

Clas Ohlson sexmånadersrapport 2018/19

Andra kvartalet – 1 augusti till 31 oktober 2018

- Försäljningen ökade med 8 procent till 2 157 Mkr (1 999), en organisk tillväxt om 4 procent och en ökning om 1 procent i jämförbara enheter
- Satsning online ger resultat – försäljningstillväxten uppgick till 43 procent
- Rörelseresultat, inklusive kostnader av engångskaraktär och kostnader kopplade till handlingsprogrammet CO100+, uppgick till 33 Mkr (125)
- Underliggande rörelseresultat uppgick till 124 Mkr (140)
- Resultat efter skatt uppgick till 25 Mkr (96)
- Vinst per aktie uppgick till 0,40 kr (1,52)

Sex månader – 1 maj till 31 oktober 2018

- Försäljningen ökade med 9 procent till 4 115 Mkr (3 782), en organisk tillväxt om 5 procent och en ökning om 2 procent i jämförbara enheter
- Rörelseresultat, inklusive kostnader av engångskaraktär och kostnader kopplade till handlingsprogrammet CO100+, uppgick till 65 Mkr (225)
- Underliggande rörelseresultat uppgick till 186 Mkr (240)
- Resultat efter skatt uppgick till 55 Mkr (173)
- Vinst per aktie uppgick till 0,87 kr (2,74)

Händelser efter rapportperiodens slut

- Försäljningen i november ökade med 10 procent till 979 Mkr (889)
- Styrelsen har beslutat om en ny inriktning för Clas Ohlsons internationella marknadsnärvaro utanför Norden som framåt fokuseras på e-handel. Som en konsekvens av detta avvecklas butiksnätet i Storbritannien och Tyskland.
- Rörelsemarginalen för innevarande och nästa helår har enligt tidigare kommunikation beräknats att ligga i intervallet 4 – 6 procent. Utöver detta kommer innevarande helår 2018/19 att belastas av en engångskostnad om maximalt 210 Mkr för avveckling av butiksnätet utanför Norden. En positiv resultateffekt om 75 Mkr kommer att uppstå när butiksnätet är avvecklat.

Kommentar från VD

Ökat fokus på fortsatt lönsam tillväxt i Norden och på online. Butiksnätet utanför Norden avvecklas därmed

Marknadsklimatet i detaljhandeln är fortsatt utmanande och förändringstakten hög. Vi följer vår plan, där vi med en stabil finansiell ställning som grund kan hålla en hög takt i omställningsarbetet och bygga vidare på Clas Ohlsons styrkor. Tecken på att vi slagit in på rätt väg är att den organiska tillväxten är i nivå med vårt mål på 5 procent och tillväxten online var hela 51 procent under verksamhetsårets första sex månader. Under andra kvartalet stärktes även bruttomarginalen. Det visar även att våra offensiva kommersiella satsningar ger resultat, att optimeringen av vårt sortiment börjar bära frukt i form av en ökad försäljning samt förbättrad lönsamhet i våra kampanjer. Kvartalets underliggande rörelseresultat uppgick till 124 Mkr (140).

Under kvartalet har vi stärkt vår e-handelsplattform med ett bredare sortiment, en utökad digital förmåga och leveranskapacitet hem till kund. Vi har därmed rustat för att hantera den ökning vi förväntar oss under den förestående julhandeln och samtidigt grundat för en e-handelsplattform förberedd för fortsatt tillväxt. Vår stärkta förmåga online ger oss åtta fler e-handelsdagar inför julen jämfört med förra året. Dessa satsningar inryms i det kommunicerade intervallet om 1–2 procentenheter av rörelsemarginalen för strategiska investeringar. Rörelseresultatet uppgick till 33 Mkr (125). Nivån speglar marknadsklimatet, vår höga förändringstakt samt att de kostnadsbesparingar som identifierats ännu inte gett effekt, vilket är enligt plan.

Ny inriktning för Clas Ohlsons marknadsnärvaro

Norden är vår hemmamarknad och våra verksamheter i Sverige och Norge har en unikt stark position och utvecklas positivt sett till både tillväxt och resultat. I Finland ser vi ytterligare möjlighet till lönsamhetsförbättring. I ljuset av den förändring som sker i detaljhandeln och i linje med vår redan kommunicerade strategi har styrelsen beslutat om en helt ny inriktning för verksamheten utanför Norden. Syftet är att etablera en skalbar affärsmodell som bidrar till långsiktigt lönsam tillväxt med en lägre finansiell riskexponering.

Verksamheten i Storbritannien går efter 10 år fortsatt med betydande förlust även efter de åtgärder som vidtagits för att optimera butiksnätet de senaste åren. Utvärderingen av den pilot som gjorts med fyra butiker i Tyskland visar att verksamheten inte förmår leverera enligt plan och att rätt förutsättningar därmed inte finns för att nå lönsamhet. Med detta som bakgrund kommer butiksnätet i Storbritannien och Tyskland att avvecklas och vår närvaro på dessa marknader, i linje med den nya inriktningen, koncentreras till e-handel. Denna inriktning ger oss möjlighet att utveckla en skalbar affärsmodell inledningsvis för Storbritannien, Tyskland och på sikt andra marknader.

Styrelsens beslut om ny inriktning för Clas Ohlsons marknadsnärvaro och att stänga butiksnätverket utanför Norden kommer att medföra en positiv effekt på rörelseresultat motsvarande cirka 75 Mkr per år när avvecklingen är genomförd. Avvecklingen av butiksnätet i Storbritannien och Tyskland kommer att beröra cirka 150 medarbetare och den totala avvecklingskostnaden beräknas uppgå till maximalt 210 Mkr. Planeringen inför stängning av de berörda butikerna kommer att göras med noga övervägande av respektive butiks hyresvillkor för att optimera avvecklingskostnaden totalt sett. Den beräknade avvecklingskostnaden kommer att redovisas i niomånadersrapporten för 2018/19.

Fullt fokus på genomförande av CO100+

Handlingsprogrammet CO 100+ fortlöper enligt plan. Inom ramen för att utveckla kunderbudandet samt effektivisera verksamheten har vi under kvartalet omsatt flera åtgärder till konkret kundnytta och ökad effektivitet.

Ökad effektivitet och lägre kostnadsbas

De effektivitetsförbättrande åtgärder motsvarande cirka 200–250 Mkr som hittills identifierats inom centrala områden som inköp och administration, kommer successivt att ge effekt under tvåårsperioden 2018/19–2019/20 och med full effekt från och med helåret 2020/21. Under kvartalet har viktiga steg inom framförallt inköp tagits, genom större omförhandlingar med leverantörer avseende både direkta och indirekta inköp.

Kostnadseffektiva lösningar som underlättar för våra kunder

Under hösten har vi utökat sortimentet via MatHems plattform. Mottagandet har varit positivt. Vi har även skapat en kostnadseffektiv lager- och logistiklösning där tre Clas Ohlson butiker i Stockholm, Göteborg och Malmö plockar och levererar varor direkt till MatHems centrallager för transport hem till slutkund.

Vår Click & Collect-lösning har mottagits mycket positivt. Cirka 30 procent, av våra svenska online-kunder väljer detta leveransalternativ. Via samarbetet med Amazon.uk erbjuder vi nu ett hundratal produkter via deras plattform till kunder i Storbritannien. Test av nya butikskoncept såsom Lab store och Concept store fortsätter. Vår nya tjänst "Clas fixare", där vi erbjuder fixartjänster i hemmet, har driftsatts i vissa områden i Stockholm.

Ett mer optimerat sortiment

För att skapa en optimerad produktmix utarbetades under sommaren en handlingsplan för produkter motsvarande 50 procent av vår försäljning. De tester som genomförts i butik visar att vi kan reducera antalet produkter och ändå öka försäljningen avsevärt i flertalet kategorier. I januari påbörjas implementeringen av sortimentsstrategin i hela butiksnätet.

Rätt väg för ökat kund- och aktieägarvärde

Jag fortsätter att stärkas i min övertygelse om att vi har slagit in på rätt väg. Våra kunder uppskattar våra erbjudanden, tjänster, produkter och butikskoncept. Vi blir också alltmer snabbfotade i att analysera, utvärdera och anpassa butiksnätverk och format, e-handelsplattform samt marknadsnärvaro. Den nya inriktningen för verksamheten utanför Norden är ytterligare ett viktigt steg till långsiktigt lönsam tillväxt. Detta tillsammans med en solid finansiell ställning ger förutsättningar för att leverera kund- och aktieägarvärde nu och i framtiden.

Lotta Lyrå, Vd och koncernchef Clas Ohlson AB

Analytiker- och medieträff

Rapporten presenteras onsdagen den 5 december klockan 08:30 på Sveavägen 52. För de som inte har möjlighet att närvara kan presentationen även följas på about.clasohlson.com/rapporter. Det går också bra att följa presentationen direkt via telefonkonferens. För att delta, ring: +46856642698 (Sverige), +442030089808 (Storbritannien) eller +18558315948 (US)

För mer information:

Elisabet Johansson, Interim IR-chef telefon 072-22 11 650
Niklas Carlsson, Kommunikationschef, telefon 0247-444 29

Detta är sådan information som Clas Ohlson AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 5 december 2018 klockan 07:00.

***Clas Ohlson** grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. När vi i år firar 100 år som företag gör vi det med kunder på fem marknader, med drygt 5 000 medarbetare och med en omsättning om över 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 vår historia på clasohlson100.com eller om var vi står idag på about.clasohlson.com.*