

Presentation fjärde kvartalet och helår 2025

bokusgruppen

Maria Edsman, VD

Ola Maalsnes, CFO



Q4 I KORTHET

- Ytterligare ett starkt kvartal med ökad omsättning och stark bruttovinststillväxt.
- Akademibokhandeln hade bra utveckling i butik och ännu starkare utveckling online.
- Bokus hade en positiv utveckling, främst drivet av den genom förvärv tillkommande verksamheten BTJ.



ÖKAD OMSÄTTNING, STÄRKT MARGINAL OCH FÖRBÄTTRAT RESULTAT I KVARTALET

Omsättningstillväxt

5,4 %

(Q4 2025 vs Q4 2024)

Förändring
bruttomarginal

+1,4 p.e

(Q4 2025 vs Q4 2024)

EBITA-tillväxt

2,0 %

(Q4 2025 vs Q4 2024)

Resultat efter skatt,
tillväxt

31,1 %

(Q4 2025 vs Q4 2024)



ÅRET I KORTHET

- Ännu ett starkt år med positiva nyckeltal.
- Stark nettoomsättningstillväxt, förbättrad EBITA och mer än en fördubbling av periodens resultat.
- Organisk tillväxt toppades med förvärv.
- Både Akademibokhandeln och Bokus bidrog till förbättringarna.



HELÅRET GENERERAR STARK TILLVÄXT I OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Omsättningstillväxt

8,3 %

(2025 vs 2024)

Förändring
bruttomarginal

+2,8 p.e

(2025 vs 2024)

EBITA-tillväxt

31,8 %

(2025 vs 2024)

Resultat efter skatt,
tillväxt

110 %

(2025 vs 2024)

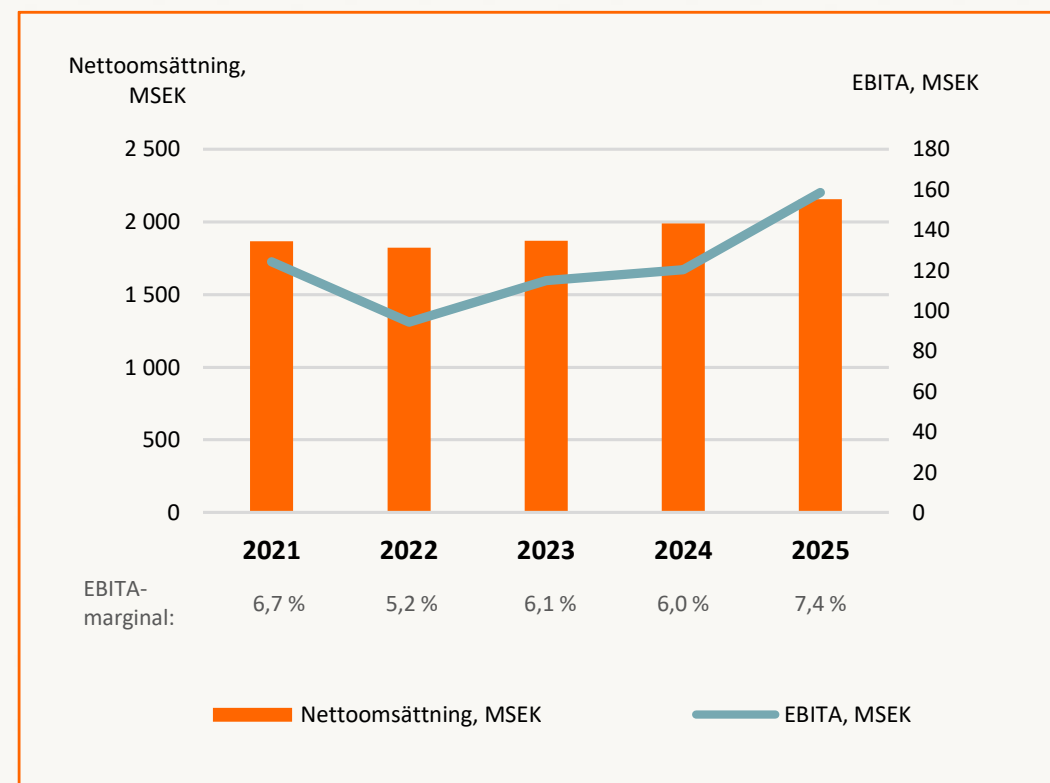
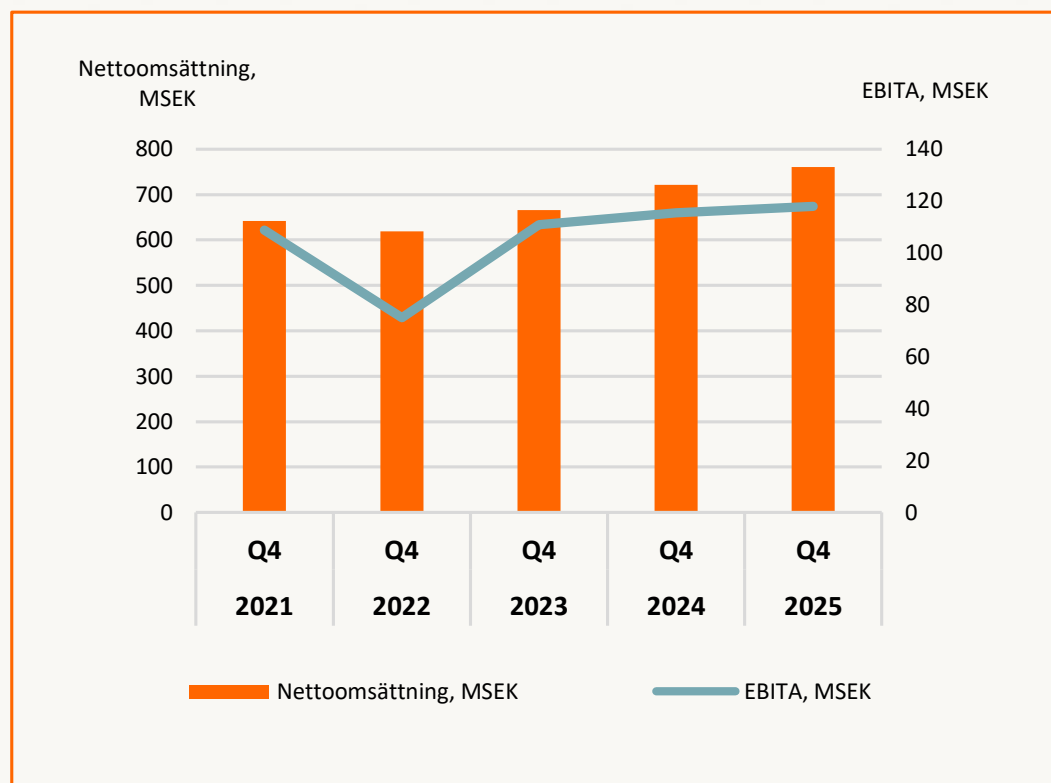


VIKTIGA HÄNDELSER UNDER KVARTALET OCH ÅRET

- I december förvärvades Akademibokhandelns franchisebutik i Marieberg Galleria utanför Örebro. Övertag planeras till 1 april.
- I december undertecknades avtal om att till sommaren öppna en ny Akademibokhandelnbutik i Skärholmen Centrum utanför Stockholm.
- Akademibokhandelns nya sajt lanserades på vår nya e-handelsplattform, med goda resultat. Näst på tur är Bokus.
- Akademibokhandelns flaggskeppsbutik i Stockholm nyinvigdes.
- Akademibokhandelns Vänner uppgraderas med en lojalitetsskapande Vänhylla.

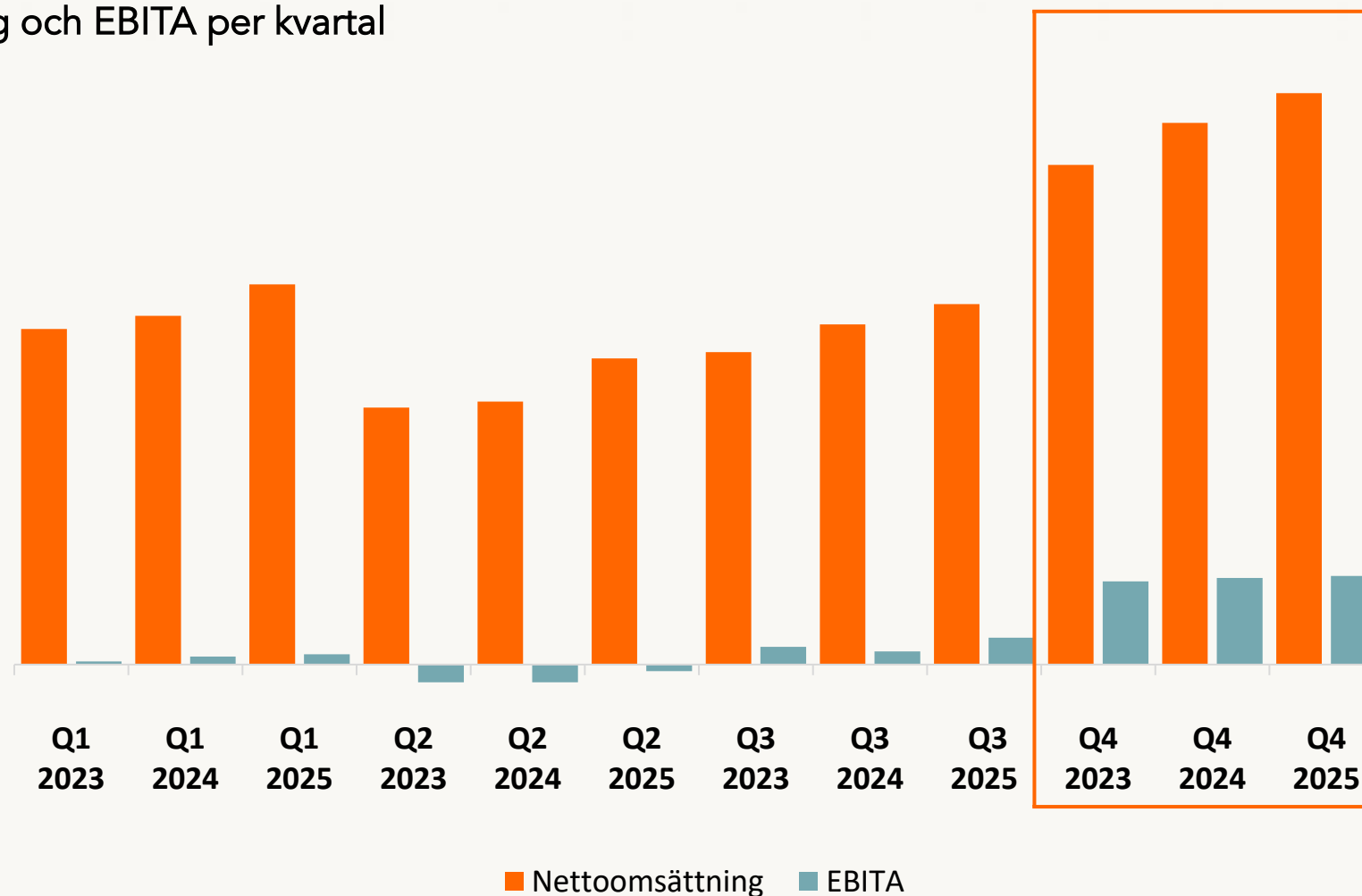


STARKT KVARTAL OCH HELÅR I ETT HISTORISKT PERSPEKTIV



SÄSONGSVARIATIONER – MED FORTSATT POSITIV TREND

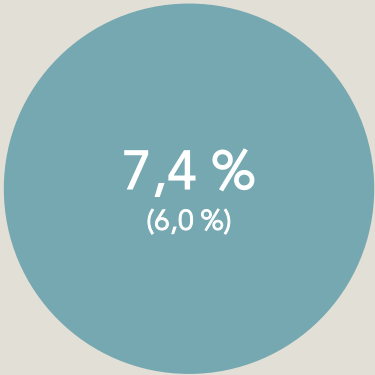
Nettoomsättning och EBITA per kvartal



RESULTATET I SAMMANDRAG

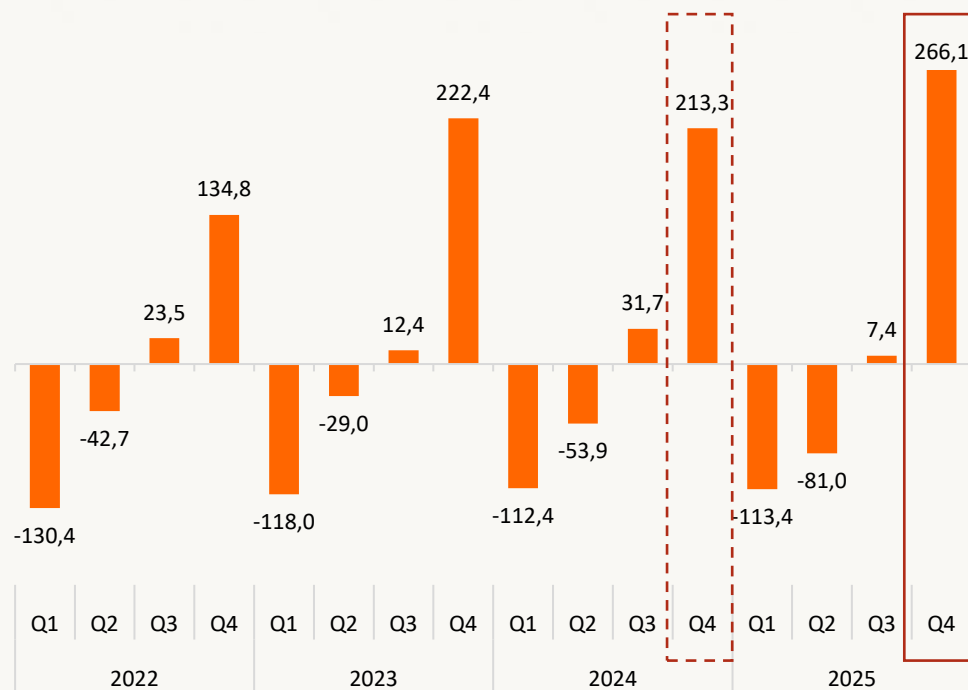
MSEK	Kvartal			Helår		
	2025	2024	Förändring	2025	2024	Förändring
	Okt-Dec	Okt-Dec		Jan-Dec	Jan-Dec	
Nettoomsättning	760,7	721,4	5,4%	2 154,8	1 988,9	8,3%
Bruttomarginal, %	46,8%	45,3%	+1,4 p.e	45,7%	42,9%	+2,8 p.e
EBITA	117,9	115,5	+2,4 MSEK	158,5	120,3	+38,2 MSEK
Resultat efter skatt	100,6	76,8	+23,9 MSEK	88,1	41,9	+46,2 MSEK
Resultat efter skatt, just. för engångspost*	80,3	76,8	+3,5 MSEK	70,0	41,9	+28,1 MSEK

EBITA-marginal
2025 (2024)



STARK BALANSRÄKNING, SÄSONGSVARIERAT KASSAFLÖDE

Justerat operativt kassaflöde* per kvartal
(MSEK 2022–2025)



Förändring justerat operativt kassaflöde*

- Q4 2025: +52,7 MSEK
- Helår 2025: +0,3 MSEK

Nettoskuld/justerad
EBITDA 2025

-0,4x

(2024: -0,3x)

Soliditet
2025-12-31

40,7 %

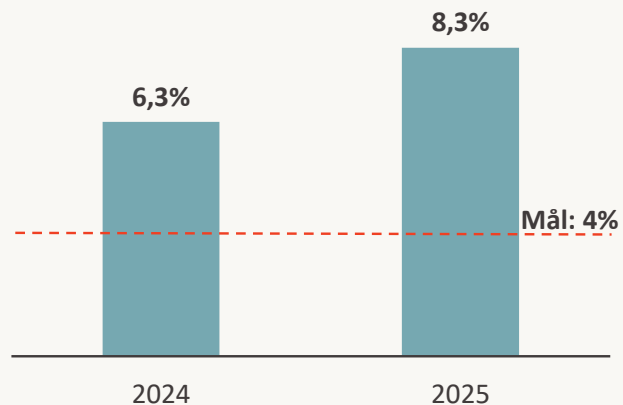
(2024-12-31:
38,3 %)

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

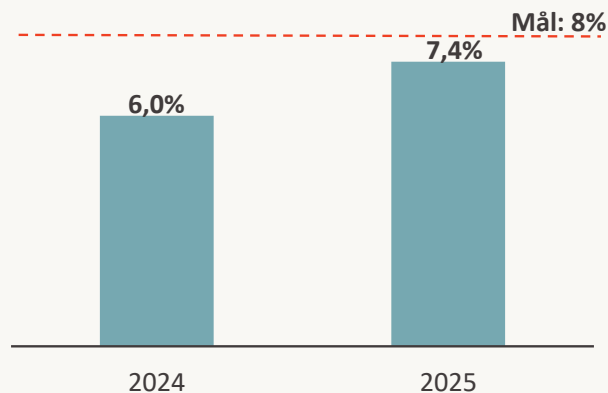
TVÅ AV TRE LÅNGSIKTIGA FINANSIELLA MÅL UPPNÅDDA

Utfall för långsiktiga finansiella mål

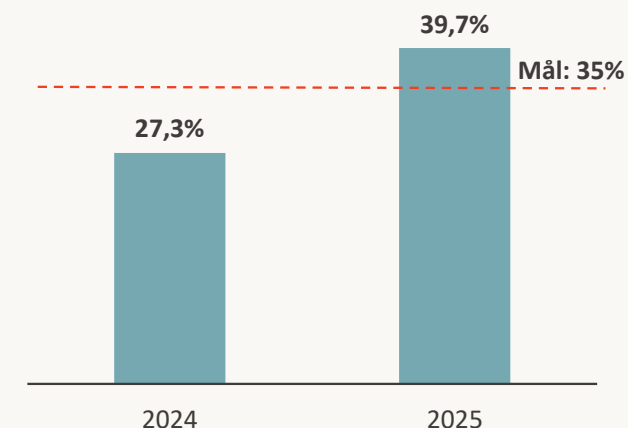
Nettoomsättningstillväxt, %



EBITA-marginal, %

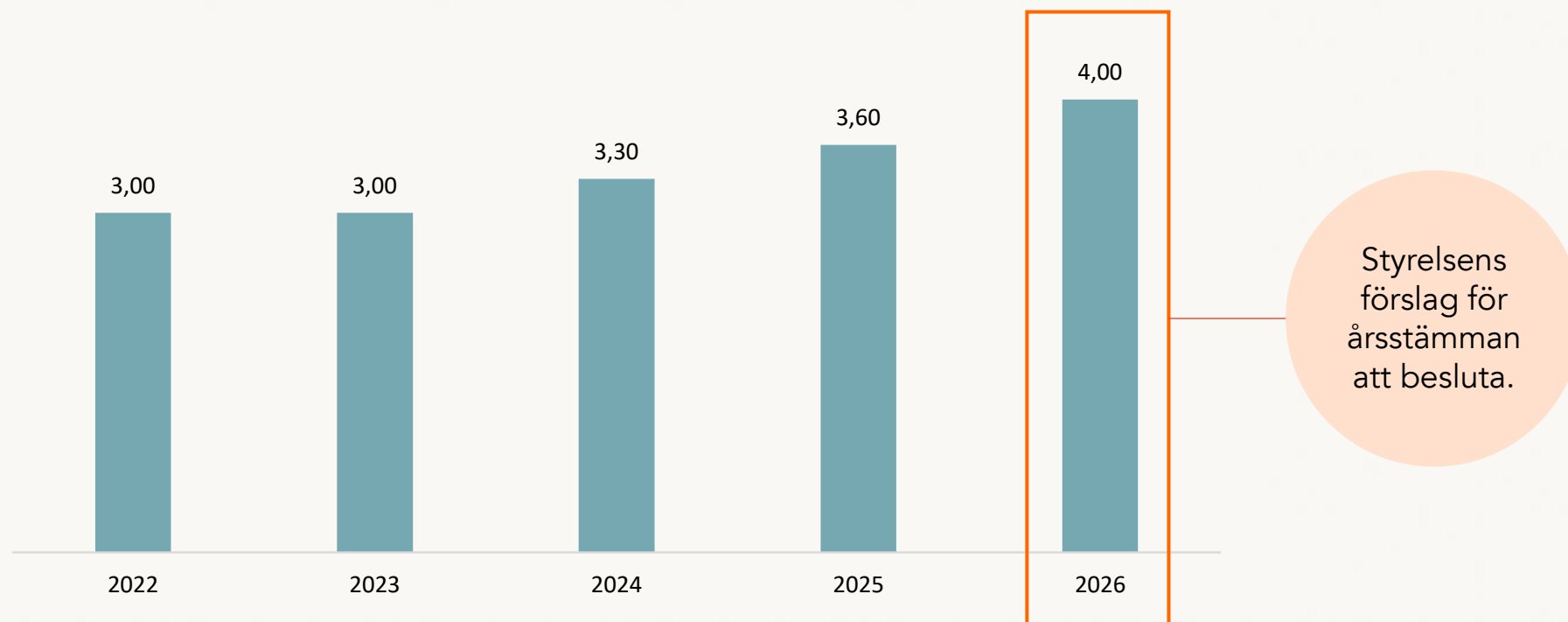


ROCE, %



UTDELNINGEN HAR ÖKAT STADIGT SEDAN 2023

Utdelning per år, SEK

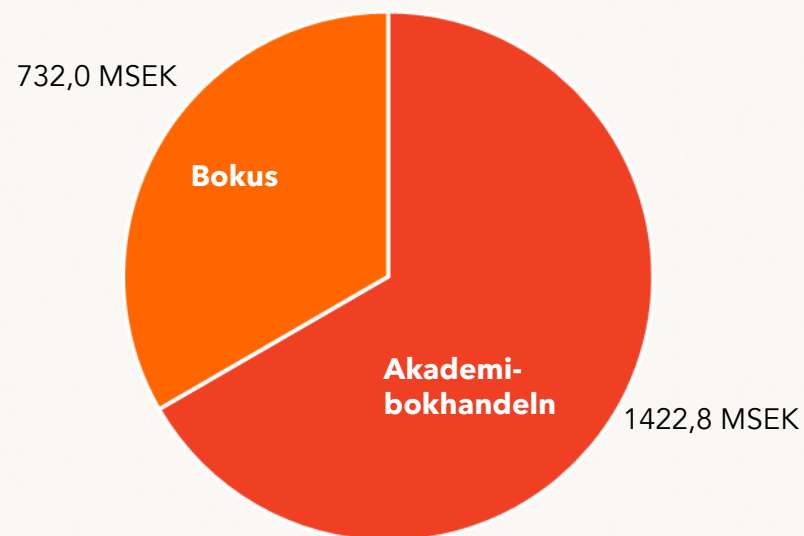


BÅDA SEGMENTEN VISADE GOD TILLVÄXT

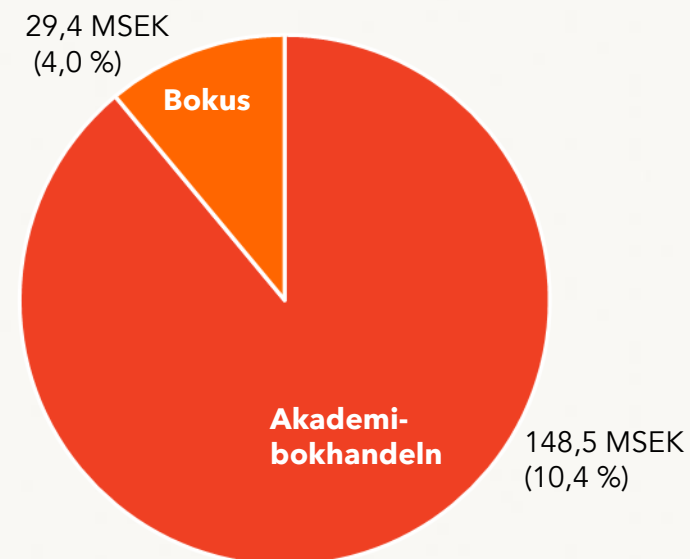
Omsättningstillväxt, %

	Kvartal Okt–dec 2025	Helår 2025
Akademibokhandeln	4,6 %	6,7 %
Bokus	7,6 %	11,7 %

Omsättning 2025

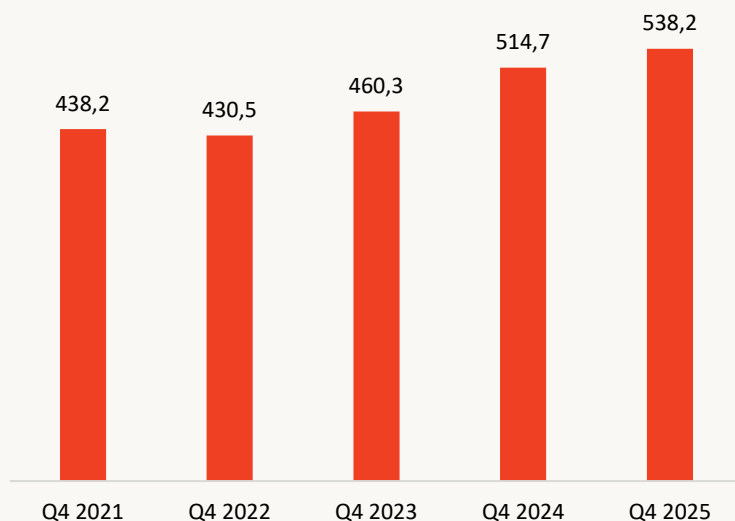


EBITA MSEK exkl. centrala funktioner samt
(EBITA-marginal %) 2025

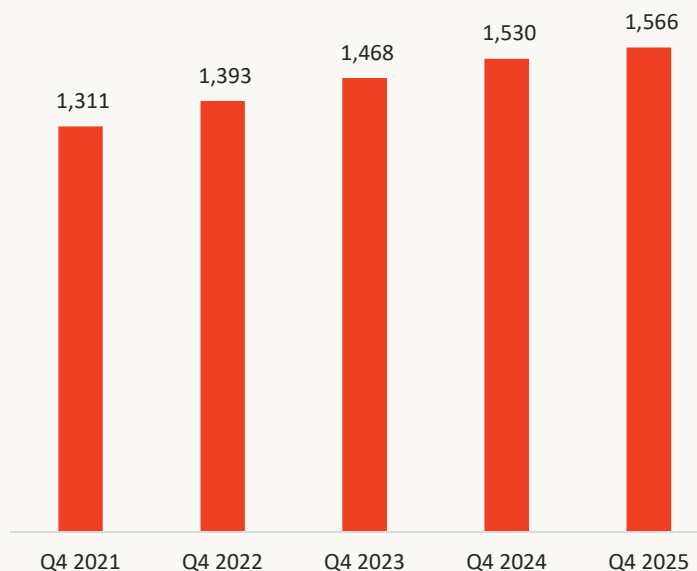


AKADEMIBOKHANDELN – FLER KUNDER OCH ORGANISK TILLVÄXT

Nettoomsättning
(MSEK Q4 2021–2025)



Antal aktiva kunder*
(Miljoner kunder Q4 2021–2025)



*Minst ett köp de senaste 12 månaderna

Nettoomsättningstillväxt online
Q4 2025

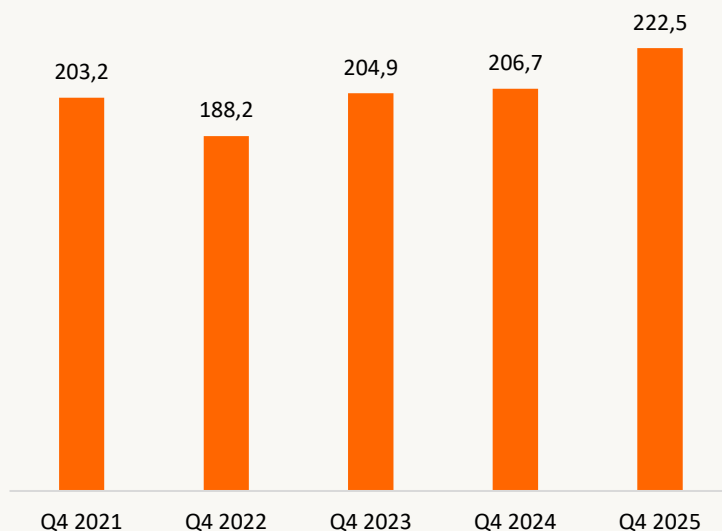
14,4 %
(Q4 2024:
4,4 %)

NPS
(rekommendationsvilja hos kunder)
2025

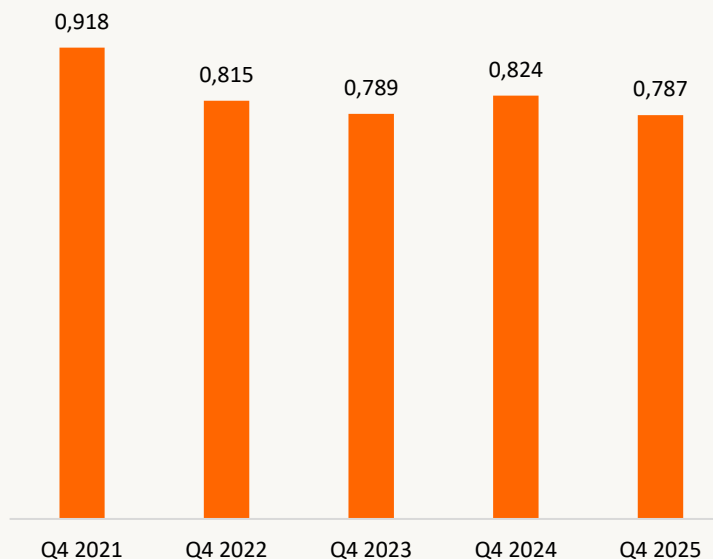
70
(2024: 68)

BOKUS – TILLVÄXT DRIVET AV FÖRVÄRV

Nettoomsättning
(MSEK Q4 2021–2025)



Antal aktiva kunder* på bokus.com
(Miljoner kunder Q4 2021–2025)



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

Nettoomsättningstillväxt
Q4 2025

7,6 %
(Q4 2024:
0,9 %)

NPS
(rekommendationsvilja hos kunder)
2025

67
(2024: 65)

UTSIKTER

- Starkt momentum inför 2026.
- Starkare konjunktur utlovas, vilket kan påverka positivt.
- Utrullning av det nya e-handelssystemet kommer att fortsätta driva försäljning och möjliggör framtida kostnadseffektivitet.
- Regeringen satsar fortsatt på statsbidrag för fysiska böcker och uppföljning av skolbibliotekslagen 2026, vilket gynnar vår affär.
- 2026 är slutåret för våra uppsatta hållbarhetsmål. Utfall 2025 presenteras i årets års- och hållbarhetsredovisning.
- Givet det starka och stabila resultatet har styrelsen föreslagit en utdelning om 4,00 kronor per aktie, vilket innebär en ökning på drygt 10 procent från föregående år.



KVARTALET OCH ÅRET I KORTHET

- Ett starkt fjärde kvartal summerade ett starkt år med omsättningstillväxt över målet, som tillsammans med stärkta marginaler gav en ordentlig ökning av EBITA, med en EBITA-marginal som tog ett stort kliv mot det långsiktiga målet på 8 procent.
- Organisk tillväxt toppades av positiva effekter av tillkommande förvärv.
- Båda segmenten bidrog positivt till förbättringarna
- Årets resultat efter skatt mer än fördubblades.
- Förvärv och nyetablering i slutet av året kommer att stärka Akademibokhandelns butiksnät ytterligare.



KONTAKTUPPGIFTER



Maria Edsman

CEO

maria.edsman@bokusgruppen.com

+46768882610



Ola Maalsnes

CFO

ola.maalsnes@bokusgruppen.com

+46738682290

FINANSIELL KALENDER 2026

- 28 april: Delårsrapport första kvartalet 2026
- 7 maj: Årsstämma 2026
- 15 juli: Delårsrapport andra kvartalet 2026
- 22: Delårsrapport tredje kvartalet 2026



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.

