



Inbjudan till förvärv av aktier
i Clas Ohlson AB (publ) 1999

CLAS OHLSON

Handelsbanken Markets

Innehåll

Ekonomisk och övrig information	2
Erbjudandet i sammandrag	2
Inbjudan till förvärv av aktier i Clas Ohlson AB (publ)	3
Clas Ohlson i sammandrag	4
Villkor och anvisningar	6
Bakgrund och motiv	7
Clas Ohlsons historia	8
Clas Ohlson	10
Marknad	24
Finansiell översikt	28
Kommentarer till den finansiella översikten	29
Finansiella mål, utdelningspolitik och framtidsutsikter	32
Riskfaktorer	33
Styrelse, ledande befattningshavare, revisorer och ersättningar	34
Aktiekapital och ägarförhållanden	37
Övrig information	38
Skattefrågor i Sverige	39
Bolagsordning	40
Delårsrapport	42
Räkenskaper	46
Revisorernas granskningsberättelse	56
Definitioner	57
Adresser	58

Ekonomisk och övrig information

Halvårsrapport för perioden maj–oktober 1999 lämnas den 14 december 1999

Delårsrapport för perioden maj 1999–januari 2000 lämnas den 16 mars 2000.

Bokslutskommuniké för verksamhetsåret 1999/2000 avses publiceras den 15 juni 2000 samt årsredovisning under augusti.

Ordinarie bolagsstämma under 1999 hölls den 18 juni 1999. Ordinarie bolagsstämma avses framledes avhållas under september månad.

Erbjudandet i sammandrag

Försäljningspris 106 kronor per aktie

Anmälningstid 6–15 september 1999

Likviddag 24 september 1999

Första noteringsdag beräknas ske omkring den 5 oktober 1999

Med "Clas Ohlson" eller "Bolaget" avses i detta prospekt Clas Ohlson AB (publ) eller Clas Ohlson AB och dess dotterbolag, allt efter sammanhanget. Tvist rörande erbjudandet enligt detta prospekt skall avgöras enligt svensk lag och vid svensk domstol.

Erbjudandet riktar sig ej till personer vilkas medverkan förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk och norsk rätt. Prospektet får inte distribueras i något land där distributionen eller erbjudandet kräver åtgärd enligt föregående mening eller strider mot regler i sådant land.

Detta prospekt har registrerats och godkänts av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap 4 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Det erinras om att sådant godkännande inte innebär någon garanti från Finansinspektionens sida för att sakuppgifterna i prospektet är riktiga eller fullständiga.

Handelsbanken Markets är en division inom Svenska Handelsbanken AB (publ).

Inbjudan till förvärv av aktier i Clas Ohlson AB (publ)

Styrelsen och ägarna för Clas Ohlson har beslutat att genomföra en ägarspridning av aktier i Clas Ohlson genom en riktad nyemission och genom utförsäljning av befintliga aktier. Clas Ohlson har med anledning härav ansökt om notering av Bolagets B-aktier på OM Stockholmsbörsens O-lista.

Vid bolagsstämma i Clas Ohlson den 18 juni 1999 bemyndigades styrelsen att besluta om nyemission utan företrädesrätt för aktieägarna. Med stöd av bemyndigandet har styrelsen den 27 augusti 1999 beslutat om nyemission av högst 1 000 000 B-aktier. Emissionskursen har fastställts till 106 kronor, innebärande att nyemissionen sammanlagt tillför Clas Ohlson högst 98 miljoner kronor¹. Rätt att teckna de nyemitterade aktierna skall tillkomma allmänheten i Sverige, anställda i Clas Ohlson samt institutionella investerare.

Vidare har samtliga nuvarande aktieägare, Mary Haid, Helena Tidstrand, Johan Tidstrand och Håkan Thylén beslutat avyttra tillsammans högst

2 160 000 B-aktier enligt samma villkor som för nyemissionen.

De avyttrade aktierna motsvarar 26,3 procent av kapitalet och 14,7 procent av rösterna, efter föreliggande nyemission.

Nyemissionens storlek är fastställd med hänsyn till Clas Ohlson-koncernens eftersträvade kapitalstruktur. Vidare har eftersträvat att uppnå en sådan spridning av Bolagets B-aktier att dessa kan noteras vid OM Stockholmsbörsen med förutsättningar för en tillfredsställande likviditet i handeln.

Härmed inbjuds till förvärv av sammanlagt högst 3 160 000 B-aktier motsvarande ca 38,5 procent av aktiekapitalet och 21,5 procent av rösterna efter genomförd emission, i enlighet med i detta prospekt angivna villkor.

I övrigt hänvisas till föreliggande prospekt, vilket är upprättat av styrelsen för Clas Ohlson med anledning av erbjudandet och ansökan om notering på O-listan vid OM Stockholmsbörsen.

Insjön den 27 augusti 1999

Clas Ohlson AB

Mary Haid
Helena Tidstrand
Johan Tidstrand
Håkan Thylén

¹. Efter avdrag för emissionskostnader om cirka 8 miljoner kronor. Dessa kostnader avräknas mot det egna kapitalet och påverkar ej årets resultat.

Clas Ohlson i sammandrag

Clas Ohlson säljer "gör-det-själv-artiklar" via butiker och postorder. Bolaget har idag 11 butiker i Sverige och Norge samt tre pågående butiksetableringar. Koncernen har vuxit kraftigt de senaste åren och omsatte 1998/99 829,5 miljoner kronor med ett rörelseresultat om 75,1 miljoner kronor. Bolaget har 414 anställda. Huvudkontoret finns i Insjön i Dalarna.

Bakgrund

Clas Ohlson startades 1918 som ett postorderföretag när Bolagets grundare, Clas Ohlson, genom en tidningsannons började sälja tekniska handböcker. Tidigt kompletterades postorderförsäljningen med butiksförsäljning i Insjön i Dalarna. Under 1989 öppnades en butik i centrala Stockholm, Bolagets första utanför Insjön. Postorder och butiksverksamhet startades i Norge 1985 respektive 1991.

Affärsidé

Clas Ohlsons affärsidé är att sälja "gör-det-själv-artiklar" till konkurrenskraftiga priser i butiker och via postorder. Clas Ohlson skall arbeta med god varukvalitet och hög servicenivå.

Mål och strategier

Clas Ohlson skall utveckla en stark detaljhandelskedja med hög lönsamhet och god värdetillväxt för aktieägarna. Detta skall åstadkommas genom bland annat:

- En tillväxt om 15 procent per år och en nettomarginal om lägst 7 procent över en konjunkturcykel.
- Två till fyra nya butiker per år. Butikerna skall etableras på befintliga marknader samt på sikt i övriga Norden och Baltikum.

• Befintliga butiker
• Pågående butiksetableringar



- Att erbjuda kunderna ett brett och attraktivt sortiment och en hög servicegrad.
- Att utveckla Clas Ohlsons varumärke och befästa en stark position på marknaden.

Sortiment och marknadsföring

Clas Ohlsons sortiment är mycket brett och omfattande, med cirka 15 000 artiklar inom områdena hus och hem, teknik och hobby. En stor andel av produkterna kan beskrivas som "gör-det-själv-artiklar". I sortimentet finns många kända varumärken. Attraktiviteten bibehålls genom att cirka 15 procent av sortimentet förnyas varje år.

Samtliga produkter finns beskrivna i Bolagets främsta marknadsföringsinstrument: Clas Ohlsons katalog. Katalogen utkommer i augusti varje år

och trycks på svenska och norska i totalt 1,6 miljoner exemplar. Vid sidan av huvudkatalogen publicerar Clas Ohlson också specialkataloger för mobiltelefon- och datatillbehör. Kampanjer marknadsförs främst genom direktutskick.

Butiker

Clas Ohlson har sju butiker i Sverige och fyra i Norge. I oktober 1999 öppnas en butik i Strømmen, Norge, i november öppnas en butik i Farsta utanför Stockholm, samt i april 2000 en butik i Umeå. Clas Ohlsons butiker finns företrädesvis i centrala butikslägen i större städer med stora upptagningsområden.

Alla butiker erbjuder Clas Ohlsons fullständiga sortiment med cirka 15 000 artiklar. För närvarande införs Clas Ohlsons nya butikskoncept, Butik 2000, i samtliga butiker.

Postorder

Clas Ohlson startades som postorderföretag och Bolaget bedrev fram till 1989 butiksförsäljning endast i Insjön. Genom butiksexpansionen har postorderförsäljningens andel av den totala omsättningen gradvis minskat. Under 1998/99 uppgick postorderförsäljningen till 188 miljoner kronor, motsvarande 23 procent av den totala omsättningen. Kunderna utgörs främst av privatpersoner. Kundbasen inom postorder uppgår till cirka 500 000 personer. Därutöver är cirka 30 000 personer anslutna till Bolagets e-postlista,

till vilka information om kommande aktiviteter och kampanjer skickas. Kundernas beställningar resulterar i cirka 350 000 paketförsändelser varje år.

Clas Ohlson genomför för närvarande en ökad satsning på Internethandel. Under hösten 1999 lanseras en utökad hemsida med beskrivning av flera artiklar och en förbättrad funktionalitet.

Marknad

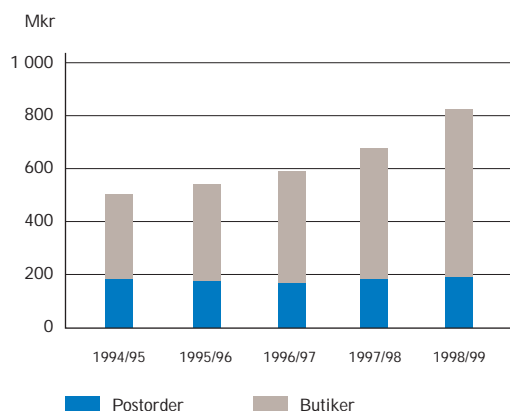
Clas Ohlson erbjuder ett brett och omfattande sortiment inom flera marknadssektorer: bland annat järnhandel, radio- och TV-handel samt data och telekommunikationshandel. Dessa sektorer har sedan 1997 haft en god tillväxt, överstigande tillväxten för BNP och privatkonsumtion. Till följd av sortimentets bredd finns endast ett fåtal konkurrenter som kan erbjuda merparten av Clas Ohlsons sortiment.

Data per aktie proforma*

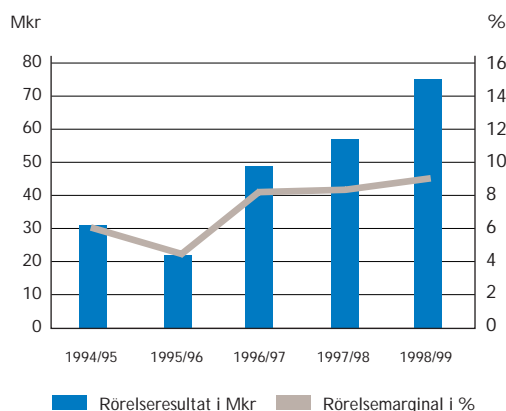
Försäljningspris, kr	106
Vinst per aktie, kr	6,85
P/E-tal, ggr	15,5
Eget kapital, kr	35,19
Kurs/Eget kapital, %	3,0

* För beräkningar, se sidan 31.

Omsättning



Rörelseresultat



Villkor och anvisningar

För att underlätta beskrivningen av erbjudandet görs ingen åtskillnad mellan de aktier som tecknas i nyemissionen och de befintliga aktier som säljs av de nuvarande aktieägarna. Den kurs till vilken aktierna erbjuds benämns försäljningspris oavsett om aktierna förvärvas via teckning eller köp.

Anmälan

Anmälan, som är bindande, skall göras på särskild anmälningssedel och lämnas till något av Handelsbankens kontor under perioden 6–15 september 1999. Den som är Internetkund i Handelsbanken kan även inlämna anmälan direkt via Internet.

Anmälan skall omfatta 100 aktier eller multiplar därav. Endast korrekt ifylld anmälningssedel beaktas. Anställda i Clas Ohlson lämnar anmälan enligt särskild instruktion från Bolaget.

Försäljningspris

Försäljningspriset har fastställts till 106 kronor per aktie jämte courtage om 0,65 procent, dock lägst 200 kronor.

Tilldelning

Av det totala antalet aktier i erbjudandet kommer cirka hälften att tilldelas institutionella investerare och cirka hälften att fördelas mellan allmänheten i Sverige och anställda. Marknadsförhållanden under anmälningssperioden kan medföra ändrad procentuell fördelning. Vid tilldelning till anställda i Clas Ohlson beaktas gällande skatteregler så att skattepliktig förmån ej bör uppkomma (se vidare "Skattefrågor", sid 39). Beslut om tilldelning fattas av styrelsen i Clas Ohlson i samråd med Handelsbanken Markets. Vid övertäckning kommer särskild hänsyn att tas till anställda i Clas Ohlson och kunder i Handelsbanken. Vid övertäckning kan tilldelning ske med färre antal aktier än vad anmälan avser eller helt utebli. Tilldelning kan helt eller delvis komma att ske genom lottning. Tilldelning är inte beroende av när under anmälningstiden som anmälan lämnas.

Besked om tilldelning

Så snart tilldelning av aktier fastställts utsänds avräkningsnota till dem som erhåller tilldelning.

Detta beräknas ske omkring den 21 september 1999. De som ej tilldelas aktier erhåller ej något meddelande.

Betalning

Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant senast den 24 september 1999 enligt anvisning på avräkningsnotan. De som önskar att likviden debiteras bankkonto i Handelsbanken ska ange detta kontonummer på anmälningssedeln. Beloppet måste hållas tillgängligt på kontot den 23 september 1999. Om betalning inte erlagts inom föreskriven tid eller medel ej finns på angivet konto kan aktierna komma att tilldelas annan. Skulle försäljningspriset därvid understiga priset enligt erbjudandet kan den som först tilldelats aktierna bli ersättningskyldig.

Erhållande av aktier

Betalda aktier kommer att finnas tillgängliga på respektive aktieägars VP-konto omkring den 5 oktober 1999. En VP-avi erhålles som bekräftelse på inbokningen. De aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat erhåller avisering enligt respektive förvaltares rutiner.

Marknadsnotering

Clas Ohlson har ansökt om notering av Bolagets B-aktier på OM Stockholmsbörsens O-lista. Första noteringsdag beräknas bli omkring den 5 oktober 1999. Noteringsposten har föreslagits till 100 aktier.

Utdelning

De aktier som förvärvas i detta erbjudande berättigar till utdelning från och med räkenskapsåret 1999/2000. Utbetalning av utdelning ombesörjs av VPC.

Förutsättningar för erbjudandet

Styrelsen förbehåller sig rätten att, senast den 20 september 1999, återta erbjudandet om ingivna anmälningar ej motsvarar minst 75 procent av alla i erbjudandet ingående aktier eller om styrelsen och Handelsbanken Markets tillsammans finner att starka skäl föreligger att ej genomföra erbjudandet.

Bakgrund och motiv

Bolaget startades 1918 som ett postorderföretag när Clas Ohlson genom en tidningsannons började sälja teknisk litteratur. Den första egna katalogen trycktes 1918. Postorderverksamheten kompletterades tidigt med butiksförsäljning i Insjön i Dalarna. Under 1989 öppnades en butik i centrala Stockholm. Sedan dess har ytterligare nio butiker öppnats, och Bolaget har idag sju butiker i Sverige och fyra i Norge. Genom butiksetableringarna har Bolagets butiksförsäljning gradvis ökat i betydelse och svarade under verksamhetsåret 1998/99 för cirka 77 procent av Bolagets totala omsättning om 829 miljoner kronor.

Framtida expansion

Under de senaste tre åren har Clas Ohlson öppnat sex butiker och uppvisat en genomsnittlig omsättningstillväxt om 15 procent per år. Mot bakgrund av denna framgångsrika expansion avser Clas Ohlson att under de närmaste åren ytterligare utvidga butikerverksamheten i Sverige och Norge. Även etableringar på sikt inom övriga Norden förbereds och etableringar i Baltikum skall utredas. Målet är att öppna mellan två och fyra nya butiker per år. Butikerna skall huvudsakligen etableras i centrala lägen på orter med stort upptagningsområde. Varje ny fullsortimentsbutik innebär initiala åtaganden om cirka 12–14 miljoner kronor. Clas Ohlson undersöker också möjligheten att etablera nya postorderkanaler, i första hand i de övriga nordiska länderna.

I expansionsplanerna ingår också en ökad satsning på Internethandel. Bolagets hemsidor är under utbyggnad och kommer att inkludera beskrivningar av fler artiklar och få förbättrad funktionalitet.

Utbyggnad av centrallager

För att anpassa lagerhantering och logistik till de senaste samt kommande års expansion pågår en utbyggnad av Bolagets centrallager i Insjön. Centrallagrets yta ökas från 12 000 kvadratmeter till 29 000 kvadratmeter och beräknas kunna försörja Clas Ohlsons butiker samt postorderkunder de närmaste fem åren. Utbyggnaden innebär en investering om cirka 75 miljoner kronor.

Nyemission och notering

Emissionslikviden skall huvudsakligen användas för finansiering av den planerade expansionen samt den pågående utbyggnaden av centrallagret.

I syfte att skapa förutsättningar för god likviditet i handeln med Bolagets aktier erbjuder nuvarande aktieägare en viss del av sina aktier till försäljning. Under förutsättning att erbjudandet fullföljs i sin helhet kommer de nuvarande aktieägarna att tillsammans inneha 61,5 procent av aktiekapitalet och 78,5 procent av rösterna i Bolaget. Nuvarande ägare har för avsikt att kvarstå som stora ägare i Clas Ohlson. Erbjudandet från aktieägarna skall vidare ses mot bakgrund av att Clas Ohlson är ett familjebolag på väg in i fjärde generationen. En marknadsnotering ger likviditet i ägarnas aktieinnehav, vilket underlättar framtida generationsskiften. Noteringen medför också att Clas Ohlson får ökad uppmärksamhet från kunder, massmedia och allmänhet, vilket ytterligare ökar kännedomen om Clas Ohlson samt förstärker Bolagets varumärke. Även möjligheten för anställda att bli aktieägare förväntas vara till fördel för Clas Ohlsons fortsatta utveckling.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i detta prospekt, vilket upprättats av styrelsen för Clas Ohlson AB med anledning av nyemissionen, aktieförsäljningen och ansökan om notering av Bolagets aktier på O-listan vid OM Stockholmsbörsen. Styrelsen för Clas Ohlson AB är ansvarig för innehållet i prospektet. Härmed försäkras att, såvitt styrelsen känner till, uppgifterna i prospektet överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting av väsentlig betydelse är utlämnat som skulle kunna påverka den bild av Bolaget som skapas av prospektet.

Insjön den 27 augusti 1999

Clas Ohlson AB (publ)
Styrelsen

Clas Ohlsons historia



I Insjön fanns i början av 1900-talet postorderföretagen Åhlén & Holm och Tysklinds. Även Clas Ohlson i Insjön startades som ett post-

orderföretag. Bolagets grundare Clas Ohlson införde 1918 en annons i tidningen Triumf med vilken han sålde tekniska handböcker till ett värde av 365 kronor. Sortimentet utökades efterhand med tekniska produkter, till exempel lövsågningsverktyg, konstmaterial, båt- och möbелritningar samt kameror med tillhörande fotomaterial. Clas Ohlson var en duktig konstruktör och mycket tekniskt intresserad. Genom sina talanger och sitt intresse hade han alltid idéer om hur sortimentet skulle utvecklas och breddas. Tillsammans med en snickare från Insjön gjorde han bland annat ritningar för hela möbelgrupper. Han lät trycka ritningarna i skala 1:10 och sålde på några år 100 000-tals ritningar. Redan 1925 tillkom radion i Clas Ohlsons sortiment. Bolaget levererade ritningar och komponenter till både kristallmottagare och batteridrivna rörapparater. Under mellankrigstiden växte Bolaget kraftigt och bidrog i hög grad till att teknikintresset fick stor spridning i landet.

I 60 år, ända fram till sin död 1979, engagerade sig Clas Ohlson dagligen i sin idé, sitt företag och sitt livsverk. Sonen Tore Ohlson tog över som VD 1979–83. Därefter har VD rekryterats utanför familjekretsen. 1983–1996 Håkan Thylén, 1996 och framåt, Gert Karnberger.

Insjön

Postorder var fram till 1980-talet Bolagets huvudsakliga verksamhet. Tidigt kompletterades postorderverksamheten med butiksförsäljning i Insjön. Butiken har sedan den öppnades byggts ut vid ett flertal tillfällen och har för närvarande en butiksyta på cirka 2 000 kvadratmeter. Insjöbutiken är Dalarnas största turistmål och besöks årligen av cirka 600 000 personer. Till Insjön kommer också nyanställd butikspersonal i Clas Ohlson för en tre

veckors utbildning. Medarbetarna utbildas i produktkännedom, tränas i Insjöbutiken och skolas också in i den karaktäristiska Clas Ohlson andan.

Bolaget har under sin 80-åriga historia bytt lokaler ett flertal gånger. Under 1972 byggdes det nuvarande huvudkontoret i Insjön och 1995 invigdes det nya centrallagret, vilket under 1999 har byggts ut och nyligen tagits i bruk.

Butiker

Butiksexpansionen inleddes 1989 då den första butiken utanför Insjön öppnades i centrala Stockholm. Butiken var vid öppnandet 385 kvadratmeter. Efter flera ombyggnationer uppgår butikens totala yta till cirka 2 000 kvadratmeter. Mellan 1992 och 1997 öppnades ytterligare fyra butiker i Göteborg (1992), Malmö (1993), Norrköping (1996) och Örebro (1997). Under 1999 har den sjunde svenska butiken öppnats i Sundsvall.

Den åttonde svenska butiken öppnas i november 1999 i Farsta utanför Stockholm samt den nionde i Umeå i april år 2000.

Norge

Under 1985 expanderades verksamheten till

Norge. Inledningsvis skedde detta via postorder och 1991 öppnades den första norska butiken i Oslo. Sedan dess har ytterligare tre butiker öppnats – Sandnes (1998), Kristiansand (1998) och Bergen (1999). Den femte norska butiken öppnas i oktober 1999 i Strømmen utanför Oslo.

Katalogen

Clas Ohlsons katalog är välkänd för flera generationer svenskar och har publicerats varje år sedan Bolaget startades. Katalogen har idag en upplaga om cirka 1,6 miljoner exemplar och trycks på både svenska och norska. Under 1990-talet har katalogen utökats med specialkataloger för de mer föränderliga sortimenten inom mobiltelefon- och datatillbehör.





Clas Ohlson

AFFÄRSIDÉ

Clas Ohlsons affärsidé är att sälja "gör-det-själv-artiklar" till konkurrenskraftiga priser i butiker och via postorder. Clas Ohlson skall arbeta med god varukvalitet och hög servicenivå.

Affärsidén baseras på grundaren Clas Ohlsons ursprungliga uttalande:

"Vi ska sälja rejäla produkter till låga priser med rätt kvalitet efter behov."

MÅL OCH STRATEGIER

Clas Ohlson skall utveckla en stark detaljhandelskedja med hög lönsamhet och god värdetillväxt för aktieägarna. Detta skall åstadkommas genom nedanstående delmål och strategier.

- Clas Ohlson skall uppnå en tillväxt om cirka 15 procent per år. Målet är att inom 3–5 år dels skapa en stark butikskedja i Sverige och Norge, dels på sikt expandera butiksverksamheten till andra geografiska marknader, till exempel övriga Norden och Baltikum. Bolagets målsättning är att etablera mellan två och fyra nya butiker per år. Butikerna skall företrädesvis etableras i citylägen. Tillväxten kan också uppnås genom etablering av nya postorderkanaler.
- Clas Ohlson skall ha en nettomarginal om lägst 7 procent över en konjunkturcykel.
- Clas Ohlson skall erbjuda ett brett och attraktivt sortiment. Detta uppnås genom att cirka 15 procent av sortimentet förnyas varje år genom ett aktivt sökande efter nya produktområden samt kompletteringar inom befintliga områden. Sortimentet skall vara identiskt i samtliga butiker och inom postorder.

Affärsidén har tre huvudpunkter;

- **PRIS** avser Clas Ohlsons ambition att alla kunder skall uppleva sitt köp som prisvärt. Bolaget skall erbjuda lägre priser än fackhandeln.
- **KVALITET** innefattar god kvalitet för alla kundgrupper, såväl professionella användare som sällananvändare. Varje kund skall ha möjlighet att välja kvalitet efter behov.
- **SERVICE** innebär att Bolaget skall erbjuda kunderna hög servicenivå och trygghet vid köptillfället. Clas Ohlson har en generös kundtjänstpolicy för att säkerställa en hög servicenivå vid reklamationer, förfrågningar och garantier.

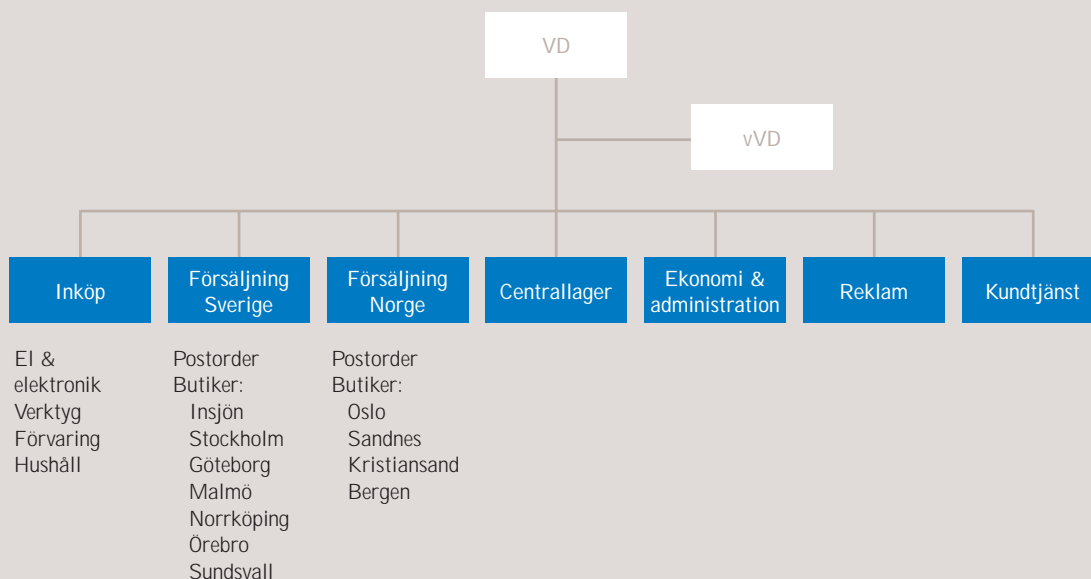
- Varumärket Clas Ohlson skall genom fokuserad marknadsföring utvecklas och befästa en stark position på marknaden.
- Bolaget skall erbjuda en servicegrad² om cirka 98 procent samtidigt som lageromsättnings-hastigheten i Bolagets centrallager lägst skall uppgå till fyra gånger. Omsättningshastigheten i butikslagren skall i genomsnitt uppgå till tio gånger. Under räkenskapsåret 1998/99 uppgick servicenivån till 96 procent, samtidigt som omsättningshastigheten i centrallager och butikslager uppgick till 4,5 respektive 9 gånger.
- Clas Ohlson skall ha en motiverad, kunnig och engagerad personal. Detta skall uppnås genom incitamentslöner, utbildning och goda utvecklingsmöjligheter. Genom lönesättningen, vilken för en majoritet av medarbetarna baseras på försäljningen, uppnås motivation och tillväxt-tänkande. Clas Ohlson arbetar även aktivt med personalfrågor och företagskultur för att öka medarbetarnas engagemang och lojalitet.

2. Servicegrad definieras som antal tillgängliga artiklar jämfört med efterfrågat antal.



" Vi ska sälja rejäla produkter till låga priser
med rätt kvalitet efter behov."

Clas Ohlson



ORGANISATION

Clas Ohlsons huvudkontor är beläget i Insjön, Dalarna. Huvudkontoret ansvarar för inköp, logistik, data, kundtjänst, marknadsföring och ekonomi. Ledande befattningshavare är Gert Karnberger (VD), Lars Wallén (vVD/Ekonomi och administration), Björn Haid (sortimentsutveckling), Bo Heyman (Försäljning Sverige), Rolf Andersson (Centrallager), Ola Aurtande (VD Clas Ohlson AS) samt de fyra inköpsansvariga (se sid 35).

Inköpsavdelningen är organiserad i fyra produktgrupper: El & elektronik, Verktyg, Förvaring och Hushåll. Samtliga inköpta varor passerar Bolagets centrallager i Insjön för vidareleverans till butiker och postorderkunder. Även norska butiker och postorderkunder förses med varor från centrallaget i Insjön.

Clas Ohlsons butiker leds av en butikschef med ansvar för försäljning, resultat, kundvård och personal.

Clas Ohlson AS, Clas Ohlsons norska dotterbolag, har huvudkontor i Oslo.

Medarbetare och företagskultur

Medarbetarnas engagemang och servicekänsla är avgörande för Clas Ohlsons framgång. Bolaget har en uttalad personalpolicy vilken omfattar personalutveckling, incitamentsprogram och trygghet i anställningen. Denna personalpolicy präglar Clas Ohlsons företagskultur och är ett arv från grundaren Clas Ohlson. För att upprätthålla och stärka företagskulturen genomförs många företagsgemensamma aktiviteter vid huvudkontoret

i Insjön, vilket stärker samhörigheten mellan medarbetarna som idag arbetar på många geografiskt skilda orter. Medarbetarna får genom sådana aktiviteter en större samhörighet i arbetsgruppen och med Bolaget. Genom detta målmedvetna arbete har Clas Ohlson skapat en attraktiv arbetsplats, med en låg personalomsättning.

Löner

Lönerna till Bolagets medarbetare regleras genom centrala avtal. Utöver den ordinarie lönen finns tre typer av incitamentslöner, vilka omfattar tillsvidareanställda i koncernen.

All fast anställd personal har någon form av resultatbaserad lön. För kollektivanställd personal i butikerna är en betydande del av lönen baserad på försäljningen i respektive butik. På centrallaget används samma lönesystem, men där baseras lönen på hela företagets försäljning. Utbetalning av den rörliga delen görs varje månad i samband med ordinarie löneutbetalning.

Tjänstemännens ersättning baseras på ett rullande treårsgenomsnitt för koncernens resultat efter finansiella poster. Ersättningen betalas ut två gånger per år.

Ledande befattningshavare och butikschefer har tantiem, baserat på resultatförbättring i koncernen jämfört med föregående år.

Genom incitamentslöner engageras alla anställda i tillväxt- och lönsamhetstänkande eftersom resultatet från det egna arbetet direkt påverkar lönen.



Utbildning

Clas Ohlson arbetar kontinuerligt med utbildning av anställda, där produktkunskap, kundvård, kundbemötande och gruppträning är prioriterade områden. Utöver den kontinuerliga utbildningen genomgår nyanställd butikspersonal en tre veckor lång utbildning i Insjön.

Utveckling

Genom Clas Ohlsons expansion har möjligheten till utveckling inom Bolaget varit god. Många medarbetare har fått möjlighet att arbeta med olika uppgifter och på olika platser i Insjön såväl som i olika butiker. Clas Ohlson arbetar ofta med intern rekrytering när nya tjänster tillsätts, vilket ger goda möjligheter att göra karriär inom Bolaget.

PRODUKTSORTIMENT

VERKTYG	HEM & FÖRVARING	EL & ELEKTRONIK	HOBBY & HUSHÅLL
Elverktyg Maskiner Verktyg Svetsar Tryckluft Penslar Hjul VVS Pumpar	Cykel Bil Lim Skydd Trädgård Förvaring Beslag Lås Skruv	EI Kablar Lampor Batterier Elektronik Larm Mobiltelefon-tillbehör Datatillbehör Radio Foto	Väskor Kontor Artistmaterial Klockor Optik Hushåll Leksaker

Clas Ohlsons sortiment är mycket brett och omfattande. Totalt finns cirka 15 000 artiklar i lager inom områdena hus och hem, teknik och hobby. En mycket stor andel av produkterna kan beskrivas som "göredet-själv-artiklar". Sortimentet låter sig svårigen, på grund av dess mångfald, kategoriseras i produktområden. I katalogen presenteras emellertid produkterna i fyra grupper (se ovan). Dessa överensstämmer i stor utsträckning med inköpsavdelningens organisation.

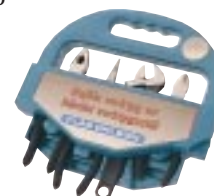
Bland de nämnda områdena finns ingen varugrupp som är väsentligt större än de övriga. Inom el- och elektronikområdet har mobiltelefon-tillbehör och datatillbehör uppvisat en kraftig tillväxt och dessa produktområden andel av Bolagets försäljning har härigenom ökat. Clas Ohlson har valt att koncentrera försäljningen till tillbehör inom dessa områden.



Inom varje produktkategori är vanligen artiklar i flera olika prisklasser representerade för att tillgodose kundernas olika krav på kvalitet kontra pris. I många fall ingår välkända varumärken i Clas Ohlsons sortiment, till exempel bland tyngre verktyg Black & Decker, Skil och Bosch, bland handverktyg Bahco och Sandvik och bland mobiltelefon-tillbehör Ericsson och Nokia.

Sortimentet genomgår en större förändring varje år i samband med att en ny katalog presenteras. Clas Ohlson ökar inte antalet artiklar i sortimentet i samband med varje ny katalog. I stället förnyas cirka 15 procent av produkterna. För en närmare beskrivning av inköpsfunktionen, se sid 20.

Innan en ny artikel tas in i sortimentet utprovas den noggrant i Bolagets egna testlaboratorier, varvid höga kvalitets- och funktionskrav ställs.



MARKNADSFÖRING

Den övervägande delen av Clas Ohlsons kunder är privatpersoner, och all marknadsföring är inriktad mot denna kundgrupp. Bolagets långa närvaro på marknaden har successivt stärkt Clas Ohlsons ställning som ett ledande varumärke.

I samband med kampanjer koncentreras marknadsföringen i första hand till att stimulera försäljning av utvalda produkter.

Clas Ohlsons kostnader för reklam och marknadsföring uppgår till omkring 40 miljoner kronor per år eller cirka 5 procent av omsättningen.

Kataloger

Bolagets viktigaste marknadsföringsinstrument är den välkända, årligen publicerade katalogen på omkring 370 sidor. I katalogen återfinns 12 000 artiklar tillsammans med prisuppgifter och korta beskrivningar. Utöver dessa marknadsför Bolaget 3 000 artiklar genom specialkataloger och kampanjer (se nedan). Katalogen utkommer i mitten av augusti varje år. Katalogen har genom åren blivit välkänd för många svenskar och har lästs av

generationer hobbyintresserade män och kvinnor. Katalogens mångåriga närvaro hos många kunder illustreras av att nytryck av äldre kataloger på senare tid blivit populära samlarobjekt.

Katalogen trycks på svenska och norska i totalt 1,6 miljoner exemplar och distribueras till Clas Ohlsons postorderkunder i Sverige och Norge. Övriga kunder kan beställa katalogen genom Bolaget eller själv hämta den i någon av butikerna. Katalogen utgör ett värdefullt säljstöd i butikerna tillsammans med datastöd i form av kundterminaler där kunderna kan söka artiklar och få information om artiklarnas placering.

Specialkataloger

Vid sidan av huvudkatalogen publicerar Clas Ohlson sedan 1995 respektive 1997 specialkataloger för mobiltelefon och datatillbehör. Till följd av den snabba produkt- och prisutvecklingen i dessa segment utges mobiltillbehörskatalogen två gånger och datatillbehörskatalogen tre gånger per år. Upplagan för dessa specialkataloger är omkring 900 000 exemplar per tillfälle.

Kampanjer

För att stimulera försäljningen av enskilda utvalda produkter används direktutskick. Clas

Ohlson distribuerar varje år omkring 15 miljoner utskick. Förutom befintliga postorderkunder, nås övriga potentiella kunder genom medskick i dags- eller specialpress. Vanligen genomförs en försäljningskampanj varje månad, ofta med ett speciellt årstidsbundet tema. Kampanjer marknadsförs också via e-post. Omkring 30 000 personer är anslutna till Bolagets e-postlista och får löpande information om kampanjerna.

Övrig marknadsföring

Utöver kataloger och utskick sker marknadsföringen genom annonsering i dagspress eller lokala tidskrifter, deltagande på mässor eller genom lokalradio. Vanligtvis används denna typ av marknadsföring i samband med butiksöppningar eller i samband med kampanjer eller andra speciella aktiviteter.



Katalogen trycks i 1,6 miljoner exemplar. 370 sidor med 12 000 artiklar.

BUTIKER

Clas Ohlson har idag elva butiker i Sverige och Norge. I tabellen nedan visas öppningstidpunkten för respektive butik.

ÅR	MÅNAD	LÄGE
–	–	Insjön
1989	Juni	Stockholm
1991	Augusti	Oslo
1992	Juni	Göteborg
1993	December	Malmö
1996	Maj	Norrköping
1997	November	Örebro
1998	September	Sandnes
1998	November	Kristiansand
1999	April	Bergen
1999	Juni	Sundsvall

Säljytan i butikerna varierar mellan 1 600 och 2 200 kvadratmeter. I samtliga butiker finns hela sortimentet med mer än 15 000 artiklar, vilket gör att kunden kan planera sina inköp genom att studera kataloger och direktreklam.

Organisation

Butikerna är vanligen organiserade i två arbetslag vardera ledda av en skiftledare. Dessa ansvarar för personal och planering. I arbetslagen har de anställda olika ansvarsområden, bland annat för produktområden. Butikerna i Sverige har omkring 175 helårstjänster, inklusive deltidsanställd extra-personal. I Norge är motsvarande antal 80. Sammanlagt arbetar således cirka 255 personer eller cirka 60 procent av samtliga medarbetare i Clas Ohlson i någon av Bolagets butiker.

Alla butiker är anslutna till Bolagets gemensamma affärssystem och butikernas försäljning och lagerhållning kan därmed följas centralt.

Butikskoncept

Under de år Clas Ohlson drivit butiker har butikernas utformning successivt utvecklats. Under 1997 utprovades konceptet "Butik 2000" i Insjöbutiken med stor framgång. Butik 2000 innebär en samordning av alla butikers utformning, vilket även bidrar till en förstärkning av kedjesamhörigheten. Inredningen planeras så att de olika produktgrupperna avgränsas, vilket gör sortimentet mer överskådligt och lättare för kunden att hitta de varor som söks. Genom utformningen förbättras även möjligheterna att öka kundernas uppmärksamhet på vissa kampanjvaror. Genom en ökning av antalet artiklar för självbetjäning har antalet tillgängliga säljare i butiken kunnat ökas. Detta har

ytterligare förbättrat kundservicen. Konceptet innebär dessutom förändring av färgskalan i butikerna till varmare färger. Genom förbättrat IT-stöd har även space management kunnat förbättras. Space management innebär att produkter med hög lönsamhet och stor omsättning placeras på lättillgängliga platser i butikshyllor.

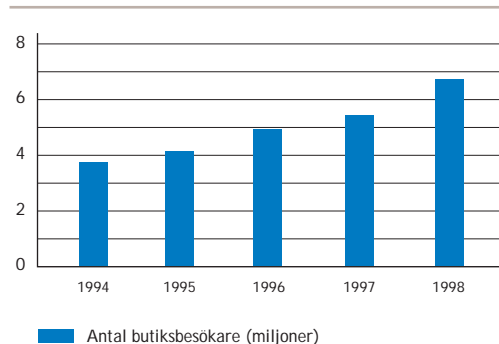
Efter att dessa förändringar genomförts i Insjöbutiken, ökade såväl den totala försäljningen som försäljning per kund. Butik 2000 konceptet införs nu i Clas Ohlsons övriga butiker och är standard i de nyöppnade butikerna.

Kunder

Clas Ohlsons kunder har tidigare utgjorts huvudsakligen av män i åldern 45–55 år. Genom den pågående butiksexpansionen har denna bild förändrats. Genom en undersökning som Bolaget genomförde under 1997 konstaterades att alla åldersgrupper idag finns representerade bland kunderna med en relativt jämn fördelning. Undersökningen visade även att andelen kvinnor uppgick till cirka 25 procent. Bolaget bedömer att de senaste årens kraftigt ökande försäljning av mobil- och datatillbehör också medverkat till att antalet yngre kunder ökat. Butiksexpansionen har därmed medfört att Clas Ohlson idag har en bred kundbas.

Samtidigt som kundbasen breddats till samtliga ålderssegment, har även antalet kunder ökat i stadig takt. Genom de enskilda butikernas inpasserings-system kan antalet besökande kunder i butikerna noggrant följas. Under 1998 hade Bolaget 6,7 miljoner butiksbesökare, en ökning från föregående år med 24 procent. Det totala antalet besökare under 1998 motsvarar drygt 2 000 besökare per dag och butik. Detta antal har, som nedanstående diagram visar, ökat konstant under den senaste femårsperioden.

Butiksbesökare 1994–1999





Invigning av Clas Ohlsons butik i Bergen, april 1999.
Clas Ohlsons dotterson Björn Haid klipper bandet.

En SIFO-undersökning 1995 visade att 78 procent av Sveriges befolkning över 15 år kände till Clas Ohlson. De flesta av dessa hade kommit i kontakt med Bolaget genom katalogen.

Butikslägen

Väsentligt för Clas Ohlsons framgång är att kunna öppna butiker i centrala butikslägen. Det är inte ovanligt att konkurrensen om dessa lägen är stor. Clas Ohlson har emellertid varit framgångsrik i sin strävan att teckna kontrakt i centrala och attraktiva butikslägen. Detta kan förklaras av att Bolaget, med ett välrenommerat varumärke, god finansiell styrka, hög omsättning per butik samt ett stort antal kunder, är en attraktiv hyresgäst för hyresvärdarna. I områden där huvuddelen av övriga butiker utgörs av exempelvis konfektionsbutiker, utgör en Clas Ohlsonbutik ett värdefullt komplement och förbättrar områdets butikssammansättning.

Bolaget har också prioriterat butiker i större städer med stora upptagningsområden. Med undantag för Insjöbutiken finns idag samtliga butiker i upptagningskommuner med fler än 100 000 invånare.

Hyresavtal

Clas Ohlson hyr alla butikslokaler med undantag för butiken i Insjön. Samtliga butiker har idag fast hyra. I två fall övergår den fasta hyran till omsättningshyra om butikernas omsättning överstiger en viss nivå. Ambitionen är att inte teckna hyres-

avtal med rörlig eller omsättningsbaserad hyra.

Den genomsnittliga kvarvarande löptiden för hyreskontrakten uppgår till cirka sex år.

Att öppna en ny butik

Då Bolaget tecknat ett nytt hyresavtal, övertas ansvaret för inredningen i den nya butiken av en ansvarig projektledare. En projektgrupp på sju personer, bestående av erfarna medarbetare från olika Clas Ohlsonenheter bildas.

Projektgruppen planerar och installerar inredningen i buti-

ken. Parallellt med detta arbete pågår rekrytering av den nya butikspersonalen. Huvuddelen av medarbetarna rekryteras på etableringsorten. Personalen anställs cirka två månader innan butiksöppningen. Anställningen inleds med en tre veckors utbildningsperiod i Insjön, där de nyanställda utbildas i produktkännedom, tränas i Insjöbutiken och skolas i den karaktäristiska företagskulturen. Veckorna före invigningen fyller butikspersonalen butiken med varor vilka levereras från centrallagret i Insjön. För att fylla en butik åtgår omkring 200 lastpallar.

Sammanlagt uppgår de initiala åtagandena för en ny butik till omkring 12–14 miljoner kronor, fördelat på varulager (5–6 miljoner kronor), startkostnader såsom utbildning av personal, marknadsföring och kostnad för projektgrupp (2,5 miljoner kronor) samt investeringar i inredning, datasystem och övrig butiksutrustning (4–5 miljoner kronor).

Butiksexpansionen

Clas Ohlson har tidigare haft målsättningen att öppna en till två nya butiker varje år. Denna etableringstakt har kunnat upprätthållas, med undantag för perioden 1994–95 då Bolaget byggde ett nytt centrallager i Insjön. Under 1997 ökades tillväxttakten och Clas Ohlsons nuvarande målsättning är att öppna mellan två och fyra nya butiker per år. Bolaget avser att fortsätta den planerade expansionen på befintliga marknader och etablering i övriga Norden förbereds. Etablering i Baltikum skall undersökas.

POSTORDER



Fram till 1989, då butiken i Stockholm öppnades, var Clas Ohlson ett postorderföretag med butiksförsäljning i Insjön. Det senaste decenniet har Bolagets butiksexpansion medfört att postorderförsäljningens andel av den totala omsättningen minskat betydligt. Under det senaste räkenskapsåret svarade postorderförsäljningen för 23 procent av den totala omsättningen. Postorderbeställningarna från en region där en ny butik öppnats minskar endast i begränsad omfattning, vilket innebär att butiksförsäljningen till stor del är merförsäljning. Detta förhållande kommer sannolikt att förändras ju fler butiker Clas Ohlson öppnar.

Bolaget har sedan starten bedrivit postorderförsäljning i Sverige. Sedan 1960-talet har Bolaget sålt produkter till norska kunder och 1985 etablerades Clas Ohlsons norska dotterbolag, vilket idag ansvarar för postorderförsäljningen i Norge.

Kunder

För att framgångsrikt bedriva en postorderverksamhet måste ett omfattande kundregister byggas upp. Detta tar i allmänhet många år och varje postorderföretag arbetar ständigt med att förädla och utöka kundregistret.

Clas Ohlsons postorderförsäljning sker företrädesvis till privatkunder. Clas Ohlson har idag en kundbas på omkring 500 000 privatpersoner. Kundens beställningar resulterar årligen i omkring 350 000 paketförsändelser från centrallagret i Insjön. Postorderkunderna finns spridda över hela landet, både i storstäder och glesbygden.

Clas Ohlson har av tradition haft sin kundbas bland privatkunder, men har även ett antal företag

och organisationer som kunder. I registret återfinns idag omkring 20 000 företagskunder. Beställningarna från företag uppgår till omkring fem procent av den totala postorderförsäljningen, och andelen är ökande.

Postorderförsäljning

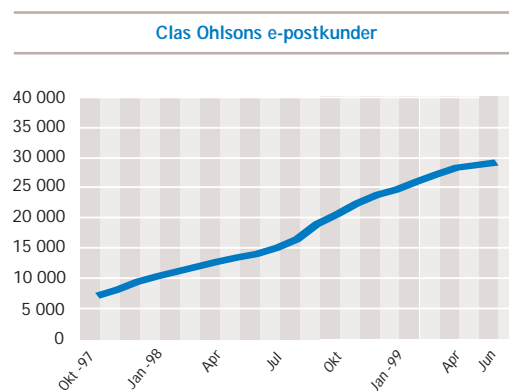
Vid huvudkontoret i Insjön finns Bolagets postorderförsäljningsavdelning, med 15 medarbetare. Avdelningen behandlar de svenska postorderkundernas beställningar. I Oslo finns motsvarande försäljningsavdelning med tre medarbetare. Postorderbeställningar kan göras dygnet runt, per telefon, fax, Internet eller genom brev och e-post. I genomsnitt tas 1 200 beställningar emot varje arbetsdag, eller sammanlagt omkring 300 000 årligen.

Medarbetarna vid försäljningsavdelningen är väl förtrogna med artiklarna i sortimentet och ger kunden vägledning för att hitta rätt produkt.

Internethandel

I oktober 1996 lanserades Clas Ohlsons hemsidor på Internet³. Genom dessa kan kunderna idag beställa varor ur hela sortimentet. Bolaget använder även hemsidorna för marknadsföring av kampanjsortimentet. Under hösten 1999 lanserar Clas Ohlson en utbyggd hemsida, kompletterad med varukorg samt sökmöjligheter och presentation av mobiltelefon- och datatillbehörsortimentet.

En viktig del i kundkontakten via Internet är Bolagets e-postlista, som idag upptar cirka 30 000 kunder och växer ständigt. Till kunderna i e-postlistan skickas varje månad meddelande ut om kommande månads aktiviteter och kampanjer.



3. www.clasohlson.se och www.clasohlson.no

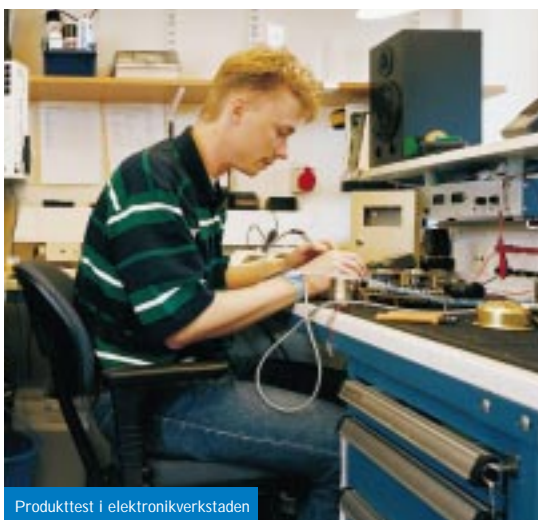
Beställningarna via Internet svarar för en ökande andel av postorderförsäljningen, och uppgick under 1998/99 till åtta procent av den totala postorderförsäljningen. Jämfört med övriga traditionella postorderföretag i Sverige är detta en hög andel. Clas Ohlsons framgångsrika Internetbaserade handel kvalificerade även Bolaget till en tolftjeplats av samtliga svenska företag under 1998⁴.

För att nå framgång i elektronisk handel krävs, förutom nödvändiga systemlösningar och attraktiva produkter, att företaget har tillgång till en väl fungerande logistik- och distributionsapparat. Att bygga upp en kostnadseffektiv distribution kan vara såväl tidsödande som kostsamt. Clas Ohlson har under 80 års tid förfinat den interna och externa logistiken och har härigenom en god grund för att kunna utveckla den Internetbaserade försäljningen. Enligt branschbedömare kommer varumärken att öka i betydelse när den elektroniska handeln utvidgas, eftersom varumärken i ökad utsträckning kommer att stå som garant för en varas kvalitet. Bolaget har ett välkänt och starkt varumärke som byggts upp under flera generationer. Styrkan i varumärket och traditionen inom postorderhandel är en viktig konkurrensfördel jämfört med andra företag i branschen som också inlett försäljning av varor genom Internet.

4. Veckans Affärer nr 8, 22 februari 1999

Framtidsutsikter

Under några decennier har den traditionella svenska postorderhandeln haft en begränsad tillväxt. På senare år har dock handeln ökat, främst beroende på att nya aktörer började marknadsföra varor genom TV. Företagsledningen i Clas Ohlson är övertygad om att handeln kommer fortsätta öka under kommande år, i takt med att försäljningskanalen Internet utvecklas. Den mycket snabba utbredningen av Internet kommer enligt många bedömare att i grunden förändra konsumenternas konsumtionsmönster. Störst inverkan kommer handeln via Internet att få i branscher där varan är generisk, det vill säga där produkten är identisk oberoende på av vem som är säljare, och branscher där konsumenten har mycket att vinna på att skaffa sig ett informationsövertag gentemot säljaren genom att till exempel jämföra priser. Några exempel på branscher i den första kategorin är försäljning av CD-skivor och datamjukvara, och i den andra resor och finansiella tjänster. Försäljning över Internet kan därigenom betraktas som en ny form av postorder och det är till exempel fortfarande väsentligt att ha effektiva distributionssystem för att uppnå lönsamhet. Företagsledningen i Clas Ohlson anser därför att Internet är ett verktyg med stor potential att stärka postorderförsäljningen ytterligare.



Produkttest i elektronikverkstaden

KUNDTJÄNST

Vid huvudkontoret finns Clas Ohlsons kundtjänst, med 15 anställda. Avdelningen ansvarar för kundsupport, reklamationshandling, reparationer och tester av nya produkter. Dessutom finns i varje butik en kundtjänstfunktion för frågor och reklamationer. Kundtjänsten i Insjön fungerar som stöd till dessa vid svarare tekniska frågor. Clas Ohlson har en kundtjänstpolicy som tjänar som ledning i kontakterna med kunderna. Personalen skall varje gång sträva efter att ge ett ödmjukt och servicevilligt intryck. Målet är att kunden alltid skall bli nöjd. Genom sin generösa kundtjänstpolicy skall Clas Ohlson uppfattas som seriöst, ödmjukt och kompetent.

LOGISTIK OCH DISTRIBUTION



Varuflöde

Clas Ohlson har idag fler än 800 leverantörer i 30 länder. Sortimentet är mycket brett och innehåller 15 000 artiklar som säljs via postorder eller butiker i Sverige och Norge. Enbart postorderhanteringen resulterar i mellan 1 000 och 2 000 paket per dag. Att hantera detta varuflöde ställer stora krav på en effektiv distributionsapparat. Clas Ohlson har under många års tid utvecklat logistik och distribution och har därigenom minskat lagerbindningskostnaderna, ökat leveranstillförlitligheten och försäljningen, vilket tillsammans resulterat i ökad servicegrad för kunderna.

Inköpsavdelningen ansvarar för kontakterna med Bolagets leverantörer, som levererar produkter till centrallagret i Insjön. I centrallagret sammanställs dagliga leveranser till Bolagets butiker och paket till postorderkunder.

IT-system

Clas Ohlson har väl utbyggda och fungerande IT-system. Centralt för verksamheten är det egenutvecklade lagerhanteringssystemet, som togs i bruk 1994/95 i samband med att det nybyggda centrallagret invigdes. Systemet kompletterades 1997 med ett nytt inleveranssystem. Lagerhanteringssystemet följer en artikels väg genom de skilda distributionsleden; från lossning vid inleverans till

distribution till butikerna. När en vara anländer från en tillverkare, inläses produktens streck-kod i systemet genom mobila terminaler placerade på lagertruckarna. Såväl antal artiklar som lagerplats noteras.

Lagerhanteringssystemet är sammankopplat med respektive butiks butiksdatasystem. Dessa butikssystem följer bland annat upp försäljningen och butikens egna lagernivåer för varje produktkategori. När lagernivån för en produkt når en viss nivå, skickas automatiskt en beställning till lagerhanteringssystemet i centrallagret. Butiksdatasystemet möjliggör även en central uppföljning av alla butikers försäljning.

Härutöver har Clas Ohlson sedvanliga kontorsnätverk. Samtliga IT-system bedöms vara förberedda för det förestående sekelskiftet.

Inköpsfunktionen

Bakom Clas Ohlsons breda sortiment finns en omfattande inköpsverksamhet och en lång erfarenhet av att finna och upphandla nya intressanta produkter. Detta arbete sker i Bolagets inköpsavdelning. Avdelningen är indelad i fyra inköpsgrupper (El & elektronik, Verktyg, Förvaring och Hushåll) vars ansvar innefattar såväl utveckling av produktsortimentet som prissättning och katalogproduktion.

Sammanlagt arbetar drygt 20 personer inom inköpsavdelningen. Hälften av dessa befinner sig ofta på resande fot. Inköparna besöker mässor och leverantörer världen över för att ligga väl framme i produktutveckling och för att därigenom kunna erbjuda ett attraktivt sortiment. Ett exempel på den pågående sortimentsutvecklingen är att cirka 2 000 artiklar förnyas varje år. De fyra gruppernas effektivitet jämförs varje månad, och denna interna konkurrens stimulerar avdelningens totala effektivitet.

Clas Ohlsons priser bestäms av respektive ansvarig inköpsgrupp. Priserna fastställs av Bolaget under försommaren och gäller för ett katalogår (augusti till augusti), med undantag för artiklar i mobiltelefon- och datatillbehörskatalogerna vilka förnyas två respektive tre gånger per år.

Policy angående inköp

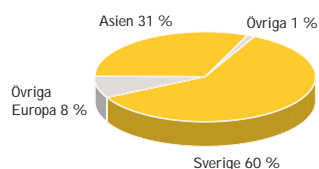
Clas Ohlsons inköspolicy föreskriver att Bolaget skall köpa sina produkter så nära tillverkarna som möjligt för att undvika fördyrande mellanhänder. Vidare är policyn att inte ingå långsiktiga leveransavtal, för att på så sätt bibehålla flexibilitet avseende leverantörer och artiklar.

Respektive inköpsgrupp ansvarar även för katalogproduktionen inom produktområdet. Produktionen inleds redan i februari, för att avslutas i samband med prissättningen under sommaren. Katalogproduktionen sker helt i egen regi inom organisationen, med undantag för tryckning som sker externt.

Leverantörer

Clas Ohlson köper in artiklarna i sortimentet från omkring 800 tillverkare eller grossister. Huvuddelen av dessa återfinns i Sverige, Europa och Asien. Inköpen från Asien motiveras av Bolagets strävan att köpa varor så nära tillverkaren som möjligt för att undvika fördyrande mellanhänder. Clas Ohlsons enskilt störste leverantör är ett handelshus från Hongkong som svarar för 10 procent av inköpen. Ingen leverantör svarar för en väsentlig andel och de 10 största leverantörerna svarar sammanlagt för omkring 25 procent. Till följd av Asienkrisen har leveranser från vissa regioner i detta område minskat, samtidigt som andra ökat

Fördelning inköpsmarknader



till följd av de lägre priser som råder efter krisen. Clas Ohlson har en stark ställning vid förhandlingar med tillverkarna. En order från Clas Ohlson innebär för tillverkaren i allmänhet goda möjligheter till upprepade order under flera år. Dessutom erbjuds leverantören en möjlighet att under ett år exponera varan för en stor kundgrupp. Ofta växer ett mångårigt samarbete fram, och bland leverantörerna finns exempel på affärsrelationer som varat under mer än 30 år.

Policy angående barnarbete

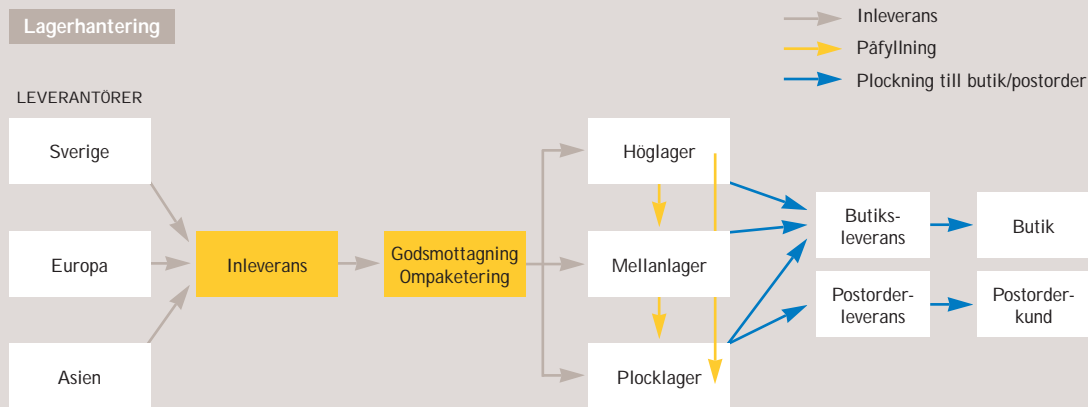
Clas Ohlson har en policy angående barnarbete, vilken innefattar att garantier skall erhållas från leverantörer att barn inte utnyttjas med risk för fysisk, psykisk eller social ohälsa. Bolagets representanter skall vid besök hos leverantörer vara uppmärksamma på att leverantören lever upp till ställda garantier och vid misstanke om fel påtala detta för leverantör, agent och Bolagets ledning. Om brister fortfarande finns efter att detta påtalats skall leverantören bytas ut.

Närbelägna leverantörer fraktar i allmänhet varorna till centrallagret i Insjön med lastbil. Leverans från Asien sker genom fartygsfrakt eller, vid brådska fall, flyg.

Alla beställningar görs av inköpsgrupperna och baseras på det aktuella varulagret och prognoser över försäljningsutvecklingen. Order läggs efter automatisk bevakning av inköpssystemet.

Centrallagret

Clas Ohlsons centrallager ligger 500 meter från huvudkontoret i Insjön. Lagret, som byggdes 1994/95, omfattade vid invigningen 12 000 kvm och är idag arbetsplats för drygt 100 personer.



Tidigare hade lagret huvudsakligen inrymts i huvudkontorsbyggnaden och andra näraliggande byggnader.

Till följd av de senaste årens butiksetableringar, blev emellertid även detta lager för litet för Bolagets behov. I december 1998 inleddes därför arbetet med en tillbyggnad av lagret för att expandera lagerutrymmet, främst för att kunna skapa möjligheter för fler försäljningskanaler. Företagsledningen bedömer att lagret efter denna utökning kommer att vara tillräckligt för Clas Ohlsons fortsatta expansion de kommande fem åren. Tillbyggnaden innebär en investering om cirka 75 miljoner kronor och medför att centrallagrets yta ökar med 17 000 kvm. Tillbyggnaden av centrallagret togs i bruk i augusti 1999.

I lagret finns samtliga 15 000 artiklar i sortimentet, och alla sålda artiklar – såväl för butik som för postorder – passerar genom lagret under dess väg från tillverkare till konsument.

Lagret indelas i tre olika avdelningar; hög-, mellan- och plocklager. Förutom dessa lager återfinns i byggnaden även avdelningar för godsmottagning, uppställning av butiksleveranser samt ytor för packning av postorderpaket.

I lagret har artiklar med hög omsättningshastighet genomgående lätt åtkomliga placeringar för att effektivisera hanteringen. Då varan hämtas från höglagret för att fylla på mellan- eller plocklager, noteras förflyttningen i lagerhanteringssystemet vilket medför att detta alltid innehåller uppdaterad information om vilka artiklar som finns var och i vilka kvantiteter.

Butiksdistribution

Alla butiksleveranser sker från centrallagret. Varje dag avläses aktuella lagernivåer i respektive butikssystem. Om lagersaldot för en artikel understiger fastställda miniminivåer skickas beställningar automatiskt till centrallagret. Under efterföljande dag sammanställs respektive butiks leverans och levereras under natten med lastbil till respektive butik. På morgonen inleder butikspersonalen lossning av leveransen, och före butikens öppning finns varorna på rätt plats ute i lokalen. Till butiker i Sverige och butiken i Oslo sker leverans dagligen, och till

övriga butiker cirka tre gånger per vecka. Från att en leveranssignal genereras är leveranstiden i allmänhet således ett dygn. Frakten till butiken ombesörjs av Clas Ohlsons samarbetspartners ASG, Posten och BTL.

Postorderdistributionen

På samma sätt som butiksleveranserna behandlas samtliga postorderleveranser, inklusive varor beställda via Internet, i centrallagret i Insjön. Lager-systemet sammanställer efter inkomna order ett optimerat plockningsschema baserat på systemets information om samtligas artiklars placering i lagret varefter alla order plockas. Upp till 80 kundorder kan hanteras parallellt, vilket ger en hög effektivitet. Paketering av order sker i en av tre packlinjer, varav en är halvautomatiserad med en kapacitet om drygt 500 paket per timme.

Efter paketering vidarebefordras paketen till postens centrala pakethantering i Örebro eller till motsvarande postcentral i Oslo. Härifrån skickas sedan paketen till det postkontor som finns närmast kunden. Clas Ohlson samarbetar även med Privpak och erbjuder kunderna uthämtning vid andra uthämtningsställen än posten, såsom bensinstationer, närköp eller ICA-butiker.

Clas Ohlsons målsättning är att leverans alltid skall ske dagen efter erhållande av kundorder.



350 000 postorderpaket expedieras varje år.



Marknad

Clas Ohlson erbjuder ett brett och omfattande sortiment inom många vitt skilda områden. Många av produkterna kännetecknas som "gör-det-själv-artiklar" och återfinns inom områdena traditionell järnhandel, el, hem, hushåll, hobby samt tillbehör inom data och telekommunikation.

EFTERFRÅGAN

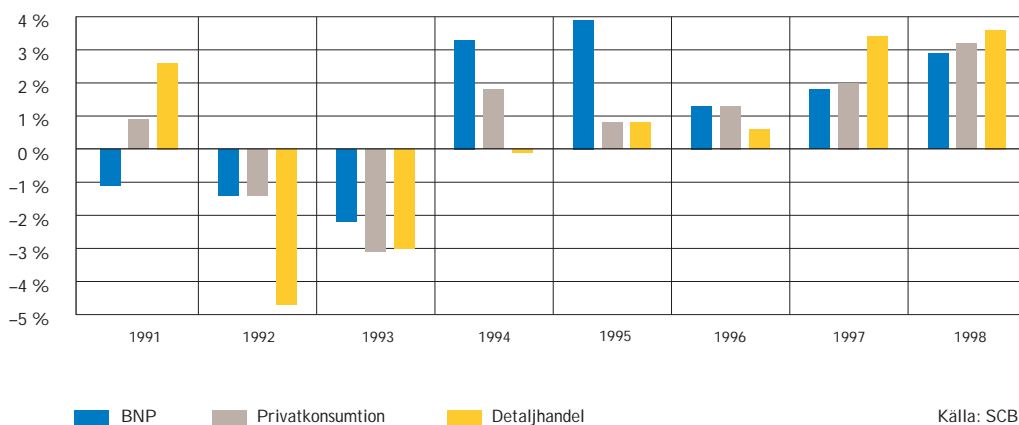
Efterfrågan inom detaljhandeln påverkas av utvecklingen av BNP och privatkonsumtion.

Clas Ohlson påverkas i lägre grad än andra detaljhandelsbolag av en konjunkturedgång då Bolaget marknadsför en stor andel "gör-det-själv-artiklar". Efterfrågan på dessa produkter ökar vanligtvis i konjunkturedgångar då allmänheten önskar minska utgifter för reparationer och underhåll.

Sverige

Den omfattande konjunkturedgången under början av 1990-talet påverkade detaljhandeln negativt. Efter 1990-talets mitt har detaljhandeln återhämtat sig och stigit med 3,4 procent 1997 respektive 3,6 procent under 1998, räknat i fasta priser. Enligt HUI, Handels Utredningsinstitut, förväntas detaljhandeln fortsätta att öka med 2,8 respektive 3,0 procent under 1999 och 2000. Diagrammet nedan visar reala förändringar i BNP, privatkonsumtion och detaljhandel under åren 1991–1998.

Real förändring i BNP, privatkonsumtion och detaljhandel i Sverige 1991–1998

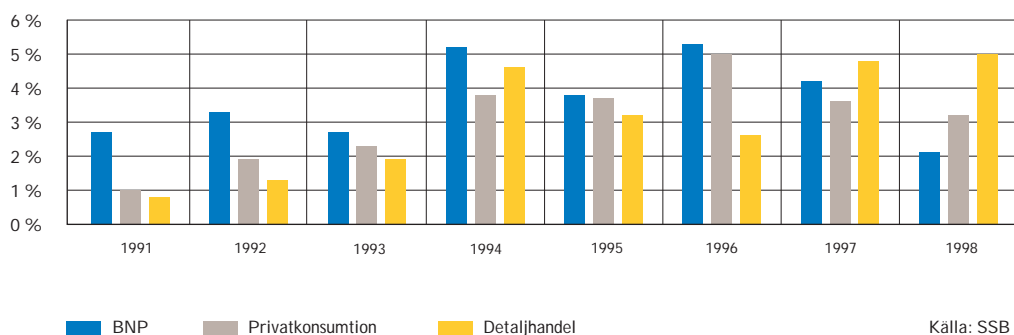


Norge

Den starka ekonomiska konjunkturen i norsk ekonomi på 1990-talet har påverkat detaljhandelssektorn positivt. Den genomsnittliga tillväxten mellan 1990 och 1998 har uppgått till cirka 3 procent per år. Under 1997 och 1998 uppgick tillväxten till 4,8 respektive 5,0 procent. Enligt HSH,

Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon, förväntas detaljhandeln fortsätta att öka med 3,0 respektive 2,5 procent under 1999 respektive 2000. Nedanstående diagram visar tillväxten i fasta priser för BNP, privatkonsumtion och detaljhandel i Norge från 1991 till 1998.

Real förändring i BNP, privatkonsumtion och detaljhandel i Norge 1991–1998



CLAS OHLSONS POSITIONERING INOM DETALJHANDELSSEKTORN

För att skapa en bild av utvecklingen i de detaljhandelssegment som Clas Ohlson representerar tillämpas Statistiska Centralbyråns (SCB) uppdelning av detaljhandelsbranschen enligt svensk näringsgrensindelning (SNI). Ur den indelningen har följande SNI-grupper valts ut vilka innefattar stora delar av Clas Ohlsons sortiment:

- Järnhandel (inkl. bygghandel, färghandel och VVS)
- Radio- och TV-handel
- Data- och telekommunikationshandel

De utvalda sektorerna har tillsammans vuxit med 15 respektive 19 procent under 1997 och 1998 (SCB), att jämföra med hela detaljhandels tillväxt på 3,4 respektive 3,6 procent (SCB) under samma år, räknat i fasta priser. En anledning till den starka tillväxttakten är den kraftiga expansionen inom datahandel och mobiltelefoni. En drivkraft har varit de skattesubventionerade hem-PC köpen som erbjöds under 1997 och 1998. Clas Ohlson förser marknaden med tillbehör inom data och mobiltelefoni.

AKTÖRER INOM DETALJISTLEDET

Det finns idag ingen enskild konkurrent som täcker Clas Ohlsons sortiment. Den kategori av konkurrenter som täcker merparten av Clas Ohlsons sortiment är begränsat till ett fåtal aktörer, däribland Jula och Biltema, vilka beskrivs nedan. De flesta konkurrenterna återfinns inom kategorin specialistkedjor, det vill säga de aktörer som endast saluför en eller ett fåtal av Clas Ohlsons produktgrupper.

Branschaktörerna på Clas Ohlsons marknad kan indelas i följande kategorier:

Butikskedjor med ett brett sortiment

Dessa butikskedjor täcker ett brett sortiment bestående av ett flertal olika produktgrupper. I Sverige och Norge finns få aktörer i denna grupp.

Jula marknadsför produkter inom liknande områden som Clas Ohlson; verktyg, maskiner, el och belysning, elektronik, TV, data, hus och hem, villa och trädgård, fritid, jakt och fiske, värme och VVS, trä och metall samt arbetskläder. Gruppen består av fem butiker i Sverige samt en postorderverksamhet.

Biltema var från början en kedja som sålde bilreservdelar och verktyg. På senare år har kedjan breddat sitt utbud successivt och innefattar idag områden som verktyg, el, kablage, bygg, färg samt tillbehör till data och mobiltelefoni. Gruppen består av ett inköpsbolag och 18 franchisebutiker i Sverige, Norge och Finland samt en postorderverksamhet.

Micro erbjuder ett sortiment bestående av i huvudsak bilreservdelar och -tillbehör men även traditionell järnhandel, verktyg samt mobiltelefonitillbehör och fritidsprodukter. Micro har 16 butiker i Sverige och ingår i Ikano-koncernen. Bolagets butiker är ofta belägna i nära anslutning till IKEAs varuhus.

Mekonomen koncentrerar sig på bilreservdelar och -tillbehör. Gruppen har 95 butiker.

Utanför Norden finns en utbredd kategori av s k "gör-det-själv-kedjor". Dessa kedjor erbjuder inte bara konsumenten tillbehör, utan även kompletta produkt- och materialsortiment inom bygg-, färg- och elhandel.

Specialistkedjor

Specialistkedjorna representerar oftast en eller ett fåtal produktgrupper. I Sverige och Norge finns ett flertal större aktörer inom de olika produkt-

grupperna. Bland dessa täcker huvudsakligen järnhandelskedjorna ett flertal produktgrupper, medan bygghandel, datahandel, tele och el/elektronik enbart är specialiserade inom sin produktgrupp. Några exempel på aktörer inom respektive område anges nedan.

Järnhandel

Järniakedjan erbjuder produkter inom traditionell järnhandel, såsom verktyg, hushåll, redskap och trädgård. Kedjan består av 180 butiker i Sverige. Den norska Jerniakedjan är en frivillig fackhandelskedja och erbjuder traditionella järnvaruprodukter. Kedjan har 140 butiker.

Bygghandel

Bygghandelshusens varuutbud ökar ständigt och omfattar även verktyg, redskap, hushåll, hem/villa och trädgårdsartiklar förutom de traditionella byggvaruartiklarna. Viktiga marknadsaktörer i Sverige är Interpares, K-rauta, Beijer, Bygg Trygg och Bauhaus. I Norge domineras marknaden av Byggmakker, Maxbo, Byggern, Byggvarekjeden och NKL.

El och elektronikhandel

El och elektronikvaruhandeln domineras i Sverige av Onoff, Siba, City Stormarknad och Elgiganten. I Norge är de största marknadsaktörerna Elköp, Eilag- och NKL-kedjorna OBS och Ideel. Alla dessa aktörer erbjuder elektriska hushållsapparater och förbrukningselektronik, men även teleteknikprodukter och är stora på detta område.

I varierande utsträckning erbjuder de även elartiklar som elsladdar, antensladdar, batterier, glödlampor etc.

Datahandel

Specialiserade återförsäljare av datorer säljer även datatillbehör. Vid sidan av tillverkare som bedriver direktförsäljning, är bland annat WM Data, IMS och Lap Power betydande återförsäljare i Sverige.

Även stora el- och elektronikkedjor i Sverige och Norge (se ovan) säljer en stor andel datorer och datatillbehör.

Telekommunikationshandel

Telekommunikation är ett område som växer kraftigt. Denna marknad består av fackhandlare som Geab, Select, Teliabutikerna, Europolitan Stores

och Teknikmagasinet i Sverige. I Norge är Telehuset, Commit och Klart Svar viktiga aktörer.

Här är också de stora el- och elektronikkedjorna i Sverige och Norge stora aktörer.

Enskilda fackhandlare

Enskilda fackhandlare har breda eller nischade sortiment. Denna kategori har på senare år upplevt en ökad konkurrens och prispress från de större kedjeföretagen och har till följd härav minskat i antal och marknadsandel.

Stormarknader och varuhus

Denna grupp representerar ofta ett brett sortiment av Clas Ohlsons produktgrupper. Exempel är Obs! och B&W samt Åhléns. Obs! och B&W agerar främst inom hushåll, hobby, verktyg och telefoni medan Åhléns erbjuder produkter inom bland annat media och hem.

Postorderföretag

De postorderföretag som agerar inom Clas Ohlsons produktgrupper är främst Jula Postorder, Biltema Postorder, Micro Postorder samt Teknikmagasinet.

MARKNADSTRENDER

Större kedjor

Internationellt har detaljistledet kännetecknats av koncentration och sammanslagning av detaljistkedjor. Även den nordiska utvecklingen har gått i denna riktning. Stora fördelar vad gäller inköp, marknadsföring, konceptutveckling och ledning är viktiga orsaker till trenden.

Koncentration till färre aktörer

De stora butikskedjorna har under en längre tid ökat sin andel av den totala marknadens försäljning på bekostnad av de mindre enskilda fackhandlarna. Försäljningen har dessutom koncentrerats till ett fåtal stora aktörer, företrädesvis butikskedjor.

Större butiksenheter

Kedjorna satsar på större butiksenheter för att kunna sälja större volymer och kunna optimera kampanjperioder. Stora butiksenheter är i hög grad lokaliserade utanför stadskärnan.

Som ett svar på denna trend har politiker i de olika nordiska länderna med hänvisning till miljöhänsyn infört olika tak för möjlig butiksstorlek, särskilt utanför stadskärnan. I olika grad har detta hindrat etablering av nya stora butiksenheter. Danmark har de mest begränsande reglerna, följt av Norge och Sverige. Clas Ohlsons butiker kräver betydligt mindre utrymme, varför rådande

begränsningar ej är något hinder för fortsatt expansion.

Internationalisering

De större europeiska butikskedjorna har på senare år expanderat utanför sina hemmamarknader via nyetableringar och förvärv.

Internet

Den starka tillväxten av Internet påverkar de grundläggande förutsättningarna för många branscher. Internet erbjuder möjligheter att utveckla nya marknadsplatser och marknadskanaler, vilket innebär stora möjligheter för nya aktörer. Befintliga företag omvärderar sina tidigare affärsidéer och tvingas till en snabb anpassning för att behålla sin konkurrenskraft. Internets påverkan är stor inom detaljhandelsområdet.

Genom Internet kan varor idag säljas dygnet runt till en låg kostnad. Kunderna erbjuds möjligheter till ett informationsövertag genom att priser från många skilda leverantörer kan jämföras.

Internet erbjuder även möjligheter till ökad konsumentensamverkan, genom att många köpare kan förenas och därigenom erhålla lägre priser från leverantörerna. Genom denna ökade konkurrens, ställs även högre krav på företagets flexibilitet och förmåga att utveckla och lansera produkter på kort tid.

Finansiell översikt

RESULTATRÄKNING, Mkr	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
Nettoomsättning	506,4	542,8	588,8	677,5	829,5
Avskrivningar enligt plan	-6,5	-8,4	-7,0	-9,7	-11,9
Rörelseresultat	31,1	22,4	48,9	57,2	75,1
Finansiella poster	-3,6	-5,1	-2,6	-0,4	-0,3
Resultat efter finansiella poster	27,5	17,3	46,3	56,8	74,8
Skatt	-7,9	-5,0	-12,9	-16,0	-22,1
Årets resultat	19,6	12,3	33,4	40,8	52,7
BALANSRÄKNING, Mkr	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
Anläggningstillgångar	78,1	86,7	88,2	90,4	135,2
Varulager	135,0	129,3	126,9	146,6	183,7
Kundfordringar	5,4	6,4	8,1	7,2	7,2
Övriga omsättningstillgångar	5,4	4,8	4,4	5,1	8,0
Likvida medel	16,5	13,4	28,7	35,2	17,2
Summa tillgångar	240,4	240,6	256,3	284,5	351,3
Eget kapital	115,1	117,5	141,3	169,0	198,4
Avsättningar	15,3	16,4	19,7	21,6	23,8
Långfristiga skulder, räntebärande	52,4	48,8	22,0	12,0	12,0
Kortfristiga skulder					
- Icke räntebärande	57,6	57,9	73,3	81,9	117,1
- Räntebärande	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Summa eget kapital och skulder	240,4	240,6	256,3	284,5	351,3
KASSAFLÖDE, Mkr	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
Kassaflöde från rörelsen	29,1	28,7	60,0	41,6	63,0
Investeringar	-39,1	-17,0	-8,4	-12,1	-57,4
Kassaflöde efter investeringar	-10,0	11,7	51,6	29,5	5,6
Rörelsens fria kassaflöde	-7,2	15,2	53,4	29,8	5,6
NYCKELTAL	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
Omsättningstillväxt, %	5,0	7,2	8,5	15,1	22,4
Bruttomarginal, %	7,4	5,7	9,5	9,9	10,5
Rörelsemarginal, %	6,1	4,1	8,3	8,4	9,1
Nettomarginal, %	5,4	3,2	7,9	8,4	9,0
Avkastning på operativt kapital, %	22,7	14,8	33,9	40,7	44,2
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21,1	13,7	30,2	34,0	39,0
Avkastning på eget kapital, %	18,2	10,7	25,8	26,3	28,7
Andel riskbärande kapital, %	54,1	55,5	62,1	66,3	62,6
Soliditet, %	47,9	48,8	55,1	59,4	56,5
Nettoskulsättningsgrad, ggr	0,3	0,3	0,0	-0,1	0,0
Räntetäckningsgrad, ggr	7,2	4,1	14,0	34,8	55,6
Antal årsanställda, st	321	336	345	372	414
Lönekostnader inkl. sociala avgifter, Mkr	97,3	108,3	109,7	124,9	143,8
DATA PER AKTIE ¹	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
Antal aktier	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000
Vinst per aktie, kr	2,72	1,72	4,64	5,66	7,32
Bruttokassaflöde per aktie, kr	3,63	2,89	5,61	7,00	8,97
Eget kapital per aktie, kr	15,99	16,32	19,62	23,47	27,56
Utdelning, kr	0,70	1,39	1,39	1,67	3,33

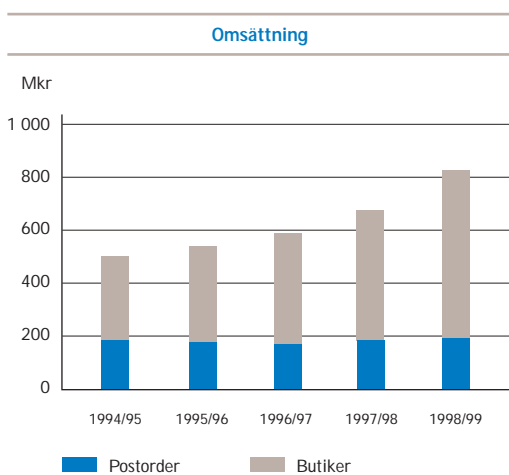
För definitioner, se sid 57.

¹ Data per aktie har justerats för att återspegla genomförd split.

Kommentarer till den finansiella översikten

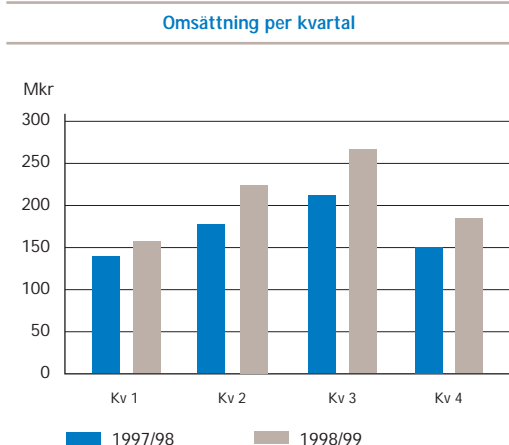
Nettoomsättning

Nettoomsättningen för verksamhetsåret 1998/99 uppgick till 829,5 miljoner kronor jämfört med 506,4 miljoner kronor för 1994/95. Prisförändringen på Bolagets produkter har under denna period varit begränsad, varför en huvudsaklig del av försäljningsökningen kan hänföras till ökade volymer. Detta motsvarar en genomsnittlig tillväxt om 13,3 procent per år. Under samma period har Clas Ohlsons butiker uppvisat en genomsnittlig tillväxt om 19 procent per år. Postorderförsäljningen har under samma period varit konstant.



Den höga tillväxten för butiksförsäljningen förklaras främst av nya butiker. Sammanlagt har under perioden sex butiker etablerats.

Clas Ohlsons försäljning uppvisar stora variationer under året. De svagare kvartalen är normalt det första (maj-juli) och sista (februari-april) under räkenskapsåret. Omsättningen är lägre under



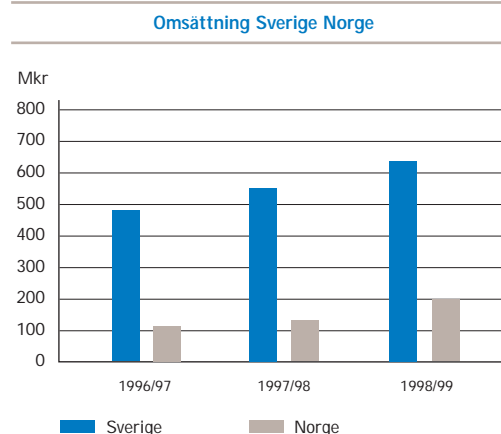
sommarmånaderna, med undantag för butiken i Insjön, som har en stor försäljning till semesterfirande kunder. Under höstmånaderna stiger försäljningen för att vara som högst i december under julhandeln.

Under verksamhetsåret 1998/99 uppgick Clas Ohlsons nettoomsättning till 829,5 miljoner kronor jämfört med 677,5 miljoner kronor under 1997/98, motsvarande en ökning om 22 procent. Tillväxten bland befintliga butiker och postorder uppgick till 12 procent.

Mellan 1996/97 och 1997/98 ökade nettoomsättningen med 88,7 miljoner kronor eller 15,1 procent. Tillväxten bland befintliga butiker och postorder uppgick till 12 procent.

Under verksamhetsåret 1996/97 uppgick Bolagets nettoomsättning till 588,8 miljoner kronor jämfört med 542,8 miljoner kronor 1995/96, vilket motsvarar en ökning med 8,5 procent.

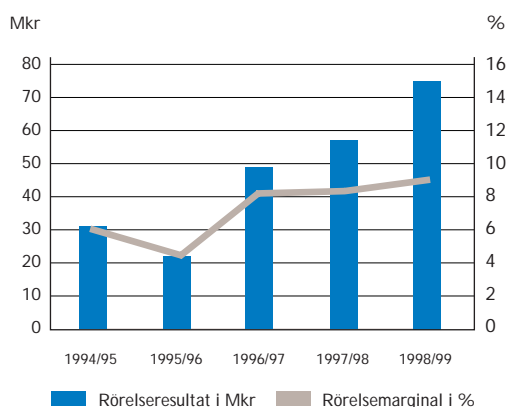
Försäljningen på respektive geografisk marknad har under perioden utvecklats enligt följande:



Rörelseresultat och rörelsemarginal

Clas Ohlsons rörelseresultat och rörelsemarginal har under den senaste femårsperioden haft en uppåt-gående trend och rörelsemarginalen uppgick under 1998/99 till 9,1 procent. Butiksförsäljningens rörelsemarginal uppgick under räkenskapsåret till 9,7 procent, samtidigt som rörelsemarginalen för postorderförsäljningen uppgick till 7,0 procent. Den förbättrade rörelsemarginalen är främst ett resultat av ökad försäljning och en förbättrad kostnadseffektivitet, vilken uppnåts genom stark kontroll av de fasta kostnaderna i Bolaget, vilka därmed haft en lägre ökningstakt än omsättningen.

Rörelseresultat och rörelsemarginal 1994–99

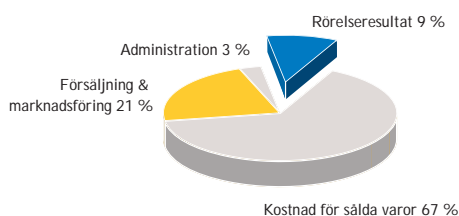


Under 1995/96 försämrades såväl rörelseresultat som rörelsemarginal. Resultatförsämringen hade en rad orsaker. Bland annat öppnades det nya centrallagret i Insjön. Inflyttningen innebar vissa intrimningsproblem på grund av att stora systemomläggningar gjordes och Bolaget genomförde också en större realisation i samband med flytten, vilket gav sämre marginaler på de sålda produkterna. Under 1995/96 genomfördes dessutom flera kostnadskrävande projekt, bland annat installerades datakassor i Stockholm och Oslo, och butikerna i Norrköping och Stockholm öppnades respektive byggdes ut.

Under sommaren 1999 har tillbyggnaden av centrallagret tagits i bruk. Inflyttningen har genomförts utan intrimningsvärigheter. Sedan 1995/96 realiserar vidare Clas Ohlson varor årligen, vilket medför att något uppdämt behov av utförsäljningar inte föreligger.

Fördelningen av kostnader för 1998/99 framgår av nedanstående diagram.

Kostnadsandel i procent av omsättningen



Under den senaste femårsperioden har kostnadsandelen minskat. Den relativa fördelningen mellan olika kostnadsslag har emellertid inte ändrats nämnvärt under perioden.

Finansiella poster

Clas Ohlson har under den senaste femårsperioden haft låga räntebärande skulder varför räntekostnaderna har varit låga. Ökningen av räntekostnaderna under 1995/96 förklaras av ökade skulder på grund av finansieringen av det nya centrallagret i Insjön.

Resultat efter skatt

Resultatet efter skatt har uppvisat en positiv trend under den senaste femårsperioden, med en genomsnittlig vinsttillväxt om 28,1 procent. Bolaget har under åren 1994/95–1997/98 haft en genomsnittlig skattekostnad om 28 procent. Under 1998/99 uppgick skattekostnaden till 29,5 procent. Resultatet efter skatt för verksamhetsåret 1998/99 uppgick till 52,7 miljoner kronor, innebärande en marginal om 6,4 procent.

Kassaflöde och investeringar

Under 1994/95 till och med 1998/99 har kassaflödet före investeringar sammanlagt uppgått till 222 miljoner kronor. Under samtliga år har kassaflödet varit positivt.

Under femårsperioden uppgick Clas Ohlsons investeringar till 134 miljoner kronor. Under 1994/95 var investeringsnivån högre jämfört med de tre följande åren. Detta förklaras främst av investeringar i ett nytt centrallager. Investeringarna under 1998/99 uppgick till 58 miljoner kronor varav 32 miljoner kronor utgjordes av investeringar för tillbyggnaden av centrallagret i Insjön. (Se också "Investeringsnivå", sid 32.)

Uppdelat på respektive geografisk marknad har periodens investeringar utvecklats enligt följande:

Investering per geografisk marknad (Mkr)

	1996/97	1997/98	1998/99
Sverige	8,3	12,3	41,5
Norge	0,3	0,0	16,3

Finansiell ställning

Clas Ohlsons egna kapital uppgick per den 30 april till 198,4 miljoner kronor.

Vid samma tillfälle uppgick långfristiga räntebärande skulder och avsättningar till 12,0 respektive 23,8 miljoner kronor. Clas Ohlson AB hade per samma datum outnyttjade krediter motsvarande 65 miljoner kronor. I Clas Ohlson AS var de outnyttjade krediterna 5 miljoner kronor.

Koncernens likvida medel uppgick per den 30 april 1999 till 17,2 miljoner kronor. Under perioden 1994/95 till och med 1998/99 har likvida medel i genomsnitt uppgått till 22,2 miljoner kronor. På grund av säsongvariationerna i Bolagets verksamhet varierar koncernens likviditet under verksamhetsåret.

Clas Ohlsons soliditet uppgick per den 30 april 1999 till 56,5 procent.

Av moderbolagets vinst räkenskapsåret 1998/99 på 54,3 miljoner kronor har 24,0 miljoner utdelats till aktieägarna. Utdelningen utbetalades under juni. Återstående del av räkenskapsårets vinst har överförts i reservfond och ny räkning.

Effekter av förestående nyemission

Under antagande att förestående nyemission fulltecknas kommer Clas Ohlson att tillföras 98 miljoner kronor efter avdrag för emissionskostnader. Det egna kapitalet och likvida medel ökar med motsvarande belopp. Baserat på Clas Ohlsons balansräkning per den 31 juli 1999 skulle balansomslutningen öka med 98 miljoner kronor och soliditeten öka till 58,5 procent. Om Clas Ohlson hade tillförts emissionslikviden den 1 maj 1998 och likviden förräntats med 5 procent före skatt under året, skulle resultatet efter skatt för räkenskapsåret 1998/99 ökat med 3,5 miljoner kronor till 56,2

miljoner kronor. Vid nyemissionen ökar antalet aktier med 1 000 000, vilket ökar antalet aktier under året till 8 200 000. Med hänsyn till den planerade nyemissionen uppgår därmed proforma vinst per aktie för 1998/99 till 6,85 kronor per aktie. Vid ett pris per aktie om 106 kronor motsvarar detta ett P/E tal om 15,5. Eget kapital per aktie uppgår per den 31 juli 1999 till 35,19 kronor, vilket motsvarar ett pris/eget kapitalförhållande om 3,0.

Finanspolicy

Bolagets likvida medel skall även fortsättningsvis användas till expansion. Eventuell överlikviditet skall alltid placeras i säkra räntebärande värdepapper.

Valutapolitik

Närmare 40 procent av Bolagets inköp görs från länder utanför Sverige, varav de viktigaste marknaderna är Hongkong, Kina, Taiwan, Tyskland och Italien. De viktigaste inköpsvalutorna är Hongkongdollar, US-dollar, tyska mark och italienska lire. Clas Ohlsons norska dotterbolag köper i svenska kronor och säljer i norska kronor varför relationen mellan den svenska och norska kronan är viktig för Bolaget.

När Bolaget prissätter den svenska och norska katalogen används kalkylkurser för respektive valuta. Dessa bestäms i juni varje år och ligger till grund för priserna i kommande års katalog som utkommer i augusti. I samband med detta valutasäkrar Bolaget minst 50 procent av det förväntade flödet ett år framåt i tiden, till eller under de fastställda kalkylkurserna. Härigenom är Bolaget garanterat att erhålla viss förbestämd valutakurs på en stor del av inköpen. Se också Känslighetsanalys, sid 32.

Finansiella mål, utdelningspolitik och framtidsutsikter

Finansiella mål

Clas Ohlson skall uppnå en tillväxt om 15 procent med en nettomarginal om minst 7 procent över en konjunkturcykel. Koncernens expansion skall uppnås med bibehållen finansiell stabilitet och en soliditet om lägst 40 procent.

Utdelningspolitik

Det är styrelsens avsikt att Bolaget skall lämna utdelningar motsvarande lägst 35 procent av Bolagets resultat efter skatt.

Framtidsutsikter

Clas Ohlson har under nuvarande räkenskapsår, den 10 juni, öppnat en butik i Sundsvall. Försäljningen i Sundsvallsbutiken har hittills utvecklats positivt. Därutöver har Bolaget slutit avtal om öppning av ytterligare tre butiker under verksamhetsåret – i Strømmen utanför Oslo, i Farsta respektive Umeå. Således öppnas fyra butiker under 1999/00 jämfört med tre 1998/99.

Inflyttningen i det tillbyggda centrallagret är under slutförande. Tillgången på utökad lagringskapacitet och mera rationella arbetsytor kommer att innebära ytterligare effektivisering av bolagets distribution. I det tillbyggda centrallagret finns nu kapacitet för att hantera leveranser till nyöppnade butiker för en förväntad kommande expansion. Investeringen i centrallagret kommer att innebära ökade avskrivningar om 4,1 miljoner kronor per år.

Försäljningen under det första kvartalet har utvecklats fortsatt mycket positivt. Samtliga säljkanaler uppvisar ökad försäljning jämfört med föregående år. De nyöppnade butikerna i Sandnes,

Kristiansand och Bergen har utvecklats enligt plan.

Den starka utvecklingen för hemelektronik förväntas fortsätta och ökad konsumtion hos allmänheten bedöms även gynna försäljningen av kapitalvaror och tillbehör till dessa. Bolaget förväntar sig en fortsatt god marknadsutveckling under innevarande och kommande verksamhetsår.

Investeringsnivå

Efter genomförd investering i Bolagets centrallager om cirka 75 miljoner kronor, varav cirka 43 miljoner kronor förväntas belasta 1999/00, kommer planerade investeringar att uppgå till cirka 25 miljoner kronor per år, främst i nya butiker. Varje butik innebär ett initialt åtagande om 12–14 miljoner kronor, vilket fördelas på varulager (5–6 miljoner kronor), startkostnader (2,5 miljoner kronor) samt investeringar i inredning och datasystem (4–5 miljoner kronor). Se också ”Att öppna en ny butik”, sid 17. Beroende på när tillfällen att etablera butiker uppstår kommer Bolagets investeringar att variera något mellan åren.

Skattesituation

Clas Ohlson har för närvarande verksamhet i Sverige och Norge. Bolagsskatten i dessa länder uppgår till 28 procent. Bolaget har inga outnyttjade förlustavdrag och skattesatsen förväntas därför uppgå till 28 procent.

Känslighetsanalys

Nedan redovisas effekterna på resultat före skatt vid förändring av de för Clas Ohlson viktigaste resultatpåverkande faktorerna.

FAKTOR	Förändring	Påverkan på resultat före skatt, Mkr
Försäljningsvolym	± 5 procent	+11,0/-15,0
Valuta	± 5 procent	
– NOK		± 3,6
– USD		± 1,8
– HKD		± 2,1
– DEM		± 0,4
– ITL		± 0,4

Risikfaktorer

Konkurrens

Detaljhandelsmarknaden i Europa genomgår för närvarande en omstrukturering där i första steget rikstäckande kedjor skapas på bekostnad av mindre enskilda fackhandlare. I ett andra steg har de större kedjorna och aktörerna etablerat sig på nya marknader genom såväl förvärv som egna butiker. Antalet aktörer på marknaden har därmed blivit färre och större. På den nordiska marknaden har hittills huvudsakligen nordiska aktörer agerat. En etablering av en eller flera större internationella aktörer på den nordiska marknaden skulle kunna påverka Clas Ohlsons möjlighet till fortsatt expansion och Bolagets framtida tillväxt och lönsamhet.

Sortiment

En av Clas Ohlsons största konkurrensfördelar är att kunna erbjuda ett attraktivt sortiment till förmånliga priser. Skulle Clas Ohlson förlora sin förmåga att hitta attraktiva produkter eller helt förbise nya trender kan detta påverka Bolagets tillväxt och lönsamhet. Kan Bolaget inte hitta lämpliga leverantörer av de produkter Bolaget önskar sälja kan detta också påverka Bolagets tillväxt och lönsamhet, liksom om Bolaget inte lyckas förhandla fram lönsamma leverantörsavtal.

Valuta

Närmare 40 procent av Bolagets inköp görs utanför Sverige, där framförallt beroendet av förändringar i kurserna för den amerikanska dollarn och

Hongkongdollarn är stort. Clas Ohlson har också försäljning i norska kronor genom sitt norska dotterbolag. På kort sikt kan eventuella valutakursförändringar motverkas genom terminskontrakt, se vidare "Valutapolitik" sidan 31 samt "Känslighetsanalys" sidan 32.

Vid stora förändringar i för Clas Ohlson viktiga valutakurser kan Clas Ohlson normalt omförhandla inköpspriser. Bolaget har också i katalogen en reservation för prisändringar vid stora förändringar i valutakurser.

Internet

Internets utbredning påverkar alla detaljhandelsföretag i större eller mindre utsträckning. För många företag erbjuder Internet nya och förbättrade möjligheter till kundkommunikation och marknadsföring och för flertalet innebär det att konkurrenssituationen förändras. Utvecklingen av Internettjänster är idag mycket snabb och möjligheterna till ökade marknadsandelar är stora för de aktörer som agerar snabbt och på rätt sätt. Den snabba utvecklingen medför också att det är svårt för alla aktörer att ha en välgrundad uppfattning över hur framtiden kommer gestalta sig. För Clas Ohlson innebär Internet, på samma sätt som för andra detaljhandelsföretag, såväl hot som möjligheter. Om inte Bolaget beaktar denna nya konkurrenssituation och gör nödvändiga anpassningar för att behålla konkurrenskraften, kan Internet komma att påverka Bolagets framtida lönsamhet och ställning negativt.

Styrelse, ledande befattningshavare, revisorer och ersättningar

Styrelse



Från vänster: Sölve Jonsson, Gert Karnberger, Jörgen Springfeldt, Björn Haid, Nils-Erik Johansson, Sven-Åke Östberg.

NILS-ERIK JOHANSSON

Född 1933

Styrelseordförande.
F.d. verkställande direktör i Hemköpskedjan AB.
Styrelseledamot sedan 1999.
Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Axel Johnson AB, Åhléns AB, Almi Företagspartner Dalarna AB, Förenings-sparbanken, Falun, Förenings-sparbankens Företagsråd, Mistra-programmet Matt 21 vid Sveriges Lantbruksuniversitet SLU, Styrelse-ordförande i Leksands IF.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

BJÖRN HAID

Född 1945

Anställd sedan 1965.
Ägarrepresentant och dotterson till Clas Ohlson.
Styrelseledamot sedan 1990.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

GERT KARNBERGER

Född 1943

Verkställande direktör sedan 1996.
Styrelseledamot sedan 1990, och styrelseordförande under perioden 1990–1995.
Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Svenska Postorderföreningen. Styrelsesuppleant i Handelsarbetsgivarna.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

JÖRGEN SPRINGFELDT

Född 1946

Styrelseordförande 1996–1999 och styrelseledamot sedan 1992. Före detta huvudägare och VD i Intermedia AB.
Övriga styrelseuppdrag: Ledamot i Lund & Rossling Reklambyrå AB, Landskrona samt ett antal mindre företag.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

SÖLVE JONSSON

Född 1950

Styrelseledamot sedan 1990.
Arbetsagarrepresentant HAF
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

SVEN-ÅKE ÖSTBERG

Född 1960

Styrelseledamot sedan 1996.
Arbetsagarrepresentant HTF
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

Styrelsesuppleanter

BÖRJE HALLBERG

Född 1949

Arbetsagarrepresentant HAF

KRISTER BECK

Född 1965

Arbetsagarrepresentant HTF

Ledande befattningshavare



Från vänster: Björn Haid, Lars Wallén, Ola Aurtande, Rolf Andersson, Bo Heyman och Gert Karnberger.



Övre raden: Lennart Iwarsson, Lars Östberg
Undre raden: Mats Bortas, Ingemar Svensson

GERT KARNBERGER

Född 1943

Verkställande direktör i Clas Ohlson AB sedan 1996. Tidigare har Gert Karnberger drivit konsultbyrå samt varit verksam i Askokoncernens svenska dotterbolag Pax Electro Products AB, Futurum AB, Wirsbo Smide AB och Prometek AB.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

LARS WALLÉN

Född 1947

Vice verkställande direktör i Clas Ohlson AB. Ansvarig för ekonomi och administration. Ledamot i Leksands Sparbanks styrelse.
Anställd sedan 1987.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

BJÖRN HAID

Född 1945

Sortimentsutveckling. Anställd sedan 1965.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

BO HEYMAN

Född 1952

Försäljning Sverige. Anställd sedan 1983.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

ROLF ANDERSSON

Född 1946

Centrallageransvarig. Anställd sedan 1989.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

OLA AURTANDE

Född 1944

VD i Clas Ohlson AS, Norge. Anställd sedan 1992.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

MATS BORTAS

Född 1948

Inköpsansvarig Verktyg. Anställd sedan 1976.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

LENNART IWARSSON

Född 1949

Inköpsansvarig Förvaring. Anställd sedan 1986.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

INGEMAR SVENSSON

Född 1941

Inköpsansvarig El & elektronik. Anställd sedan 1972.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

LARS ÖSTBERG

Född 1949

Inköpsansvarig Hushåll. Anställd sedan 1963.
Antal aktier i Clas Ohlson AB: 0

Revisorer

GÖRAN MELIN

Född 1962

Auktoriserad revisor, Öhrlings PricewaterhouseCoopers. Revisor i Clas Ohlson AB sedan 1995.

ULLA-BRITT LARSSON

Född 1946

Auktoriserad revisor, Öhrlings PricewaterhouseCoopers. Revisorssuppleant i Clas Ohlson AB sedan 1995.

Ersättningar

Styrelse

Under 1998/99 utgick ingen ersättning till styrelsen. Styrelsens ordförande har under verksamhetsåret erhållit konsultarvode avseende strategifrågor. För innevarande räkenskapsår kommer styrelsearvodet att uppgå till 225 000 kronor, varav styrelsens ordförande erhåller 150 000 kronor.

Ledande befattningshavare

Clas Ohlsons verkställande direktör uppbär under 1998/99 lön,

tantiem och bilförmån om sammanlagt 1 867 000 kronor. Vid uppsägning gäller för verkställande direktören en ömsesidig uppsägningstid om ett år. Vid uppsägning från Bolagets sida tillkommer därutöver avgångsvederlag med ett års ersättningar.

De ledande befattningshavarna har normalt rätt till årliga pensionspremieinbetalningar i huvudsak enligt gällande ITP-plan. Ledande befattningshavare och butikschefer har också tantiem, baserat på resultatförbät-

ring i koncernen jämfört med föregående år. Under 1998/99 uppgick den totala ersättningen till ledande befattningshavare, inklusive verkställande direktören, till 8,6 miljoner kronor. Se vidare "Not 2 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader" på sidan 50.

Revisorer

Den totala ersättningen till revisorer för revision av Clas Ohlson AB uppgick under 1998/99 till 179 000 kronor.

Närståendetransaktioner

Ingen av styrelseledamöterna, revisorerna eller de ledande befattningshavarna har haft någon direkt eller indirekt delaktighet i

affärstransaktion med Bolaget, som är eller var ovanlig till sin karaktär eller med avseende på villkoren och som inträffat under nuvaran-

de eller föregående verksamhetsår, eller under ett tidigare verksamhetsår och i något avseende kvarstår oreglerad eller oavslutad.

Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Clas Ohlson uppgår före föreliggande erbjudande till 72 miljoner kronor fördelat på 720 000 aktier av serie A och 6 480 000 aktier av serie B, envar med ett nominellt värde av 10 kronor. Varje aktie av serie A berättigar till 10 röster medan varje aktie av serie B berättigar till en röst. Alla aktier har lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. Ägare av A-aktier kan begära omvandling av A-aktier till B-aktier.

Under förutsättning att nyemissionen om högst 1 000 000 aktier av serie B fulltecknas kommer aktiekapitalet att utökas med 10 miljoner kronor. Bolagets styrelse har inte något bemyndigande från bolagsstämman att besluta om ytterligare utökning av aktiekapitalet.

Endast B-aktien avses noteras på OM Stockholmsbörsens O-lista. Nedanstående tabell visar Clas Ohlsons aktiestruktur per den 27 augusti 1999.

Aktieslag	Antal aktier	Antal röster	Andel i kapital, %	Andel av röster, %
A	720 000	7 200 000	10,0	52,6
B	6 480 000	6 480 000	90,0	47,4
Totalt	7 200 000	13 680 000	100,0	100,0

AKTIEKAPITALET HAR SEDAN 1994 FÖRÄNDRATS ENLIGT FÖLJANDE:

År	Transaktion	Tillkommande aktier	Ackumulerat antal aktier	Totalt aktiekapital
1994			48 000	4 800 000
1999	Split 10:1	432 000	480 000	4 800 000
1999	Fondemission	6 720 000	7 200 000	72 000 000
1999	Föreliggande nyemission	1 000 000	8 200 000	82 000 000

Ägarstruktur

ÄGARSTRUKTUR PER DEN 27 AUGUSTI 1999 I CLAS OHLSON FRAMGÅR AV NEDANSTÅENDE TABELL:

Aktieägare	A-aktier	B-aktier	Andel i kapital, %	Andel av röster, %
Mary Haid	341 985	3 077 865	47,5	47,5
Helena och Johan Tidstrand	342 015	3 078 135	47,5	47,5
Håkan Thylén	36 000	324 000	5,0	5,0
Totalt	720 000	6 480 000	100,0	100,0

ÄGARSTRUKTUR EFTER FÖRELIGGANDE NYEMISSION OCH UTFÖRSÄLJNING, VID FULL ANSLUTNING, FRAMGÅR AV TABELLEN NEDAN:

Aktieägare	A-aktier	B-aktier	Andel i kapital, %	Andel av röster, %
Mary Haid	341 985	2 052 150	29,2	37,3
Helena och Johan Tidstrand	342 015	2 052 332	29,2	37,3
Håkan Thylén	36 000	215 518	3,1	3,9
Nya aktieägare	-	3 160 000	38,5	21,5
Totalt	720 000	7 480 000	100,0	100,0

Lock-upklausul

De nuvarande aktieägarna Mary Haid, Helena och Johan Tidstrand och Håkan Thylén avser att genom föreliggande erbjudande avyttra 2 160 000 aktier. Huvudägarna har förbundit sig att under en tolvmanadersperiod efter det att erbjudandet fullföljts, inte avyttra aktier utan godkännande från Handelsbanken Markets. Huvudägarna har även därefter för avsikt att kvarstå som stora ägare i Clas Ohlson AB (publ).

Övrig information

Försäkringssituation

Clas Ohlson har, enligt styrelsens bedömning, ett fullgott försäkringsskydd. Försäkringsskyddet omfattar bland annat fullvärdesförsäkring för byggnader, inventarier, avbrottsförsäkring för 24 månader, produktansvarsförsäkringar och återkallandeförsäkring. Försäkringarna revideras årligen.

Tvister

Varken Clas Ohlson eller Clas Ohlson AS är part i rättegång eller skiljeförfarande vars utfall enligt Clas Ohlsons styrelse bedöms kunna skada Bolagets ekonomiska ställning i icke oväsentlig grad.

Viktiga avtal

Clas Ohlson har hyresavtal med 13 fastighetsägare för Bolagets butiker. Se vidare "Hyresavtal", sid 17. Clas Ohlson har också avtal med Posten, ASG och Schenker-BTL. Avtalen har en löptid på ett år och omfattar samtliga Bolagets in- och uttransporter.

Associationsform

Bolaget är ett aktiebolag som registrerades vid Patent- och registreringsverket den 15 februari 1937 med organisationsnummer 556035-8672. Bolagets associationsform regleras av aktiebolagslagen (1975:1385). Clas Ohlson har bedrivit verksamhet sedan 1918.

Fastigheter

Clas Ohlson hyr merparten av de lokaler som utnyttjas för koncernens verksamhet. Fastigheterna i Insjön ägs av Bolaget och utnyttjas som butik, lager och kontor. Den totala ytan är 45 000 kvadratmeter varav cirka 35 000 kvadratmeter hänförs till lager och cirka 10 000 kvadratmeter till butik och kontor. Fastigheterna hade ett bokfört värde om 82 miljoner kronor den 30 april 1999.

Arbetsordning för Styrelse och Instruktion för verkställande direktör

Clas Ohlsons styrelse har upprättat en arbetsordning avseende arbetsfördelning och ekonomisk rapportering i enlighet med aktiebolagslagen. Arbetsordningen behandlar bland annat styrelsens sammankomster, arbetsfördelningen inom styrel-

sen och vilken typ av ärenden som skall behandlas av styrelsen. Styrelsen har även upprättat en instruktion för Bolagets verkställande direktör, vilken bland annat behandlar dennes arbetsuppgifter och rapporteringsskyldighet gentemot styrelsen.

Incitamentsprogram

Bolaget har för avsikt att införa ett incitamentsprogram för ledande befattningshavare efter det att Bolaget börsnoterats. Clas Ohlsons ledande befattningshavare har vidare förklarat att de utöver planerade incitamentsprogram även avser att förvärva aktier i Bolaget.

År 2000

De datasystem som används i verksamheten är moderna och bedöms vara År 2000 säkra. Bolagets bedömning är därför att det förestående sekelskiftet ej kommer att medföra några driftstörningar i verksamheten på grund av eventuella fel i dessa system.

Vidare säkerställs innan Clas Ohlson börjar sälja en ny produkt att produktens kvalitet håller rätt nivå. Under de senaste åren har År 2000 frågan funnits med i dessa kvalitetskriterier. Bolagets bedömning är därför att endast ett begränsat antal av produkterna kan komma att beröras av denna problematik, och att detta ej kommer ha någon väsentlig inverkan på Bolagets resultat.

Miljöarbete

Clas Ohlson publicerade i januari 1999 en miljöhandbok, vilken distribuerats till samtliga medarbetare i Bolaget. Handboken baseras på kretsloppspropositionen som antogs av riksdagen 1993. Samtidigt med distributionen av handboken har Clas Ohlsons medarbetare utbildats i miljöfrågor. Syftet är att minimera verksamhetens miljöpåverkan.

Skattefrågor i Sverige

Nedanstående redogörelse är en allmän information om nu gällande lagstiftning vad gäller beskattning av dispositioner och ägande av aktier i Clas Ohlson. Särskilda skattekonsekvenser kan bli aktuella för vissa kategorier av skattskyldiga.

Redogörelsen omfattar inte de fall då innehavda aktier vid inkomsttaxering utgör omsättningstillgång i näringsverksamhet eller innehas av handelsbolag.

Nedan beskrivs hur reavinst/förlust vid avyttring av aktier beräknas och därefter beskattningen av fysiska respektive juridiska personer.

Reavinst/förlust

Reavinst eller reaförlust utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset (minus försäljningskostnader) och anskaffningsvärdet.

Anskaffningsvärdet beräknas enligt den så kallade genomsnittsmetoden. Denna innebär att anskaffningsvärdet per aktie anses vara det genomsnittliga anskaffningsvärdet för samtliga aktier av samma slag och sort, beräknat på grundval av faktiska anskaffningsutgifter och med hänsyn till inträffade förändringar beträffande innehavet.

Anskaffningsvärdet för marknadsnoterade aktier kan alternativt bestämmas till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag för försäljningskostnader (schablonregeln).

Fysiska personer

För fysiska personer hemmahörande i Sverige (och svenska dödsbon) beskattas reavinst och utdelningar i inkomstslaget kapital med en statlig inkomstskatt om 30 procent. Vid utbetalningen av utdelning innehåller VPC eller, vid förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren preliminärskatt om 30 procent.

Reaförluster är avdragsgilla i inkomstslaget kapital. Reaförluster på marknadsnoterade aktiebeskattade aktier och andra marknadsnoterade värdepapper är fullt ut avdragsgilla mot reavinst samma år på andra sådana värdepapper. För reaförlust som inte dragits av genom sådan kvittning medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt.

Skattereduktion medges med 30 procent av underskott som inte överstiger 100 000 kronor och med 21 procent av underskott som överstiger 100 000 kronor. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Förmögenhetsbeskattning

Aktierna i Clas Ohlson avses att noteras på OM Stockholmsbörsens O-lista. Sådana aktier är befriade från förmögenhetsskatt.

Arvs- och gåvobeskattning

Vid arvs- och gåvobeskattning värderas aktier på O-listan till 30 procent av noterat värde.

Tilldelning till anställda i Clas Ohlson

För anställda som tilldelas aktier genom erbjudandet kan förmånsbeskattning komma att aktualiseras såsom för lön. Sådan förmånsbeskattning sker dock inte om anställda på samma villkor som övriga tecknar sammanlagt högst 20 procent av utbudna aktier och den anställde därvid tecknar aktier för högst 30 000 kronor.

Juridiska personer

Juridiska personer (utom dödsbon) beskattas för reavinst i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 28 procent. Avdrag för reaförlust vid avyttring av aktier och andra aktiebeskattade värdepapper som innehas som kapitalplacering medges endast mot reavinst vid avyttring av aktier och andra aktiebeskattade värdepapper.

Utdelningar beskattas med 28 procent. Om aktierna anses vara näringsbetingade är utdelningen normalt skattebefriad.

Särskilda skatteregler gäller för vissa speciella företagskategorier, till exempel investmentföretag och förvaltningsföretag.

Kupongskatt

För utländska aktieägare som erhåller utdelning från Sverige innehålls normalt kupongskatt. Skattesatsen är 30 procent men den reduceras i allmänhet genom föreskrift i tillämpligt avtal om undvikande av dubbelbeskattning.

I Sverige svarar VPC för att kupongskatt innehålls. I de fall aktierna är förvaltarregistrerade svarar förvaltaren för skatteavdraget.

Bolagsordning

- 1 **Firma**
Bolagets firma är Clas Ohlson Aktiebolag.
Bolaget är publikt (publ).
- 2 **Styrelsens säte**
Styrelsen har sitt säte i Leksands kommun.
- 3 **Verksamhet**
Föremålet för bolagets verksamhet är att bedriva detaljhandel och postorder med varuhussortiment, äga och förvalta aktier i dotterbolag, ävensom idka annan därmed förenlig verksamhet.
- 4 **Aktiekapital**
Aktiekapitalet skall utgöra lägst 70 000 000 kronor och högst 280 000 000 kronor.
- 5 **Aktie**
Aktie skall lyda på 10 kronor.
- 6 **Aktieslag**
Aktierna skall kunna utges i två serier, betecknade serie A och serie B. Aktier av serie A kan utges till ett antal av högst motsvarande det fulla tillätna aktiekapitalet samt aktier av serie B till ett antal av högst motsvarande det fulla tillätna aktiekapitalet. Aktie av serie A berättigar till tio röster och aktie av serie B till en röst.
Innehavare av aktier av serie A äger, inom ramen för det högsta antalet aktier av serie B som enligt bolagsordningen kan utges av bolaget, omvandla en eller flera av dessa till lika antal aktier av serie B. Framställning om omvandling skall göras skriftligen hos bolagets styrelse. Därvid skall anges hur många aktier som önskas omvandlade. Omvandlingen skall av styrelsen utan dröjsmål anmälas för registrering och är verkställd när registrering skett.
Därutöver skall aktie av serie A i den ordning och under de förutsättningar som anges i punkt 14 nedan omvandlas till aktie av serie B.
- 7 **Företrädesrätt**
Vid ökning av aktiekapitalet genom kontantemission skall innehavare av A-aktier samt B-aktier äga företrädesrätt att teckna nya aktier av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknats med primär företrädesrätt skall erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte sålunda erbjudna aktier räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, skall aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till det totala antal aktier de förut äger och i den mån detta inte kan ske, genom lottning.
Vid ökning av aktiekapitalet genom kontantemission där endast aktier av serie A eller serie B ges ut, skall samtliga aktieägare, oavsett om deras aktier är av serie A eller serie B, äga företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier de förut äger.
Vad ovan sagts skall inte innebära någon inskränkning i möjligheten att fatta beslut om kontantemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.
Vid ökning av aktiekapitalet genom fondemission skall nya aktier emitteras av varje aktieslag i förhållande till det antal aktier av samma slag som finns sedan tidigare. Därvid skall gamla aktier av visst aktieslag medföra rätt till nya aktier av samma aktieslag. Vad som nu sagts skall inte innebära någon inskränkning i möjligheten att genom fondemission, efter erforderlig ändring av bolagsordningen, ge ut aktier av nytt slag.
- 8 **Styrelse**
Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst nio ledamöter med högst nio suppleanter. Den väljes årligen på ordinarie bolagsstämma för tiden intill slutet av nästa ordinarie bolagsstämma.
- 9 **Revisorer**
För granskning av bolagets årsredovisning jämte räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning skall en eller två revisorer med högst två suppleanter utses.
- 10 **Kallelse**
Kallelse till bolagsstämma skall ske genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar samt Dagens Nyheter och Svenska Dagbladet eller i annan rikstäckande dagstidning. Kallelse till ordinarie bolagsstämma skall ske tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till extra bolagsstämma skall ske tidigast sex och senast två veckor före stämman. Skall på extra bolagsstämma beslut fattas om ändring av bolagsordningen skall dock kallelse ske tidigast sex och senast fyra veckor före stämman.
Aktieägare som vill delta i förhandlingarna

på bolagsstämman skall dels vara upptagen i utskrift av hela aktieboken avseende förhållandena tio dagar före stämman dels göra anmälan till bolaget senast klockan 16.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

Aktieägare får vid bolagsstämma medföra ett eller två biträden, dock endast om aktieägaren gjort anmälan härom enligt föregående stycke.

11 Bolagsstämma

Bolagsstämma hålles i Leksands kommun eller i Stockholm.

Vid ordinarie bolagsstämma skall följande ärenden förekomma till behandling.

- 1) Val av ordförande vid stämman.
- 2) Upprättande och godkännande av röstlängd.
- 3) Godkännande av dagordning.
- 4) Val av en eller två justeringsmän att jämte ordföranden justera protokollet.
- 5) Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad.
- 6) Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt i förekommande fall koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse.
- 7) Beslut
 - a) om fastställande av resultaträkning och balansräkning samt i förekommande fall koncernresultat- och koncernbalansräkning.
 - b) om dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen.
 - c) om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör.
- 8) Bestämmande av antalet styrelseledamöter, styrelsesuppleanter, revisorer och revisorsuppleanter.
- 9) Fastställande av styrelsearvodet och i förekommande fall revisorsarvodet.
- 10) Val av styrelse samt i förekommande fall revisorer och revisorssuppleanter

Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (1975:1385) eller bolagsordningen. Styrelsens ordförande eller den styrelsen utsett därtill skall öppna bolagsstämman och leda förhandlingarna till dess ordförande valts.

Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för fulla antalet av honom ägda och företrädda aktier utan begränsning i röstetalet.

12 Räkenskapsår

Räkenskapsåret skall vara 1 maj–30 april.

13 Avstämningsförbehåll

Den som på fastställd avstämningsdag är införd i aktieboken eller i förteckning enligt 3 kap 12 § aktiebolagslagen (1975:1385) skall anses behörig att ta emot utdelning och, vid fondemission, ny aktie som tillkommer aktieägare, samt att utöva aktieägares företrädesrätt att delta i emission.

14 Hembud

Har A-aktie på annat sätt än genom arv, bodelning, testamente eller gåva till bröstarvinge övergått till person, som inte förut är A-aktieägare i bolaget, skall aktien genast hembjudas övriga A-aktieägare till inlösen genom skriftlig anmälan hos bolagets styrelse. Åtkomsten av aktien skall därvid styrkas samt, där aktien övergått genom köp, uppgift lämnas om den betingande köpeskillingen.

När anmälan gjorts om A-akties övergång, skall styrelsen genast skriftligen meddela detta till varje lösningsberättigad, vars postadress är införd i aktieboken eller eljest känd för bolaget, med anmodan till den, som önskar begagna sig av lösningsrätten, att skriftligen framställa lösningsanspråk hos bolaget inom två månader, räknat från anmälan hos styrelsen om aktiens övergång. Anmäler sig flera lösningsberättigade, skall företrädesrätten dem emellan bestämmas genom lottning, verkställd av notarius publicus, dock att, om samtidigt flera aktier hembjuds, aktierna först, så långt kan ske, skall fördelas bland dem som framställt lösningsanspråk i förhållande till tidigare innehav av A-aktier. Lösenbeloppet skall utgöras, där fänget är köp, av köpeskillingen, men eljest av belopp, som, i brist av åsämjande, bestäms i den ordning lagen (1929:145) om skiljemän stadgar. Lösenbeloppet skall erläggas inom en månad från den tidpunkt, då lösenbeloppet blev bestämt. Om inte inom stadgad tid någon lösningsberättigad framställer lösningsanspråk eller lösen inte erlägges inom föreskriven tid, skall hembjuden aktie automatiskt omvandlas till aktie av serie B, varefter den, som gjort hembudet äger bli registrerad för aktien.

Delårsrapport

1999-05-01–1999-07-31

- Försäljningen ökade med 38 procent
- Resultatet efter finansiella poster ökade med 44 procent
- Vinsten per aktie efter skatt motsvarade 2,34 kronor
- Ny butik har öppnats i Sundsvall
- Utbyggnaden av centrallagret har färdigställts och arbetet med inflyttningen har påbörjats

Marknad och försäljning

Verksamheten utgörs av försäljning av "gör-det-själv-artiklar" för teknik, hem, hushåll och fritid via postorder och egna butiker. Postorderverksamheten bedrivs i Sverige och Norge medan våra butiker idag finns i Insjön, Stockholm, Göteborg, Malmö, Norrköping, Sundsvall, Örebro, Oslo, Bergen, Kristiansand och Sandnes.

Marknaden för våra produkter har fortsatt att utvecklas starkt under perioden. Samtliga delar av sortimentet har haft en bra försäljningsökning jämfört med föregående år både i Sverige och Norge.

Vi vänder oss främst till privatkonsumenter och ser tydliga tecken på att framför allt svenska konsumenter idag lägger en större andel av inkomsten än tidigare på konsumtion, och en mindre andel på sparande. Dessutom har handeln för elektronik- och dataprodukter varit mycket bra vilket gynnat oss under perioden.

Försäljningen det första kvartalet uppgick till 215,9 mkr jämfört med 156,4 mkr föregående år, en ökning med 38 procent. Jämfört med samma period föregående år har fyra butiker tillkommit. De senaste tolv månadernas försäljning uppgår till 889,0 mkr.

Resultat

Resultatet efter finansiella poster för det första kvartalet uppgick till 22,6 mkr, en ökning med 44 procent jämfört med föregående år (15,7 mkr). För de senaste tolv månaderna uppgår resultatet efter finansiella poster till 81,7 mkr.

Resultatförbättringen beror främst på ökad försäljning och en fortsatt förbättring av bruttovinstmarginalen. Resultatet har också blivit positivt i den nya butiken i Sundsvall.

Resultatet har belastats med kostnader för uppbyggnad av nya butiker på 1,8 mkr (0,5 mkr). Jämfört med samma period föregående år har fyra butiker tillkommit. Detta förklarar ökningen av försäljningskostnaderna.

Under de första fyra månaderna har valutasäkringar gjorts i USD och HKD. Dessa har påverkat resultatet positivt med 1,4 mkr jämfört med om vi enbart handlat mot dagskurser (föregående år 0,7 mkr).

Investeringar

Under perioden har investeringar gjorts för 31,2 mkr. Av dessa avser 25,6 mkr investeringar i utbyggnaden av centrallagret. Vidare utgör 3,2 mkr inventarier i Sundsvallsbutiken. Övriga investeringar är av typen ersättningsinvesteringar.

Finansiering och likviditet

Varulagret har under de första tre månaderna ökat med 9,2 mkr till 192,9 mkr. Av detta avser 3,9 mkr butiken i Sundsvall.

Kassaflödet före investeringar var under perioden positivt med 29,7 mkr. Efter investeringar var kassaflödet -1,5 mkr.

Likvida medel uppgick till 27,5 mkr och långfristiga

skulder till 48,3 mkr. De långfristiga skulderna har ökat med 36,3 mkr under kvartalet till följd av tillbyggnaden av centrallagret samt lämnad utdelning till aktieägarna. Soliditeten har därmed sjunkit till 48,2 procent.

Anställda

Antalet anställda i koncernen var i genomsnitt 440 varav 190 kvinnor. Av de anställda finns 355 i Sverige och 85 i Norge.

Framtidsutsikter

Vi har slutit avtal om ytterligare tre butiker – i Strömmen utanför Oslo i oktober, i Farsta i november samt i Umeå i april 2000. Således kommer vi att öppna en butik mer under verksamhetsåret 1999/00 jämfört med 1998/99.

Inflyttningen i det tillbyggda centrallagret pågår. Tillgången på utökad lagringskapacitet och mer rationella arbetsytor kommer att innebära ytterligare effektivisering av bolagets distribution. I det tillbyggda centrallagret finns nu kapacitet för att hantera leveranser för planerade butiksetableringar och ytterligare framtida expansion. Efter slutförd investering i centrallagret kommer de årliga avskrivningarna att öka med 4,1 mkr.

Vi förväntar oss en fortsatt god marknadsutveckling under kommande verksamhetsår. Den starka utvecklingen för hemelektronik förväntas fortsätta och ökad konsumtion hos allmänheten bedöms även gynna försäljningen av kapitalvaror.

Styrelsen har beslutat att företaget ska ansöka om notering på OM Stockholmsbörsen. Denna ansökan behandlas för närvarande och vid ett godkännande beräknas bolagets aktie noteras på OM Stockholmsbörsens O-lista i början av oktober.

Moderbolaget

Moderbolagets omsättning uppgick till 187,2 mkr (145,8 mkr) och resultatet efter finansiella poster uppgick till 15,4 mkr (22,9 mkr). Av föregående års vinst avser 10,4 mkr utdelning från dotterbolaget i Norge.

Likviditeten har varit tillfredsställande. Periodens investeringar har uppgått till 30,5 mkr (4,2 mkr).

Insjön 27 augusti 1999

Gert Karnberger
Verkställande direktör

Granskningsrapport

Vi har översiktligt granskat delårsrapporten avseende perioden 1 maj–31 juli 1999 enligt den rekommendation som Föreningen Auktoriserade Revisorer, FAR, utfärdad.

En översiktlig granskning är väsentligt begränsad jämfört med en revision.

Det har inte framkommit något som tyder på att delårsrapporten inte uppfyller kraven enligt årsredovisningslagen.

Falun 27 augusti 1999

Göran Melin
Auktoriserad revisor

Ulla-Britt Larsson
Auktoriserad revisor

RESULTATRÄKNING KONCERNEN, Tkr	99-05-01 -99-07-31	98-05-01 -98-07-31	98-08-01 -99-07-31
Försäljning	215 918	156 437	889 002
Kostnad för sålda varor	-138 141	-102 409	-592 825
Bruttoresultat	77 777	54 028	296 177
Försäljningskostnader	-48 925	-32 824	-188 351
Administrationskostnader	-5 592	-5 543	-24 995
Övriga rörelseintäkter	327	298	2 149
Övriga rörelsekostnader	-425	-87	-2 551
Rörelseresultat	23 162	15 872	82 429
Finansnetto	-593	-167	-770
Resultat efter finansiella poster	22 569	15 705	81 659
Skatt	-5 702	-4 383	-23 432
PERIODENS VINST	16 867	11 322	58 227
Bruttovinstmarginal* (%)	36,0	34,5	33,3
Rörelsemarginal (%)	10,7	10,1	9,3
Nettomarginal (%)	10,5	10,0	9,2
Avkastning på sysselsatt kapital (%)	-	-	38,2
Avkastning på eget kapital (%)	-	-	31,4
Soliditet (%)	48,2	58,8	48,2
Antal aktier vid periodens slut	7 200 000	7 200 000	7 200 000
Vinst per aktie (kr)	2,34	1,57	8,09
Eget kapital per aktie (kr)	26,47	25,07	26,47
BALANSRÄKNING KONCERNEN, Tkr	99-07-31	98-07-31	99-04-30
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar	162 581	94 117	135 152
Varulager	192 932	159 989	183 729
Kundfordringar	5 010	3 644	7 244
Övriga fordringar	6 985	6 711	8 059
Likvida medel	27 467	42 322	17 155
SUMMA TILLGÅNGAR	394 975	306 783	351 339
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	190 555	180 481	198 403
Avsättningar	24 314	22 274	23 799
Långfristiga skulder	48 296	12 000	12 000
Kortfristiga skulder	131 810	92 028	117 137
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	394 975	306 783	351 339

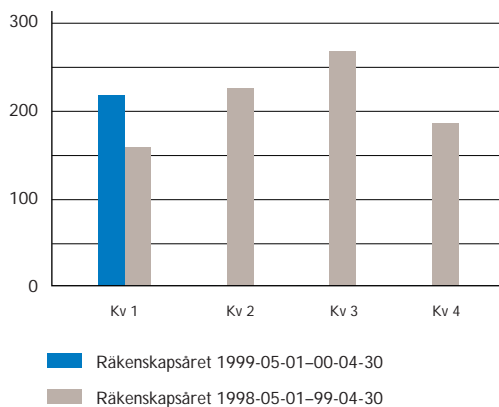
* Bruttovinstmarginal definieras i delårsrapporten som bruttoresultat i förhållande till omsättning.

KONCERNENS KASSAFLÖDE (Tkr)	99-05-01 -99-07-31	98-05-01 -98-07-31
Resultat före avskrivningar och efter finansiella poster	25 959	18 210
Betald skatt	-2 370	-1 195
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital och investeringar	23 589	17 015
Förändring av rörelsekapital	6 132	-3 899
Kassaflöde före investeringar	29 721	13 116
Investeringar	-31 233	-6 236
Kassaflöde efter investeringar	-1 512	6 880
Nettoförändring lån	36 296	-
Utdelning till aktieägare	-24 000	-
Årets kassaflöde	10 784	6 880
Likvida medel vid årets början	17 155	35 214
Kursdifferens i likvida medel	-472	228
Likvida medel vid årets slut	27 467	42 322

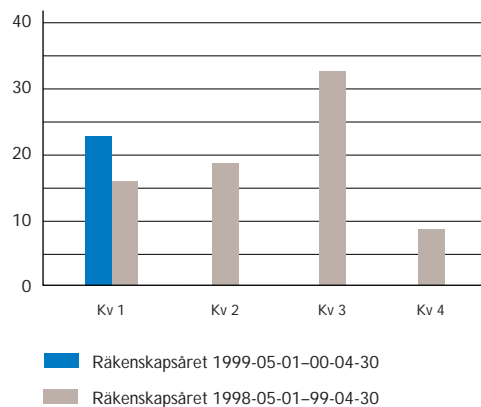
SPECIFIKATION RESULTATFÖRBÄTTRING (efter finansiella poster i Tkr)	
Ökad försäljning	5 500
Förbättring av bruttovinstmarginal*	3 300
Försämrat finansnetto	-426
80-års jubileum maj 1998	1 169
Uppbyggnadskostnader nya butiker	-1 300
Ökade avskrivningar	-885
Övrigt	-494
SUMMA	6 864

RESULTAT PER KVARTAL (Mkr)	Kv 2 97/98	Kv 3 97/98	Kv 4 97/98	Kv 1 98/99	Kv 2 98/99	Kv 3 98/99	Kv 4 98/99	Kv 1 99/00
Försäljning	177,0	211,0	150,0	156,4	223,4	265,6	184,1	215,9
Kostnad sålda varor	-118,4	-141,3	-97,8	-102,4	-146,3	-169,1	-139,3	-138,2
Övriga rörelsekostnader	-44,9	-49,4	-41,2	-38,1	-58,4	-64,6	-36,2	-54,5
Finansnetto	-0,3	-0,3	0,5	-0,2	-0,2	0,3	-0,2	-0,6
Resultat efter finansnetto	13,4	20,0	11,5	15,7	18,5	32,2	8,4	22,6
Nettomarginal	7,6 %	9,5 %	7,7 %	10,0 %	8,3 %	12,1 %	4,6 %	10,5 %

Försäljning (Mkr)

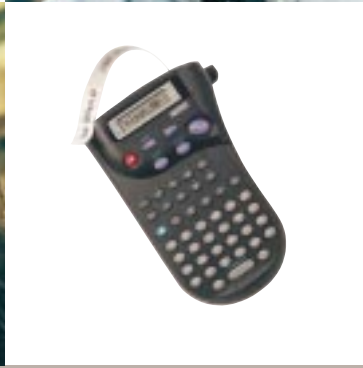


Resultat efter finansnetto (Tkr)



Kvartal 1 avser perioden maj-juli, kvartal 2 aug-okt, kvartal 3 nov-jan och kvartal 4 perioden febr-april.

* Bruttovinstmarginal definieras i delårsrapporten som bruttoresultat i förhållande till omsättning.



Resultaträkning

Tkr	Not	Koncernen			Moderbolaget	
		980501	970501	960501	980501	970501
		-990430	-980430	-970430	-990430	-980430
	1					
Nettoomsättning		829 521	677 453	588 812	778 526	630 589
Kostnad för sålda varor		-557 093	-453 362	-395 819	-560 858	-447 366
Bruttoresultat		272 428	224 091	192 993	217 668	183 223
Försäljningskostnader		-172 250	-141 302	-121 888	-124 661	-116 446
Administrationskostnader		-24 946	-25 464	-22 276	-23 160	-23 432
Övriga rörelseintäkter		2 120	833	747	836	184
Övriga rörelsekostnader		-2 213	-965	-705	-1 475	-611
Rörelseresultat	2, 3	75 139	57 193	48 871	69 208	42 918
Finansiella poster						
Utdelning från koncernföretag	15				10 450	6 516
Ränteintäkter		1 027	1 259	514	290	160
Resultat från övriga värdepapper		-	-	476	-	-
Räntekostnader		-1 371	-1 681	-3 552	-1 343	-1 605
Resultat efter finansiella poster		74 795	56 771	46 309	78 605	47 989
Bokslutsdispositioner	13	-	-	-	-7 070	-6 613
Resultat före skatt		74 795	56 771	46 309	71 535	41 376
Betald skatt/Skatt på årets resultat		-20 133	-14 172	-11 028	-17 257	-9 862
Förändring av latent skatt	9	-1 980	-1 852	-1 901	-	-
ÅRETS VINST		52 682	40 747	33 380	54 278	31 514

Kassaflödesanalys

Tkr	Not	Koncernen			Moderbolaget	
		980501	970501	960501	980501	970501
		-990430	-980430	-970430	-990430	-980430
Resultat efter finansiella poster		74 795	56 771	46 309	78 605	47 989
Avskrivningar		11 936	9 652	7 017	10 158	8 938
Betald skatt		-16 800	-10 864	-568	-12 375	-7 876
Resultat från försäljning/utrangering av anläggningstillgångar		1 012	288	-	1 012	288
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		70 943	55 847	52 758	77 400	49 339
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital:						
- kundfordringar		-9	867	-1 632	560	613
- varulager		-36 437	-20 157	2 440	-20 970	-19 985
- övriga fordringar		-2 827	-971	3 186	-12 910	-505
- leverantörsskulder		25 444	2 698	1 626	21 392	3 060
- andra kortfristiga räntefria rörelseskulder/avsättningar		5 845	3 363	1 676	1 228	-514
Kassaflöde före investeringar		62 959	41 647	60 054	66 700	32 008
Investeringar i mark, byggnader, maskiner, inventarier och pågående anläggningar		-57 846	-12 302	-8 631	-41 539	-12 279
Försäljning av maskiner och inventarier		212	186	135	212	186
Minskning av finansiella anläggningstillgångar		237	1	59	25	1
Kassaflöde efter investeringar		5 562	29 532	51 617	25 398	19 916
Nettoförändring lån		-	-10 000	-26 838	-	-10 000
Utdelning till aktieägare		-24 000	-12 000	-10 000	-24 000	-12 000
Årets kassaflöde		-18 438	7 532	14 779	1 398	-2 084
Likvida medel vid årets början		35 214	28 694	13 512	11 218	13 302
Kursdifferens i likvida medel		379	-1 012	403	-	-
Likvida medel vid årets slut		17 155	35 214	28 694	12 616	11 218

Balansräkning

Tkr	Not	Koncernen			Moderbolaget	
		980501	970501	960501	980501	970501
		-990430	-980430	-970430	-990430	-980430
TILLGÅNGAR						
Anläggningstillgångar	5					
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>						
Byggnader och mark		49 703	51 462	52 269	49 703	51 462
Inventarier, verktyg och installationer		52 492	37 905	34 951	36 759	37 036
Pågående anläggningar		32 193	-	-	32 193	-
		134 388	89 367	87 220	118 655	88 498
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>						
Långfristiga fordringar		689	922	960	689	714
Andelar i koncernföretag	15	-	-	-	50	50
Andra aktier och andelar		75	75	50	75	75
		764	997	1 010	814	839
Summa anläggningstillgångar		135 152	90 364	88 230	119 469	89 337
Omsättningstillgångar						
<i>Varulager</i>						
Handelsvaror		183 729	146 577	126 843	162 000	141 030
<i>Kortfristiga fordringar</i>						
Kundfordringar		7 244	7 201	8 110	6 050	6 610
Fordran på koncernföretag		-	-	-	11 110	-
Övriga fordringar		1 993	236	60	1 993	236
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	6	6 066	4 927	4 342	4 125	4 082
		15 303	12 364	12 512	23 278	10 928
Kassa och bank		17 155	35 214	28 694	12 616	11 218
Summa omsättningstillgångar		216 187	194 155	168 049	197 894	163 176
SUMMA TILLGÅNGAR		351 339	284 519	256 279	317 363	252 513
Ställda pant/säkerheter						
Likvida medel		625	723	247	-	-
Långfristiga fordringar	8	399	399	399	399	399
Fastighetsinteckningar	11	15 000	15 000	23 000	15 000	15 000
Företagsinteckningar	11	40 000	40 000	44 000	40 000	40 000

Balansräkning

Tkr	Not	Koncernen			Moderbolaget	
		980501 -990430	970501 -980430	960501 -970430	980501 -990430	970501 -980430
EGET KAPITAL OCH SKULDER						
Eget kapital	7					
<i>Bundet eget kapital</i>						
Aktiekapital, 48 000 aktier á nom 100 kr		4 800	4 800	4 800	4 800	4 800
Ej registrerad aktiekapitalökning		67 200	-	-	67 200	-
Bundna reserver/Reservfond		69 208	63 656	56 293	960	960
		141 208	68 456	61 093	72 960	5 760
<i>Fritt eget kapital</i>						
Fria reserver/Balanserad vinst		4 513	59 751	46 796	300	59 986
Årets vinst		52 682	40 747	33 380	54 278	31 514
		57 195	100 498	80 176	54 578	91 500
Summa eget kapital		198 403	168 954	141 269	127 538	97 260
Obeskattade reserver	14	-	-	-	77 532	70 462
Avsättningar						
Avsättningar för pensioner	8	399	399	399	399	399
Avsättningar för skatter	9	21 709	19 729	17 878	-	-
Övriga avsättningar	10	1 691	1 527	1 401	1 421	1 372
Summa avsättningar		23 799	21 655	19 678	1 820	1 771
<i>Långfristiga skulder</i>						
Skulder till kreditinstitut	11	12 000	12 000	22 000	12 000	12 000
Summa långfristiga skulder		12 000	12 000	22 000	12 000	12 000
<i>Kortfristiga skulder</i>						
Leverantörsskulder		56 802	31 184	28 631	50 245	28 853
Skatteskuld		19 151	15 559	12 590	14 281	9 399
Skuld till koncernföretag	15	-	-	-	-	849
Övriga kortfristiga skulder		5 573	7 442	7 210	2 512	5 473
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	12	35 611	27 725	24 901	31 435	26 446
Summa kortfristiga skulder		117 137	81 910	73 332	98 473	71 020
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		351 339	284 519	256 279	317 363	252 513
Ansvarsförbindelser						
Borgen till förmån för koncernföretag	15	-	-	-	1 188	1 144

Noter till resultat- och balansräkningar

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Redovisningsprinciper

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med årsredovisningslagen samt Bokföringsnämndens, Redovisningsrådets och Föreningen Auktoriserade Revisorers rekommendationer och uttalanden. Principerna är oförändrade i jämförelse med föregående år.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation. I koncernredovisningen ingår det helägda dotterbolaget Clas Ohlson AS.

Vid upprättandet av koncernredovisningen har förvärvsmetoden tillämpats.

Omräkning av det utländska dotterbolagets bokslut har skett till den så kallade dagskursmetoden, vilket innebär att tillgångar, skulder och eget kapital omräknats till balansdagens kurs och resultaträkningen till genomsnittlig kurs för året. Omräkningsdifferensen till följd av detta, samt till följd av att nettoinvesteringen omräknats till annan kurs vid årets slut än vid årets början, har ökat de fria reserverna med 305 tkr och de bundna reserverna med 462 tkr.

Anläggningstillgångar

Avskrivningar på anläggningstillgångarnas anskaffningsvärde har skett enligt plan och baserats på tillgångarnas ekonomiska livslängd.

Följande avskrivningstider tillämpas:

Inventarier, verktyg och installationer	3–15 år
Byggnader	25–33 år
Markanläggningar	20 år

Kundfordringar

Avsättning för förlustrisk har skett efter individuell prövning.

Varulager

Varulagret har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet enligt FIFU-metoden. Avdrag för inkurans har gjorts enligt schablon med 3 %.

Skulder i utländsk valuta

Skulder i utländsk valuta har värderats till bokslutsdagens kurs. I de fall valutasäkring genomförts används terminkursen.

Garantikostnader

Avsättning har skett för beräknade framtida garantiåtaganden motsvarande årets garantikostnader med beaktande av garantitidens längd.

Not 2 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	1998/99		1997/98		1996/97	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Moderbolag	87 103	34 966 (4 588)	79 936	33 343 (5 315)	70 649	29 296 (4 705)
Dotterföretag	18 896	2 863 (242)	10 204	1 447 (2)	8 581	1 177 (-)
Koncernen	105 999	37 829 (4 830)	90 140	34 790 (5 317)	79 230	30 473 (4 705)

Av moderbolagets tillika koncernens pensionskostnader avser 560 tkr gruppen styrelse och vd. 1997/98 och 1996/97 uppgick motsvarande kostnader till 540 tkr respektive 553 tkr.

Löner och ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m fl och anställda:

	1998/99		1997/98		1996/97	
	Styrelse och VD (varav tantiem)	Övriga anställda	Styrelse och VD (varav tantiem)	Övriga anställda	Styrelse och VD (varav tantiem)	Övriga anställda
Moderbolaget Sverige	2 757 (350)	84 346	2 158 (262)	77 778	1 954 (175)	68 695
Dotterföretag Norge	822 (106)	18 074	625 (79)	9 579	544 (53)	8 037
Koncernen totalt	3 579	102 420	2 783	87 357	2 498	76 732

Arvode till styrelsen har ej utgått för verksamhetsåret 98/99. Styrelsens ordförande har under verksamhetsåret erhållit konsultarvode avseende strategifrågor.

Lön och övriga ersättningar exklusive tantiem till verkställande direktören uppgick till 1 519 tkr. Tantiem, som baseras på koncernens resultatförbättring mot föregående år, uppgick för verkställande direktören till 200 tkr (maximalt). För verksamhetsåret 98/99 har detta belopp reserverats.

Enligt anställningsavtal med verkställande direktören är uppsägningstiden från Bolagets sida två år och från verkställande direktörens sida ett år. Under uppsägningstiden utgår gällande lön och förmåner.

Två av de ledande befattningshavarna har särskilda avtal avseende uppsägningstider. Vid uppsägning från Bolagets sida är uppsägningstiden två år och från den anställdes sida ett år. Under uppsägningstiden utgår gällande lön och förmåner.

Med en övrig anställd tillika styrelseledamot har avtal träffats enligt följande: Vid egen uppsägning utgår lön till 55 års ålder. Den anställda är idag 54 år varför ersättningen maximalt kan bli en årslön.

Utöver den ordinarie lönen finns tre olika typer av resultatbaserade löner. För personal i butikerna är en betydande del av lönen baserad på försäljningen i respektive butik. För personalen på bolagets centrallager används samma lönesystem men här baseras lönen på hela Bolagets försäljning.

Tjänstemän har ett bonussystem som baserar sig på hela koncernens resultat. Till ledande befattningshavare utgår tantiem som baserar sig på resultatförbättringen i förhållande till föregående år.

Not 3 Avskrivningar

Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar uppgår i koncernen till 11 937 tkr (1997/98 9 652 tkr samt 1996/97 7 017 tkr) och i moderbolaget till 10 158 tkr (1997/98 8 938 tkr samt 1996/97 6 363 tkr).

Not 4 Operationell leasing

Samtliga butikslokaler, utom Insjön, förhyrs och behandlas som operationell leasing. Avtalstiden uppgick per 1999-04-30 till i genomsnitt sex år. En del av koncernens datorer och skrivare förhyrs inklusive service och funktionalitet och behandlas enligt reglerna för operationell leasing.

Räkenskapsår	1998/99	1997/98
Hyror och leasingavgifter	21 175	17 062

Räkenskapsår	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04
Avtalade framtida hyror och leasingavgifter under den kommande femårsperioden	27 290	29 540	26 590	26 590	26 590

Fasta hyresavtal är beräknade efter 1999 års hyresnivå.

Not 5 Anläggningstillgångar

Byggnader och mark	Koncernen			Moderbolaget	
	1998/99	1997/98	1996/97	1998/99	1997/98
Ingående anskaffningsvärde	71 206	69 595	65 895	71 206	69 595
Inköp	694	1 943	3 700	694	1 943
Omklassificeringar	-	-332	-	-	-332
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	71 900	71 206	69 595	71 900	71 206
Ingående avskrivningar	19 744	17 326	15 099	19 744	17 326
Årets avskrivningar	2 453	2 418	2 227	2 453	2 418
Utgående ackumulerade avskrivningar	22 197	19 744	17 326	22 197	19 744
Utgående planenligt restvärde	49 703	51 462	52 269	49 703	51 462
Taxeringsvärde	30 440	30 440	25 658	30 440	30 440
Inventarier, verktyg och installationer					
	1998/99	1997/98	1996/97	1998/99	1997/98
Ingående anskaffningsvärde	72 905	63 859	60 230	65 911	56 624
Inköp	24 959	10 349	4 931	8 652	10 327
Försäljningar och utrangeringar	-8 321	-1 372	-2 273	-8 098	-1 372
Omklassificeringar	-	332	-	-	332
Omräkningsdifferenser	604	-263	971	-	-
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	90 147	72 905	63 859	66 465	65 911
Ingående avskrivningar	35 000	28 908	25 401	28 875	23 261
Försäljningar och utrangeringar	-7 098	-907	-2 274	-6 875	-907
Årets avskrivningar	9 484	7 234	4 791	7 706	6 521
Omräkningsdifferenser	269	-235	990	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	37 655	35 000	28 908	29 706	28 875
Utgående planenligt restvärde	52 492	37 905	34 951	36 759	37 036

Pågående anläggningar

Aktiverade utgifter uppgående till 32 193 tkr avser i sin helhet utbyggnad av Bolagets centrallager i Insjön.

Finansiella anläggningstillgångar	Koncernen			Moderbolaget	
	1998/99	1997/98	1996/97	1998/99	1997/98
Ingående anskaffningsvärde	997	1 010	1 056	839	840
Inköp	-	25	-	-	25
Amorteringar	-233	-26	-59	-25	-26
Omräkningsdifferenser	-	-12	13	-	-
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	764	997	1 010	814	839

Not 6 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen			Moderbolaget	
	1998/99	1997/98	1996/97	1998/99	1997/98
Förutbetalda hyror	4 048	2 658	2 131	2 503	2 176
Förutbetalda IT-kostnader	659	579	267	659	579
Upplupna ränteintäkter	46	537	495	26	65
Övriga poster	1 313	1 153	1 449	937	1 262
Summa	6 066	4 927	4 342	4 125	4 082

Not 7 Förändringar av eget kapital

	Aktie- kapital	Ej registrerad aktiekapitalökning	Bundna reserver	Fritt eget kapital
Koncernen				
Belopp vid årets ingång	4 800		63 656	100 498
Förändring av omräkningsdifferens			462	305
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital			5 090	-5 090
Fondemission		67 200		-67 200
Utdelning				-24 000
Årets resultat				52 682
Belopp vid årets utgång	4 800	67 200	69 208	57 195

	Aktie- kapital	Ej registrerad aktiekapitalökning	Reserv- fond	Fritt eget kapital
Moderbolaget				
Belopp vid årets ingång	4 800		960	91 500
Fondemission		67 200		-67 200
Utdelning				-24 000
Årets resultat				54 278
Belopp vid årets utgång	4 800	67 200	960	54 578

Not 8 Avsättningar för pensioner

Avsättning för pensioner uppgår till 399 tkr (399 tkr, 399 tkr). För dessa avsättningar har säkerheter ställts i form av långfristiga fordringar uppgående till 399 tkr (399 tkr, 399 tkr).

Förpliktelser avseende pensioner till styrelseledamöter uppgår till 266 tkr (266 tkr, 266 tkr).

Not 9 Latent skatt

Skillnaden i moderbolaget mellan å ena sidan den inkomstskatt som har redovisats i resultaträkningen under räkenskapsåret och tidigare verksamhetsår samt å andra sidan den inkomstskatt som belöper sig på verksamheten för dessa år utgörs av latent skatt på obeskattade reserver med 21 709 tkr (19 729 tkr).

Not 10 Övriga avsättningar

	Koncernen			Moderbolaget	
	1998/99	1997/98	1996/97	1998/99	1997/98
Garantiåtaganden	1 691	1 527	1 401	1 421	1 372
Summa	1 691	1 527	1 401	1 421	1 372

Not 11 Långfristiga skulder

	Koncernen			Moderbolaget	
	1998/99	1997/98	1996/97	1998/99	1997/98
Skulder till kreditinstitut	12 000	12 000	22 000	12 000	12 000
Summa	12 000	12 000	22 000	12 000	12 000
Ställda säkerheter					
Fastighetsinteckningar	15 000	15 000	23 000	15 000	15 000
Företagsinteckningar	40 000	40 000	44 000	40 000	40 000
Summa säkerheter	55 000	55 000	67 000	55 000	55 000

Ovan angivna säkerheter är även generell säkerhet för outnyttjade krediter vilka vid årets slut i koncernen uppgick till 70 400 tkr (15 000 tkr, 15 000 tkr) och i moderbolaget till 65 000 tkr (15 000 tkr, 15 000 tkr).

Not 12 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen			Moderbolaget	
	1998/99	1997/98	1996/97	1998/99	1997/98
Upplupna lönekostnader	10 573	7 323	6 656	10 233	7 323
Upplupna semesterlönekostnader	14 163	10 766	9 305	11 161	9 860
Upplupna sociala avgifter	10 029	8 055	6 872	9 215	7 692
Övriga poster	828	1 581	2 068	826	1 571
Summa	35 593	27 725	24 901	31 435	26 446

Not 13 Bokslutsdispositioner

	Moderbolaget	
	1998/99	1997/98
Skillnaden mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan på:		
- inventarier, verktyg och installationer	-1 058	-1 365
- byggnader och mark	1 048	1 052
Avsättning till periodiseringsfond	-9 560	-8 800
Återföring av skatteutjämningsreserv	2 500	2 500
Summa	-7 070	-6 613

Not 14 Obeskattade reserver

	Moderbolaget	
	1998/99	1997/98
Ackumulerad skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan på:		
- inventarier, verktyg och installationer	19 044	17 987
- byggnader och mark	19 080	20 127
Periodiseringsfond	36 908	27 348
Skatteutjämningsreserv	2 500	5 000
Summa	77 532	70 462

Not 15 Andelar i koncernföretag

Dotterföretaget Clas Ohlson AS i Norge, med säte i Oslo, 10 000 aktier à nom 100 kr. Ägarandel 100 %. Bokfört värde 50 000 kr.

Not 16 Inköp och försäljning mellan koncernföretag

Av moderbolagets fakturerade försäljning avser 143 983 tkr (81 761 tkr) leveranser till det helägda dotterföretaget Clas Ohlson AS i Norge. Några inköp från dotterföretaget har ej förekommit.

Not 17 Medeltal anställda

	1998/99		1997/98		1996/97	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Medeltalet anställda årsarbetare med fördelning på arbetsställe						
Insjön	216	216	205	205	202	202
Stockholm	43	43	44	44	40	40
Göteborg	28	28	29	29	26	26
Malmö	22	22	21	21	20	20
Norrköping	17	17	17	17	17	17
Örebro	15	15	11	11	-	-
Oslo	48	-	45	-	40	-
Sandnes	13	-	-	-	-	-
Kristiansand	8	-	-	-	-	-
Bergen	4	-	-	-	-	-
Totalt	414	341	372	327	345	305
Därav kvinnor	173	143	156	135	144	128

Revisorernas granskningsberättelse

Vi har i egenskap av revisorer i Clas Ohlson AB (publ) granskat detta prospekt.

Granskningsen har utförts enligt rekommendation, som Föreningen Auktoriserade Revisorer FAR utfärdat.

De uppgifter i prospektet som hämtats ur räkenskaper har återgivits korrekt. Uppgifter som motsvarar en delårsrapport har vi granskat översiktligt. Årsredovisningarna för 1996/97, 1997/98 och 1998/99 har reviderats av Öhrlings PricewaterhouseCoopers. De uppgifter i prospektet som hämtats ur årsredovisningarna har återgivits korrekt.

Det har inte framkommit något som tyder på att prospektet inte uppfyller kraven enligt aktiebolagslagen och lagen om handel med finansiella instrument.

Falun den 27 augusti 1999

Göran Melin
Auktoriserad revisor
Öhrlings PricewaterhouseCoopers

Ulla-Britt Larsson
Auktoriserad revisor
Öhrlings PricewaterhouseCoopers

Definitioner

Kassaflöde från rörelsen	Resultat efter finansnetto, med avdrag för betald inkomstskatt och tillägg för avskrivningar samt justerat för förändringar i rörelsekapital exklusive likvida medel.
Rörelsens fria kassaflöde	Kassaflöde från rörelsen, med återföring av finansnetto efter skatt samt före förändringar i finansiella anläggningstillgångar.
Rörelsekapital	Summan av omsättningstillgångar exklusive likvida medel, minskat med kortfristiga skulder.
Investeringar	Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar under räkenskapsåret.
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av räkenskapsårets omsättning. Bruttoresultat definieras som rörelseresultat före avskrivningar.
Rörelsemarginal	Rörelseresultat i procent av räkenskapsårets nettoomsättning.
Nettomarginal	Resultat efter finansiella poster i procent av räkenskapsårets nettoomsättning.
Avkastning på operativt kapital	Rörelseresultat i procent av genomsnittligt operativt kapital.
Operativt kapital	Sysselsatt kapital med avdrag för likvida medel. Genomsnittligt operativt kapital beräknas som genomsnittet av ingående och utgående operativt kapital under året.
Avkastning på sysselsatt kapital	Resultat efter finansiella poster med tillägg för finansiella kostnader (inklusive valutakursdifferenser) i procent av periodens genomsnittliga sysselsatta kapital.
Sysselsatt kapital	Balansomslutning minskad med icke räntebärande skulder, inklusive latent skatteskuld. Genomsnittligt sysselsatt kapital beräknas som genomsnittet av ingående och utgående sysselsatt kapital under året.
Avkastning på eget kapital	Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.
Andel riskbärande kapital	Eget kapital och latent skatt vid årets slut i procent av balansomslutningen.
Soliditet	Eget kapital vid årets slut i procent av balansomslutningen.
Nettoskulsättningsgrad	Nettoskuld dividerat med eget kapital.
Nettoskuld	Räntebärande skulder med avdrag för likvida medel.
Räntetäckningsgrad	Resultat efter finansiella poster med tillägg för räntekostnader i förhållande till räntekostnader. Räntekostnaderna har justerats för eventuella valutakursdifferenser.
Antal årsanställda	Medeltalet årsanställda under året.
Antal aktier	Antal aktier vid periodens slut, justerat för genomförd split.
Vinst per aktie	Resultat efter skatt i relation till genomsnittligt antal aktier.
Bruttokassaflöde per aktie	Resultat efter skatt plus avskrivningar i relation till genomsnittligt antal aktier.
Eget kapital per aktie	Eget kapital i relation till antal aktier i slutet av året.
Utdelning	Utbetalda utdelningar i relation till antal aktier i slutet av året.
P/E-tal	Pris per aktie i förhållande till vinst per aktie.
Pris/Bruttokassaflöde	Pris per aktie i relation till bruttokassaflöde per aktie.
Pris/Eget kapital	Pris per aktie i förhållande till eget kapital per aktie.
Direktavkastning	Föreslagen utdelning i procent av pris per aktie i erbjudandet.

Adresser

Huvudkontor

Clas Ohlson AB
793 85 Insjön
Tel 0247-444 00
Fax 0247-444 25
www.clasohlson.se

Butiker Sverige

Insjön

793 85 Insjön
Tel 0247-445 90
Fax 0247-445 99

Stockholm

Gallerian
Hamngatan 37
111 53 Stockholm
Tel 08-545 189 90
Fax 08-545 189 91

Göteborg

Nordstan
Nya Gatan
404 39 Göteborg
Tel 031-80 69 80
Fax 031-80 69 89

Sundsvall

Inre hamnen
Stuvarvägen 25
852 29 Sundsvall
Tel 060-64 10 00
Fax 060-64 10 01

Malmö

Södergatan 15
203 12 Malmö
Tel 040-30 70 78
Fax 040-30 70 88

Norrköping

Domino
Repslagaregatan 12
602 32 Norrköping
Tel 011-16 25 00
Fax 011-16 25 45

Örebro

Krämaren
Drottninggatan 27
702 22 Örebro
Tel 019-611 51 80
Fax 019-611 51 90

Butiker Norge

Oslo

Torggata 2-6
N-0105 Oslo
Tel +47 23 21 40 15
Fax +47 23 21 40 80

Bergen

Bergen Storsenter
Strømgaten 8
N-5015 Bergen
Tel +47 55 30 86 60
Fax +47 55 30 86 61

Sandnes

Kvadrat
Gamle Stokkavei 1
N-4313 Sandnes
Tel +47 51 63 56 80
Fax +47 51 63 56 81

Kristiansand

Sørlandsenteret
Barstølveien 35
N-4659 Kristiansand
Tel +47 38 04 99 40
Fax +47 38 04 99 41

Postorder Sverige

Clas Ohlson AB
793 85 Insjön
Tel 0247-444 44
Fax 0247-445 55
www.clasohlson.se

Postorder Norge

Clas Ohlson AS
Postboks 485
N-0105 Oslo
Tel +47 23 21 40 00
Fax +47 23 21 40 80
www.clasohlson.no

*”Vi ska sälja rejäla produkter till låga priser
med rätt kvalitet efter behov.”*

Clas Ohlson

CLAS OHLSON

793 85 Insjön
Tel 0247-444 00 Fax 0247-444 25
www.clasohlson.se

Organisationsnummer 556035-8672