

Clas Ohlsons delårsrapport Q2 2024/25

Ett starkt kvartal och en bra start på julhandeln

Andra kvartalet – 1 augusti till 31 oktober

- Nettoomsättningen uppgick till 2 801 Mkr (2 460), en ökning med 14 procent, varav 8 procent avser organisk tillväxt, -3 procent valutaeffekter och 9 procent försäljning i Spares-koncernen
- Försäljning online uppgick till 527 Mkr (297). Exklusive Spares-koncernen var försäljning online 316 Mkr (297), en ökning med 6 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 307 Mkr (245*)
- Resultatet efter skatt uppgick till 230 Mkr (173)
- Vinst per aktie uppgick till 3,63 kr (2,74)

Sex månader – 1 maj till 31 oktober

- Nettoomsättningen uppgick till 5 424 Mkr (4 653), en ökning med 17 procent, varav 9 procent avser organisk tillväxt, -2 procent valutaeffekter och 9 procent försäljning i Spares-koncernen
- Försäljning online uppgick till 1 021 Mkr (550). Exklusive Spares-koncernen var försäljning online 599 Mkr (550), en ökning med 9 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 510 Mkr (230*)
- Resultatet efter skatt uppgick till 376 Mkr (147)
- Vinst per aktie uppgick till 5,93 kr (2,32)

Händelser efter rapportperiodens slut

- Nettoomsättningen i november uppgick till 1 361 Mkr (1 196), en ökning med 14 procent, varav 13 procent avser organisk tillväxt, 0 procent valutaeffekter. Från och med november ingår Spares-koncernens månadsförsäljning i den organiska tillväxten

* Justerat rörelseresultat under kvartalet föregående år uppgick till 277 Mkr, exklusive engångskostnader om 31 Mkr
Justerat rörelseresultat under första halvåret föregående år uppgick till 431 Mkr, exklusive engångskostnader om 202 Mkr

Vd Kristofer Tonström kommenterar andra kvartalet 2024/25:

Vår plan för hållbar och lönsam tillväxt fortsätter att generera bra resultat under årets andra kvartal. Effektiviseringar i organisation och arbetssätt skapar utrymme för vidareutveckling av konkurrensfördelar inom sortiment, varumärke och kundmöte, vilket i sin tur gör att vi lyckas fortsätta växa trots en tuff detaljhandelsmarknad.

Nettoomsättningen i Q2 uppgick till 2,8 miljarder kronor och den organiska försäljningsökningen var åtta procent. Rörelseresultatet förbättrades till 307 miljoner kronor, vilket ger en rörelsemarginal om elva procent.

Vi rapporterar idag även försäljningssiffrorna för november månad där vi ser en tillväxt överstigande vårt långsiktiga tillväxtmål för den 19:e månaden i rad. I synnerhet hade vi en stark avslutning på månaden med Black Week och förberedelser för första advent som bidrog till bra försäljning av julklappar, julpynt och annat som behövs inför julfirandet.

Fortsatt sortimentförnyelse bygger relevans

Förmågan att utveckla ett sortiment som är relevant oavsett konjunkturläge och väderlek är en viktig förklaring till den goda utvecklingen. När väderberoende produktkategorier som värmebläcket och element sålde mindre bra kunde vi i stället växa med exempelvis tekniktillbehör och belysning. Inom belysning har vi också tagit stora steg i att utveckla förpackningarna med ännu bättre produktinformation och bättre materialval. Jag tycker att detta är ett bra exempel på hur vi utvecklar en mer hållbar affärsmodell med produkt erbjudandet i fokus, där förpackningarna är en del i att kunderna köper rätt produkt efter behov, och samtidigt minskar klimatavtryck i transporterna.

Med en fortsatt hög takt i lansering av nya produkter har vi också möjlighet att hela tiden överraska kunderna med nya, smarta och prisvärda lösningar på deras vardagsproblem. Försäljningen ökade i samtliga prioriterade produkt nischer under kvartalet och dessutom visar våra mätningar att kunderna inte bara handlar mer, utan de förknippar också varumärket Clas Ohlson i allt högre utsträckning med just dessa nischer, vilket är ett viktigt steg mot att bli kundernas förstahandsval. Kunderna är också mycket nöjda med shoppingupplevelsen hos Clas Ohlson. Vår NPS, ett mått på hur många kunder som rekommenderar Clas Ohlson till andra, är mycket hög (57) och de mest lojala kunderna i Club Clas fortsätter att stå för en allt större andel av försäljningen samtidigt som det totala antalet medlemmar ökar.

Sex nya butiker under det andra kvartalet

Även arbetet med att bygga ett robust butiksnät fortsätter med full kraft. Vi öppnade sex nya butiker i kvartalet och ytterligare en i november. Därmed har vi öppnat åtta butiker netto under innevarande verksamhetsår och är i fas med målet att öppna cirka tio nya butiker netto under

året. Bland öppningarna fanns bland andra butik nummer 100 i Sverige (Örebro Boglundsängen) samt butik nummer 100 i Norge (Egersund). Vi följer utvecklingen noga, och ser överlag en bra utveckling i såväl jämförbara enheter som i de nyöppnade butikerna. Under hösten har vi även byggt om och flyttat butiker. Detta kommer vi att fortsätta med under våren, med målet att förbättra kundupplevelsen ytterligare och dessutom öka försäljningsytan i flera butiker.

E-handeln nu en femtedel av den totala försäljningen

Försäljningen online står nu för 19 procent av Clas Ohlsons totala omsättning. En bidragande orsak är förvärvet av Spares, som i skrivande stund varit en del av Clas Ohlson ett drygt år, men också tack vare en stark organisk försäljningsutveckling. En växande och lönsam e-handel är en viktig pusselbit i Clas Ohlsons tillväxtstrategi som också ger kunderna ett helhetserbudande som få konkurrenter kan matcha.

För att bibehålla tempot i satsningarna på tillväxt kommer vi även fortsättningsvis att effektivisera verksamheten. Kundernas köpkraft är liksom tidigare under press och vår förmåga att ge kunderna ett prisvärt erbjudande är helt avgörande för vår framgång. Det är därför positivt att vi månad för månad lyckas växa vår försäljning med bibehållen kostnadskontroll. Vi ser också att fraktkostnaderna som ökade kraftigt under det första kvartalet under september och oktober har fallit markant och är nu tillbaka på nivåer som innan sommaren.

Julen börjar hos Clas Ohlson

Julhandeln på Clas Ohlson har börjat bra och vi ska nu göra allt för att överträffa förra årets rekordförsäljning. Vi har ett starkt sortiment och hela Clas Ohlson-teamet är laddat för att hjälpa kunderna med allt som hör julen till under årets viktigaste försäljningsveckor. 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.

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, Kommunikations- och IR-chef, 0247-444 29, niklas.carlsson@clasohlson.se

Detta är sådan information som Clas Ohlson AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning samt lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 4 december 2024 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 10 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 hemmafärd tillgängligt, hållbart och roligt för alla på about.clasohlson.com/sv/