

Clas Ohlsons tremånadersrapport 2020/21

Ett mycket starkt första kvartal i ett osäkert marknadsklimat

Första kvartalet – 1 maj till 31 juli

- Försäljningen ökade med 1 procent till 2 074 Mkr (2 044), en organisk tillväxt om 7 procent och en ökning om 8 procent i jämförbara enheter
- Försäljningen online ökade med 63 procent till 184 Mkr (113)
- Rörelseresultatet, uppgick till 166 Mkr (79) Exklusive effekten av IFRS 16 uppgick rörelseresultatet till 147 Mkr (52)
- Rörelsemarginalen uppgick till 8,0 procent (3,9). Exklusive effekten av IFRS 16 uppgick rörelsemarginalen till 7,1 procent (2,6)
- Nettoskuld/EBITDA exklusive effekten av IFRS 16 (12 mån) uppgick till -0,5 ggr (0,0)
- Resultat efter skatt uppgick till 117 Mkr (49)
- Vinst per aktie uppgick till 1,84 kr (0,77)

Händelser efter rapportperiodens slut

- Försäljningen i augusti minskade med 7 procent till 689 Mkr (740), en organisk minskning med 2 procent och en minskning om 1 procent i jämförbara enheter
- Försäljningen online i augusti ökade med 35 procent till 47 Mkr (35)
- Kristofer Tonström utsedd till ny vd och koncernchef för Clas Ohlson – tillträder sin nya position senast den 9 mars 2021
- Ekonomi- och finansdirektör Pär Christiansen utsedd till tillförordnad vd från att Lotta Lyrå lämnar den 4 december 2020 till dess att Kristofer Tonström tillträder

Vd Lotta Lyrå kommenterar första kvartalet 2020/21:

Förmåga att möta snabba förändringar

Clas Ohlson brinner för att förenkla livet i varje hem. Efter en sommar då många tillbringat mer tid hemma kan jag konstatera att vi lyckats möta de nya kundbehov som uppstått på ett mycket bra sätt. Enligt en undersökning som vi gjorde bland våra Club Clas-medlemmar i juli angav tre av fyra att de skulle ägna semestern åt att fixa i sina hem, vilket också avspeglades i efterfrågan på produkter för reparation, dekoration och andra små projekt i hem och trädgård. Förutom att vi varit relevanta utifrån ett sortimentperspektiv har våra satsningar på att bredda försäljningen till andra plattformar som Mathem och Kolonial fortsatt att utvecklas mycket positivt. Detta i kombination med vårt butiksnät och våra många, flexibla, leveransalternativ gör att vi har tagit viktiga steg för att ständigt vara nära kunden. Sammantaget var den organiska tillväxten under första kvartalet 7 procent och tillväxten online var 63 procent.

Intressant är också att nästan hälften av våra Club Clas-medlemmar i tidigare nämnda undersökning uppgav att de sannolikt kommer att vara hemma även nästa semesterperiod, oavsett utveckling av coronapandemin.

Dessutom menade många, i synnerhet de yngre, att de gärna skulle vilja hyra verktyg istället för att köpa. Detta visar på vikten av att vara snabbbrörliga och lyhörda för kundernas behov som just nu ändras ännu snabbare än någonsin tidigare. Vi erbjuder sedan några dagar ett hyrsortiment i alla våra butiker som ger våra kunder möjlighet att hyra olika verktyg istället för att köpa. Tillsammans med höstkampanjens fokus på smarta produkter för att ta hand om det man redan har visar vi hur våra kommersiella satsningar inte bara stödjer vårt långsiktiga lönsamhetsmål om en rörelsemarginal om 6-8 procent, utan också vår ambitiösa hållbarhetsagenda.

Tillväxtinitiativ och kostnadsåtgärder fortsätter att leverera resultat

Rörelseresultatet uppgick till 166 Mkr (79). Rörelsemarginalen (exklusive IFRS 16) uppgick till 7,1 procent (2,6). Detta visar att vi efter den första fasen av implementeringen av vår tillväxtstrategi, dvs genomförandet av handlingsprogrammet CO100+, samt stängningen av butiks nätet i Tyskland och Storbritannien, har byggt en stabil plattform för lönsam tillväxt. Däremot har den norska kronans kräftgång påverkat oss negativt under kvartalet. I dagsläget förutser vi att svängningarna på valutamarknaden kommer att bestå i alla fall i det korta perspektivet och därmed påverka årets lönsamhet negativt.

Clas Ohlson som varumärke är mycket starkt och erbjudandet har bevisligen träffat helt rätt. Den norska verksamheten fortsätter att leverera stark tillväxt. Rensat för den effekt som Covid-19 medfört, genom minskad kundtrafik i ett begränsat antal centrala storstadslägen samt i butiker som normalt sett gynnas av gränshandel, har utvecklingen i Sverige varit god. I Finland har vi fortsatt arbetat med att stärka Clas Ohlsons position på marknaden men de restriktioner som vidtogs för att begränsa spridningen av coronaviruset fick en betydande negativ inverkan på kvartalets försäljning. Med en effektivare lagerstyrning har vi kunnat balansera effekterna av en svagare försäljning och minskat lagernivån med cirka 250 Mkr jämfört med samma tidpunkt förra året. Corona har hittills inneburit begränsade effekter på vår leveranskedja och vi känner oss trygga med varuförsörjningen inför hösten. Bruttomarginalen förbättrades och uppgick under kvartalet till 38,7 procent att jämföras med 38,1 procent föregående år.

Starkt konkurrenskraft omvandlas i kund- och aktieägarvärde

En viktig utgångspunkt för vår tillväxtstrategi är att konkurrensen blir allt tuffare och vi fortsätter att utveckla vårt kunderbjudande och optimera vår kostnadsstruktur för att stärka vår ställning på marknaden. Vi har av egen kraft lyckats reducera vår kostnadsnivå i intervallet 225-250 Mkr de senaste två åren och under innevarande verksamhetsår 2020/21 kommer återstående kostnadssänkningar om cirka 150-160 Mkr att realiseras. Parallellt arbetar vi varje dag med att hitta nya möjligheter till förenkling och effektivisering i alla delar av verksamheten i syfte att vara konkurrenskraftiga och lönsamma i alla marknadslägen. Samtidigt investerar vi i vår digitala infrastruktur och digitala kompetens för att kunna skala upp vår affär över tid. Till exempel har vi i dagarna implementerat ett nytt lagerhanteringsystem och vi fortsätter att bygga vårt team med specialister på den digitala kundupplevelsen.

Att fortsätta agera snabbt på en föränderlig marknad kommer att vara avgörande även framöver och vi är ödmjuka inför den fortsatta påverkan på makroekonomi och kundbeteenden som coronapandemin bär med sig. En viktig styrka för Clas Ohlson är att vi kan ta oss an utmaningarna från den starka finansiella ställning som vi byggt genom att generera stabila kassaflöden från verksamheten. Vi har hittills under pandemin växt genom aktivt arbete med kunderbjudandet och parerat snabba förändringar i efterfrågan med en god



kostnads kontroll, detta har inte minst bidragit positivt till lönsamheten under kvartalet. Framåt är vi beredda på att osäkerheten kommer att bestå. Vi möter detta med att fortsätta fokusera på det vi själva kan påverka och att i samma höga tempo fortsätta att utveckla Clas Ohlson, som vi gjort under de senaste åren. Så når vi vårt mål att leverera hållbart kund- och aktieägarvärde i minst 100 år till.

Webbsänd presentation idag kl. 09.00

Vd och koncernchef Lotta Lyrå och CFO Pär Christiansen kommenterar rapporten idag kl 09.00 i en webbsänd presentation som nås via denna [länk](#). Presentationen sker på engelska och följs av en frågestund. För att delta i telefonkonferensen och kunna ställa frågor muntligen, vänligen ring in på något av följande nummer några minuter innan konferensen börjar:

SE: + 46856642705, UK: + 443333009032, US: + 18332498407

För mer information, vänligen kontakta:

Niklas Carlsson, kommunikationschef, 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 9 september 2020 klockan 07:00.

***Clas Ohlson** grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. Idag är vi ett detaljhandelsbolag med kunder på fem marknader, cirka 4 500 medarbetare och en omsättning om cirka 8,8 miljarder kronor. Vår aktie är noterad på Nasdaq Stockholm. Mycket har hänt sedan starten, men en sak har varit densamma genom alla år: att vi varje dag vill hjälpa och inspirera människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla, praktiska lösningar till attraktiva priser. Läs mer om oss och hur vi brinner för att förenkla livet i varje hem på about.clasohlson.com.*