

## **Clas Ohlson niomånadersrapport 2018/19**

### **Tredje kvartalet – 1 november 2018 till 31 januari 2019**

- Försäljningen ökade med 6 procent till 2 915 Mkr (2 746), en organisk tillväxt om 4 procent och en ökning om 2 procent i jämförbara enheter
- Försäljningen online ökade med 51 procent
- Rörelseresultat, inklusive kostnader av engångskaraktär, kostnader kopplade till handlingsprogrammet CO100+ och avveckling av butiksnätet i Storbritannien och Tyskland, uppgick till 105 Mkr (349)
- Avveckling av butiksnätet i Storbritannien och Tyskland belastade resultatet med engångskostnad om 210 Mkr. Avvecklingen väntas ge en positiv resultateffekt om cirka 75 Mkr per år med beräknad full effekt efter andra kvartalet 2019/20
- Underliggande rörelseresultat uppgick till 363 Mkr (359)
- Resultat efter skatt uppgick till 79 Mkr (270)
- Vinst per aktie uppgick till 1,24 kr (4,28)

### **Niomånadersperioden – 1 maj 2018 till 31 januari 2019**

- Försäljningen ökade med 8 procent till 7 030 Mkr (6 528), en organisk tillväxt om 5 procent och en ökning om 2 procent i jämförbara enheter
- Rörelseresultat, inklusive kostnader av engångskaraktär, kostnader kopplade till handlingsprogrammet CO100+, implementering av affärssystemet sCORE och avveckling av butiksnätet i Storbritannien och Tyskland, uppgick till 171 Mkr (574)
- Underliggande rörelseresultat uppgick till 549 Mkr (599)
- Resultat efter skatt uppgick till 133 Mkr (444)
- Vinst per aktie uppgick till 2,11 kr (7,02)

### **Händelser efter rapportperiodens slut**

- Försäljningen i februari ökade med 5 procent till 545 Mkr (518)
- Beslut om organisatorisk översyn med 150-200 berörda tjänster. Beslutet är en del av handlingsprogrammet CO100+, som förväntas reducera bolagets årliga kostnader med 200-250 Mkr med full effekt från och med räkenskapsåret 2020/21
- Bättre tillväxt än marknaden under tredje kvartalet, men lägre än interna mål – påverkar lönsamheten under innevarande år. Rörelsemarginalen för helåret 2018/2019 bedöms bli cirka 3 procent\* och den underliggande rörelsemarginalen cirka 5 procent

### **Kommentar från VD**

#### **Växer i både butik och online på en utmanande marknad**

##### **Ökat underliggande rörelseresultat och god tillväxt på en tuff marknad**

För första gången på många år växte inte marknaden under julhandeln i år i Sverige, Norge och Finland. Istället blev den lägre än föregående år och nådde inte de prognoser som gjorts. Ett tydligt mönster är också att julhandeln inleddes starkt under "Black week" som följdes av en svag period för att avslutas med en väldigt stark slutspurt. Online fortsatte att vara den växande försäljningskanalen på marknaden som helhet.

Tredje kvartalet är det försäljnings- och resultatmässigt viktigaste kvartalet för oss. Vi förberedde oss med attraktiva erbjudanden till kund, utökad digital förmåga och fler och bättre leveransalternativ online. Satsningarna

\* Exklusive kostnad för avveckling av butiksnätet i Storbritannien och Tyskland.

gav resultat. Tillväxten blev bättre än marknaden, men var lägre än våra interna mål. Kvartalets organiska tillväxt blev 4 procent och för niomånadersperioden var den organiska tillväxten i nivå med målet om 5 procent. Onlineförsäljningen ökade under kvartalet med 51 procent jämfört med motsvarande period förra året.

Vi upprätthöll också bruttomarginalen på 40,4 procent (40,8) för kvartalet. Sammantaget ger detta ett underliggande rörelseresultat på 363 Mkr (359) som är något högre än förra året.

Kassaflödet från den löpande verksamheten stärktes under kvartalet, främst drivet av systematisk lagerstyrning men också tack vare god försäljning och upprätthållen bruttomarginal. Dessutom ligger lagervärdet, 1 983 Mkr (1 880) vid kvartalets utgång, åter på en god nivå efter den planerade lageruppbyggnad som genomfördes under första kvartalet vid implementeringen av affärssystemet sCORE.

Clas Ohlson växer både i butik och online i ett utmanande marknadsklimat. Försäljningen under kvartalet nådde dock inte våra interna mål och det påverkar lönsamheten under innevarande år. Rörelsemarginalen för helåret 2018/2019 bedöms bli cirka 3 procent\* och den underliggande rörelsemarginalen cirka 5 procent.

### **Avveckling av butiksnät i Storbritannien och Tyskland går enligt plan**

Arbetet med att koncentrera butiksnätet till hemmamarknaden Norden och därmed stänga våra butiker i Storbritannien och Tyskland och där fokusera på online löper enligt plan. Avvecklingskostnaden har nu redovisats till 210 Mkr och belastar kvartalets resultat. Ambitionen är att processen ska vara slutförd under innevarande räkenskapsår och att den beräknade positiva resultateffekten på cirka 75 Mkr per år ska slå igenom med full effekt efter andra kvartalet 2019/20.

### **Fullt fokus på lägre kostnader**

Det systematiska arbetet med att reducera kostnaderna som en del av handlingsprogrammet CO100+ fortsätter. I början av februari kommunicerades beslutet om en organisatorisk översyn för att sänka kostnaderna och skapa en mer effektiv och flexibel organisation. Totalt sett beräknas 150-200 tjänster påverkas av detta.

Under kvartalet intensifierades också arbetet med att sänka inköps- och leverantörskostnaderna och vi jobbade vidare med att optimera vårt sortiment i butik.

Kostnaderna för handlingsprogrammet CO100+ beräknas även fortsatt ligga inom det kommunicerade intervallet 1-2 procent av den underliggande rörelsemarginalen.

### **Fortsätter våra initiativ för långsiktig tillväxt**

Projekten inom CO100+ för att skapa långsiktig tillväxt fortskrider enligt plan. Ett av de viktigaste delmålen är att dubbla försäljningen online vartannat år. För att lyckas med det krävs smarta lösningar för leverans till kunden. Ett exempel är Click & Collect-lösningen som fick något av ett genombrott under julhandeln då var tredje kund valde att få sin onlinebeställning levererad till en butik. Denna leveranslösning bidrar också till att driva trafik till butik.

Ett annat exempel är samarbetet med MatHem, som på ett påtagligt sätt bidrar till att vi kan växa vår onlineaffär på ett kostnadseffektivt sätt, samtidigt som vi underlättar vardagen för våra kunder. Samarbetet med MatHem utvecklades väl under kvartalet. Under februari kommunicerades också att MatHem får en ny huvudägare i Kinnevik, som gör en betydande investering i bolaget. Detta stärker Mathem ytterligare, för oss både i rollen som en viktig samarbetspartner och som finansiell investering.

## Långsiktigt lönsam tillväxt enligt plan

Förändringen i detaljhandelsbranschen går i den riktning som vi förutspått och byggt strategin för att möta. Utvecklingen går nu snabbare än väntat. Det gör mig ännu mer övertygad om att vi är på rätt väg i omställningsarbetet. Vi har genomfört ett antal betydande åtgärder under kvartalet och ligger i fas med planerade åtgärder inom ramen för CO100+ som ska ge full effekt från och med räkenskapsåret 2020/21.

Vi jobbar vidare med tillväxtskapande initiativ samtidigt som genomförda kostnadsbesparingar bockas av för att skapa långsiktigt lönsam tillväxt och aktieägarvärde för Clas Ohlson även på sikt – allt enligt plan.

*Lotta Lyrå, VD och koncernchef Clas Ohlson AB*

## Analytiker- och medieträff

Rapporten presenteras idag klockan 09:00 i Clas Ohlson-butiken på Sveavägen 52. För de som inte har möjlighet att närvara kan presentationen även följas här: <https://about.clasohlson.com/webbsandning-201819-Q3>. Det går också bra att följa presentationen direkt via telefonkonferens. För att delta, ring: +46856642704 (Sverige), +443333009032 (Storbritannien) eller +18335268380 (USA).

## För mer information vänligen kontakta:

Ann Charlotte Svensson, IR-ansvarig, telefon 0247-26 43 24, [ir@clasohlson.se](mailto:ir@clasohlson.se)  
Niklas Carlsson, Kommunikationschef, telefon 0247-444 29

*Detta är sådan information som Clas Ohlson AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 13 mars 2019 klockan 07:00.*

*Clas Ohlson grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. Idag är vi ett detaljhandelsbolag med kunder på fem marknader, cirka 5 000 medarbetare och en omsättning om cirka 8 miljarder kronor. Vår aktie är noterad på Nasdaq Stockholm. Mycket har hänt sedan starten, men en sak har varit densamma genom alla år: att vi varje dag vill hjälpa och inspirera människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla, praktiska lösningar till attraktiva priser. Läs mer om oss och hur vi brinner för att förenkla livet i varje hem på [about.clasohlson.com](https://about.clasohlson.com).*