRÄNDRING JUSTERAT OPERATIVT KASSAFLÖDE*

Q2 2025
-27,1 MSEK

Q2 2025 R12
-17,9 MSEK

NETTOSKULD/JUSTERAD EBITDA Q2 2025 R12

1,3x

(Q2 2024:
0,8x)

SOLIDITET 2025-06-30

35,8%

(2024-06-30:
41,4 %)

*Justerat operativt kassaflöde; avser operativt kassaflöde minus utbetalningar avseende amortering av leasingskulder (butikshyror) samt rörelseförvärv. Förändring är mot motsvarande kvartal/period föregående år.

FINANSIELLA MÅL

Långsiktiga finansiella mål från 2024

**NETTOOMSÄTTNINGS-
TILLVÄXT TOTAL (%)**

MÅL: 4 %

EBITA-MARGINAL (%)

MÅL: 8 %

ROCE (%)

MÅL: 35 %

Utfall Q2 2025 R12

10,1 %

6,6 %

32,5 %

BÅDA SEGMENTEN VISADE HÖG TILLVÄXT

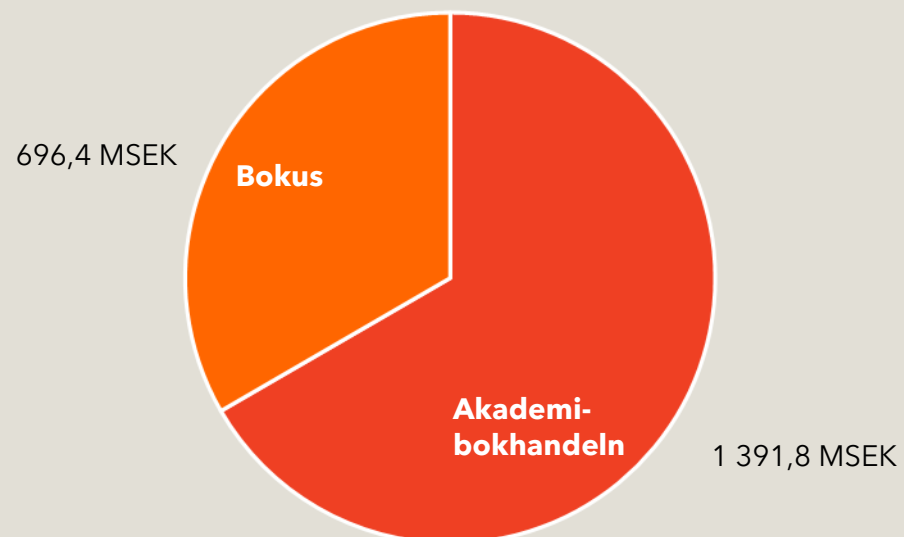
Omsättningstillväxt, %

Kvartal
April-Juni 2025

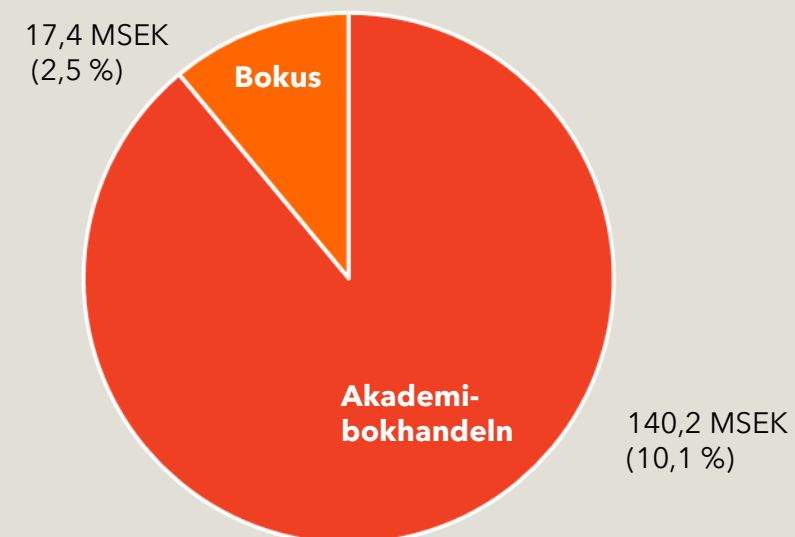
R12

	Kvartal April-Juni 2025	R12
Akademibokhandeln	14,2 %	11,5 %
Bokus	20,7 %	7,6 %

Omsättning Q2 2025 R12: 2 088,2 MSEK

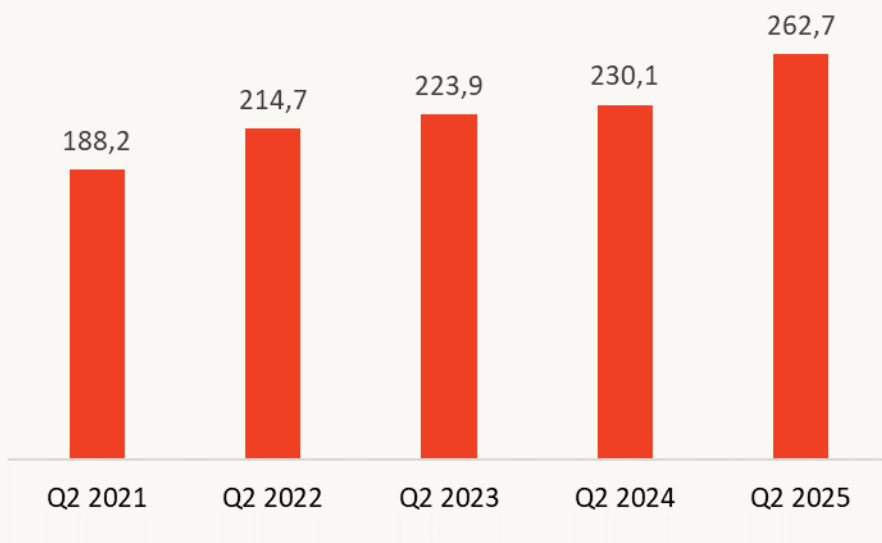


**EBITA MSEK exkl. centrala funktioner samt
(EBITA-marginal %) Q2 R12 2025**

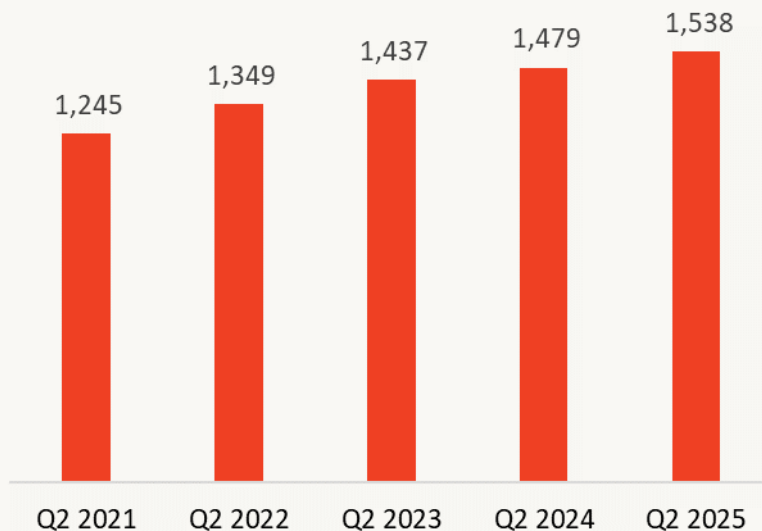


AKADEMIBOKHANDELN - STARK TILLVÄXT

**Nettoomsättning
(MSEK Q2 2021 - 2025)**



**Antal aktiva kunder*
(Miljoner kunder Q2 2021 - 2025)**



*Minst ett köp de senaste 12 månaderna

**Nettoomsättningstillväxt butik
Q2 2025**

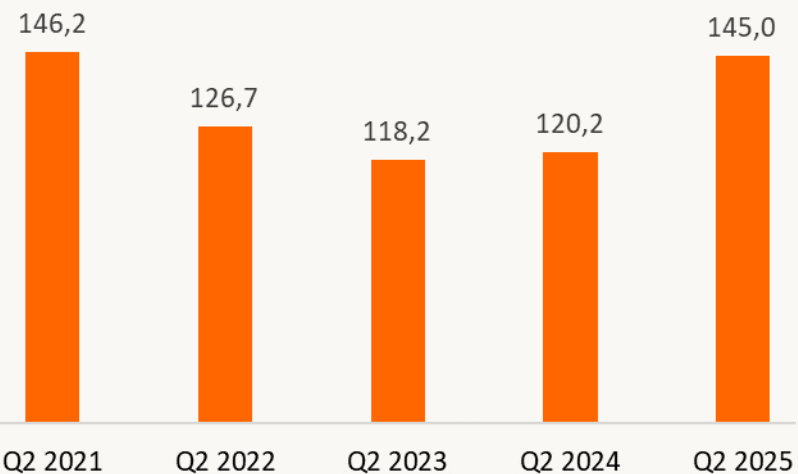
14,5 %
(Q2 2024: 2,0 %)

**Andel online av total försäljning
Q2 2025 i %**

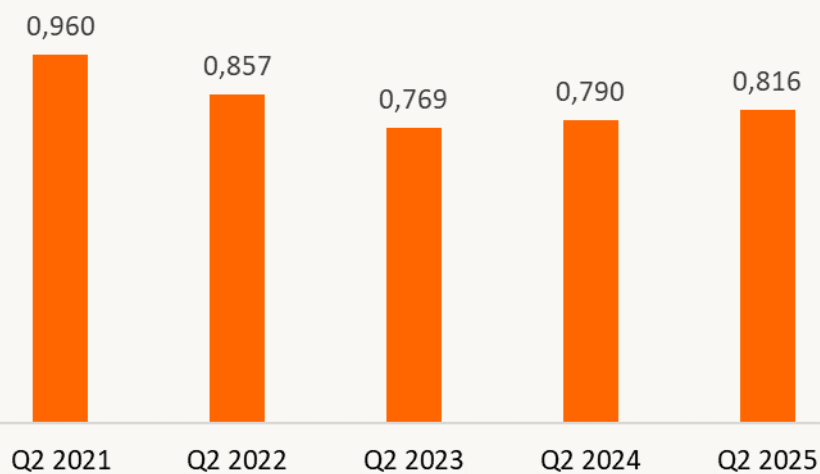
7,1 %
(Q2 2024: 7,3 %)

BOKUS - TILLVÄXT DRIVET AV FÖRVÄRV

**Nettoomsättning
(MSEK Q2 2021 - 2025)**



**Antal aktiva kunder* på bokus.com
(Miljoner kunder Q2 2021 - 2025)**



**Minst ett köp de senaste 12 månaderna.
I Q3 2024 korrigerade vi aktiva kunder som nu
även inkluderar köp av digitala böcker.*

**Tillväxt digitala böcker
Q2 2025**

8,0 %
(Q2 2024:
16,9 %)

**NPS Bokus (rekommendationsvilja
hos e-handelskunder) Q2 2025 R12**

66
(Q2 2024 R12:
63)

UTSIKTER

- Starkt momentum inför resten av 2025
- Samtliga delar av verksamheten går bra
- Utrullning av nya e-handelssystem under andra halvan av 2025 - kommer fortsätta att driva försäljning och kostnadseffektivitet
- Osäker och turbulent omvärld



RESULTATET I KORTHET

- Ett ovanligt starkt kvartal och första halvår
- Nettoomsättning, bruttovinst och EBITA ökade
- Nyförvärv bidrar starkt, och den organiska tillväxten är god



KONTAKTUPPGIFTER



Maria Edsman

CEO

maria.edsman@bokusgruppen.com

+46768882610



Ola Maalsnes

CFO

ola.maalsnes@bokusgruppen.com

+46738682290

FINANSIELL KALENDER

- 23 oktober 2025: Kvartalsrapport tredje kvartalet
- 17 februari 2026: Bokslutskommuniké



APPENDIX

DET HÄR ÄR BOKUSGRUPPEN



VÅR VISION

Läsglädje för alla, varje dag!

VÅR AFFÄRSIDÉ

Utifrån kundernas behov och preferenser skapar vi fysiska och digitala mötesplatser och försäljningskanaler där vi guidar och inspirerar till läsglädje, lärande, kreativitet och köp. Via ett stort butiksnät i hela landet, e-handel samt digital abonnemangstjänst har vi de bästa förutsättningarna att nå ut brett till Sveriges befolkning.

VÅRT MÅL

Att vara kundernas förstahandsval.