

Clas Ohlson tremånadersrapport 2019/20

Första kvartalet – 1 maj till 31 juli 2019

- Försäljningen ökade med 4 procent till 2 044 Mkr (1 958), en organisk tillväxt om 4 procent och en ökning om 4 procent i jämförbara enheter
- Försäljningen online ökade med 20 procent till 112 Mkr (93)
- Rörelseresultatet, inklusive kostnader av engångskaraktär och kostnader kopplade till handlingsprogrammet CO100+, uppgick till 79 Mkr (32). Exklusive effekten av den nya redovisningsstandarden IFRS 16 uppgick rörelseresultatet till 52 Mkr
- Underliggande rörelseresultat uppgick till 91 Mkr (62), exklusive effekten av IFRS 16
- Rörelsemarginalen uppgick till 3,9 procent (1,6). Exklusive effekten av IFRS 16 uppgick rörelsemarginalen till 2,6 procent
- Nettoskuld/EBITDA exklusive effekten av IFRS 16 (12mån) uppgick till 0 ggr (-0,1)
- Resultat efter skatt uppgick till 49 Mkr (30)
- Vinst per aktie uppgick till 0,77 kr (0,47)

Händelser efter rapportperiodens slut

- Försäljningen i augusti ökade med 2 procent till 740 Mkr (725), en organisk tillväxt om 2 procent och en ökning om 3 procent i jämförbara enheter
- Försäljningen online i augusti ökade med 36 procent till 35 Mkr (25)

Kommentar från VD

En bra sommar och nya steg mot en unik position på detaljhandelsmarknaden

Starkt sortiment och lyckade kampanjer

När jag blickar tillbaka på sommaren kan jag konstatera att vi har lyckats bra med att erbjuda våra kunder ett relevant sortiment till rätt pris, vilket har gett oss en organisk försäljningsökning om 4 procent i kvartalet. Försäljningen online ökade med 20 procent och rörelseresultatet* förbättrades till 79 Mkr från 32 Mkr föregående år. En positiv försäljningsutveckling där vi sålt bra av säsongprodukterna har även påverkat lagervärdet i rätt riktning. Lagervärdet om 1 955 Mkr är lägre än i föregående kvartal men är något högre jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Lagernivån speglar förberedelser för kommande kampanjer och består till stor del av förbrukningsvaror som tillhör vårt ordinarie sortiment som har en fortsatt hög efterfrågan. Vi kan även konstatera att kassaflödet under kvartalet varit starkt.

Ett unikt helhetserbudande - nytt samarbete med Kolonial

I det större perspektivet ser vi fortsatt samma snabba förändringstakt av detaljhandeln som tidigare. Den drivs av digitalisering, nya kundbeteenden och global konkurrens. Därför fortsätter vi att vända på varje sten för att bygga ett långsiktigt lönsamt Clas Ohlson och har hög takt i genomförandet av vår strategiska plan med både tillväxt- och effektiviseringsinitiativ.

Att vara nära kunden kommer att bli allt viktigare och vi tar nu ytterligare steg för att etablera en unik position på våra nordiska hemmamarknader i termer av tillgänglighet och bekvämlighet för våra kunder. Genom ett nytt samarbete med Kolonial.no, Norges största matbutik på nätet, får vi möjlighet att möta våra norska kunder i nya situationer och erbjuda nya smarta leveransalternativ för våra produkter hela vägen hem till dörren. Vi har goda erfarenheter från vårt samarbete med Mathem i Sverige, där en av tio kundkassar nu innehåller en Clas Ohlson-produkt, och ser fram emot att från och med idag erbjuda Clas Ohlson-produkter via Kolonials populära e-handelsplattform.

Ett lönsamt butiksnät

Tillgänglighet och bekvämlighet är nyckelord även för våra butiker. Den stora tillväxten i branschen sker just nu online men vi ser att butikerna kommer att spela en viktig roll även framöver. Merparten av vår försäljning sker i butikerna och lönsamma butiker är därför en nödvändighet för vårt mål om långsiktig lönsam tillväxt. Förutom att vara en viktig försäljningskanal bidrar butikerna med en kundupplevelse, ett serviceerbudande och möjligheten att hämta upp varor beställda online med Click & Collect - vårt mest populära och mest kostnadseffektiva leveransalternativ.

Det innebär att vi behöver säkerställa att våra butiker finns där kunderna vill att vi ska vara med rätt format och med rätt balans mellan kostnad och intäkt per kvadratmeter. Vi kommer, beroende på att köpmönster förändras, att i snabbare takt förändra både antalet butiker, och deras inriktning. Vissa blir större, andra blir mindre, vissa försvinner och andra kommer till. Som ett led i detta arbete har vi beslutat att stänga fyra butiker i Finland och en i Sverige. Att kontinuerligt optimera vårt butiksnät och säkra flexibla hyresvillkor kommer att vara prioriterat även framöver.

Fortsatta effektivitetsförbättringar i fokus

Som tidigare kommunicerats investerar vi, i enlighet med vår plan, 1-2 procent av rörelsemarginalen i våra strategiska initiativ under en tvåårsperiod. Förutom tillväxtdrivande initiativ har effektivitetsförbättrande åtgärder motsvarande cirka 200-250 Mkr hittills identifierats. Vi följer vår plan och effektivitetsförbättringar kommer att vara fortsatt i fokus. Genomslaget för

dessa initiativ i verksamheten och vårt finansiella resultat kommer dock att variera i takt med att de realiserar fullt ut.

Vägen är inte rak men vi ser positiva effekter av det arbete och insatser som vi hittills genomfört vilket stärker vår tro på att vi är på rätt väg. Vi kommer därför att göra mer av det vi har sagt att vi ska göra och hålla fortsatt högt tempo i genomförandet av vår plan för att skapa ännu större värde för våra kunder och för våra aktieägare i form av långsiktig lönsam tillväxt.

Lotta Lyrå

Vd och koncernchef Clas Ohlson AB

* Under kvartalet påverkas rörelseresultatet positivt med cirka 27 Mkr till följd av den nya redovisningsstandarden för leasing, IFRS 16.

Analytiker- och medieträff

Rapporten presenteras idag klockan 09:00 i Clas Ohlson-butiken på Sveavägen 52.

För de som inte har möjlighet att närvara kan presentationen även följas [här](#). Det går också bra att följa presentationen direkt via telefonkonferens. För att delta, ring: +46856642703 (Sverige), +443333009270 (Storbritannien) eller +18335268383 (USA).

Kontakt

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 marknads-missbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 4 september 2019 klockan 07:00.

Clas Ohlson grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. Idag är vi ett detaljhandelsbolag med kunder på fem marknader, cirka 5 000 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.