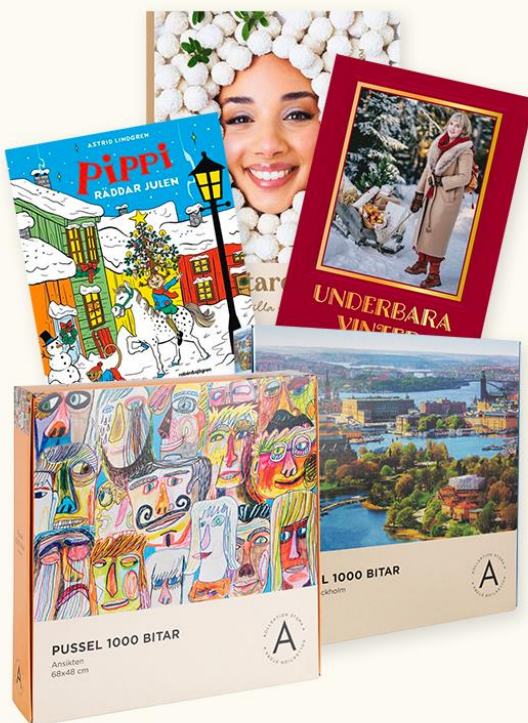




Presentation fjärde kvartalet och helår 2023

Maria Edsman, VD
Ola Maalsnes, CFO



Q4 I KORTHET

- Nettoomsättningen ökade med 7,5 procent. En stark julhandel bidrog stort.
- Bokus Online vände en negativ trend och nettoomsättningen ökade med hela 8,9 procent.
- Bruttomarginalen ökade med 1,5 procentenheter och EBITA ökade med hela 47,8 procent.

bokusgruppen



ETT HISTORISKT STARKT KVARTAL

Omsättningstillväxt

7,5%

(Q4 2023 vs Q4 2022)

Bruttovinststillväxt

11,2%

(Q4 2023 vs Q4 2022)

EBITA-förändring

+47,8%

(Q4 2023 vs Q4 2022)

EBITA-förändring (MSEK)

35,8 MSEK

(Q4 2023 vs Q4 2022)



2023 I KORTHET

- Starkt år för butikerna som hade en nettoomsättningsökning på 5,5 procent.
- Digitala böcker växte med 15,0 procent, drivet av stark rekrytering till Bokus Play i butik.
- Stärkt bruttomarginal och förbättring av EBITA med 21,7 procent.



KRAFTIGT FÖRBÄTTRAT RESULTAT OCH KASSAFLÖDE

Bruttovinststillväxt

7,7%

(2023 vs 2022)

EBITA-förändring

21,7%

(2023 vs 2022)

EBITA-marginal

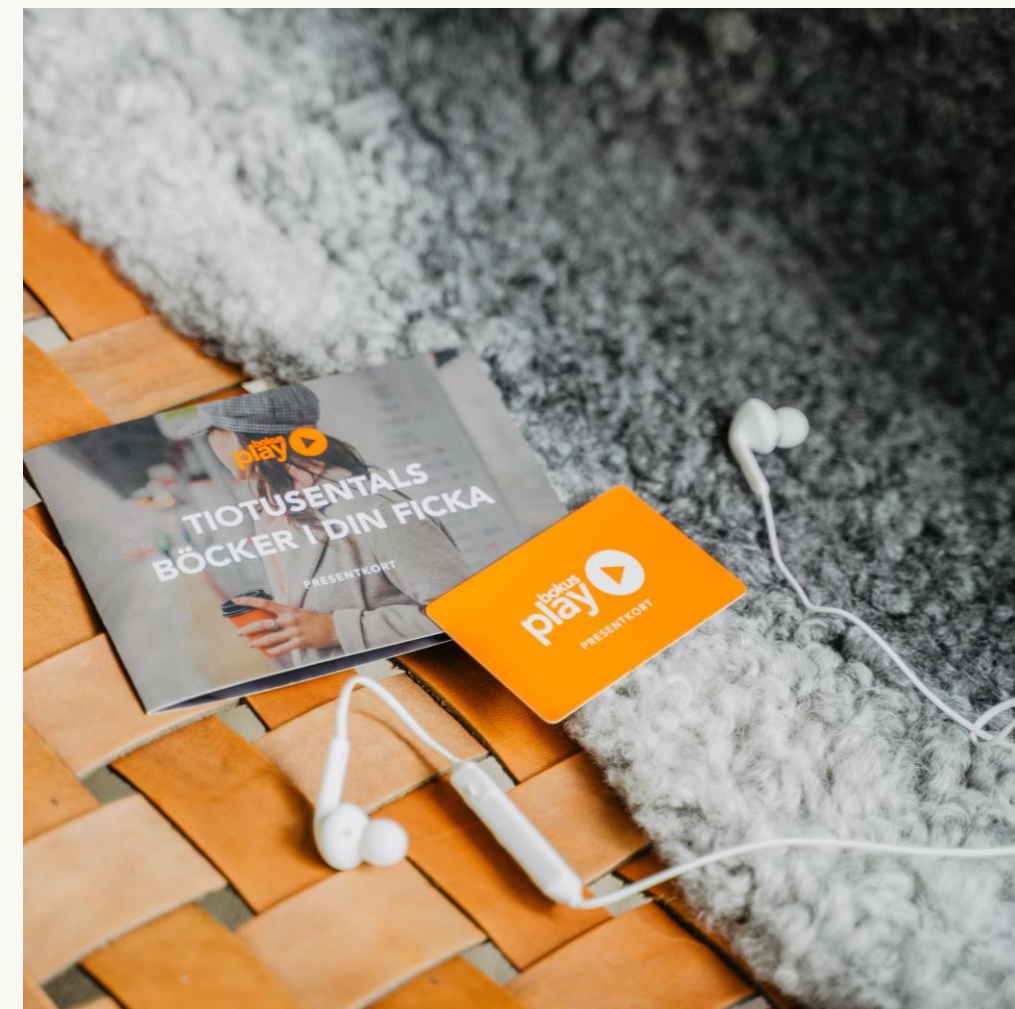
6,1%

(2023)

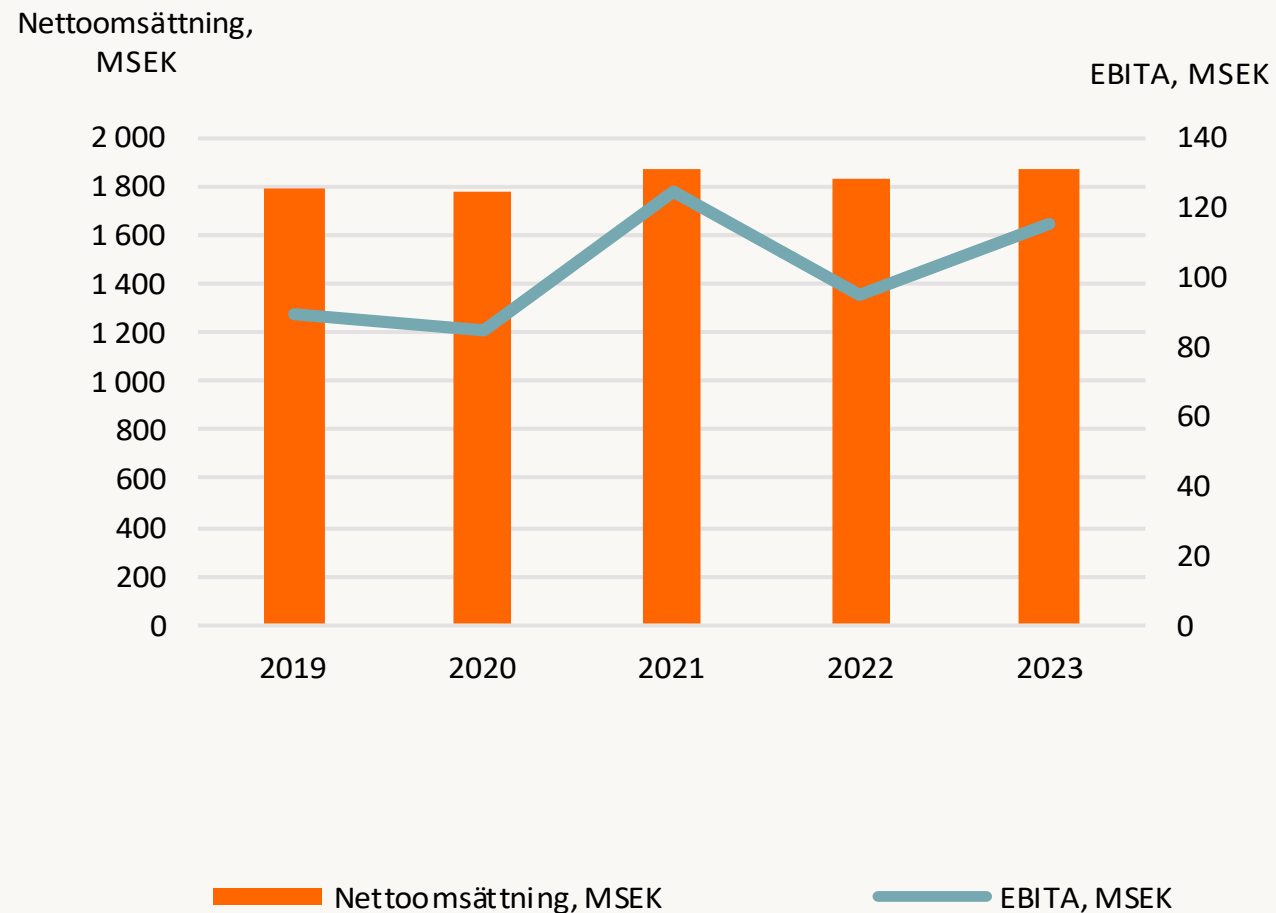
Förändring i justerat
operativt kassaflöde

+102,5 MSEK

(2023 vs 2022)



RESULTAT ENDAST ÖVERTRÄFFAT AV 2021



ÅRET I KORTHET

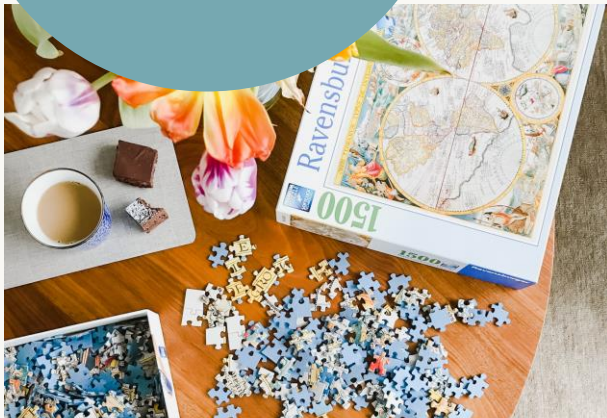
Fokus på
bibehållen
lönsamhet

Stort fokus på vår digitala transformation

Förberedelser för utveckling och implementering av ny e-handelsplattform.

Ett aktivt hållbarhetsarbete

Fokus på måluppföljning och förberedelser inför nya rapporteringskrav.



Nytt sortiment på bokus.com

Försäljning av spel, pussel och kalendrar.



Satsningar på EMV (egna märkesvaror)

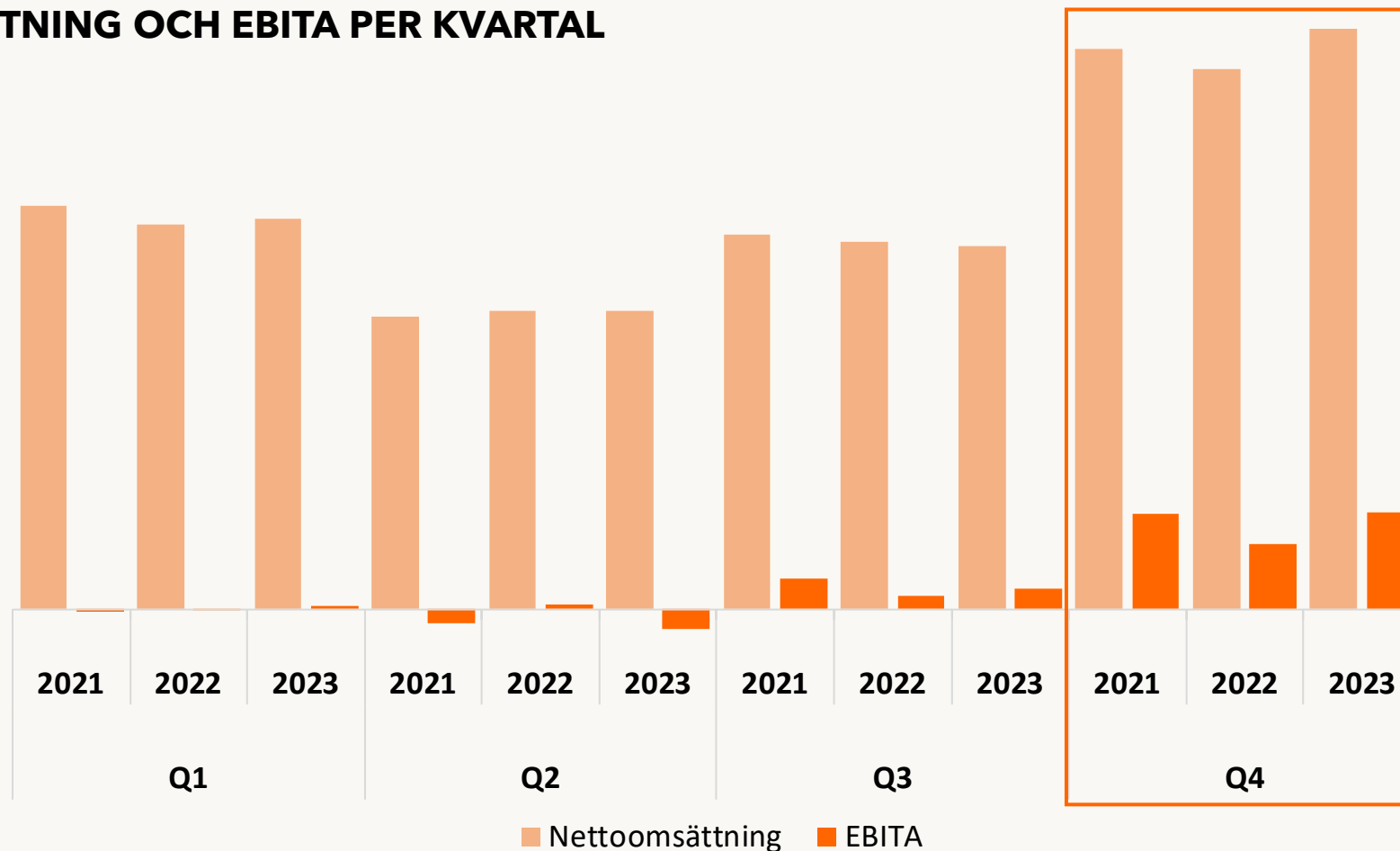
Högre marginaler och ökad försäljning.



Beslut om att
öppna
ny butik i
Tyresö

Q4 I LINJE MED SÄSONGSVARIATIONEN

NETTOOMSÄTTNING OCH EBITA PER KVARTAL



RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

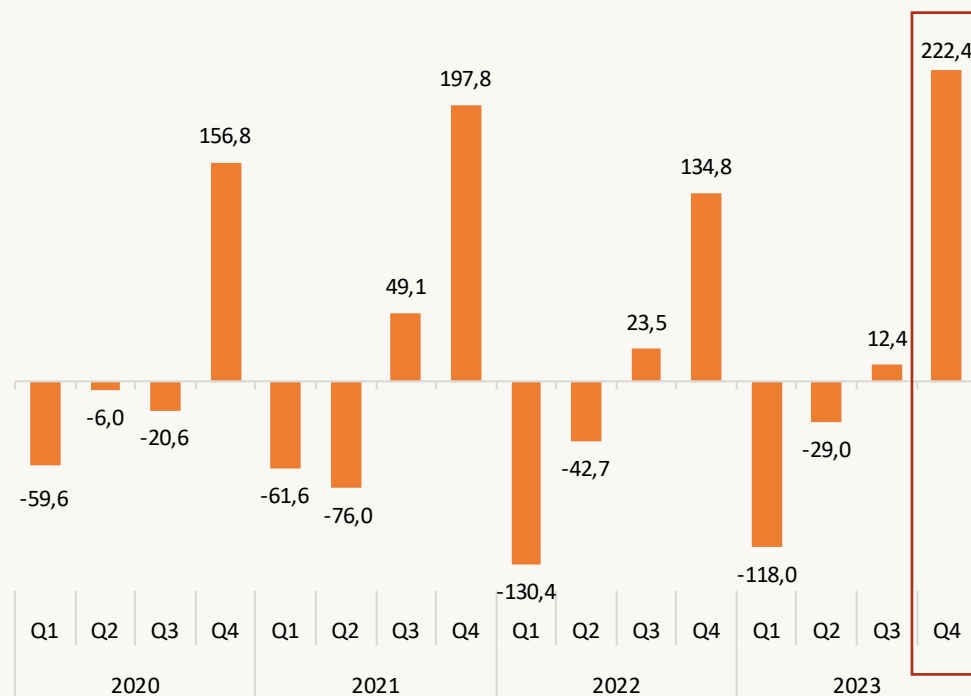
MSEK	Kvartal			Period		
	2023 Okt-Dec	2022 Okt-Dec	Förändring	2023 Jan-Dec	2022 Jan-Dec	Förändring
Nettoomsättning	665,2	618,7	7,5%	1 870,3	1 822,0	2,7%
Bruttomarginal, %	45,1%	43,6%	+1,5 p.e	42,5%	40,5%	+2,0 p.e
EBITA	110,8	75,0	+35,8 MSEK	114,9	94,4	+20,5 MSEK
EBITA exkl jämförelsestörande poster	110,4	81,7	+28,7 MSEK	112,9	72,8	+40,1 MSEK
Resultat efter skatt	75,1	47,2	+27,9 MSEK	40,6	29,8	+10,7 MSEK

EBITA-marginal
2023

6,1%

KRAFTIGT FÖRBÄTTRAT KASSAFLÖDE OCH STARK BALANSRÄKNING

JUSTERAT OPERATIVT KASSAFLÖDE* PER KVARTAL (MSEK 2020 - Q4 2023)



FÖRÄNDRING JUSTERAT OPERATIVT KASSAFLÖDE*

Q4 2023
+87,6 MSEK

HELÅR 2023
+102,5 MSEK

NETTOSKULD/JUSTERAD EBITDA 2023

-0,8x

(2022: -0,9)

SOLIDITET 2023-12-31

44,2%

(2022-12-31:
45,6%)

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

BOKUSGRUPPENS TRE VARUMÄRKEN OCH SEGMENT

The logo for 'bokus' is written in a bold, lowercase, orange sans-serif font.The logo for 'bokus play' features the word 'bokus' in a smaller orange font above the word 'play' in a larger orange font. To the right of 'play' is a large orange circle containing a white play button icon.

E-handel med över **10 miljoner** fysiska och digitala boktitlar, smidig kundupplevelse och låga priser.

Tillhör segment:
Bokus Online

Abonnemangstjänst för ljud- och e-böcker med **förmånliga erbjudanden** till kunder i Bokus och Akademibokhandeln.

Tillhör segment:
Bokus Online

Butiksnät om **94 butiker** och en växande e-handel. Sortiment inom böcker, samt det övriga sortimentet Skriva Spela Skapa.

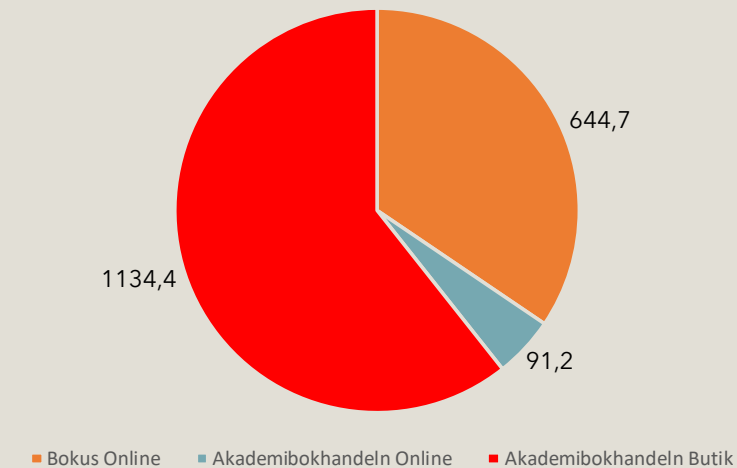
Tillhör segment:
Akademibokhandeln
Online och Butik

MYCKET POSITIV UTVECKLING FÖR ALLA SEGMENT UNDER KVARTALET

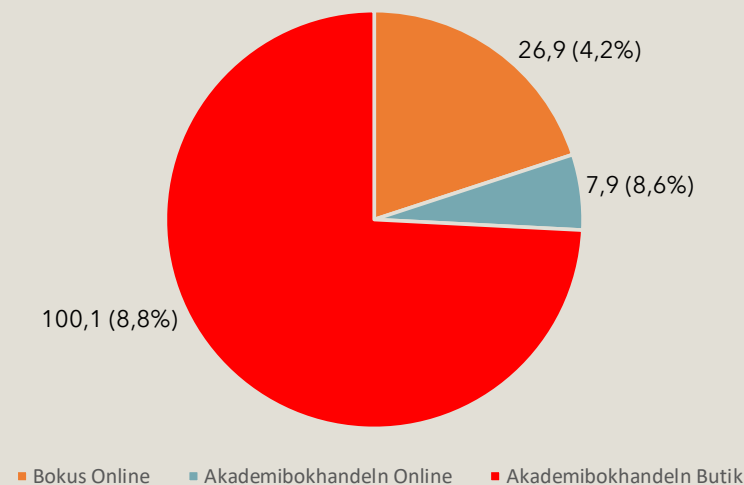
Omsättningstillväxt, %

	Kvartal Okt-dec 2023	Helår 2023
Bokus Online	8,9%	-3,1%
Akademibokhandeln Online	24,8%	12,6%
Akademibokhandeln Butik	5,7%	5,5%

Omsättning 2023: 1 870,3 MSEK

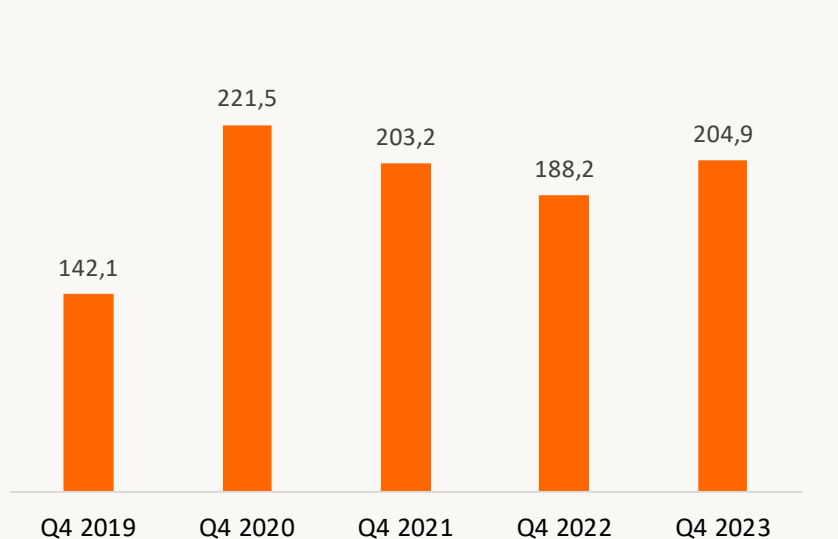


EBITA MSEK exkl. centrala funktioner samt (EBITA-marginal %) 2023

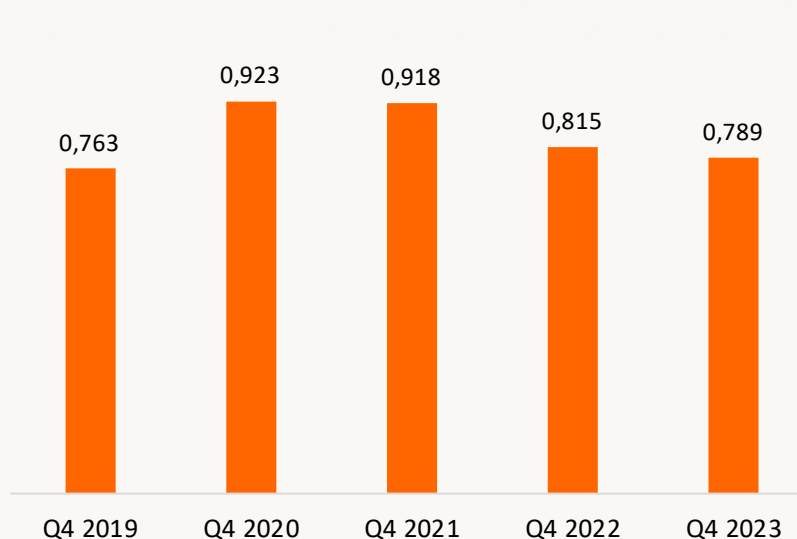


BOKUS ONLINE - VÄNDER TILL OMSÄTTNINGSSÖKNING

**Nettoomsättning
(MSEK Q4 2019 - 2023)**

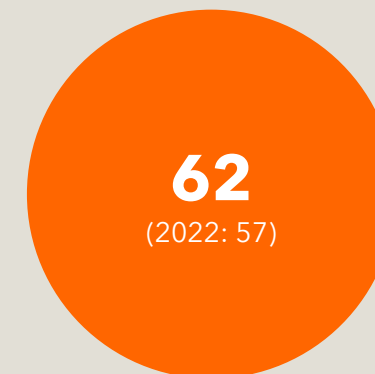


**Antal aktiva kunder* på bokus.com
(Miljoner kunder Q4 2019 - 2023)**

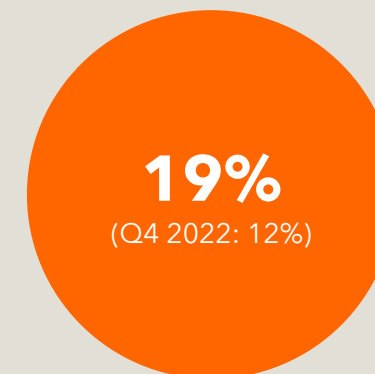


*Minst ett köp de senaste 12 månaderna

NPS Bokus (rekommendationsvilja hos kunderna) 2023

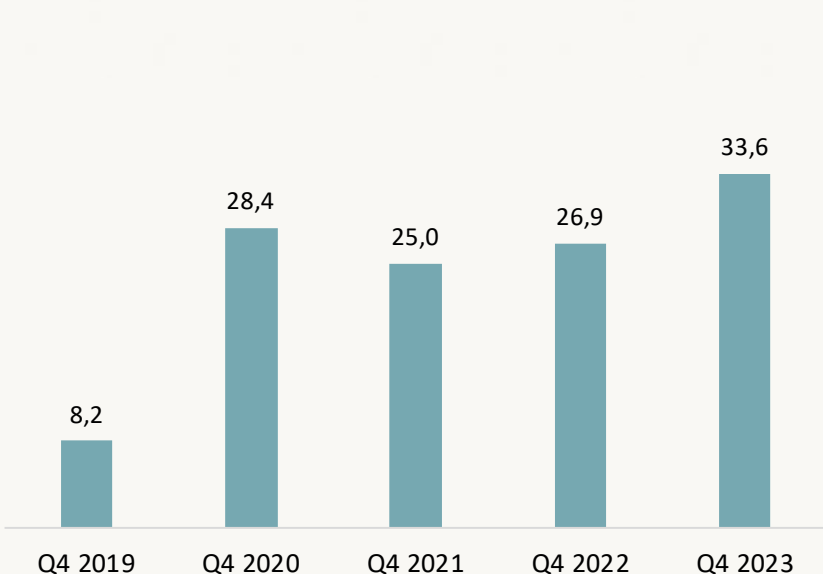


Nettoomsättningstillväxt digitala format Q4 2023

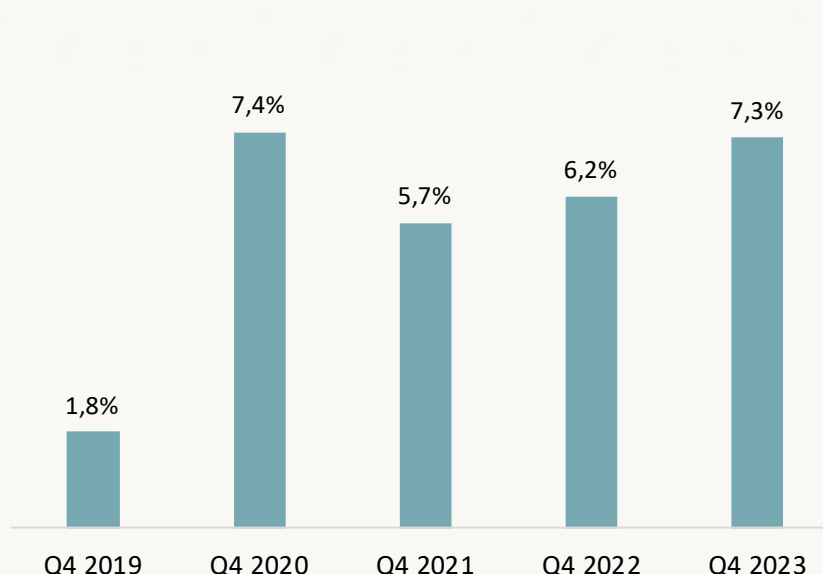


AKADEMIBOKHANDELN ONLINE - FORTSATT STARK TILLVÄXT

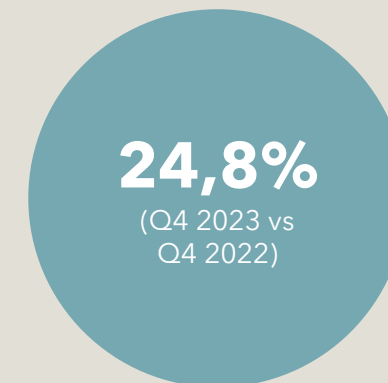
**Nettoomsättning
(MSEK Q4 2019 - 2023)**



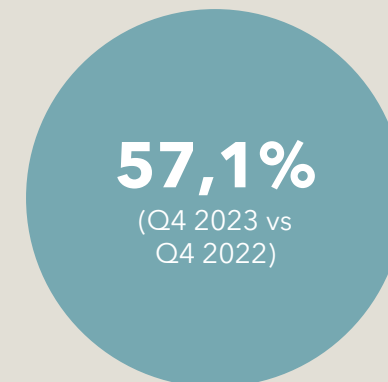
**Andel försäljning online av total försäljning
Akademibokhandeln (Butik + Online)
(% Q4 2019 - 2023)**



**Nettoomsättningstillväxt
Akademibokhandeln Online
Q4 2023**

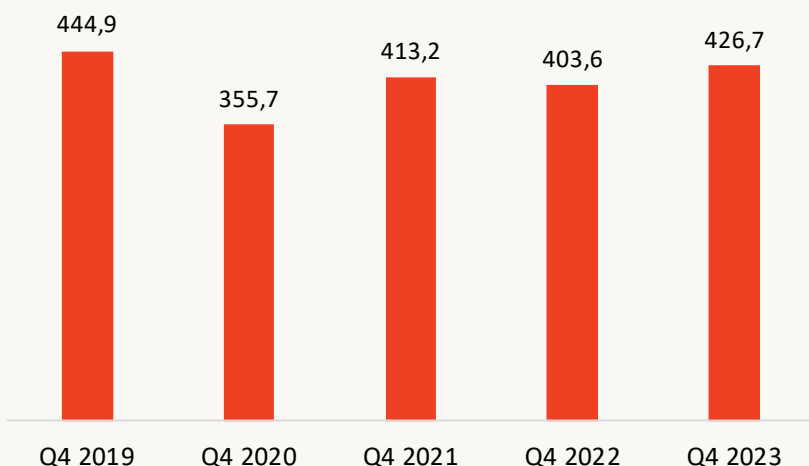


**Tillväxt övrigt sortiment
Akademibokhandeln Online
Q4 2023**

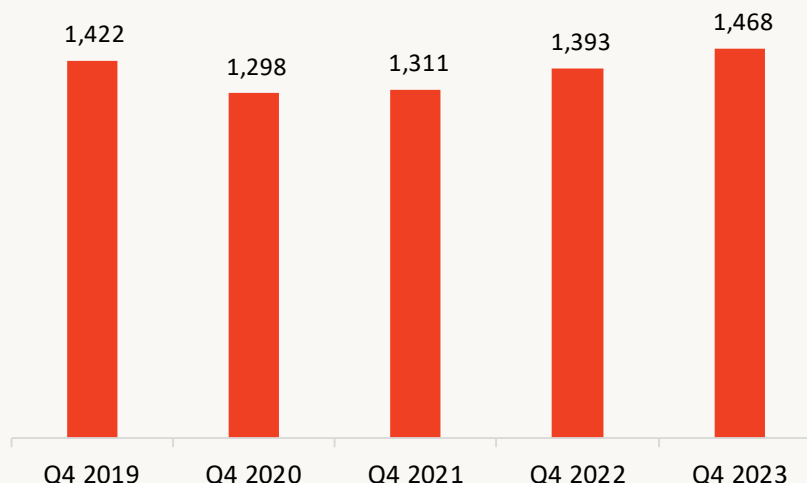


AKADEMIBOKHANDELN BUTIK - LÖNSAM TILLVÄXT ÖVER TID

Nettoomsättning
(MSEK Q4 2019 - 2023)

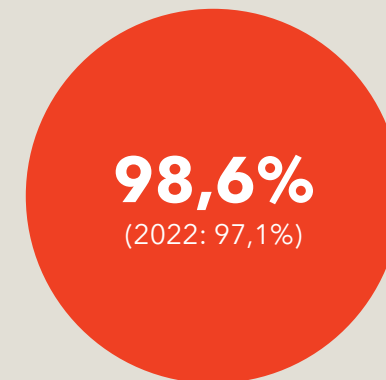


Antal aktiva kunder*
(Miljoner kunder Q4 2019 - 2023)

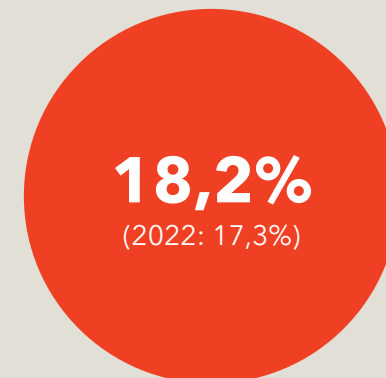


*Minst ett köp de senaste 12 månaderna

Andel butiker som uppvisar positivt driftsbidrag 2023 - %



Andel EMV (egna märkesvaror) av övrigt sortiment 2023 - %



VÅRA FINANSIELLA MÅL PÅ 3-5 ÅR

NETTOOMSÄTTNINGSTILLVÄXT ONLINE (%)

MÅL: 10%

CAGR
-1,7%

(2020-2023)

(2023 vs 2022: -1,4%)

NETTOOMSÄTTNINGSTILLVÄXT BUTIK (%)

MÅL: I NIVÅ MED EKONOMIN

CAGR
4,3%

(2020-2023)

(2023 vs 2022: 5,5%)

EBITA-MARGINAL (%)

MÅL: 6%

6,1%

(2023)

2023 I KORTHET

- Starkt år för butikerna som hade en nettoomsättningsökning på 5,5 procent.
- Digitala böcker växte med 15,0 procent, drivet av stark rekrytering till Bokus Play i butik.
- Stärkt bruttomarginal och förbättring av EBITA med 21,7 procent.



KONTAKTUPPGIFTER



Maria Edsman

CEO

maria.edsman@bokusgruppen.com

+46768882610



Ola Maalsnes

CFO

ola.maalsnes@bokusgruppen.com

+46738682290

FINANSIELL KALENDER 2024

- Mars: Års- och hållbarhetsredovisning 2023 publiceras
- 24 april: Delårsrapport januari-mars 2024
- 7 maj: Årsstämma
- 16 juli: Delårsrapport januari-juni 2024
- 23 oktober: Delårsrapport januari-september 2024



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.