

## **Clas Ohlson bokslutskommuniké 2018/19**

### **Fjärde kvartalet – 1 februari 2019 till 30 april 2019**

- Försäljningen ökade med 4 procent till 1 742 Mkr (1 683), en organisk tillväxt om 2 procent och oförändrat i jämförbara enheter
- Försäljningen online ökade med 33 procent
- Rörelseresultat, inklusive kostnader av engångskaraktär, kostnader kopplade till handlingsprogrammet CO100+ och avveckling av butiksnätet i Storbritannien och Tyskland, uppgick till -77 Mkr (-106)
- Underliggande rörelseresultat uppgick till -52 Mkr (-61)
- Resultat efter skatt uppgick till -62 Mkr (-86)
- Vinst per aktie uppgick till -0,98 kr (-1,36)

### **Verksamhetsåret – 1 maj 2018 till 30 april 2019**

- Försäljningen ökade med 7 procent till 8 772 Mkr (8 211), en organisk tillväxt om 4 procent och en ökning om 1 procent i jämförbara enheter
- Försäljningen online ökade med 47 procent
- Rörelseresultat, inklusive kostnader av engångskaraktär, kostnader kopplade till handlingsprogrammet CO100+, implementering av affärssystemet sCORE och avveckling av butiksnätet i Storbritannien och Tyskland, uppgick till 94 Mkr (468)
- Avveckling av butiksnätet i Storbritannien och Tyskland belastade resultatet med en engångskostnad om 210 Mkr. Avvecklingen väntas ge en positiv resultat effekt om cirka 75 Mkr per år med beräknad full effekt efter andra kvartalet 2019/20
- Underliggande rörelseresultat uppgick till 497 Mkr (538)
- Resultat efter skatt uppgick till 72 Mkr (358)
- Vinst per aktie uppgick till 1,13 kr (5,66)
- Utdelningen föreslås till 6,25 kr per aktie (6,25), att utbetalas vid två tillfällen med vardera 3,125 kr

### **Händelser efter rapportperiodens slut**

- Försäljningen i maj ökade med 6 procent till 641 Mkr (604)

## Kommentar från VD

Vi levererar enligt vår strategiska plan för långsiktig lönsam tillväxt

### **Första delen av handlingsprogrammet CO100+ avklarad**

Strukturomvandlingen i den nordiska detaljhandeln fortsätter och all tillväxt i sällan-köpshandeln sker i dag online. Det är samtidigt viktigt att komma ihåg att merparten av handeln fortfarande sker i fysiska butiker. Clas Ohlson möter utvecklingen med en fortsatt hög takt i implementeringen av de strategiska tillväxt- och kostnadsinitiativen som utgör handlingsprogrammet CO100+.

### **Vår stärkta e-handelsplattform med utökad online-kapacitet har varit särskilt**

prioriterad för att möta tillväxten online och nå vårt viktiga delmål om att dubbla försäljningen online vartannat år. I fjärde kvartalet ökade försäljningen online med 33 procent jämfört med motsvarande period föregående år, och helåret landade på 47 procents tillväxt. Under 2018/19 stod Clas Ohlsons butiker för cirka 95 procent av vår totala omsättning, och det är glädjande att försäljningen på årsbasis ökar även i butikerna. Det säger något om styrkan i butiks nät, och stärker min uppfattning att butikerna spelar en viktig, men annorlunda, roll i en allt mer digitaliserad kund-upplevelse. Vår organiska tillväxt blev 2 procent för kvartalet och 4 procent för helåret.

Under kvartalet stärktes bruttomarginalen till 38,2 procent (36,7). Det visar att våra kampanjer blir allt effektivare och att den pågående optimeringen av vårt sortiment ger resultat i form av ökad försäljning per kvadratmeter. Vi förbättrade också rörelseresultatet i fjärde kvartalet, såväl underliggande som totalt. Rörelsemarginalen för helåret blev 3,5 procent exklusive kostnad för avveckling av butiks nät i Storbritannien och Tyskland. Även den underliggande rörelsemarginalen om 5,7 procent är i linje med tidigare kommunikation. Resultatet ska ses i ljuset av att vi, i enlighet med vår plan, investerade cirka 2 procent, motsvarande cirka 180 Mkr, av rörelsemarginalen i våra strategiska initiativ.

### **Hög aktivitet i både tillväxt- och kostnadsinitiativ**

Clas Ohlson fortsätter arbetet med att stärka servicenivå, tillgänglighet och bekvämlighet, allt i syfte att skapa ett mer unikt kunderbjudande och därigenom öka försäljningen per kund. Clas Fixare, som lanserades i november 2018, efterfrågas och uppskattas av kunderna. Vi fortsätter att utvärdera och trimma detta tjänsteerbjudande samtidigt som vi nu planerar utrullning av tjänsten till flera geografiska områden.

Under kvartalet beslutade vi också om att fasa ut och ersätta engångsartiklar av plast från sortimentet under 2019. Initiativet är en del av vår långsiktiga hållbarhetsagenda, där utfasning av produkter med negativ miljöpåverkan sker löpande.

## **Kostnadsbesparingar i fokus**

Mot bakgrund av de snabbt förändrade kundkraven och den ökade konkurrensen har vi som en del av implementeringen av CO100+ tagit flera tuffa beslut som påverkar våra medarbetare. Att effektivisera organisationen är ett av de tidigare kommunicerade nyckelområdena för kostnadsreduceringar i handlingsprogrammet CO100+, och totalt kommer 150-200 tjänster beröras. De första uppsägningarna genomfördes under kvartalet. Cirka 65 tjänster har hittills berörts vid Clas Ohlsons olika kontor och på distributionscentralen i Insjön. Åtgärderna är nödvändiga för att skapa en effektivare organisation med rätt kompetensmix och förutsättningar för att dra nytta av de möjligheter som ges av digitalisering, datadrivet beslutsfattande och automatisering.

Arbetet med att stänga butikerna i Storbritannien och Tyskland går enligt plan. Vid utgången av kvartalet hade vi stängt alla tyska butiker och stängningen av butiker i Storbritannien fortgår i takt med att vi når överenskommelser med fastighetsägarna. Avvecklingskostnaderna belastade verksamhetsåret 2018/19 och när processen är slutförd räknar vi med en positiv resultateffekt om cirka 75 Mkr årligen, med full effekt andra halvåret 2019/20.

Att optimera vårt butiksbestånd är ett fortsatt viktigt arbete. Bland annat testar vi nya butiksformat för att öka relevansen utifrån kundernas efterfrågan och därigenom försäljningstillväxten. Vi adresserar även ett strukturellt problem som berör hela branschen, nämligen hyresvillkoren. Samtidigt som detaljhandeln genomgår en globalisering med ökad konkurrens ser vi att kvadratmeterpriset på butikslokaler inte har justerats och att fastighetsägare därmed inte påverkats till följd av förändrade marknadsvillkor. Denna viktiga fråga måste detaljhandelsaktörer och fastighetsägare tillsammans lösa. I linje med detta har vi påbörjat en större översyn av alla våra hyresavtal i Norden för att säkerställa att villkoren bättre möter detaljhandelns förutsättningar i dag och framåt. Det är nödvändigt också i ett större perspektiv – för att säkra levande stadskärnor och köpcentrum också i framtiden.

## **Nytt år med nya förutsättningar men samma långsiktiga mål**

När vi stänger verksamhetsåret 2018/19 kan vi konstatera att Clas Ohlson har nått halvvägs i omställningsperioden. I den första fasen av handlingsprogrammet CO100+ har vi prioriterat initiativ för långsiktig tillväxt men även initierat och genomfört besparingsinitiativ inom inköp och administration för att få en bättre och mer flexibel kostnadsstruktur. Vi räknar med att de viktiga insatser som gjorts avseende indirekta inköp, som står för en tredjedel av de totala besparingarna eller cirka 70 Mkr, kommer att få full effekt under innevarande verksamhetsår. Som tidigare kommunicerats är målet att reducera de årliga kostnaderna med 200-250 Mkr med full effekt från och med räkenskapsåret 2020/21.

Vi går nu in i andra fasen av vår omställning, och fyra av åtta kvartal återstår av CO100+. Enligt tidigare kommunikation beräknas rörelsemarginalen ligga i intervallet 4-6 procent på

helåret. Inledningsvis kommer året att belastas av engångskostnader för framförallt uppsägningar. Att prioritera lönsamhet är helt nödvändigt, inte minst i den konkurrenssituation som råder på detaljhandelsmarknaden men också inför en möjlig konjunkturförsvagning. Clas Ohlson fortsätter därför hålla ett högt tempo i omställningen för att skapa lönsam tillväxt, allt i enlighet med våra långsiktiga mål.

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](#). Det går också bra att följa presentationen direkt via telefonkonferens. För att delta, ring: +46856642705 (Sverige), +443333009032 (Storbritannien) eller +18335268347 (USA).

### **Kontakt**

För mer information, vänligen kontakta:

Niklas Carlsson, kommunikationschef, 0247-444 29, [niklas.carlsson@clasohlson.se](mailto:niklas.carlsson@clasohlson.se)

Detta är sådan information som Clas Ohlson AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 5 juni 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](http://about.clasohlson.com).*