

Clas Ohlsons delårsrapport Q3 2024/25

Stark leverans genom hela kvartalet

Tredje kvartalet – 1 november till 31 januari

- Nettoomsättningen uppgick till 3 859 Mkr (3 412), en ökning med 13 procent, varav 13 procent avser organisk tillväxt och 0 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 717 Mkr (589), en ökning med 22 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 553 Mkr (422*)
- Resultatet efter skatt uppgick till 426 Mkr (321)
- Vinst per aktie uppgick till 6,72 kr (5,07)

Nio månader – 1 maj till 31 januari

- Nettoomsättningen uppgick till 9 284 Mkr (8 065), en ökning med 15 procent
- Försäljning online uppgick till 1 738 Mkr (1 139). Exklusive Spires-koncernen var försäljning online 1 112 Mkr (960), en ökning med 16 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 1 063 Mkr (651*)
- Resultatet efter skatt uppgick till 802 Mkr (468)
- Vinst per aktie uppgick till 12,65 kr (7,39)

Händelser efter rapportperiodens slut

- Nettoomsättningen i februari uppgick till 715 Mkr (686), en ökning med 4 procent, varav 5 procent avser organisk tillväxt och -1 procent valutaeffekter

* Justerat rörelseresultat under kvartalet föregående år uppgick till 425 Mkr, exklusive engångskostnader om 3 Mkr

Justerat rörelseresultat under niomånadersperioden föregående år uppgick till 856 Mkr, exklusive engångskostnader om 205 Mkr

Vd Kristofer Tonström kommenterar tredje kvartalet 2024/25:

Verksamhetsårets tredje kvartal innefattar den viktiga julhandeln och jag är stolt över hur hela organisationen kraftsamlade för att överträffa fjolårets rekordförsäljning. Men minst lika imponerande var teamets förmåga att snabbt ställa om från en intensiv julhandel till att leverera en stark försäljning även i januari. Totalt uppgick nettoomsättningen i Q3 till 3,9 miljarder kronor och den organiska försäljningsökningen var 13 procent. Rörelseresultatet är det bästa någonsin i ett tredje kvartal: 553 miljoner kronor, och rörelsemarginalen ökade till 14,3 procent. Det fria kassaflödet i kvartalet uppgick till nästan 1,2 miljarder kronor, vilket även det är en tydlig ökning mot föregående år.

Den positiva utvecklingen har fortsatt in i februari med en organisk försäljningsökning om 5 procent, trots en negativ kalendereffekt om 4 procent hänförlig till fjolårets skottår. Det är också glädjande att kundnöjdheten, mätt i NPS, ligger kvar på en mycket hög nivå (55) även när försäljningen och kundtrafiken ökar. Att antalet kunder fortsätter att öka avspeglas också i lojalitetsprogrammet Club Clas som nu har drygt 5,8 miljoner medlemmar.

Bra utveckling i både befintliga och nyöppnade butiker

Arbetet med att bygga ett mer robust butiksnät fortsätter med uppdateringar och ombyggnationer för att skapa bästa möjliga förutsättningar för fortsatt tillväxt. Dessutom öppnas tre nya butiker under det fjärde kvartalet vilket innebär att butiksnätet under 2024/25 kommer att ha ökat med netto 11 nya butiker. Detta är i linje med ambitionen att nettoöppna cirka 10 nya butiker under året. Under Q3 har försäljningen i jämförbara enheter bidragit med 9 procent av den organiska försäljningsökningen, medan nya butiker bidragit med 4 procent. Ambitionen för verksamhetsåret 2025/26 är att fortsätta butiksexpansionen i samma takt som under de två föregående åren.

Online en allt tydligare konkurrensfördel

E-handeln fortsätter att driva lönsam tillväxt. Kunderna uppskattar tillgängligheten med butiker i attraktiva lägen och en e-handel med flera leveransalternativ och ett bredare produktutbud. Ett exempel på utvecklingen av kundupplevelsen online är lanseringen av AI-sammanfattningar av kundrecensioner för att ge kunderna ännu mer transparens och service kring våra produkter. Clas Ohlson utsågs dessutom i januari till bästa bolag inom e-handel i undersökningen *Digital Leaders in Sweden 2025* som genomförs av konsultfirman BearingPoint. I motiveringen till priset lyftes både leveransalternativ och kundmötet fram, med maxpoäng för kundsupport över livechatt och telefon. Totalt sett ökade försäljningen på www.clasohlson.com med 25 procent i kvartalet. Spares Group har också haft en stark utveckling i Q3 med en försäljningsökning om 14 procent. Spares tog dessutom ett nytt steg i utvecklingen då Batteriexperten i februari öppnade upp på den danska marknaden.

Ett relevant och behovsdrivet sortiment

Med nya arbetssätt fasar vi in nya produkter snabbare än tidigare och med ett mer uppdaterat sortiment driver vi relevans och kundtrafik. Genom att bygga kunskap, bredd och djup inom noggrant utvalda produktischer har vi alltid nya, smarta lösningar på kundernas vardagsproblem och med en mix av externa och egna varumärken kan vi erbjuda en prisstege inom de allra flesta produktkategorier. Vårens lansering av en ny serie batteridrivna verktyg och trädgårdsmaskiner under eget varumärke parallellt med att vi som första butikskedja nu erbjuder Husqvarnas trädgårdsmaskiner är ett aktuellt exempel på hur vi kan tillgodose kundernas behov oavsett konjunkturläge och behov.

Fullt fokus på vår beprövade affärsmodell

Vårt svar på det fortsatt osäkra marknadsklimatet och en alltjämt tuff konkurrenssituation är precis som tidigare att fokusera på sådant vi själva kan påverka. Vi ser att strategin med sortiment, varumärke och kundmöte i centrum ger resultat, inte minst tack vare att vi parallellt med tillväxtinitiativen vässar interna processer, bibehåller en god kostnadskontroll och snabbt agerar på ändrade förhållanden. Den tidigare kraftiga ökningen i sjötransportkostnader har vi exempelvis kunnat parera med lägre kostnader i andra delar av varuförsörjningen och samtidigt lyckats bra i arbetet med pris- och produktmix vilket påverkat marginalen positivt.

Vi ser nu fram emot en vår med fler och bättre Clas Ohlson-butiker och ett riktigt starkt kunderbudande. 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. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 12 mars 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 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 hemmfixet tillgängligt, hållbart och roligt för alla på about.clasohlson.com/sv/