

Clas Ohlsons bokslutskommuniké 2024/25

Stark avslutning på ytterligare ett rekordår

Fjärde kvartalet – 1 februari till 30 april

- Nettoomsättningen uppgick till 2 343 Mkr (2 167), en ökning med 8 procent, varav 10 procent avser organisk tillväxt och -2 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 493 Mkr (414), en ökning med 19 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 109 Mkr (65)
- Resultatet efter skatt uppgick till 80 Mkr (41)
- Vinst per aktie uppgick till 1,26 kr (0,64)

Verksamhetsåret – 1 maj till 30 april

- Nettoomsättningen uppgick till 11 627 Mkr (10 232), en ökning med 14 procent, varav 10 procent avser organisk tillväxt* och -1 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 2 231 Mkr (1 553). Exklusive Spares-koncernen var försäljning online 1 412 Mkr (1 206), en ökning med 17 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 1 171 Mkr (717**)
- Resultatet efter skatt uppgick till 882 Mkr (509)
- Vinst per aktie uppgick till 13,91 kr (8,03)
- Utdelningen föreslås till 7,00 kr per aktie

Händelser efter rapportperiodens slut

- Nettoomsättningen i maj uppgick till 883 Mkr (848), en ökning med 4 procent, varav 8 procent avser organisk tillväxt och -3 procent valutaeffekter
- Beslut om att ändra uppställningsform för resultaträkningen från funktionsindelad till kostnadsslagsindelad. Förändringen träder i kraft från och med Clas Ohlsons delårsrapport för Q1 2025/26, se redovisningsprinciper not 1

* Organisk tillväxt för verksamhetsåret 2024/25 exkluderar försäljning i Spares

** Justerat rörelseresultat under verksamhetsåret föregående år uppgick till 921 Mkr, exklusive engångskostnader om 205 Mkr

Vd Kristofer Tonström kommenterar verksamhetsåret och fjärde kvartalet 2024/25:

Vi fortsätter att genomföra vår plan för hållbar och lönsam tillväxt och jag är stolt över hur hela Clas Ohlson-teamet arbetat för att leverera ytterligare ett rekordår. Året har präglats av tvära kast i yttre förutsättningar, men med fortsatt förnyelse av vårt behovsdrivna sortiment har relevansen stärkts under hela året. Ett bra exempel på detta är det fjärde kvartalet där vi hade en stark försäljningsutveckling brett över sortimentet. Med en nettoomsättning om 2 343 miljoner kronor ökade försäljningen organiskt med 10 procent och rörelseresultatet uppgick till 109 miljoner kronor, en ökning med 66 procent jämfört med föregående år. För helåret var den organiska försäljningstillväxten 10 procent och den totala omsättningen uppgick till 11,6 miljarder kronor. Fritt kassaflöde för året ökade till 1,1 miljarder kronor och rörelseresultatet stärktes till 1,2 miljarder kronor. Rörelsemarginalen blev därmed 10,1 procent, att jämföra med målet om 7-9 procent. Vinsten per aktie ökade till 14 kronor, och styrelsens utdelningsförslag om 7 kronor per aktie innebär att vi planerar att dela ut 444 miljoner kronor till aktieägarna samtidigt som vi har flexibilitet att både hantera en osäker omvärld och investera i framtiden.

Stark utveckling i butik och e-handeln på en ny nivå

Vi vinner förtroendet från allt fler kunder och hade vid utgången av kvartalet 5,9 miljoner medlemmar i Club Clas. Kunderna uppskattar upplevelsen i alla försäljningskanaler, vilket både försäljningstillväxt och kundnöjdhet vittnar om. Kundnöjdheten, mätt i NPS, ökade till 59 från 55 kvartalet innan med bra utveckling i butik, e-handel och kundtjänst. Med tre nya butiker i kvartalet har vi blivit ännu mer tillgängliga för våra kunder och utvecklingen i både befintliga och nya butiker är stark. I Sverige och Norge har vi haft mycket stark organisk tillväxt i butiksnätet under hela året och vi ser positiva resultat från arbetet med att vässa och anpassa erbjudandet i de finska butikerna. Den enskilt största försäljningsökningen står dock e-handeln för, som nu motsvarar en femtedel av den totala försäljningen. E-handeln växte med 19 procent i kvartalet med starkt lönsamhet. En viktig bidragande faktor till att e-handeln nu är på en ny nivå är Spares Group som fortsätter att växa på hemmamarknaderna i Norden med Teknikdelar och Batteriexperten, men även på andra marknader runt om i Europa, främst med B2B-erbjudandet i Spares och Zandparts.

Investeringar för fortsatt tillväxt

För att säkerställa förmågan att fortsätta tillväxtresan kommer vi att fortsätta investera i nya och befintliga butiker. Planen för butiksexpansion ligger fast, vilket innebär att vi räknar med att öppna cirka 10 nya butiker netto under 2025/26 samtidigt som vi fortsätter att förbättra befintliga butiker. Vi kommer också att investera i vår distributionscentral med bland annat utökad automation och nya flöden som förbättrar såväl produktivitet som arbetsmiljö. Även arbetet med att förenkla och modernisera vår IT-miljö kommer att fortsätta under verksamhetsåret. Sammantaget planerar vi för investeringar om cirka 250 miljoner kronor (157) under 2025/26.

En robust plan

De initiativ vi arbetar med inom sortiment, varumärke och kundmöte bidrar till hållbar och lönsam tillväxt. Vi arbetar vidare med våra tillväxtdrivande fokusområden under 2025/26 och adderar hela tiden nya aktiviteter för att fortsätta växa med kvalitet. Siktet är som alltid inställt på att möta eller överträffa våra långsiktiga finansiella mål. I det löpande arbetet med att utveckla vårt erbjudande har vi under verksamhetsåret analyserat den totala marknaden i Sverige, Norge och Finland för Clas Ohlsons sortiment. Clas Ohlson är väl positionerat men med relativt liten marknadsandel på en växande marknad värd cirka 340 miljarder kronor. Vi ser därför stora möjligheter att växa vår kärnaffär under många år framöver.

Bra start på nya året

Vi har haft en bra start på det nya verksamhetsåret med en organisk försäljningsökning i maj om 8 procent. Detta innebär att vi haft en stark tillväxt 25 månader i rad och ett ytterligare exempel på hur vårt arbete med att skapa en allvädersportfölj med produkter som är relevanta året runt ger resultat. Vårt fokus nu är att behålla det positiva momentum vi har i försäljningsutvecklingen och fortsätta skapa värde för våra kunder, medarbetare och aktieägare. Med ett starkt team och ett starkt kunderbjudande på plats är jag övertygad om att vi har alla förutsättningar för att åstadkomma detta. Vi ses i butik och online!

Webbsänd presentation idag kl. 09.00

Vd och koncernchef Kristofer Tonström och Ekonomi- och finansdirektör Pernilla Walfridsson kommenterar rapporten idag kl. 09.00 i en webbsänd presentation. Presentationen sker på engelska och följs av en frågestund på engelska.

Om du önskar delta via webcasten, gå in på länken nedan. Via webcasten finns möjlighet att ställa skriftliga frågor. [Länk till webcast.](#)

Om du önskar delta via telefonkonferens registrerar du dig via länken nedan. Efter registreringen får du telefonnummer och ett konferens-ID för att logga in till konferensen. Via telefonkonferensen finns möjlighet att ställa muntliga frågor. [Länk till telefonkonferens.](#)

Efter presentationen kommer en inspelad version av sändningen finnas tillgänglig på about.clasohlson.com.

För mer information, vänligen kontakta:

Niklas Carlsson, chef externkommunikation och IR, 0247-444 29, niklas.carlsson@clasohlson.se

Detta är sådan information som Clas Ohlson AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 12 juni 2025 klockan 07:00.

***Clas Ohlson** grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. Idag är vi ett detaljhandelsbolag med kunder på tre marknader, cirka 5 000 medarbetare och en omsättning om cirka 12 miljarder kronor. Clas Ohlsons B-aktie är noterad på Nasdaq Stockholm. Mycket har hänt sedan starten, men en sak har varit densamma genom alla år: att vi vill hjälpa människor att fixa sina hem med praktiska och hållbara lösningar till attraktiva priser. Läs mer om hur vi gör hemmafixet tillgängligt, hållbart och roligt för alla på about.clasohlson.com/sv/*