

Andra kvartalet 2026

Patrik Övreby, VD

Ola Maalsnes, CFO



Q2 I KORTHET

- Ett kvartal med ökad omsättning men minskad lönsamhet.
- Akademibokhandeln hade en positiv utveckling i butik och ännu starkare online. Fortsatta investeringar i butiksnätet under kvartalet.
- Bokus i en omställningsfas efter lansering av ny e-handelssajt. Minskad omsättning och lönsamhet.
- Ett händelserikt kvartal.



ÖKAD OMSÄTTNING MEN MINSKAD EBITA I KVARTALET

bokusgruppen

Omsättningsutveckling

+2,2 %

(Q2 2026 vs Q2 2025)

Bruttovinstutveckling

-0,2 %

(Q2 2026 vs Q2 2025)

EBITA-förändring

-7,3 MSEK

(Q2 2026 vs Q2 2025)

ROCE R12

+4,8 p.e.

(Q2 2026 R12 vs Q2 2025 R12)



FÖRSTA HALVÅRET - STABIL OMSÄTTNING, LÄGRE EBITA

bokusgruppen

Omsättningsutveckling

0,6 %

(H1 2026 vs H1 2025)

Bruttovinstutveckling

1,0 %

(H1 2026 vs H1 2025)

EBITA-marginal

-0,8 p.e.

(H1 2026 vs H1 2025)

EBITA-marginal segment
Akademibokhandeln

+1,3 p.e.

(H1 2026 vs H1 2025)



VIKTIGA HÄNDELSER UNDER KVARTALET

- 1 april skedde övertagande av den tidigare franchiseägda butiken i Marieberg Galleria utanför Örebro.
- 14 april lanserades Bokus nya e-handelssajt.
- 11 maj tecknade ledande befattningshavare aktier, vilket innebär en nettoinvestering i Bokusgruppen.
- 9 juni kommunicerades att Akademibokhandeln tecknat avtal om att öppna en ny butik i Valbo köpcentrum utanför Gävle.
- 25 juni öppnade Akademibokhandelns nya butik i Skärholmen utanför Stockholm.



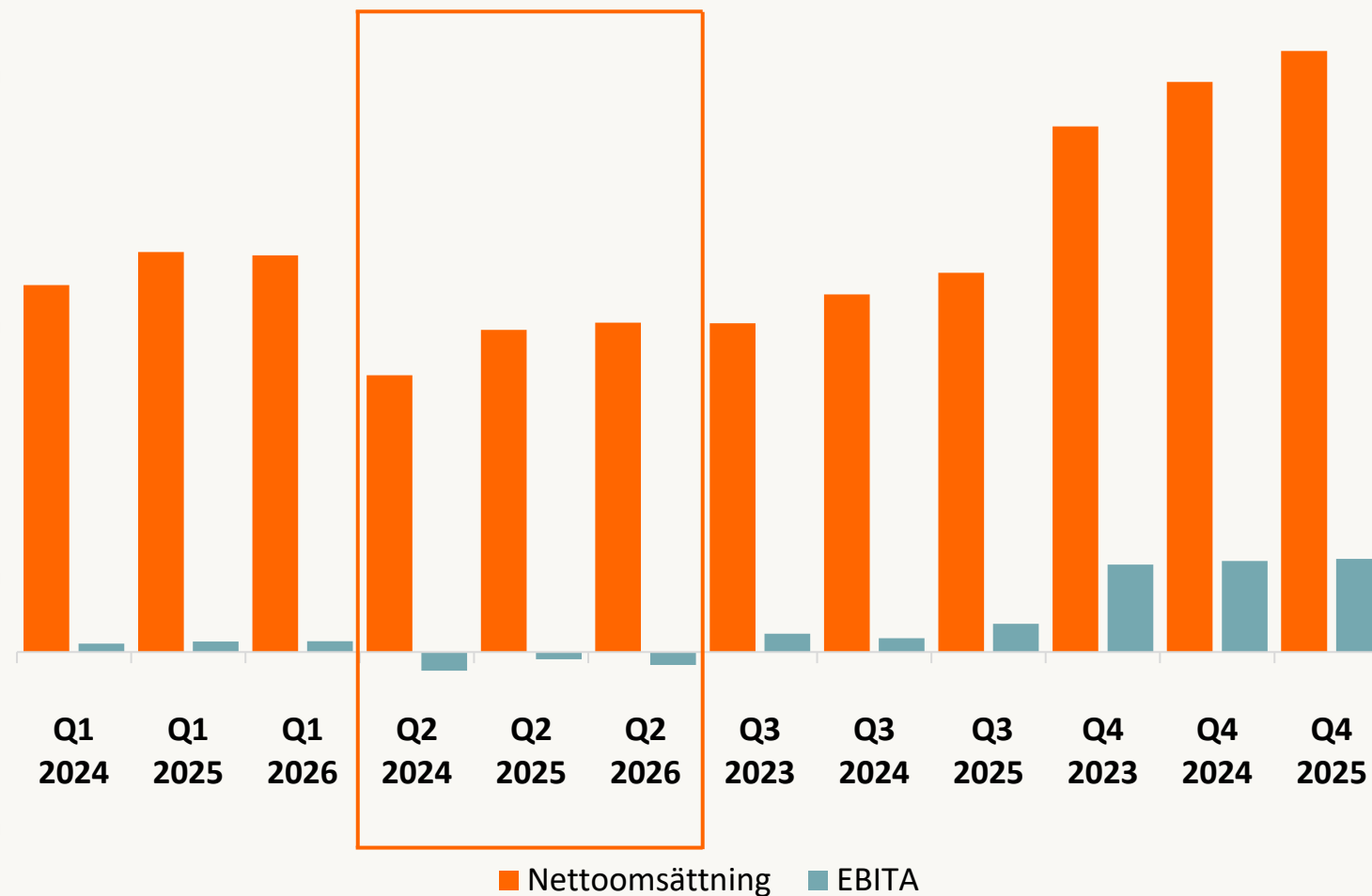
EFTER KVARTALET: FÖRVÄRV AV PEN STORE

- Den 10 juli förvärvades Pen Store Sthlm AB av Bokusgruppens dotterbolag Bokus AB, med omedelbart tillträde.
- Pen Store är en av Nordens ledande återförsäljare av pennor och konstnärsmaterial via e-handel och en butik i Stockholm. Välskött bolag med successivt ökande omsättning och lönsamhet.
- Förvärvet stärker Bokusgruppens affär genom möjlighet till ökad tillväxt inom marginalstarka kategorier som pennor, planering och konstnärsmaterial samt tillgång till fler geografiska marknader.
- Ett led i Bokusgruppens strategi att växa både organiskt och genom förvärv. Fortsätter att löpande utvärdera förvärvsmöjligheter som kan stärka koncernens erbjudande och position på marknaden samt skapa långsiktigt värde.

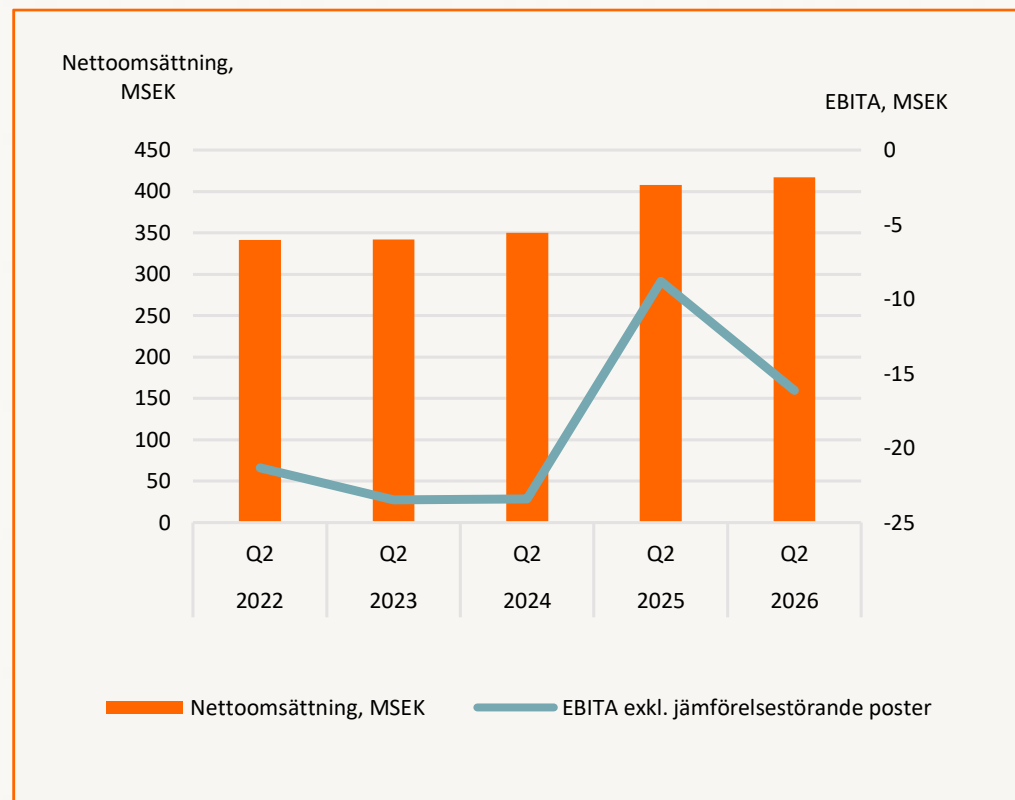


SÄSONGSVARIATIONER

Nettoomsättning och EBITA per kvartal



STARKT KVARTAL UR ETT HISTORISKT PERSPEKTIV



RESULTATET I SAMMANDRAG

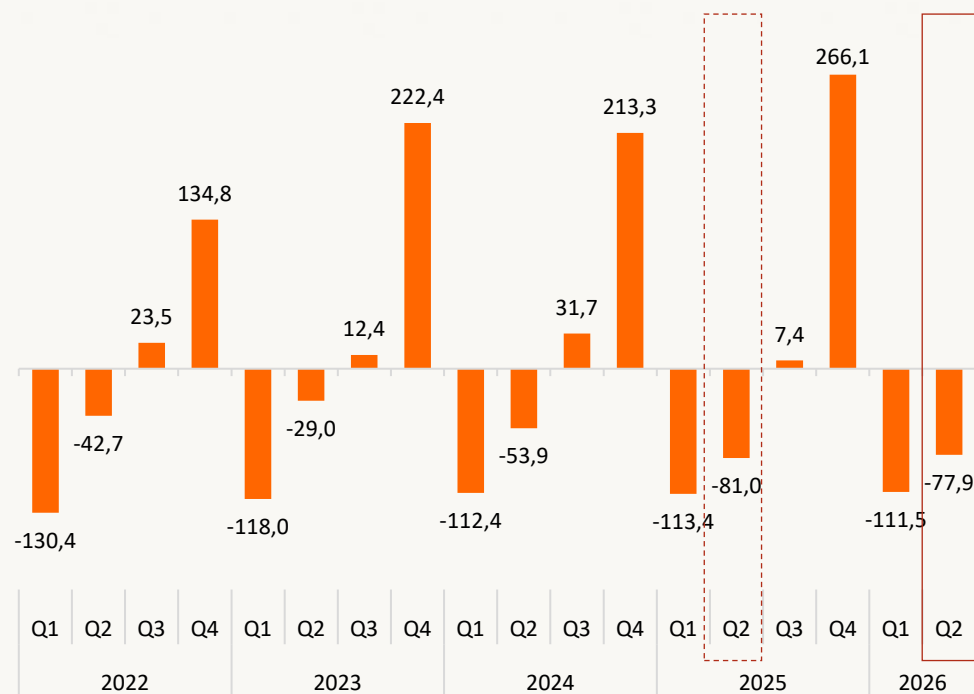
MSEK	Kvartal			Period		
	2026	2025	Förändring	2026	2025	Förändring
	Apr-Jun	Apr-Jun		Jan-Jun	Jan-Jun	
Nettoomsättning	416,9	407,8	2,2%	919,1	914,0	0,6%
Bruttomarginal, %	45,7%	46,8%	-1,1 p.e	44,6%	44,4%	+0,2 p.e
EBITA	-16,1	-8,8	-7,3 MSEK	-2,4	4,8	-7,2 MSEK
Resultat efter skatt	-26,3	-22,3	-4,0 MSEK	-28,0	-26,1	-1,9 MSEK

EBITA-marginal
Q2 2026 R12

7,0 %

STARK BALANSRÄKNING, FÖRBÄTTRAT KASSAFLÖDE

Justerat operativt kassaflöde* per kvartal
(MSEK 2022-2026)



Förändring justerat operativt kassaflöde*

- Q2 2026: +3,1 MSEK
- Q2 2026 R12: +33,3 MSEK

bokusgruppen

Nettoskuld/justerad
EBITDA Q2 2026 R12

1,0x

(Q2 2025 R12:
1,3x)

Soliditet
2026-06-30

38,9 %

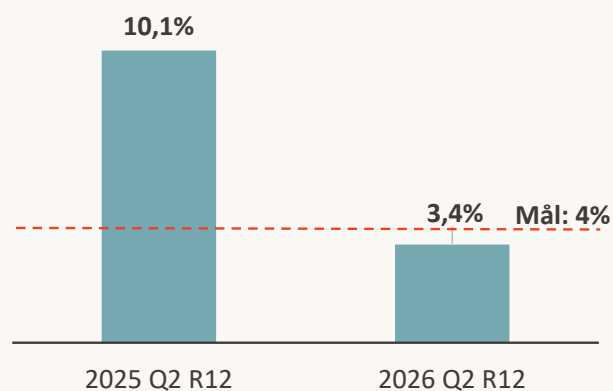
(2025-06-30:
35,8 %)

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

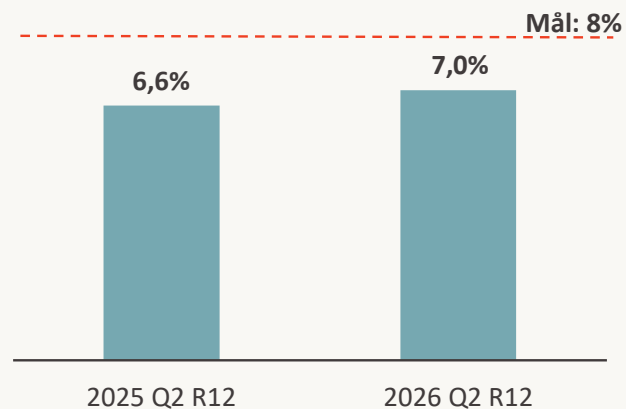
LÅNGSIKTIGA FINANSIELLA MÅL

Utfall för långsiktiga finansiella mål

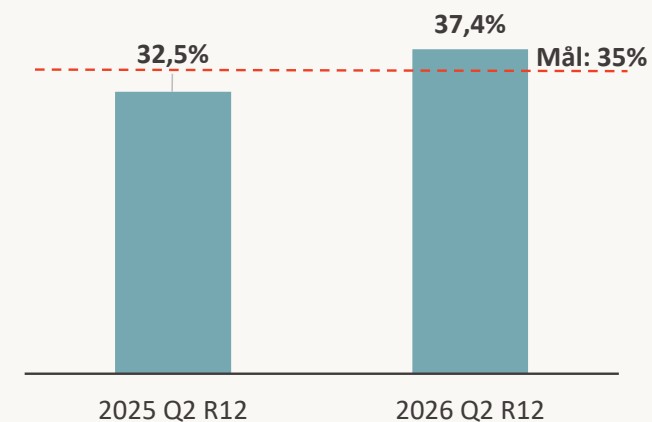
Nettoomsättningstillväxt, %



EBITA-marginal, %



ROCE, %

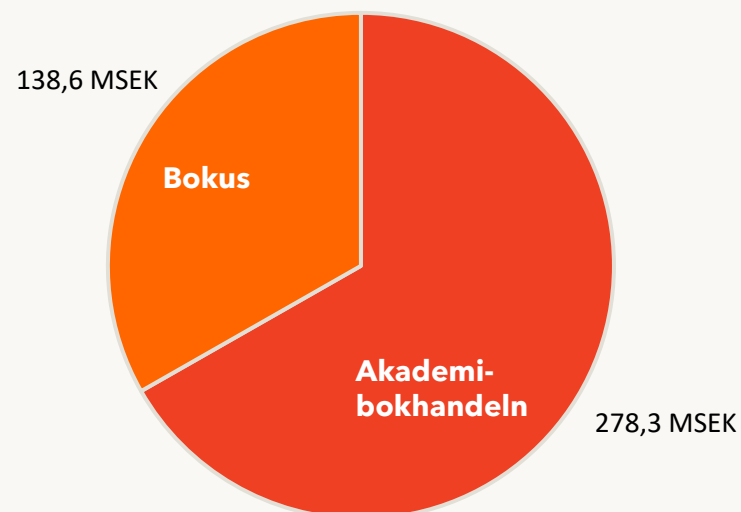


BLANDAD UTVECKLING I SEGMENTEN

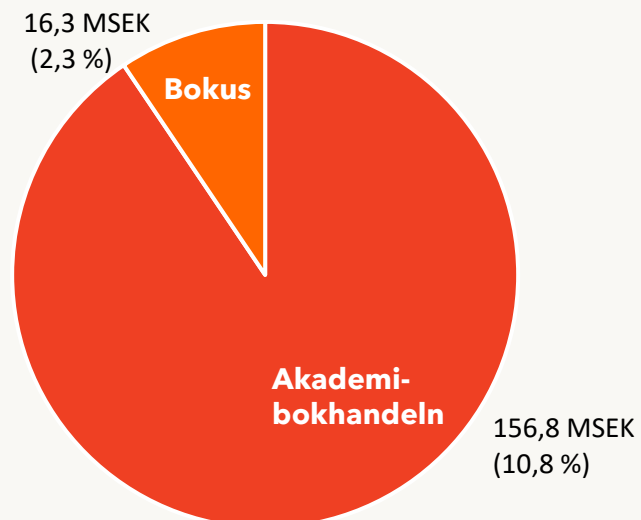
Omsättningstillväxt, %

	Kvartal Apr–Jun 2026	Perioden Jan–Jun 2026
Akademibokhandeln	5,9 %	4,2 %
Bokus	-4,5 %	-5,8 %

Omsättning Q2 2026



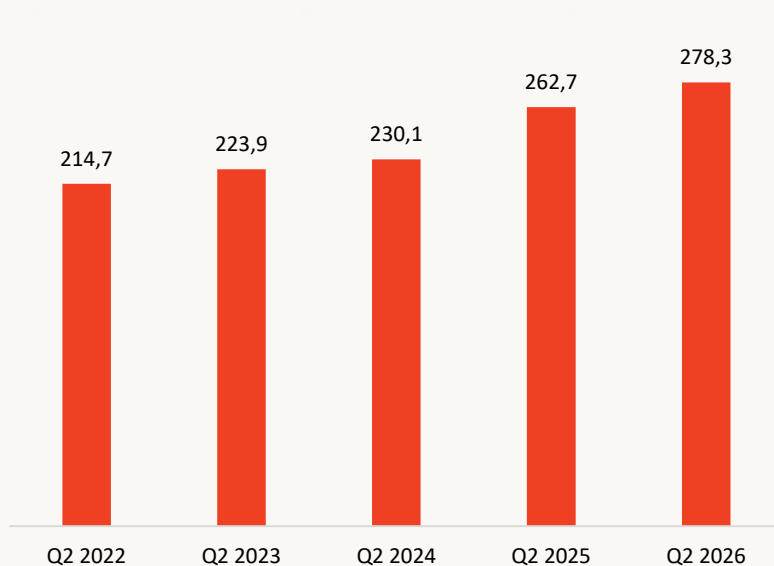
EBITA MSEK exkl. centrala funktioner samt
(EBITA-marginal %) Q2 2026 R12



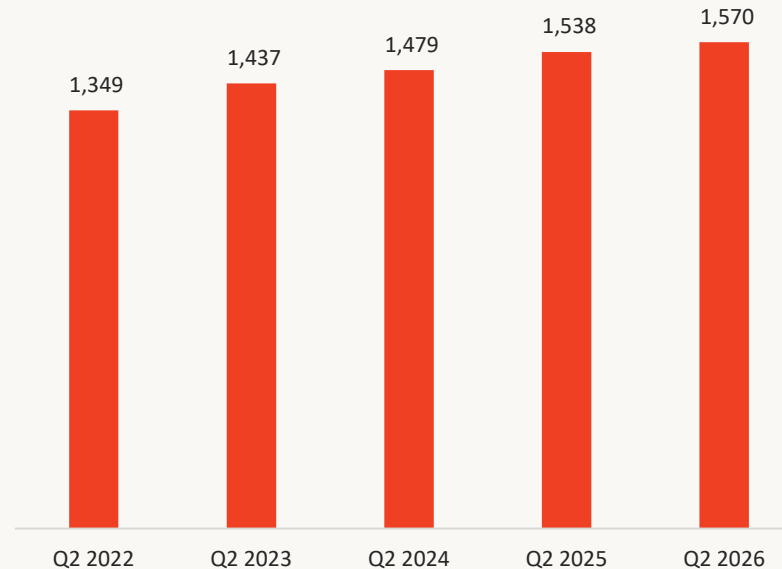
AKADEMIBOKHANDELN - FLER KUNDER OCH ORGANISK TILLVÄXT

bokusgruppen

Nettoomsättning
(MSEK Q2 2022–2026)



Antal aktiva kunder*
(Miljoner kunder Q2 2022–2026)



*Minst ett köp de senaste 12 månaderna

Nettomsättningstillväxt online
Q2 2026

16,1 %
(Q2 2025: 10,1 %)

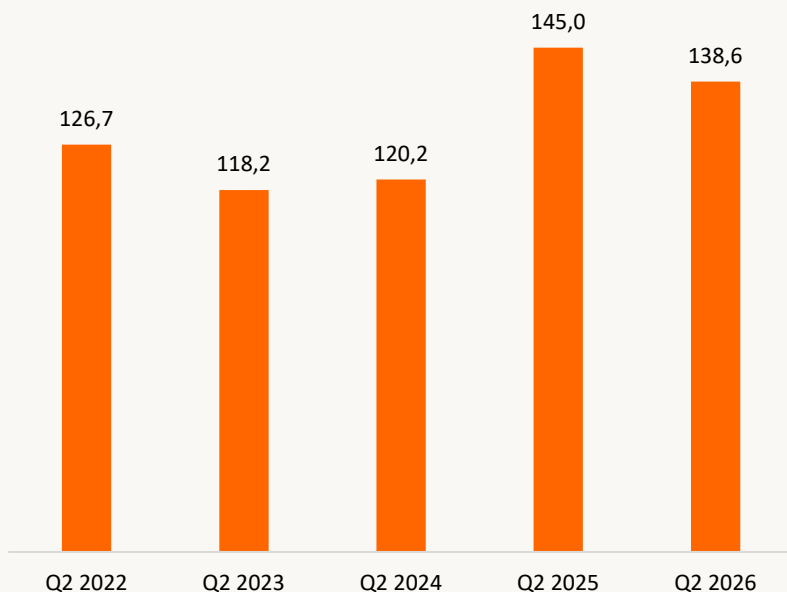
NPS
(rekommendationsvilja hos kunder)
Q2 2026 R12

71
(Q2 2025 R12: 68)

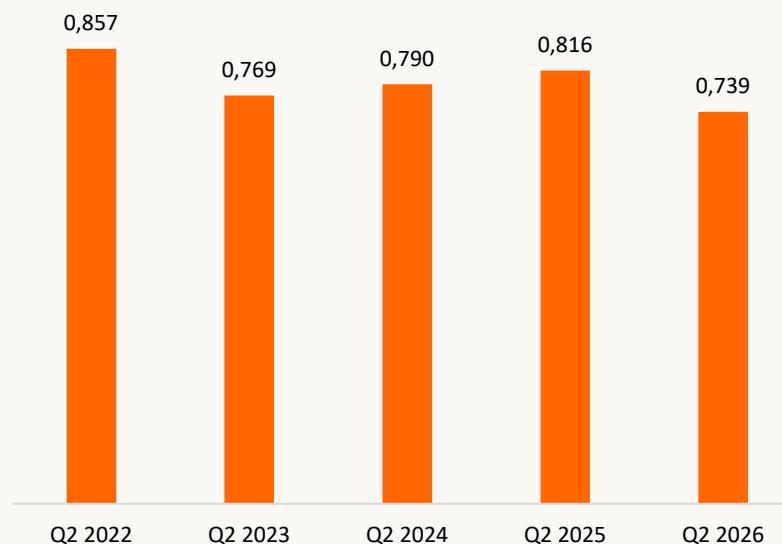
BOKUS - MINSKAD OMSÄTTNING I B2C PÅVERKAR RESULTATET

bokusgruppen

Nettoomsättning
(MSEK Q2 2022–2026)



Antal aktiva kunder* på bokus.com
(Miljoner kunder Q2 2022–2026)



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

Bruttomarginaltillväxt
Q2 2026 R12

4,3 p.e.

(Q2 2025 R12: 2,6 p.e.)

NPS
(rekommendationsvilja hos kunder)
Q2 2026 R12

68

(Q2 2025 R12: 66)

UTSIKTER

- Geopolitiska spänningar och ekonomisk osäkerhet har ännu inte gett direkt påverkan på oss, men vi har beredskap för att anpassa oss till nya förutsättningar.
- Med Bokus nya sajt på plats har vi förutsättningar att adressera trafikutmaningarna samt successivt stärka kundupplevelsen, skapa en effektivare onlinehandel och skapa långsiktig konkurrenskraft.
- Akademibokhandelns redan starka butiksnät blir än starkare genom både nya etableringar och riktade investeringar i attraktiva lägen.
- Förvärvet av Pen Store stärker Bokusgruppens affär genom möjlighet till ökad tillväxt och tillgång till fler geografiska marknader. Fortsätter att löpande utvärdera förvärvsmöjligheter som kan stärka koncernens erbjudande och position på marknaden samt skapa långsiktigt värde.



KONTAKTUPPGIFTER



Patrik Övreby

CEO

patrik.ovreby@bokusgruppen.com

072-735 47 90



Ola Maalsnes

CFO

ola.maalsnes@bokusgruppen.com

073-868 22 90

FINANSIELL KALENDER 2026

- 22 oktober: Delårsrapport tredje kvartalet 2026
- 17 februari 2027: Bokslutskommuniké fjärde kvartalet och helår 2026

