



PIERCE GROUP

18.09.2026, 06.30 UTC

Dette er en oversat version af den svenske rapport, udgivet 18.9.2026

AKTIEBRIEF

Aktiebrev: Pierce Group

Automatisk oversættelse: Oprindeligt udgivet på svensk 17.9.2026, 07.10 GMT. Giv feedback her.

1. Selskabet i korthed

Pierce Group er en paneuropæisk e-handler, der sælger udstyr, dele og tilbehør til motorcykler og snecootere direkte til slutforbrugeren (B2C). Virksomheden driver sine aktiviteter gennem lokalt tilpassede websteder under tre nichemærker (24MX til Offroad, XLMOTO til Onroad og Sledstore til snecooter).

Selskabet har sine rødder i en garage i 2008, hvor to MX- og enduro-entusiaster var trætte af at lede efter dele og udstyr i en jungle af mærker og leverandører og begyndte at føre lager for sig selv og andre kørere. I 2009 blev Pierce grundlagt, og offroad-butikken 24MX blev lanceret. Onroad-satsningen XLMOTO blev lanceret i 2017 og gjorde selskabet til en europæisk udfordrer i selv den største kategori, og koncernen er blevet viderebygget gennem flere nichebaserede e-handelsmærker på en fælles platform. Hovedkontoret ligger i Stockholm, centrallagret i Szczecin (Polen) og en kundeservicefunktion i Barcelona. Siden den 26. marts 2021 er aktien blevet handlet på Nasdaq Stockholm under tickeren PIERCE. Hovedejer er kapitalfonden Verdane Capital (20,4%), efterfulgt af Siba Invest (10,8%).

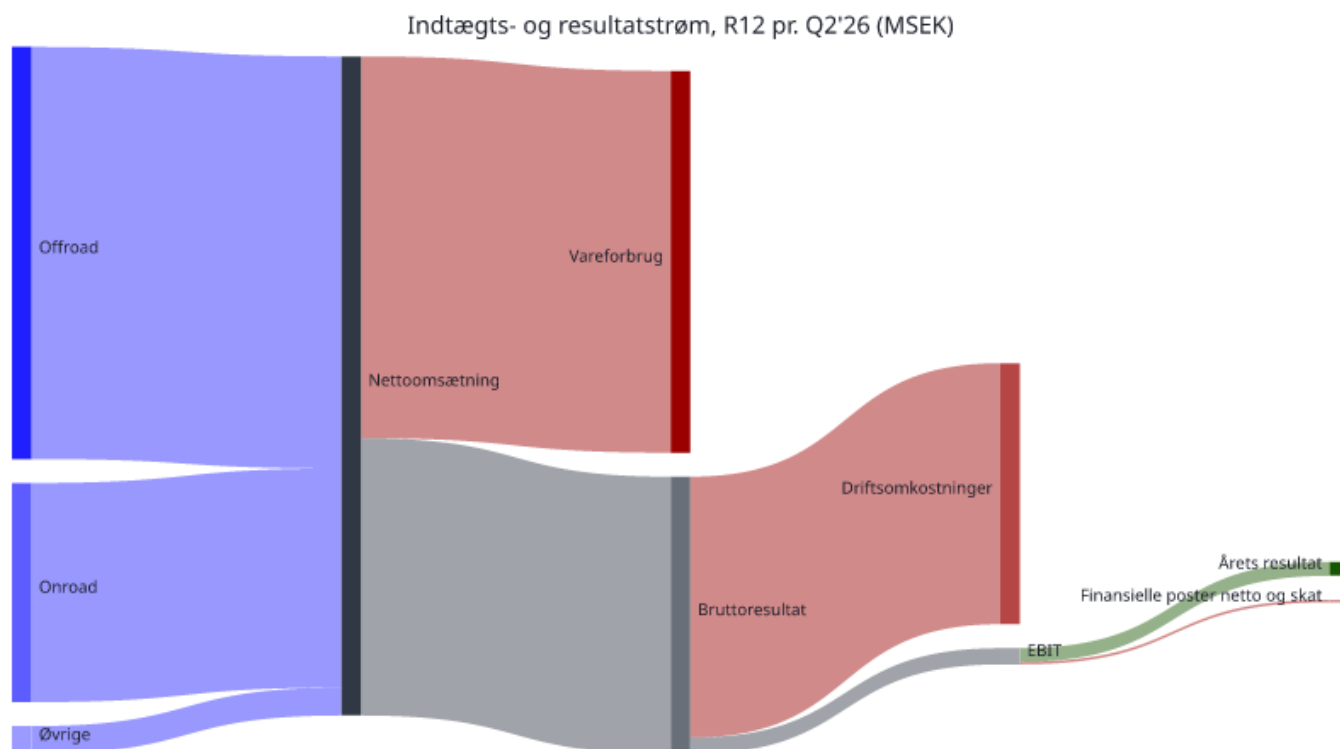
HOVEDKONTOR	GRUNDLAGT	MARKEDSVÆRDI	MEDARBEJDERE
Stockholm	2009	~710 MSEK PR. SEP. 2026	295 Q2'26 (SNIT)

2. Forretningsmodel – sådan tjener selskabet penge

Pierce indkøber varer fra eksterne mærkevareleverandører og distributører samt lader egne varemærker (private label) fremstille hos eksterne fabrikker og sælger dem videre via egne lokalt tilpassede websteder. Indtægterne kommer fra to hovedkategorier. Offroad (motocross og enduro) er størst med knap 60% af omsætningen, og her er Pierce den europæiske online-leder. Onroad (gadekørsel) er den anden kategori, hvor selskabet er nordisk leder og europæisk udfordrer. En mindre kategori, "Øvrigt", rummer blandt andet snecootere, som er sæsonmæssigt modsatte, samt nye vertikaler som mountainbikes og scootere/knallerter.

Modellen er asset light i den forstand, at selskabet hverken selv fremstiller sine produkter eller driver fysiske butikker. Produktionen af egne varemærker er outsourcet, logistikken klares fra et enkelt centrallager i Szczecin, og distributionen sker digitalt. Det, der binder kapital, er primært varelageret og i de senere år investeringer i en ny IT- og

e-handelsplatform. En høj andel af egne varemærker, som bærer en højere bruttomargin end indkøbte mærkevarer, er en central rentabilitetsdriver, og bruttomarginen ligger omkring 42-43%. Forretningen er tydeligt sæsonbetonet. Det andet kvartal (forår/sommer) er stærkest for motorcykelkørsel, mens det fjerde kvartal løftes af kampagneperioderne Black Week og jul, og snecootersalget balancerer vinterhalvåret.



3. Seneste rapport – finansiel og operationel overblik

NETTOOMSAETNING 537 MSEK +3% Y/Y (Q2'25)	JUSTERET EBIT 34 MSEK 6,4% MARGIN	NETTO KASSEBEHOLDNING 315 MSEK PR. 30. JUNI 2026
--	---	--

Under Q2'26 (april–juni) steg nettoomsætningen med 3% til 537 MSEK (523 i Q2'25) eller 2% i lokale valutor, hvilket var kvartalets højeste omsætning nogensinde. Offroad steg med omkring 5% og Øvrigt med omkring 9%, mens Onroad faldt en smule. EBIT udgjorde 32 MSEK (26 i Q2'25), hvilket svarer til en EBIT-margin på 6,0% (4,9%), og den justerede EBIT landede på 34 MSEK (32) med en margin på 6,4% (6,2%). Bruttomarginen var 43,1% (43,7%), hvor prisjusteringer for at understøtte kommercielle initiativer og højere udgående fragtomkostninger blev afbødet af en mere effektiv markedsføring. Periodens resultat var 35 MSEK (23), og resultatet pr. aktie var 0,44 SEK (0,29).

Kvartalet var præget af, at selskabet i juni tog sit nye lagerstyringssystem (WMS, Warehouse Management System) i drift på centrallagret. Overgangen blev gennemført i det væsentlige efter planen, men satte midlertidigt ordreplukningen på pause og gav en lavere lagerproduktivitet under indkøringsfasen, hvilket skabte et leveringsefterslæb svarende til ca. to dages omsætning, som blev overført til tredje kvartal. Ledelsen oplyser, at det forventes at vende tilbage til normal produktivitet og normale omkostninger i slutningen af Q3'26. Transformationsomkostningerne, som ikke kan aktiveres, men omkostningsføres direkte, udgjorde 6 MSEK (8).

Pengestrømmen for perioden var 40 MSEK (13) og den frie pengestrøm 44 MSEK (19). Ved periodens udgang havde koncernen en netto kassebeholdning på 315 MSEK pr. 30. juni 2026 (188 i Q2'25) og en likvid beholdning på 319 MSEK uden udnyttelse af den ubenyttede kreditramme på højst 150 MSEK. Soliditeten var 56,6%. Selskabet rapporterer som et enkelt segment. Fremadrettet gentager ledelsen, at programmet Pierce 2.0 forventes at give en yderligere årlig EBIT-forbedring på ca. 20–30 MSEK, når transformationsomkostningerne bortfalder, og at migreringen af større markeder til den nye e-handelsplatform sker med forsigtighed op til efterjets og vintre handel. Ingen væsentlige hændelser indtraf efter regnskabsperiodens udløb.

"

Vi forventer, at Pierce 2.0 leverer en yderligere årlig EBIT-forbedring på ca. 20–30 MSEK, hvoraf en del allerede er realiseret gennem lavere af- og nedskrivninger, og resten følger, når transformationsomkostningerne falder.

Göran Dahlin

— adm. direktør, Pierce Group AB (publ) · Q2'26-regnskabsmeddelelse

4. Marked og tendenser

Pierce opererer på det europæiske marked for udstyr, dele og tilbehør til motorcykler, et marked som selskabet anslog til knap 101 mia. SEK i 2021, og som stadig domineres af små lokale butikker. Den enkeltvis vigtigste strukturelle drivkraft er skiftet fra fysisk handel til e-handel. Onlineandelen lå omkring 19% i 2021, og når markedsforholdene normaliseres, forventes onlinemarkedet at vokse med omkring 10% om året, hvilket er markant hurtigere end det samlede markeds vækst på 3–4%. Produkterne (hjelme, beskyttelsesudstyr, sliddele som dæk og filtre samt tilbehør) egner sig særdeles godt til e-handel og købes af engagerede kunder med højt slid og tilbagevendende købsmønstre, hvilket historisk set har givet markedet en relativ modstandsdygtighed over for konjunkturedgang.

Kategorien er fragmenteret, og konkurrencen kommer både fra lokale specialbutikker og fra brede markedspladser som Amazon, eBay og Temu samt fra europæiske nichebaserede e-handlere, der ofte er ejet af finansielle ejere.

Pierces position er geografisk særligt stærk inden for Offroad, hvor online-penetrationen er højere, og selskabet oplyser en online-markedsandel på omkring 28% i Europa; inden for det betydeligt større Onroad-segment er andelen lille (omkring 3%), hvilket er både en position af styrke og en vækstreserve. De vigtigste markeder uden for Norden er Italien, Tyskland og Spanien.

- **Onlineskiftet:** Strukturel overgang fra fysiske butikker til e-handel, hvor onlinemarkeden forventes at vokse med ~10% om året over tid.
- **Fragmentering og konsolidering:** Mange små aktører og stordriftsfordele gør markedet modent til konsolidering.
- **Skalfordele og egne varemærker:** Volumen og en høj andel af private label styrker indkøb, rentabilitet og synergipotentialer.
- **Konkurrence fra markedspladser:** Øget fokus fra Amazon, eBay og Temu på kategorien.
- **Elektrificering:** Øget interesse for elmotorcykler, især inden for Offroad, som et langsigtet potentiale.

5. Vækst drivere og risici

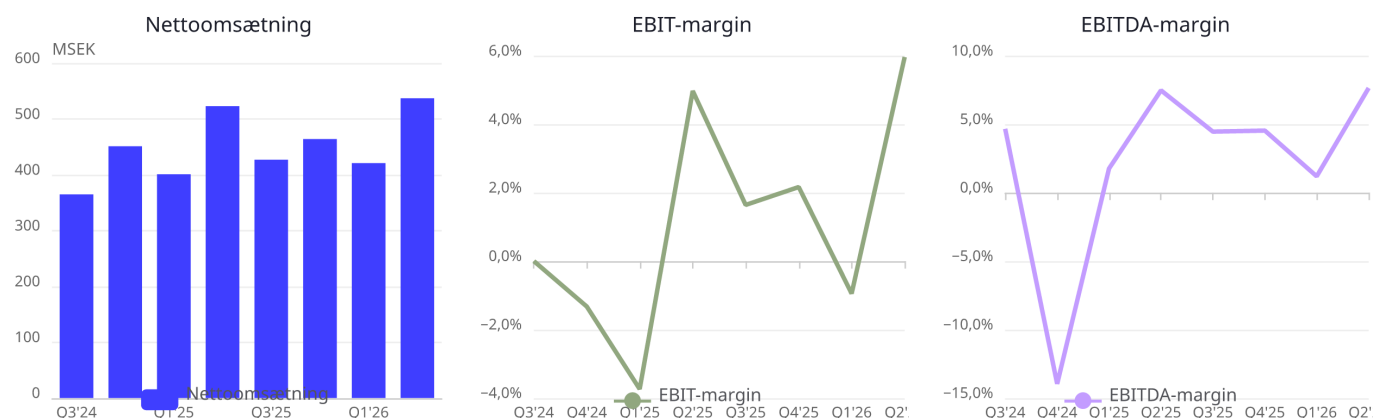
Vækst drivere

- **Geografisk ekspansion:** Nye lokaliserede markeder (13 nye klar i juni, yderligere ni lanceret i juli) med lokalt sprog, betaling og levering.
- **Nye vertikaler:** Mountainbikes og scootere/knallerter, der udnytter den eksisterende platform og kundebase til krybssalg.
- **Ny teknologiplatform:** Skalerbar e-handels- og IT-platform, der muliggør vækst geografisk og i nye kategorier.
- **Egne varemærker:** Konsolideret portefølje mod færre mærker for at løfte bruttomargin og loyalitet.
- **Konsolidering:** Opkøb på et fragmenteret marked med en netto kassebeholdning på 315 MSEK som finansiell kapacitet.

Risici

- **Konjunktur og efterspørgsel:** Produkterne er diskretionære selskabs-/forbrugsgoder, der normalt falder, når husholdningernes købekraft presses.
- **Eksekvering i platformsskiftet:** Migreringen til den nye e-handelsplatform har givet midlertidige omsætningsstab (Belgien, Spanien) og er blevet udskudt.
- **Konkurrence:** Markedspladser (Amazon, eBay, Temu) og finansielt ejede europæiske konkurrenter kan skærpe priskonkurrencen.
- **Valuta og fragt:** Indkøb sker delvist i USD og fra Asien, mens omsætningen primært sker i EUR, hvilket udgør en transaktionsrisiko mod bruttomarginen, som forstærkes af variable søfragtspriser.
- **Leverandør- og lagerafhængighed:** Afhængighed af eksterne leverandører (bl.a. Kina), et enkelt central-lager og en toldfri "bonded warehouse"-licens i Polen.

6. Finansiell udvikling – KPI'er



Diagrammerne viser de indberettede kvartalstal og illustrerer både sæsonmønstret – med stærke andet kvartal – og rentabilitetens turnaround siden 2024. EBITDA-marginen for Q4'24 blev belastet af nedskrivninger.

7. Finansielle mål

- **Omsætningsvækst (langsigtet mål, 3–5 år):** Organisk vækst hurtigere end det europæiske onlinemarked for motorcykeludstyr. På sporet, omsætningen steg med 12% for hele året 2025 og 6% R12 pr. Q2'26 (9% i lokale valutor).
- **Justeret EBIT-margin (langsigtet mål, 3–5 år):** 5–8%. Endnu ikke nået på helårsbasis, 2,5% for hele året 2025 og 3,3% R12 pr. Q2'26, men inden for intervallet i de sæsonstærke kvartaler (6,4% i Q2'26).
- **Kapitalstruktur (mål):** Nettogæld/EBITDA højst 2,0x med midlertidig fleksibilitet til strategiske initiativer. Opfyldt; selskabet havde en netto kassebeholdning på 315 MSEK pr. 30. juni 2026.
- **Udlodningspolitik:** I de kommende år skal den frie pengestrøm bruges til den fortsatte udvikling af selskabet og ikke udloddes. Der udbetales dermed ikke udbytte i øjeblikket.

8. Potentielle triggers (kommende 6–12 måneder)

- **Q3'26-regnskabsmeddelelsen den 13. november 2026:** Fokus vil være på, om lageret vender tilbage til normal produktivitet og normale omkostninger i slutningen af Q3, som ledningen har flagget, hvordan leveringsefterslæpningen på ~to dages omsætning er blevet indhentet, og om Belgien og Spanien kommer sig efter platformsmigreringen.
- **Udrulning af e-handelsplatformen:** Tempoet for at migrere større etablerede markeder op til Q4-handlen. En hurtigere, forstyrrelsesfri udrulning vil understøtte væksten, mens en langsommere udskyder fordelene.
- **Fuldførelsen af Pierce 2.0:** De lovede yderligere 20–30 MSEK i årlig EBIT-forbedring realiseres, når transformationsomkostningerne falder bort.

- **Nye markeder og vertikaler:** Kommerciel traction på de 13+9 nylancerede lokale markeder samt inden for mountainbikes og scootere/knallerter.
- **Q4-handlen (Black Week og jul):** Sæsonmæssigt vigtigste omsætningsperiode, som i høj grad afgør helårsresultatet.
- **Mulige opkøb:** Ledelsen har udtrykt ambition om at tage en aktiv rolle i markedssolideringen med en netto kassebeholdning på 315 MSEK som kapacitet.

9. Ofte stillede spørgsmål fra investorer

10. Hvad siger optimisten? / Hvad siger pessimisten?

Hvad siger optimisten?

Pierce opererer i en strukturelt voksende niche, hvor handelen flytter online, og er den eneste paneuropæiske aktør med en førende position inden for Offroad – en position, som mindre lokale butikker har svært ved at modsvare.

Transformationsprogrammet Pierce 2.0 har strømlinet forretningsmodellen. Funksjonærmassen er reduceret med ca. 40%, mens R12-omsætningen er vokset, og den justerede EBIT R12 er forbedret fra -47 til 61 MSEK med yderligere 20–30 MSEK i udsigt.

En høj andel af egne varemærker og stordriftsfordele danner grundlaget for bedre marginer og synergier.

En netto kassebeholdning på 315 MSEK giver kapacitet til at lede en konsolidering af et fragmenteret marked og til at ekspandere på nye markeder og i nye vertikaler.

Hvad siger pessimisten?

Efterspørgslen er diskretionær og konjunkturfølsom, og det underliggende marked vokser kun med lave étcifrede satser, når skiftet til online fraregnes.

Selskabet er midt i et omfattende platformsskifte med eksekveringsrisiko. Migreringen har givet midlertidige omsætningstab i Belgien og Spanien og er blevet udskudt, og WMS-overgangen forstyrrede leverancerne.

Konkurrencen kan skærpes fra markedspladser som Amazon, eBay og Temu samt fra finansielt ejede europæiske konkurrenter.

Valuta- og fragteksponeringen (indkøb i USD og fra Asien i forhold til omsætning i EUR samt variable søfragtspriser) kan presse bruttomarginen, og rentabilitetsmålet på 5–8% er endnu ikke nået på helårsbasis.

Ordliste – forkortelser og begreber

- **Bruttomargin:** Bruttoresultat i procent af nettoomsætningen. For Pierce afspejler den produktmixet mellem indkøbte mærkevarer og egne varemærker med høj margin samt fragtomkostninger.
- **EBIT:** Driftsindtægter efter af- og nedskrivninger. Viser, hvor meget kerneforretningen tjener før finansielle poster og skat.
- **EBITDA:** Driftsindtægter før af- og nedskrivninger. Bruges til at vurdere den underliggende pengestrømsgenerering uafhængigt af investeringsafskrivninger.
- **EPS:** Resultat pr. aktie. Periodens resultat divideret med antallet af aktier – det, som hver aktie indtjente.
- **Fri pengestrøm:** Pengestrøm fra driften og investeringsaktiviteterne. Viser, hvor mange kontanter der er til over for f.eks. opkøb eller afdrag.
- **Justeret EBIT:** EBIT renset for særlige poster. Selskabets hovedmål for den underliggende rentabilitet og knyttet til dets marginmål.
- **Nettokassebeholdning/nettogæld:** Rentebærende gæld minus likvide beholdninger (ekskl. IFRS 16). Pierce har en netto kassebeholdning, dvs. flere likvide beholdninger end gæld, hvilket udgør en finansiell buffer.
- **Nettogæld/EBITDA:** Gældsætning i forhold til resultatgenereringen. Bruges i selskabets kapitalstruktur mål (højst 2,0x).
- **Organisk vækst:** Vækst fra den eksisterende virksomhed, eksklusive opkøb. Pierces vækstmål er udtrykkeligt organisk.
- **Pierce 2.0:** Selskabets transformationsprogram siden 2023 med henblik på øget effektivitet og skalerbarhed med en ny IT-plattform og en reduceret funktionærmasse.
- **Private label (egne varemærker):** Produkter under selskabets egne mærker, fremstillet af eksterne fabrikker. Bærer en højere margin end indkøbte mærkevarer.
- **R12:** Rullende tolv måneder. Summerer de seneste fire kvartaler og udligner sæsonudsving.
- **Soliditet:** Egenkapital i procent af the balancesum. Mål for finansiell modstandsdygtighed; Pierce havde 56,6% pr. Q2'26.
- **WMS (Warehouse Management System):** Lagerstyringssystem. Pierces nye WMS blev taget i drift i juni 2026 og skal øge lagereffektiviteten og sporbarheden over tid.

Kilder

-

Pierce Group AB (publ), delårsrapport januar–juni 2026 (Q2'26), offentliggjort den 21. august 2026.

<https://www.piercigroup.com/en/reports-presentations/>

- Pierce Group AB (publ), årsrapport 2025, offentliggjort den 20. marts 2026. <https://www.piercigroup.com/en/reports-presentations/>
- Pierce Group AB (publ), meddelelse til pressen “Pierce Group accelererer sin expansion i Europa: Lanserer lokale webbsider på yderligere nio marknader”, 2026-07-01. <https://www.piercigroup.com>



CONNECTING INVESTORS AND COMPANIES

Inderes democratizes financial information by connecting investors and listed companies. For investors, we are an investing community and a trusted source of financial information and equity research. For listed companies, we are a partner in delivering high-quality investor relations. Over 500 listed companies in Europe use our investor relations products and equity research services to provide better investor communications to their shareholders.

Our goal is to be the most investor-minded company in finance. Inderes was founded in 2009 by investors, for investors. As a Nasdaq First North-listed company, we understand the day-to-day reality of our customers.

Inderes Oyj
Porkkalankatu 5
00180 Helsinki
+358 10 219 4690

inderes.fi

Inderes Ab
Vattugatan 17, 5tr
Stockholm
+46 8 411 43 80

inderes.se

**inde
res.**