

Års- och hållbarhetsredovisning 2017/18



100 *år*
TILL

clas
ohlson

100 år TILL



clas
ohlson

På Clas Ohlson är vi stolta över vår historia och att vi i 100 år jobbat för att hjälpa och inspirera människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla och praktiska lösningar till attraktiva priser.

I maj 2018 presenterade vi vår plan för att ta problemlösning i hemmet till nästa nivå med vår tillväxtstrategi *100 år till*. Vi bygger vidare på den starka position vi har på den nordiska marknaden med ett mer unikt kunderbjudande av både produkter, rådgivning och kompletterande tjänster. Allt samlat i vår nya digitala plattform, C/O, som lanseras verksamhetsåret 2018/19.

Läs mer om vår nya strategi för en långsiktig lönsam tillväxt på sidorna 14-17.



Innehåll

- 2 Clas Ohlson 100 år
- 4 Året som gått
- 10 Vd-kommentar

STRATEGISK INRIKTNING

- 14 Ny strategi

OMVÄRLD

- 18 Drivkrafter och trender
- 20 Intressenternas förväntningar

VÅRT SÄTT ATT ARBETA

- 22 Affärsmodell
- 24 Styrning och ansvar
- 28 Medarbetare

VERKSAMHETEN

- 34 Kunderbudandet
- 42 Kundmötet
- 48 Inköp
- 54 Distribution
- 60 Tillväxt
- 62 Marknader
- 64 Hållbarhet

ÅRSREDOVISNING

- 68 Förvaltningsberättelse
- 73 - Vinstdisposition
- 74 - Risker och osäkerhetsfaktorer
- 78 - Ordföranden har ordet
- 79 - Bolagsstyrning
- 88 - Styrelse
- 90 - Ledande befattningshavare
- 92 Koncernens räkenskaper
- 95 Moderbolagets räkenskaper
- 98 Noter
- 116 Årsredovisningens undertecknande
- 117 Revisionsberättelse
- 120 Hållbarhetsrapport
- 121 Kompletterande hållbarhetsinformation
- 122 - Vår värdekedja
- 124 - 8 prioriterade områden
- 128 - Väsentlighetsanalys
- 130 - Hållbarhetsrisker
- 132 - GRI-index
- 136 Aktien
- 140 Kvartalsdata
- 141 Nyckeltalsdefinitioner och ordlista
- 142 Alternativa nyckeltal
- 144 Tio år i sammandrag
- 146 Butiksöversikt
- 148 Historia
- 152 Årsstämma och kalendarium

OM ÅRSREDOVISNINGEN Clas Ohlson rapporterar integrerat finansiell och icke-finansiell information i en gemensam rapport. Rapporten inkluderar standarduppgifter och specifika uppgifter baserade på GRI:s riktlinjer, Standards. Den lagstadgade hållbarhetsrapportens omfattning anges på sidan 120. Den legala årsredovisningen omfattar förvaltningsberättelsen och finansiella rapporter på sidorna 68-116.

Clas Ohlson AB (publ) är ett svenskt bolag som lyder under svenska lagar. Alla värden uttrycks i svenska kronor. Miljoner kronor förkortas Mkr och tusen kronor tkr. Sifferuppgifter inom parentes avser, om inte annat anges, 2016/17. Data om marknader och konkurrenssituation är Clas Ohlsons egna bedömningar, om inte en specifik källa anges. Dessa bedömningar baseras på bästa och senast tillgängliga faktaunderlag från publicerade källor inom offentlig sektor och konsumentvarubranschen.



100 ÅR MED **clas
ohlson**

VÅR MISSION

Att hjälpa och inspirera människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla och praktiska lösningar till attraktiva priser.



Läs mer om
Clas Ohlsons
nya strategiska
inriktning på
sidorna 14-17.

Clas Ohlson grundades 1918 som en postorderverksamhet i Insjön i Dalarna. När vi nu firar 100 år som företag finns Clas Ohlson på fem marknader – i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien och i Tyskland. Koncernen omsätter drygt 8 miljarder kronor och har över 5 000 medarbetare.

Mycket har hänt sedan starten, men en sak har varit densamma genom alla år – vi vill hjälpa och

inspirera människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla och praktiska lösningar till attraktiva priser. Vi vill också påverka vår värdekedja till att bli mer resurseffektiv och vi tar hänsyn till människor och miljö i alla delar av vår verksamhet.

Clas Ohlsons aktie är sedan 1999 noterat på Nasdaq Stockholm.

I år fyller Clas Ohlson 100 år – ett sekel av att varje dag göra vardagen lite enklare för våra kunder.



100 år av smarta lösningar



Vår historia började för 100 år sen, då Clas Ohlson, en ung och driftig entreprenör med ett stort teknikutintresse, startade en postorderfirma i Insjön i Dalarna. Han tänkte att det måste finnas fler som han, som bodde på landsbygden och saknade de stora städernas utbud av prylar. Och det fanns det.

Den första katalogen blev en succé och så småningom öppnade också den allra första butiken i Insjön. Butiken växte efterhand och är idag med sina 3 200 kvadratmeter vår största Clas Ohlson-butik. Genom åren har vi vuxit med nya försäljningskanaler och till nya marknader och idag möter vi 75 miljoner kunder i drygt 230 butiker i fem länder och online.

Självklart vill vi hedra vår grundare, berätta vår spännande historia och fira med alla som gjort vår 100-åriga resa som företag möjlig, det vill säga alla fantastiska medarbetare och alla våra kunder.

Vi firar hela året med bra erbjudanden, roliga event och andra överraskningar.

100 ÅR MED clas ohlson

VÄLKOMMEN ATT
BESÖKA MUSEET
I INSJÖN!

PODCASTEN Älskade prylar

lanserades under hösten 2017 och har i 11 avsnitt, decennium för decennium, guidat oss genom pryl- och samtidshistoria under ledning av poddprofilerna Malin och Ulf Åkersten.



Boken ÄLSKADE PRYLAR

bjuder på en riktig nostalgitripp med bilder hämtade från Clas Ohlsons kataloger. Den speglar inte bara prylarnas utveckling utan även samhällets, med byggprojekt i hemmet, städning och förvaring, matlagning, underhållning, trädgårdsskötsel – och mycket mera. Läs mer om Clas Ohlsons historia och bläddra i alla kataloger på clasohlson100.com.

VI FIRAR med kunderna

I början av mars drog födelsedagsfirandet igång och vi fortsätter att fira med våra kunder under hela året. Inte minst på självaste födelsedagen i juni då vi bjuder på extra fina erbjudanden och massor av överraskningar både i butik och online i alla länder.



Jubileumskollektion LIMITED EDITION

Den första kollektionen i vår jubileumsserie släpps i juni. Ett noga utvalt sortiment av storsäljare och kundfavoriter har fått ny design som ger guldkant i vardagen. Allt i begränsad upplaga.

FESTIVAL i Tällberg

I augusti samlas alla medarbetare i Tällberg, nära Insjön, för att gemensamt ta avstamp i vår historia och ta fart mot de kommande 100 åren.





Onlineförsäljningen har *ökat med 33 %*
under verksamhetsåret 2017/18.

Vi förbereder för nästa steg

VERKSAMHETSÅRET 2017/18 summerar en försäljningstillväxt om 3 procent till drygt 8,2 miljarder kronor, vilket är en stabil utveckling givet den omställning av branschen som präglade året. Försäljningen online har haft en särskilt fin utveckling och har ökat med 33 procent under året.

Under året som gått har försäljningen ökat på samtliga marknader och i alla försäljningskanaler och uppgick till totalt 8 211 Mkr. I lokala valutor ökade försäljningen med 3 procent och försäljningen i jämförbara enheter och lokal valuta var oförändrad.

Expansion av butiksnät och online

Under året har vi fortsatt utveckla våra försäljningskanaler. Vi har öppnat 13 butiker (11 netto. Av dessa var fem Clas Ohlson Compact Stores, vårt nya mindre butikskoncept). Försäljningen online ökade med 33 procent till 295 Mkr (222).

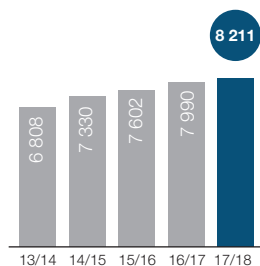
Ny strategi för tillväxt

Under året som gått har vi påbörjat omställningen i enlighet med nya strategin och vi använder vår finansiella styrka och vårt underliggande resultat för att investera för framtiden. Årets rörelseresultat uppgick till 468 Mkr (610), påverkat av engångskostnader och periodisering av kostnader förknippade med strategiimplementeringen om 70 Mkr. Rörelsemarginalen uppgick till 5,7 procent och vinsten per aktie till 5,66 kronor.

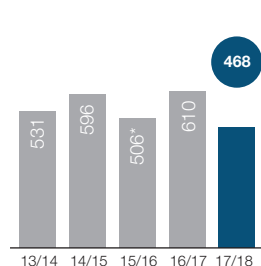
Ett växande team

Vårt team har stärkts under året och antalet medarbetare har ökat till totalt drygt 5 000.

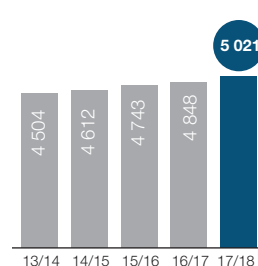
Försäljning, Mkr



Rörelseresultat, Mkr



Medarbetare, antal



Viktiga händelser

KVARTAL

01

- Lanserar Workwear by Clas Ohlson, en helt ny kollektion av arbetskläder med rätt design, kvalitet och passform för alla typer av hemmafärdprojekt.
- Utser vinnaren i Clas Ohlson Product Innovation Challenge. Vinnaren, Altered:Nozzle, är ett munstycke till vattenkranen som minskar åtgången av vatten med upp till 98 %.
- Lotta Lyrå inleder sin anställning och tillträder som ny vd och koncernchef den 1 augusti.
- Lanserar de nya tjänsterna knivslipning och installation av robotgräsklippare.
- Öppnar ny butik i Farsund i Norge och ytterligare en butik i Helsingfors i Finland, vår första Compact Store på den finska marknaden.

KVARTAL

02

- Clas Ohlson är lanseringspartner när Nest Labs säkerhetsprodukter för hemmet kommer till Norden.
- Inleder en strategisk översyn 100 år till.
- Lanserar ett nytt belysnings-sortiment. Clas Ohlson Premium Classic är LED-lampan som ser ut som den klassiska glödlampan.
- 1 400 besökare samlas till Clas Ohlsons årsstämma i distributionscentralen i Insjön.
- Stiftelsen Clas Ohlson Foundation bildas.
- Öppnar ny butik i Kempele i Finland, i Varberg i Sverige samt i Leira och Askim i Norge.

KVARTAL

03

- Inleder ett strategiskt samarbete med Mathem och förvärvar aktier motsvarande 10 % i den svenska e-handelsaktören.
- Inleder ett samarbete med Telenor i ett urval av svenska butiker.
- Vinner internationellt pris för utbildningsinsatser i leverantörsledet vid Sedex Awards i London.
- Öppnar tre nya butiker Norge, i Stjørdal, Stathelle och i Bergen, samt den fjärde butiken i Hamburg i Tyskland.

KVARTAL

04

- Inleder 100-årsfirandet med att lansera clasohlson100.com, en sajt med alla kataloger, berättelser, bilder och fakta om Clas Ohlsons historia.
- Lanserar Clas Ohlson Smart Plug – ett enkelt sätt att fjärrstyra eluttag från en smartphone eller surfplatta genom den helt nya appen Clas Ohlson Home.
- Öppnar ny butik i Bodö, Husnes och Bærum i Norge, i Tammerfors i Finland samt i Göteborg och Märsta i Sverige.
- Nya tillväxtstrategin 100 år till och reviderade finansiella mål presenteras och implementering inleds.

Pris för BÄSTA NYA PROGRAM på Sedex Awards

Kina är vår största inköpsmarknad och Clas Ohlson har egna inköpare på plats som har en tät dialog med viktiga leverantörer. I ett nära samarbete med utbildningsföretaget QuizRR genomför vi utbildningar som berör arbetstagares rättigheter, hälsa och säkerhet. Utbildningsinsatserna, som hittills engagerat mer än 4 000 arbetare i 26 fabriker, fick utmärkelsen "Bästa nya program" vid Sedex Awards i London.

STRATEGISKT SAMARBETE

med MatHem

Genom ett nytt samarbete med e-handelsaktören MatHem erbjuder vi Clas Ohlson-produkter via MatHems digitala plattform för leverans hem till dörren. Efter en pilotfas i Malmöregionen rullas erbjudandet successivt ut i Stockholm och Göteborg under sommaren 2018. Produktutbudet omfattar framför allt förbrukningsvaror, men också köksutrustning, städprodukter och annat som behövs i hemmet. Samarbetet innebär även att kunder som handlar på vår egen sajt ska kunna välja att få produkterna levererade hem till dörren med MatHem. I samband med tecknandet av samarbetsavtalet gick Clas Ohlson in som 10-procentig ägare i MatHem.



CLICK & COLLECT i valfri butik

Många kunder vill handla på nätet och själva bestämma var och när de hämtar sina varor. Clas Ohlsons Click & Collect är redan en stor succé i Storbritannien och i februari lanserades det i vårt norska butiksnätverk. Sommaren 2018 kommer kunder i Sverige, Finland och Tyskland också att kunna välja produkter hemma i lugn och ro och hämta i valfri butik.

Populärt att HYRA VERKTYG

Vi breddar servicen och adderar hela tiden nya tjänster till vårt kunderbjudande. Clas Ohlson har länge erbjudit hjälp med reparationer och reservdelar. Nu kan kunderna också välja att hyra verktyg för hemmafärdprojekt istället för att köpa. Den nya tjänsten har snabbt blivit populär, den spar plats och pengar och många ser det som ett mer hållbart alternativ. Efter en framgångsrik testperiod rullades konceptet ut under våren och finns nu tillgängligt i ett 30-tal butiker i Sverige samt pilotbutiker i Norge och Finland.



EN FJÄRDE BUTIK öppnar i Hamburg

I november öppnade Clas Ohlsons fjärde butik i Hamburg, på den centralt belägna shoppinggatan Spitalerstraße. Vi har nu en bra bas i Hamburgregionen och en lojal kundbas som rekommenderar Clas Ohlson till släkt och vänner.

Måluppfyllelse

Läs mer om
Clas Ohlsons
nya mål på
sidan 17.

Nedan redovisas mål och måluppfyllelse för verksamhetsåret 2017/18. Clas Ohlsons styrelse har fastställt nya finansiella mål för koncernen för att stödja den nya tillväxtstrategin. De nya målen gäller från och med verksamhetsåret 2018/19. Försäljningen ska öka organiskt med 5 procent i genomsnitt under en femårsperiod, rörelsemarginalen ska uppgå till 6-8 procent och nettoskulden/EBITDA ska understiga 2 gånger. Utdelningsmålet är oförändrat.

FINANSIELLA MÅL 2017/18

MÅL

En årlig försäljningstillväxt i jämförbara enheter om lägst 2 procent.

MÅL

Etablering av 10-15 nya butiker netto under verksamhetsåret 2017/18.

MÅL

En rörelsemarginal om lägst 10 procent.

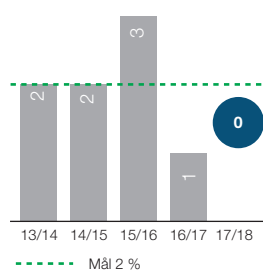
MÅL

Utdelningen ska utgöra minst hälften av resultatet per aktie efter skatt med beaktande av den finansiella ställningen. Det är vår utdelningspolicy.

MÅLUPPFYLLELSE

Försäljningen i jämförbara enheter i lokal valuta var oförändrad jämfört med föregående år.

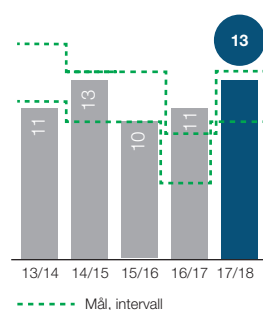
Försäljningstillväxt i jämförbara enheter, %



MÅLUPPFYLLELSE

Vi öppnade netto 13 nya butiker i Sverige, Norge, Finland och Tyskland under året.

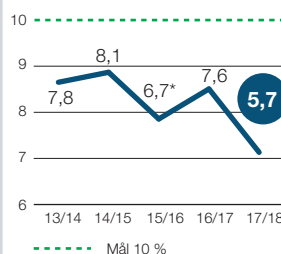
Antal nya butiker



MÅLUPPFYLLELSE

Rörelsemarginalen för verksamhetsåret uppgick till 5,7 procent.

Rörelsemarginal, %

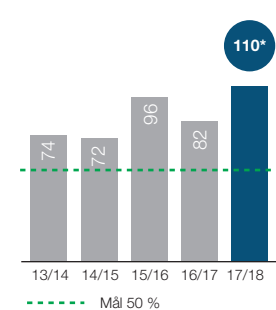


* Exkluderat poster av engångskaraktär

MÅLUPPFYLLELSE

Den för verksamhetsåret föreslagna utdelningen om 6,25 kronor per aktie motsvarar 110 procent av resultatet per aktie före utspädning, vilket är i enlighet med utdelningspolicyn.

Utdelningsandel, %



* Föreslagen utdelning



Försäljningen ligger kvar på *stabil nivå*.

HÅLLBARHETSMÅL

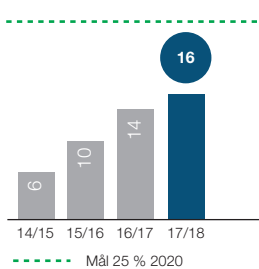
MÅL

Andelen produkter för en mer hållbar livsstil ska uppgå till minst 25 procent av försäljningen 2020.

MÅLUPPFYLLELSE

Andelen produkter för en mer hållbar livsstil utgjorde 16 procent av verksamhetsårets totala försäljning, en ökning med 2 procentenheter jämfört med föregående år.

Försäljning produkter för en mer hållbar livsstil, %



MÅL

CO₂-utsläppen från transporter ska minska relativt vår omsättning.

MÅLUPPFYLLELSE

Under verksamhetsåret minskade CO₂-utsläppen från transporter relativt vår omsättning med 23 procent. En del av reduktionen är hänförlig till att mätmetoderna förändrats mellan åren.

CO₂-utsläpp, gram CO₂ relativt vår omsättning



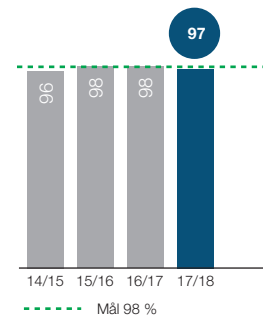
MÅL

98 procent av leverantörerna ska leva upp till kraven i vår uppförandekod avseende arbetsförhållanden, mänskliga rättigheter och miljö utan allvarigare avvikelser.

MÅLUPPFYLLELSE

Vi fokuserar på effektiva processer för uppföljning, utbildning och ett proaktivt utvecklingsarbete med strategiska leverantörer. 97 procent av leverantörerna levde upp till kraven 2017/18.

Andel leverantörer som möter kraven i uppförandekoden utan allvarigare avvikelse, %





Vi ska spela en viktigare och
större roll i *varje hem.*

Nu tar vi nästa steg

Nästan alla svenskar, norrmän och finländare känner till Clas Ohlson och många har en känslomässig relation till företaget. Vi har 75 miljoner besök i våra butiker och 83 miljoner besök online, och vår kundklubb Club Clas samlar 2,8 miljoner medlemmar. Det företag som entreprenören Clas Ohlson startade i Insjön för nu exakt 100 år sedan, betyder något för väldigt många människor och har tagit en plats i mångas hjärtan. Det är vi fantastiskt glada och stolta över.

Varför gillar man då Clas Ohlson? Det finns förstås många svar på den frågan, men en del av svaret är självklarheten i vår mission. Vi ska hjälpa och inspirera människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla och praktiska lösningar till attraktiva priser. Det var vår grundares idé och den är precis lika aktuell och relevant i dag som då.

En annan viktig del av svaret är vår omtalade goda kundservice. Vi är kända för vår hjälpsamhet och vår vilja att göra det lilla extra. Det gör oss unika och är något jag vill att vi håller lika högt framåt.

Nya förutsättningar ställer krav

Nu förändras förutsättningarna för Clas Ohlson och många andra detaljhandelsföretag på ett genomgripande sätt – och det går snabbt. Ny teknik förändrar beteenden och hur vi konsumerar. Det gäller allt från hur du som kund samlar information till hur du väljer att få varan levererad. På några sekunder och med några knapptryck på mobilen eller datorn har du tillgång till ett enormt utbud av varor och tjänster. Det är lätt att jämföra priser och kvaliteter och det går snabbt att ta ett annat köpbeslut.

Förväntningarna på vad vi som företag ska kunna erbjuda i termer av tillgänglighet, trygghet och smidighet, ett unikt och attraktivt erbjudande, hur vi ska ge kunderna något ”extra” och erbjuda en nära och ärlig relation, ökar hela tiden. Det som förut gav en ”wow-känsla” är kanske bara ett år senare en hygienfaktor.

Den här utvecklingen skapar fantastiska möjligheter för de företag som vill och kan förändras, men den innebär också stora utmaningar för hur etablerade detaljhandelsföretag behöver utvecklas och arbeta framåt.

Tuff konkurrens från både nya och etablerade aktörer sätter också press på oss att jobba smartare och mer kostnadseffektivt i hela kedjan från produktutveckling och inköp till kundmöte och leverans för att alltid kunna erbjuda våra kunder attraktiva erbjudanden till bra pris. I dag har du som detaljhandlare inte råd med ineffektivitet eller onödiga kostnader som gör att prislappen hos dig blir högre än hos butiken två knapptryck bort.

Hur ska då Clas Ohlson fortsätta att vara relevant för kunderna? Hur ska vi växa med lönsamhet i ett nytt landskap? Det är den fråga som jag tillsammans med ledningen och ett stort antal kollegor arbetat med sedan september 2017. Arbetet har engagerat många medarbetare, på olika nivåer och i alla länder vi är verksamma. Vi har intervjuat mängder av kunder, analyserat kundkorgar och kvitton, samlat insikter och åsikter internt, analyserat vad som händer i vår omvärld. Arbetet har varit intensivt, engagerande och det har gett nya och värdefulla insikter.

Med strategin *100 år till* tar vi initiativet och fångar möjligheterna i de förändringar som nu sker i detaljhandeln. Vägen framåt handlar till stora delar om rätt attityd och vilja att pröva nya vägar och hålla högt tempo i förändringsarbetet.

Överallt i företaget har jag mött stor entusiasm och engagemang från medarbetare som outtröttligt svarat på alla frågor – och ställt nya. Er vilja att alltid göra saker och ting lite bättre, lite smartare, är fantastisk.

Allt bygger på relationen med kunderna

Vår analys, våra slutsatser och planen framåt presenterades på en kapitalmarknadsdag i Stockholm i början av maj, tillsammans med nya finansiella mål för bolaget. Vi berättar om den nya strategin på annan plats i årsredovisningen, men jag vill lyfta fram några saker här.

En av slutsatserna är inte oväntat att viktigast av allt är den relation som vi har till våra kunder. Den position och det förtroende på marknaden som Clas Ohlson har och vår stora lojala kundbas är en fantastisk styrka. Det ger oss möjligheten att utveckla verksamheten för att förenkla människors liv på nya sätt när vanor, behov och konsumtionsmönster förändras. Den möjligheten ska vi ta. Vi ska spela en viktigare och större roll i alla typer av hem, i första hand i

Norden, som är en växande marknad och där vi faktiskt har en väsentligt mindre marknadsandel än vad vi bedömer att vi kan ta.

Fokus på service och tjänster

Vi ser en potential på marknaden för de där jobben som är lite för små för att anlita en hantverkarfirma, men för stora, svåra eller tidskrävande för att du själv faktiskt ska få dem gjorda. Här har Clas Ohlson en unik möjlighet att öka kundvärdet med nya tjänster. Vi har redan introducerat Hyr hos Clas och i höst introducerar vi vår nya tjänst för att lösa vardagsproblem i hemmet, Clas Fixare.

Vi ser också en möjlighet att utveckla vår erkänt goda kundservice till mer kvalificerad rådgivning och du ska snart kunna konsultera Clas Ohlson oavsett om du vill få tips om hur du ska få upp hyllan på gipsväggen på ett säkert sätt eller hur du ska organisera din förvaring smartare, både i butikerna och via din mobiltelefon.

Butikerna är en styrka

Butikerna är en styrka för oss och vårt butiksnätverk om drygt 230 butiker med centrala lägen erbjuder kunderna en god tillgänglighet. Men vi ser att vi kan vidareutveckla och förstärka butiksnätet ytterligare, både genom att använda butikerna på nya sätt och genom att anpassa storlek och erbjudande utifrån vad kunderna just där faktiskt efterfrågar. Vi ser redan hur service och rådgivning tar större plats.

Snabb tillväxt online

Det är oerhört viktigt för oss att öka vår tillgänglighet och stärka vårt erbjudande online. Här ligger vi efter och vi satsar på att snabbt komma ikapp.

Under verksamhetsåret har vi investerat för att bli bättre online och vi ser redan en mycket snabb tillväxt. Trafiken ökade starkt och försäljningen med 33 procent. Nu ska vi se till att minst fördubbla försäljningen online vartannat år.

I nästa steg kommer vi att tillhandahålla en gemensam plattform som vi kallar C/O. Här samlar vi vårt produkt- och serviceerbjudande på en plats, för att göra det så enkelt som det bara går för kunderna att få tillgång till Clas Ohlson och vårt framtida erbjudande.

Ökad försäljning och stärkt position

Strategiomläggningsen, som jag här bara har lyft fram några delar av, är viktig för att vi ska kunna möta de förändrade förutsättningarna som vi ser redan i dag och ta tillvara de stora möjligheter vi ser för Clas Ohlson. Vi har en stabil verksamhet med en fantastisk kundbas, och det ger oss möjlighet att göra en snabb och rejäl omställning, och vi kommer inte att dröja.

Det gångna året

Under verksamhetsåret 2017/18 ökade vi vår försäljning med 3 procent och nådde 8 211 Mkr. Rörelseresultatet uppgick till 468 Mkr. I vårt fjärde kvartal

Vi ska *utveckla vår tillgänglighet* och bekvämlighet online, och fördubbla onlineförsäljningen vartannat år.

påbörjade vi strategiömläggningen, där vi använder vår finansiella styrka och vårt underliggande resultat för att investera för framtiden.

Vi har stärkt positionen på våra hemmamarknader och adderat 13 butiker netto till vårt butiksnätverk, fem i vårt nya butiksformat Clas Ohlson Compact Store. Vi ser redan att detta uppskattas av kunderna och kommer att testa det nya formatet på ytterligare lägen.

Föregående år stängde vi sex butiker i Storbritannien och ytterligare en butik kommer att stängas några månader in i det nya verksamhetsåret. I Hamburg öppnade vi vår fjärde butik, vilket kompletterar den första fasen av vår etablering på den tyska marknaden, och vi kan konstatera att den tyska kunden uppskattar vårt erbjudande. Glädjande är att vi kan rapportera en mycket god utveckling för online-handeln i både Storbritannien och Tyskland under året.

Franchise-samarbetet i Dubai har under året avslutats och de två franchisebutikerna i Dubai har stängts.

Ett stort och viktigt steg för vår utveckling är det nya affärssystemet sCORE, Systems for Clas Ohlson Retail Efficiency, som vi arbetat med under ett flertal år, och som nu rullas ut i verksamheten. Affärssystemet hjälper oss att utveckla våra förmågor inom flera viktiga områden såsom varuförsörjning, produktionsplanering och sortimentsanpassning.

Närmare kunden

Samarbetet med MatHem, som inleddes under våren 2018, är mycket viktigt för vår ambition att nå närmare kunderna och öka vår tillgänglighet och kundernas bekvämlighet. MatHem är Sveriges ledande matbutik på nätet med leveranser hem till dörren. Vi har utvecklat ett gemensamt erbjudande, där MatHems kunder kan beställa ett anpassat sortiment av konsumtionsvaror. Erbjudandet sjösattes i mars i en första pilotfas och har under juni månad rullat ut till att omfatta cirka 700 artiklar i storstadsregionerna i Sverige.

Click & Collect är redan en stor succé i Storbritannien. I februari lanserades det i vårt norska butiksnät och sommaren 2018 blir det verklighet också i Sverige, Finland och Tyskland. Det innebär att kunderna kan beställa varor på nätet och hämta upp hela köpordern i närmsta butik.

En mer hållbar livsstil

Viktigt för oss på Clas Ohlson är också att bidra till en resurseffektiv värdekedja och en mer hållbar livsstil. Det är en del av vår hållbarhetsagenda som vi arbetar med på många sätt.

Under det år som gått vill jag särskilt lyfta fram Hyr hos Clas som innebär att du kan hyra kvalitetsverktyg hos oss på ett antal orter. Delningsekonomin bidrar till kretsloppstänkande och att vi använder våra gemensamma resurser på ett klokt sätt. Vi fortsätter också vårt arbete att öka andelen produkter för en mer hållbar livsstil i vårt sortiment. Under verksamhetsåret ökade vi andelen till 16 procent, med målet satt till 25 procent år 2020.

100 år till

Att stiga in som vd i ett företag som firar 100 år väcker ödmjukhet och respekt. Vi är många som har anledning att skänka en tanke och rikta ett extra varmt tack till entreprenören Clas Ohlson som med båda fötterna på jorden, stor uppfinningsriktighet och sunda värderingar lade grunden för det som är Clas Ohlson i dag. Det arvet vårdar vi och lånar entreprenörskap och mod och omtolkar det för att skriva nästa kapitel för en ny tid i företagets historia.

Jag vill slutligen rikta ett varmt tack till alla medarbetare som genom sitt arbete varje dag ser till att kunderna kommer tillbaka, och som så tydligt visar på en vilja att bidra till hur vi ska tänka nytt, bli smartare och bättre i en tid som ställer krav på snabb förändring. Tack också till alla kunder och ägare för ert förtroende.

Nya tider kräver nya lösningar. Clas Ohlson ska ta smart, enkelt och praktiskt till en ny nivå. Vi är ett otåligt och handlingskraftigt gäng som redan satt igång med implementeringen av vår nya strategi. Men vi hinner förstås också uppmärksamma 100-årsjubileet ordentligt, både i butik och online.

Välkommen!



Lotta Lyrå
Vd och koncernchef
Insjön juni 2018

Vi ska spela en större roll i varje hem

CLAS OHLSON SKA VÄXA på den nordiska marknaden med fokus på att förenkla människors vardag i hemmet genom en kombination av produkter, rådgivning och kompletterande tjänster. En utvecklad digital affär, unika erbjudanden, service i världsklass samt en förenklad och effektiv verksamhet är centrala delar i vår nya tillväxtstrategi. Med styrkan i vår stora lojala kundbas ska vi nu spela en större och viktigare roll i varje hem.

En stark bas att växa från

Den nya strategin grundar sig på ett omfattande analys- och strategiarbete som pågått under hösten och vintern. Vi har frågat kunder och medarbetare, arrangerat workshops och fokusgrupper, intervjuat experter och representanter för kapitalmarknaden. Vi har fått nya insikter om våra kunders beteende och hur de ser på oss och en god förståelse för vad det betyder för hur vi måste styra verksamheten framåt.

Vårt arbete har tydliggjort bilden av Clas Ohlsons unika marknadsposition, vårt starka varumärke och stora, lojala kundbas. Vi har undersökt vad som är viktigt för våra kunder, och potentiella kunder, och hur de agerar i en ny konkurrenssituation, samt företagets möjligheter och utmaningar i en snabbt föränderlig omvärld.

Vi ser att Clas Ohlson har en stark bas att växa ifrån:

- En lojal kundbas och en mycket hög varumärkeskänedom
- En stark kultur med kunden i centrum
- En finansiell position som möjliggör offensiva satsningar

Vi ser stora möjligheter att stärka vår position på den växande marknaden för produkter och service i hemmet, genom att:

- Effektivisera sortimentet
- Komplettera med rådgivning och tjänster
- Utveckla verksamheten online
- Optimera butiksnätet
- Förenkla och effektivisera verksamheten och vårt sätt att arbeta



Vi brinner för att förenkla livet
i varje hem.

Norden i fokus

Vår strategi framåt, som presenterades på kapitalmarknadsdagen den 3 maj 2018, innebär nya strategiska fokusområden med sikte inställt på Clas Ohlsons hemmamarknad i Norden, samtidigt som vi fortsätter att utveckla vår verksamhet i Storbritannien och Tyskland. Den nya planen för långsiktig lönsam tillväxt rullas nu ut i hela organisationen. Utgångspunkten är nu som alltid vår passion för att förenkla kundens vardag.

Hemmet är vår arena

Vår starka marknadsposition ger oss möjlighet att bredda erbjudandet och ta

en större andel av kundernas konsumtion kopplad till hemmet, det vi kallar *share of home**. Denna marknad omsätter cirka 90 miljarder kronor i Norden i dag och beräknas fortsätta att växa kommande år. Clas Ohlson har som ambition att växa snabbare än marknaden och öka marknadsandelen inom detta område, med fokus på att förenkla människors vardag i hemmet med smarta, enkla och praktiska lösningar till attraktiva priser.

Genom att utveckla vårt erbjudande kommer vi närmare våra kunder i hemmet och blir ännu mer relevanta och tillgängliga. Det ska alltid vara enkelt

att välja Clas Ohlson. Vi ska bryta ny mark för att visa vad ett traditionellt detaljhandelsföretag som Clas Ohlson kan vara och göra i ett nytt landskap med nya konsumtionsmönster och ny teknik.

Vi kommer dessutom att addera nya närliggande tjänster till vårt erbjudande som innebär att vi tar steg in på marknaden för tjänster i hemmet. Sammantaget kommer Clas Ohlson att verka på en marknad som i dag omsätter totalt cirka 105 miljarder kronor i Norden.

* Andelen av vad den nordiska konsumenten spenderar på produkter i hemmet som Clas Ohlson kan eller vill kunna erbjuda.

Strategiskt RAMVERK

Vår strategiska plan omfattar ett stort antal initiativ som, på såväl kort som lång sikt, utvecklar vår stora, lojala kundbas och stärker Clas Ohlsons position på marknaden.

VI HAR TVÅ ÖVERGRIPANDE MÅL FÖR VÅR VERKSAMHET:

- 1 Vi ska vara ett meningsfullt och trovärdigt varumärke och företag som är erkänt för att "brinna för att förenkla livet i varje hem" och
- 2 Vi ska leverera långsiktig lönsam tillväxt.

Det gör vi genom att fokusera på tre strategiska områden:

- Ett unikt kunderbjudande
- Kundservice i världsklass
- Smart och enkelt

Smart och enkelt – vi förenklar och effektiviserar verksamheten

Vi investerar i förändring, bygger bättre system och strömlinjeformar verksamheten i hela kedjan, med fokus på produktutveckling, inköp och distribution för att förbättra kostnadseffektiviteten och möjliggöra ännu snabbare leveranser till kunden.

En viktig del i detta är utrollningen av vårt nya affärssystem sCORE, Systems for Clas Ohlson Retail Efficiency, som kommer att vara fullt ut implementerat i hela organisationen i början av verksamhetsåret 2018/19 och som till exempel ger oss möjlighet att styra utbudet i varje enskild butik utifrån vad kunderna just i det området handlar. Läs mer om sCORE på sidan 27.

Ökad tillgänglighet och kundservice i världsklass

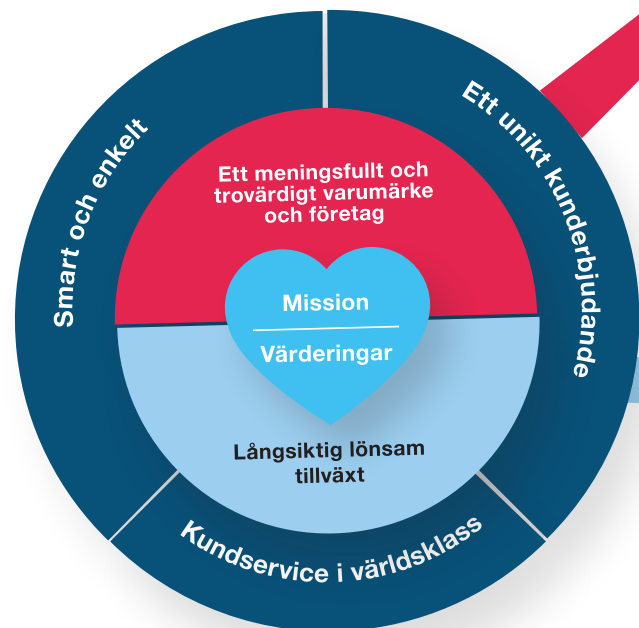
Vi stärker kundrelationen och ökar mervärdet för kunden genom att erbjuda en ännu bättre tillgänglighet och personligt anpassad rådgivning både i butik och online. Butiken är navet i vår verksamhet och den som beställer varor online ska kunna välja att hämta i närmaste butik eller få produkten levererad hem till dörren.

Vi kommer att utnyttja vårt butiks nät optimalt och säkra flexibla hyreskontrakt för att kunna ompröva läge, storlek och sortiment när förutsättningarna förändras. Under verksamhetsåret har vi öppnat fem butiker i det nya formatet Compact Store och fler är på gång. Samarbetet mellan butikerna ska öka och några butiker får rollen som "feeder store" och levererar varor både till andra butiker och hem till kund.

Ett unikt kunderbjudande

Vi ska bli än mer relevanta för kunden genom att erbjuda ett mer fokuserat produktutbud där vi tydligt definierar hemmet som vår arena och samtidigt adderar ett kompletterande tjänsteutbud med smarta tjänster för praktisk problemlösning.

Vi ökar också andelen egna varumärken, genom att stärka design och produktutveckling och addera snabbhet, hållbarhet och uniktet. Läs mer om egna varumärken på sidan 40.



Vår omnikanal-strategi kommer att centreras kring en ny digital plattform, C/O, som knyter ihop produkt-erbjudanden, rådgivning och service, alla butiker, medarbetare, samarbetspartners och kunder.

KUNDRESAN



- En kontaktpunkt
- Tillgång till hela Clas Ohlson
- Unikt lojalitetsprogram

Produkt-erbjudande

Service-erbjudande

Butiks-upplevelse

Online-upplevelse



Vi brinner för att förenkla livet i varje hem.

1. Mål: Ett meningsfullt och TROVÄRDIGT VARUMÄRKE och företag

Clas Ohlson har fastställt nya övergripande verksamhetsmål för att stödja den nya tillväxtstrategin. Hållbarhetsagendan är en viktig komponent för att uppnå dessa. De nya målen kommer att kvantifieras och följas upp under verksamhetsåret 2018/19.

Våra kunder			Våra medarbetare	
1.	2.	3.	4.	5.
Varumärkespreferens Målet är att våra kunder spontant föredrar och väljer Clas Ohlson framför andra alternativ.	Antal aktiva kunder Målet är att bygga en stor och lojal kundbas i de länder där vi är verksamma.	Varumärkesposition Målet är att vi ska uppfattas som ett meningsfullt och trovärdigt varumärke och företag, erkänt för att "brinna för att förenkla livet i varje hem".	Kompetensutveckling Målet är att våra medarbetare ska utveckla ny relevant kompetens för att förverkliga vår nya strategi.	Varumärkesposition Målet är att våra medarbetare ska uppleva att vi lever upp till vår positionering både externt och internt. Vi förstärker <ul style="list-style-type: none"> engagemang effektivitet mångfald.

2. Mål: Långsiktig lönsam TILLVÄXT

Clas Ohlsons finansiella mål och finansiella ramverk har reviderats för att stödja den nya tillväxtstrategin. De nya målen gäller från och med verksamhetsåret 2018/19.

1.	2.	3.	4.
Försäljningen ska öka organiskt med i genomsnitt 5 procent per år under en femårsperiod <ul style="list-style-type: none"> Försäljningen per kund ökar. Försäljningen per kvadratmeter ökar. Försäljningen online minst fördubblas vartannat år. 	Rörelsemarginalen ska uppgå till 6-8 procent inom en femårsperiod <ul style="list-style-type: none"> Egna varumärken ökar som andel av försäljningen. Organisationen och butiksytan effektiviseras. Sortimentsutveckling, inköp och logistik systematiseras. <p>De första två åren beräknas cirka 1-2 procent av den underliggande rörelsemarginalen investeras i strategiska initiativ.</p>	Nettoskuld i relation till EBITDA ska understiga 2 gånger <ul style="list-style-type: none"> Investeringar planeras med hänsyn till finansiell ställning, kassaflöde och strategiska aktiviteter. 	Utdelningen ska utgöra minst hälften av resultatet per aktie efter skatt med beaktande av den finansiella ställningen <ul style="list-style-type: none"> De första två åren ska utdelningen ligga i nivå med verksamhetsåret 2016/17, i absoluta tal.

Omvärld i snabb förändring

ATT FÖRSTÅ HUR OMVÄRLDEN FÖRÄNDRAS är grundläggande för att kunna utveckla ett relevant erbjudande, men också för att kunna utveckla bolaget på rätt sätt för att säkra konkurrenskraft även på längre sikt. Drivkrafterna som påverkar samhället och detaljhandeln är många, men vi har här valt att beskriva de mest väsentliga trenderna för oss just nu. Trender som vi har att förhålla oss till och definiera möjligheter utifrån.

Hållbara SÄTT ATT LEVA

En urban livsstil med långa arbetsdagar och arbetsresor innebär att det är svårt att få tiden att räcka till och många efterfrågar produkter och tjänster som på olika sätt förenklar vardagen. Dessutom söker fler och fler lösningar som stödjer en hållbar livsstil. Vi ser en ökad efterfrågan på miljöanpassade produkter, en önskan att hushålla med jordens resurser och leva ett enklare liv. Allt fler väljer att hyra, låna eller dela produkter med andra istället för att äga. Produkter ska gå att återvinna eller återanvända.

FÖR CLAS OHLSON INNEBÄR DETTA att vi fortsätter att utveckla smarta, prisvärda och attraktiva erbjudanden som löser praktiska små problem och underlättar våra kunders vardag och bidrar till en mer hållbar livsstil. Till exempel vårt reservdelssortiment, med över 10 000 reservdelar, som är mycket uppskattat.



Konsumenter med INFLYTANDE

Idag finns möjligheten för konsumenter att på ett enkelt sätt skaffa sig den kunskap de efterfrågar om företag, varumärken och produkter, samt att påverka andra via sociala medier. Det blir allt viktigare att skapa lojalitet och engagemang genom ökad relevans i både kommunikation, service och sortiment. Många ställer också höga krav på transparens och att företagen ska ta ansvar i hela värdekedjan och vara goda samhällsmedborgare.

FÖR CLAS OHLSON INNEBÄR DETTA att vara ärliga och transparenta i vår kommunikation, tillhandahålla relevanta smarta lösningar samt inspiration, tips, goda råd och bra produktinformation. Både erbjudandet och kommunikationen måste bygga på vårt varumärke och våra värderingar samtidigt som det individanpassas baserat på data och insikter om vad kunden vill ha och hur kunden vill handla.



Demografiska FÖRÄNDRINGAR

En fortsatt befolkningsökning i norra Europa är framför allt koncentrerad till de stora städerna, där en urban livsstil påverkar köpvanor och köpmönster. Befolkningstillväxten drivs av en ökad invandring och vi ser en mångfald av människor med olika kulturella bakgrunder som efterfrågar ett mer anpassat erbjudande. I familjer, där föräldrarna kämpar för att få ihop livspusslet, får barnen ofta ett stort inflytande på inköp och konsumtionsmönster. Antalet enpersonshushåll ökar i hela världen, och många bor i små, centrala lägenheter. Vi ser också att äldre konsumenter blir en inflytelserik grupp, med nya krav på service och bekvämlighet.

FÖR CLAS OHLSON INNEBÄR DETTA att vi går på djupet för att förstå den enskilda kundens situation och behov alldeles oavsett var kunden bor eller vad för typ av hem kunden bor i. Clas Ohlson erbjudande ska vara relevant och tillgängligt för människor i alla typer av hem.

Snabbt, flexibelt och DIGITALT

Mobil, digital teknik spelar en allt viktigare roll i konsumenters liv och har revolutionerat köp- och beteendemönster i detaljhandeln. Ständigt uppkopplade konsumenter vill kunna handla när, var och hur de vill och de förväntar sig en smidig och konsekvent köpupplevelse oavsett försäljningskanal, skraddarsydd efter deras behov. Många spelar också en aktiv roll i marknadsföring och produktutveckling. Den fysiska butiken blir i allt större utsträckning en arena för möten och upplevelser när allt fler gör sina inköp på nätet. Kunderna förväntar sig snabba, trygga och bekväma leveranser och vill kunna välja det som passar bäst i ögonblicket.

FÖR CLAS OHLSON INNEBÄR DETTA fortsatt fokus på att integrera och utveckla våra olika försäljningskanaler, leveransalternativ samt vår förmåga att interagera med våra kunder i digitala kanaler för att ytterligare öka vår tillgänglighet och servicenivå. Digitaliseringen ger oss verktyg att bättre förstå konsumentbeteenden, driva försäljning, bygga lojalitet samt att på ett smidigt sätt kunna möta och stötta kunden genom hela besluts- och köpprocessen. Allt med respekt för kundens integritet.



KOMPLEX konkurrenssituation

Konkurrensen på detaljhandelsmarknaden är hårdare än någonsin. Lokala traditionella handlare möter globala e-handlare som Amazon och Alibaba. Andra digitala aktörer som Google och Facebook breddar kontinuerligt sin affär och utmanar befintliga affärsmodeller. Många konkurrerar om samma kunder med liknande sortiment och det är lättare än någonsin att jämföra erbjudanden. Pris är viktigt, men köpet ska också vara enkelt, tryggt och inspirerande.

FÖR CLAS OHLSON INNEBÄR DETTA att vi utvecklar affären och testar nya erbjudanden för att bli mer unika i vårt erbjudande. Vi fokuserar på att stärka vår digitala plattform, utveckla vår omnikanalstrategi, produktsortimentet och serviceerbjudandet. Vi samarbetar med andra och engagerar våra kunder för att kunna erbjuda relevanta och prisvärda lösningar som inspirerar och hjälper kunderna i vardagen.

Kamp om TALANGERNA

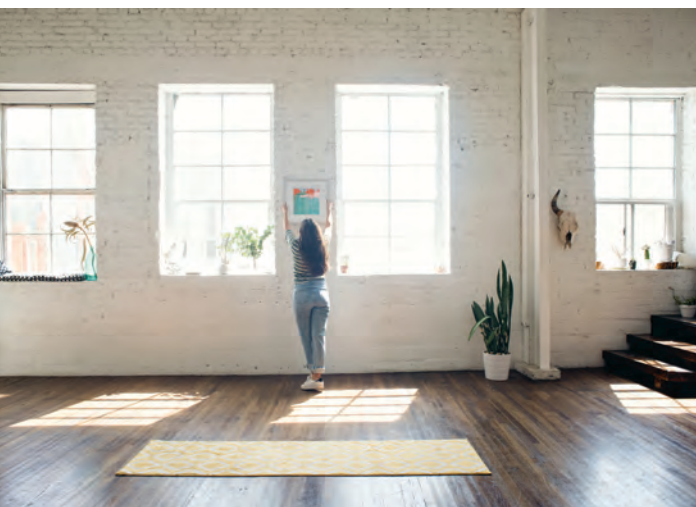
Förmågan att attrahera och behålla duktiga medarbetare är en stark konkurrensfördel, samtidigt som bristen på rätt kompetens är ett av de största hoten mot företagets framgång och tillväxt. Den unga digitaliserade generationen ställer höga krav på vad som är rätt arbetsmiljö för dem. De vill kunna bidra och utvecklas utan att förlora balansen mellan arbete och fritid.

FÖR CLAS OHLSON INNEBÄR DETTA att vi arbetar för ökad flexibilitet och att vi blir tydligare med vad vi erbjuder våra medarbetare. Clas Ohlson ska vara en bra plats att växa på och vår ambition är att stödja våra medarbetare i resan framåt. Vårt ledarskap, vår kompetensutveckling och vår tro på våra medarbetare rustar oss för framtiden och skapar en organisation som är redo att anta nya utmaningar.



Nära dialog med våra intressenter

EN LÅNGSIKTIGT LÖNSAM OCH HÅLLBAR VERKSAMHET måste ligga steget före intressenternas krav och förväntningar. Vi har en nära dialog med kunder, medarbetare, leverantörer, ägare och olika samhällsaktörer för att förstå hur de ser på framtiden. De hjälper oss att forma vår strategi.



KUNDER

Att förstå våra kunder och deras behov och förväntningar är avgörande för att lyckas på en alltmer konkurrensutsatt marknad. Vi möter våra kunder varje dag i våra butiker, i kundtjänst via chatten och i sociala medier. Vår kundklubb, Club Clas, med 2,8 miljoner medlemmar, ger oss också användbar information och viktiga insikter i hur vi kan förbättra vårt erbjudande. Våra regelbundna kundundersökningar visar att vi har mycket nöjda kunder på samtliga marknader och att man gärna rekommenderar oss till vänner och bekanta.

Under året som gått har vi som en del av den strategiska översynen gjort en omfattande analys av framförallt våra befintliga kunders uppfattning om Clas Ohlson och vårt erbjudande, men också av dem som väljer att inte handla hos oss. Vi har gjort såväl kvalitativa som kvantitativa studier, studier hemma hos människor, satt samman fokusgrupper och intervjuat kunder som just handlat. Vi har analyserat kundkorgar och kvitton och studerat köpmönster. Allt detta för att få en gedigen kunskap om våra kunder och vad som krävs för att vi ska bli än mer relevanta och tillgängliga.

NÄR VI BLICKAR FRAMÅT ser vi att kunderna vill ha relevanta, innovativa produkter och tjänster med ännu bättre miljöprestanda. Vi ser också att tillgängligheten i allt större utsträckning är avgörande vid ett köp. Detta gäller både i den fysiska butiken och online.

MEDARBETARE

Drygt 5 000 medarbetare i sex länder arbetar för att ge våra kunder den allra bästa servicen och det bästa erbjudandet. Engagerade och målinriktade medarbetare är grundläggande för vår tillväxt och utveckling. Vartannat år genomför vi en omfattande undersökning där vi frågar medarbetarna hur de ser på Clas Ohlson, vad vi är bra på och vad som kan förbättras. Den senaste medarbetarundersökningen, som genomfördes under hösten 2016, visar på ett bra arbetsklimat och gott ledarskap. Över 80 procent är stolta över att arbeta på Clas Ohlson och majoriteten skulle rekommendera andra att arbeta hos oss. Nästa medarbetarundersökning planeras för hösten 2018. Vi genomför dessutom kontinuerligt medarbetarundersökningar avseende specifika frågor.

NÄR VI BLICKAR FRAMÅT kommer värderingsstyrda företag att attrahera rätt kompetens. Vikten av ledarskap, mångfald, kompetensutveckling, flexibilitet och fokus på hälsa och välbefinnande förväntas öka.

Strategy for profitable growth – expanding our role in Nordic homes and gearing up online

- Our 100 year old mission is just as relevant today as ever
- We have gained people's trust to play a bigger part of everyday lives in all kinds of Nordic homes
- Our future territory Home presents big commercial opportunities

clas
ohlson

KAPITALMARKNADSDAG 3 MAJ 2018

clas
ohlson

100
YE

Med en djup förståelse för våra intressenter
har vi format *vår strategi*.

Vid en kapitalmarknadsdag den 3 maj 2018 i Stockholm presenterade Clas Ohlson för analytiker, investerare och journalister bolagets nya strategi och reviderade finansiella mål.

AKTIEÄGARE

Clas Ohlsons B-aktie är noterad på Nasdaq Stockholm sedan 1999 och bolaget har idag cirka 35 000 aktieägare. Många har varit med oss under lång tid. Stabila, engagerade ägare är viktiga för en långsiktig lönsamhet och en hållbar utveckling. Vi träffar våra ägare på årsstämman, på aktieträffar, investerarmöten och kapitalmarknadsdagar. Via valberedningen och styrelsen erhålls också viktig information avseende aktieägarvärde.

NÄR VI BLICKAR FRAMÅT är långsiktig lönsam tillväxt och aktieägarvärde fortsatt de viktigaste frågorna.

LEVERANTÖRER

Vi arbetar i nära och förtroendefulla relationer med cirka 650 leverantörer i Europa och 600 tillverkare i Asien. Ett starkt leverantörsnät är en förutsättning för prisvärda, innovativa och hållbara erbjudanden. Vi rör oss allt mer mot produkter under egna varumärken och när vi ställer höga krav förväntar sig leverantörerna ett långsiktigt samarbete och rätt förutsättningar för att kunna möta dessa. Viktiga frågor diskuteras i täta kontakter med leverantörerna, vid olika utbildningsinsatser och i revisionsarbetet.

NÄR VI BLICKAR FRAMÅT vill leverantörer gå från att enbart leverera varor till att ingå i strategiska partnerskap, baserade på gemensamt formulerade mål.

SAMHÄLLET

Vi påverkar och påverkas av samhällsaktörer på global, nationell och lokal nivå, som uppmanar företag att ta ett större ansvar. Med lanseringen av FN:s 17 mål för hållbar utveckling får näringslivet en viktigare roll i att lösa de utmaningar samhället står inför. Det ökar förväntningarna på att vi förstår vår påverkan längs värdekedjan, hanterar detta och förhåller oss till FN:s Global Compacts 10 principer gällande mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, miljö och antikorrupktion.

NÄR VI BLICKAR FRAMÅT förväntas vi ta ett allt större ansvar för bolagets indirekta påverkan och använda innovation för att driva på skiftet mot en mer hållbar utveckling.

Så skapar vi värde för våra intressenter

VÅR MISSION ÄR ATT HJÄLPA OCH INSPIRERA människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla och praktiska lösningar till attraktiva priser.

RESURSER

STRUKTURKAPITAL

- Drygt 230 butiker och e-handel i fem länder
- Distributionscentralen i Insjön som nav för effektiv distribution

FINANSIELLT KAPITAL

- 2 264 miljoner kronor i eget kapital

HUMANKAPITAL

- En stark företagskultur
- 5 000 kompetenta och passionerade medarbetare

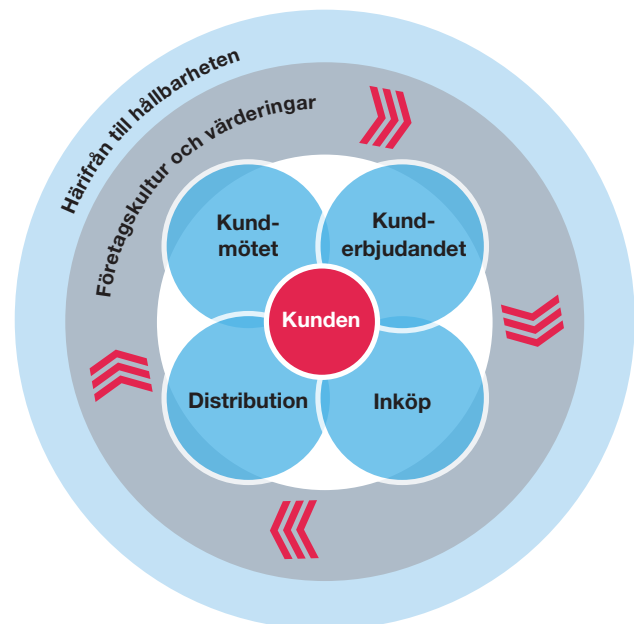
RELATIONSKAPITAL

- Ett starkt varumärke
- 75 miljoner besök i våra fysiska butiker och 83 miljoner besök i e-handelsbutiken
- 2,8 miljoner medlemmar i lojalitetsprogrammet Club Clas
- Nära samarbete med cirka 650 leverantörer i Europa och 600 tillverkare i Asien

NATURRESURSER

- Effektiv användning av naturresurser för produktion och distribution

VERKSAMHETEN



KUNDEN ÄR I FOKUS för vår affärsmodell. Vi utgår från våra kunder och deras behov och erbjuder smarta, enkla och praktiska lösningar till attraktiva priser som hjälper och inspirerar till en enklare vardag och en mer hållbar livsstil. Vår verksamhet bygger på tydliga och effektiva processer för kunderbjudandet, kundmötet, inköp och distribution och vi arbetar för att integrera hållbarhetsaspekter i hela värdekedjan.

Allt vi gör ska genomsyras av våra värderingar och vår starka företagskultur. **HÄRIFRÅN TILL HÅLLBARHETEN** är vårt koncept som beskriver vår hållbarhetsresa och sätter fokus på våra mest hållbara erbjudanden. Produkter för en mer hållbar livsstil är vårt viktigaste bidrag till ett långsiktigt hållbart samhälle.



SKAPAT VÄRDE

KUNDER

- Hög tillgänglighet till ett prisvärt och attraktivt erbjudande
- Trygghet i att köpta produkter uppfyller höga krav på kvalitet, säkerhet och miljö
- Produkter och service för en mer hållbar livsstil

MEDARBETARE

- En trygg och långsiktig arbetsgivare som erbjuder en stimulerande, utvecklande och säker arbetsmiljö
- Vi rekryterar för ökad mångfald på varje arbetsplats

LEVERANTÖRER OCH AFFÄRSPARTNERS

- Långsiktig och utvecklande affärsrelation
- Utbildning i ansvarsfullt affärsmannaskap

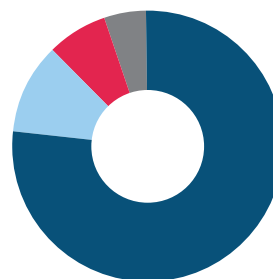
SAMHÄLLET

- Ett bidrag till ekonomisk utveckling
- Arbetstillfällen
- Engagemang i lokalsamhället
- Ett bidrag till ökad resurseffektivitet
- Ett bidrag till minskad miljö- och klimatpåverkan

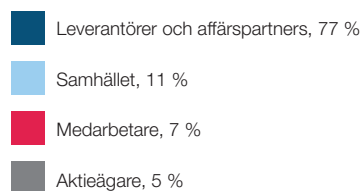
AKTIEÄGARE

- En långsiktigt hållbar investering som ger god utdelning och värdetillväxt

Fördelat ekonomisk värde per intressentgrupp 2017/18



Vi skapar värde för våra kunder, men också för andra intressenter som medarbetare i form av lön, leverantörer för inköp av produkter och tjänster, ägare i form av utdelning och samhället i stort avseende skatter och avgifter.



Effektiv styrning av verksamheten

ROBUST BOLAGSSTYRNING OCH EN VÄRDERINGSDRIVEN FÖRETAGSKULTUR

hjälp oss att öka effektiviteten i våra processer och att integrera etik, miljö och sociala frågor i våra strategiska beslut och i vårt sätt att arbeta.

Clas Ohlson ska fortsätta växa och utvecklas och tillföra värde till kunder, medarbetare och andra intressenter, samt bidra positivt till de samhällen där vi verkar. Vår kultur och våra värderingar definierar vårt sätt att arbeta. Vi brukar tala om Clas Ohlson-andan. Det är för oss ett förhållningssätt som utgår från handelsmannaskapet och vilar på dess hörnstenar: handlingskraft, värme, nytänkande och engagemang. Värderingarna har funnits med sedan starten 1918 och har alltid varit grundläggande för allt arbete i företaget.

En stark styrning

Styrningen av Clas Ohlson utgår från svensk lagstiftning, främst aktiebolagslagen och Nasdaq Stockholms regelverk samt Svensk kod för bolagsstyrning. All verksamhet ska bedrivas i enlighet med gällande lagstiftning i de länder där vi verkar.

Läs mer om styrningen av Clas Ohlson i Bolagsstyrningsrapporten, sidorna 79-87.

Ett etiskt förhållningssätt

Vår uppförandekod och våra affärsetiska riktlinjer beskriver Clas Ohlsons åtagande att upprätthålla höga etiska normer när vi gör affärer och våra förväntningar på varje enskild medarbetare och samarbetspartner. Vi har nolltolerans mot korruption och mutor. Våra affärsetiska riktlinjer

och vår uppförandekod inkluderas i samtliga inköpsavtal och vi strävar efter att inkludera dem i alla större avtal. Vi är tydliga med att brott mot de affärsetiska riktlinjerna kan leda till arbetsrättsliga och straffrättsliga konsekvenser eller att samarbeten avslutas.

Vår största risk för korruption finns i inköpsprocessen samt vid ingåendet av större avtal. Därför genomför vi regelbundna utbildningar för alla medarbetare som arbetar med inköp, avtal av större värde samt för våra agenter i Asien.

Tre brott mot de uppförandekoden har rapporterats under året. Ett fall avsåg affärsförbindelse med närstående, vilket resulterade i att anställningen avslutades. Två fall avsåg försök till mutor i samband med fabriksrevisioner avseende potentiella leverantörer, och resulterade i att inget samarbete inleddes.

Rapportering om AVVIKELSE

Rapportering om misstänkta avvikelser från de affärsetiska riktlinjerna och uppförandekoden kan ske via mejl, alternativt till närmaste chef, hållbarhetschef eller chefsjurist. Sådan anmälan kan göras anonymt.

LÅNGSIKTIG AMBITION

Vi effektiviserar och förenklar sättet att arbeta genom att implementera nya affärssystem, utveckla processer och organisation och säkerställa integration av hållbarhetsfrågor.

PRIORITERINGAR 2017/18

- Implementera sCORE och relaterade processer
- Anpassa och utveckla organisationen utifrån lagar och regelverk
- Säkerställa fokus på hållbarhet i den strategiska planeringen

Medarbetar- INTERVJU

Hej!

Transparent,
tryggt och
säkert

Koncernsäkerhetschef LINUS SANDGREN



Den nya EU-förordningen GDPR, General Data Protection Regulation, ställer helt nya krav på företags hantering av persondata. Vi har genomfört ett omfattande arbete för att anpassa vår hantering och leva upp till den nya lagstiftningen. GDPR står bland annat för ökad transparens, trygghet och säkerhet och gäller i alla EU-länder från maj 2018.

Hur har vi jobbat med detta under det gångna året?

Vi har fortsatt det arbete vi startade redan för två år sen med att anpassa hela verksamheten till GDPR. Det har inneburit ett omfattande arbete i att klargöra ansvar, införa nya arbetsrutiner, utbildningar, systemutveckling, avtalsskrivningar och så vidare för alla som hanterar persondata.

Vad innebär det för kunderna?

Kunder som är inne och handlar som vanligt kommer sannolikt inte att uppfatta någon skillnad. Men för kunder som lämnar in en reparation eller reklamation och för kunder som är med i våra kundklubbar innebär det rent praktiskt att vi informerar kunderna tydligare och enligt GDPR om hur vi hanterar deras personuppgifter. Det innebär också att

befintliga medlemmar i Club Clas behöver acceptera våra nya villkor.

GDPR innebär också utökade rättigheter för kunderna. Bland annat har de rätt att ta del av alla uppgifter vi har sparat om dem, samt få sina uppgifter korrigerade, raderade, digitalt överförda till annan part eller sätta i "paus". För att kunna hjälpa kunderna med detta på ett enkelt och bra sätt har våra medarbetare fått nya digitala verktyg.

Hur stämmer GDPR överens med Clas Ohlsons syn på integritet och relation med kunderna?

GDPR står bland annat för transparens, trygghet och säkerhet för kundernas personuppgifter, vilket är helt i linje med hur vi ser på relationen med kunderna och det stora förtroende kunderna redan har för oss. Att förstå hur och veta varför personuppgifterna hanteras som de gör och att känna att hanteringen är korrekt blir allt viktigare för kunderna. Kunderna ska känna sig trygga med att lämna sina uppgifter till oss och de kan lita på att vi hanterar personuppgifterna enligt gällande lagstiftning.

POLICYER OCH RIKTLINJER

beslutade av vår styrelse

- Uppförandekod
- Affärsetiska riktlinjer
- Finanspolicy
- Informationspolicy
- Informationssäkerhetspolicy
- Insiderpolicy
- IT-policy
- Mångfaldspolicy
- Säkerhetspolicy

Våra viktigaste policyer, riktlinjer, instruktioner och manualer uppdateras och kommuniceras löpande. Allmänna riktlinjer och instruktioner publiceras på vårt intranät och policyer som omfattar samarbetspartners tillgängliggörs via hemsidan.

UPPFÖRANDEKOD

Clas Ohlsons uppförandekod gäller alla delar av vår verksamhet och innehåller riktlinjer för medarbetare, leverantörer och affärspartners vad gäller mänskliga rättigheter, arbetsrätt, hälsa och säkerhet, miljö och antikorrupcion.

Uppförandekoden bygger på internationella konventioner och nationell lagstiftning och regler, bland annat FN:s deklarationer om mänskliga rättigheter och FN:s Barnrättsprinciper, ILO:s kärnkonventioner och OECD:s riktlinjer.

AFFÄRSETISKA RIKTLINJER

Våra affärsetiska riktlinjer beskriver Clas Ohlsons åtagande att upprätthålla höga etiska normer, att fatta affärsmässiga beslut utan personlig vinning eller till förmån för tredje part eller närstående, att inte acceptera, erbjuda, eller betala mutor, samt att följa gällande lagar och förordningar.

Clas Ohlson följer också Institutet Mot Mutors (IMM) kod om gåvor, belöningar och andra förmåner i näringslivet (Näringslivskoden).

Styrning för ökad hållbarhet

Vi integrerar viktiga hållbarhetsfrågor i vår strategi, affärsmodell och styrning. Det är varje funktions ansvar att driva och utveckla arbetet utifrån våra värderingar, vår uppförandekod och hållbarhetsmål. Vi tror att det är så man uppnår de bästa resultaten, en verksamhet som är hållbar i alla led och ett stort engagemang hos våra medarbetare.

Ansvar för övergripande strategier, mål och uppföljning ligger hos koncernledningen och hållbarhetschefen. Styrelsen uppdateras regelbundet om hållbarhetsarbetet i företaget och hållbarhetsriskerna avrapporteras minst två gånger per år inom ramen för riskarbetet.

Revisioner i leverantörsledet

Vi har egna revisionsteam på plats i Kina, vår största inköpsmarknad, och genomför regelbundet revisioner för att kontrollera att våra höga krav efterlevs vad gäller arbetsförhållanden, mänskliga rättigheter och miljö så som de definieras i uppförandekoden. Under verksamhetsåret levde 97 procent av våra leverantörer upp till kraven utan allvarligare avvikelser. Läs mer om våra krav på leverantörerna på sidorna 50-53.

Riskhantering i fokus

Riskhanteringen har hög prioritet och vi fortsätter att utveckla våra verktyg för att identifiera och hantera risker. Rätt hanterat kan risker leda till möjligheter och addera värde till verksamheten. Vi uppdaterar kontinuerligt koncernens risksituation genom en dokumenterad process där frågorna identifieras, värderas, hanteras och rapporteras till koncernledning och styrelsen två gånger per år eller vid behov löpande.

Riskerna sammanställs i riskkartor som tydliggör den samlade exponeringen och prioriterade åtgärder. Respektive funktion ansvarar för att övervaka och hantera befintliga risker och identifiera nya. Koncernens riskkommitté sam-

manställer, samordnar och utvecklar riskhanteringen och rapporterar till koncernledningen och till styrelsen.

Strategiska risker utgörs främst av risker förknippade med omvärldsförändringar och ökad konkurrens, teknologiskifte och kunders köpbeteende, marknadspositionering, sortiment och erbjudande. Rörelserelaterade risker är förknippade med inköp av produkter, hållbarhet, IT-system, logistik, nyckelpersoner och hyreskontrakt. Risker av finansiell karaktär utgörs främst av förändrade konjunkturförhållanden, valutaexponering, transportkostnader, råvarupriser och löneinflation.

Läs mer om risker och osäkerhetsfaktorer i Förvaltningsberättelsen, sidorna 74-77. Läs mer om hållbarhetsrisker på sidorna 130-131.

MÅNGÅRIGT SAMARBETE

med Rädda barnen

Clas Ohlson samarbetar sedan många år med Rädda Barnen för att stödja migrantarbetare i Kina och deras familjer. "Bättre företagande för barn och migrerande föräldrar" är ett treårigt initiativ för att engagera våra leverantörer i Kina att förbättra migrantarbetarnas och deras barns rättigheter och välbefinnande. Läs mer om Clas Ohlsons prioriterade hållbarhetsområden på sidorna 124-127.



Medarbetar-
INTERVJUFramtids-
säkrat affärs-
system

Hej!

Affärsutvecklingschef
ÅSA HAMBERG**Hur har styrningen av sCORE gått till?**

Vi har en tydlig och väldefinierad struktur för att styra programmet i rätt riktning. Styrgruppen består av medlemmar i koncernledningen, och vi har en programledning som säkerställer att de olika projekten koordineras på ett effektivt sätt.

Utöver det har vi projektledare och delprojektledare som fokuserar på sina respektive leveranser. Vi har dessutom jobbat med ett antal referensgrupper från olika delar av verksamheten för att säkerställa att beslut och lösningar förankras i verksamheten.

Vad har varit svårast?

Att hantera komplexiteten i projektet, i alla dimensioner. Vi jobbar tvärfunktionellt med alla affärsflöden på Clas Ohlson samtidigt som vi har en stor mängd leverantörer som ska koordineras. Dessutom är den tekniska komplexiteten hög, eftersom vi jobbar med så många delar av verksamheten samtidigt.

Hur har vi jobbat för att säkerställa hög energi i projektteamet?

Vi har lyckats sätta ihop ett fantastiskt kompetent team med väldigt motiverade och målfokuserade medarbetare. Tillsammans har vi skapat förutsättningar för hög energi,

bland annat genom gemensamma möten och aktiviteter och genom en god dialog och informationsspridning inom projekteten. Varje månad delar vi ut "High sCORE award" till den eller de medarbetare som har bidragit med extraordinära insatser.

Vad blir den största förändringen för Clas Ohlson som ett resultat av sCORE?

Den största förändringen är att vi har ökat vår förmåga att anpassa och optimera sortimentet baserat på efterfrågan, geografi, demografi och ett antal andra parametrar.

sCORE har också bidragit till att vi har blivit bättre på att jobba tvärfunktionellt på ett effektivare sätt och i en väldigt hög utvecklingstakt. Det är en förutsättning för att vi ska lyckas med att utvecklas som företag och möta de snabba förändringar som sker inom detaljhandeln under de närmaste åren. Programmet har därför på många olika sätt bidragit till att vi är väl rustade för att ta oss an framtidens möjligheter och utmaningar.

**sCORE – bidrar till att
UTVECKLA VÅRA
FÖRMÅGOR**

sCORE, Systems for Clas Ohlson Retail Efficiency, är projektet för införandet av vårt nya affärssystem. Vi har investerat cirka 500 Mkr i sCORE för att skapa förutsättningar för bättre prognoser och planering, förenkla och strömlinjeforma processer och arbetssätt. Vi får ett modern, skalbart och flexibelt affärssystem.

sCORE bidrar till att vidareutveckla våra förmågor inom flera områden, bland annat:

- Ökad effektivitet i varuförsörjningen
- Bättre möjlighet att anpassa sortimentet till efterfrågan i olika områden och försäljningskanaler
- Bättre prognoser, som säkerställer effektiv produktionsplanering och optimerad bemanning på distributionscentralen i Insjön och i butik
- Effektivare processer i våra centrala funktioner, till exempel för transportdokumentation, fakturahantering och leverantörsstyrning
- Möjlighet att öppna nya distributionscentraler
- En modern teknisk plattform, som gör det enklare för Clas Ohlson att på ett effektivt sätt vidareutveckla verksamheten över tid

Totalt har 100-130 personer, såväl interna som externa, jobbat tillsammans för att nå de mål vi satt upp för sCORE.

Ett starkt team

ENGAGERADE OCH MÅLINRIKTADE MEDARBETARE som delar våra värderingar och vill växa med oss är grundläggande för fortsatta tillväxt och utveckling. Tillsammans finner vi nya, smarta lösningar på praktiska problem i vardagen. Clas Ohlson har idag drygt 5 000 medarbetare i sex länder.

Clas Ohlson ska vara en attraktiv arbetsgivare som kan utveckla och behålla kompetenta och engagerade medarbetare, samtidigt som vi attraherar ny kompetens. Det är nyckeln till en fortsatt framgångsrik tillväxt. Vi erbjuder en god arbetsmiljö med stora möjligheter till personlig och professionell utveckling.

Passion för affärer

Vår starka värdegrund är fundamentet som styr allt arbete inom företaget och hur vi förhåller oss till varandra, våra kunder, leverantörer och samhället i stort. Kärnan i vår företagskultur är handelsmannaskapet. Vi förstår kundernas behov, och vi har en passion för goda affärer som är bra för oss och bra för våra kunder.

Medarbetare som vill växa med oss

I rekryteringsprocesserna söker vi medarbetare som vill växa och utvecklas med Clas Ohlson och som delar våra värderingar. Vi strävar efter ökad mångfald och är övertygade om att olika kompetenser och bakgrund är vad som krävs för en fortsatt framgångsrik tillväxt.

Servicekänsla, engagemang och en affärsinriktad inställning är viktiga grundförutsättningar för att trivas hos oss.

Kompetensutveckling och karriär

Vårt introduktionsprogram säkerställer att alla nyanställda får en bred förståelse för Clas Ohlsons historia och företagskultur, vår mission och

LÅNGSIKTIG AMBITION

Clas Ohlson ska säkerställa en hög-presterande och passionerad organisation som vill underlätta våra kunders vardag.

PRIORITERINGAR 2017/18

- Stärka ledarskapet
- Kompetensutveckla medarbetare
- Utveckla förmågan att attrahera och behålla nyckelkompetens
- Öka mångfalden bland våra medarbetare

VÅRA VÄRDERINGAR

Handelsmannaskapet är kärnan i Clas Ohlson-andan och vilar på fyra hörnstenar:

Handlingskraft, värme,
nyttänkande och engagemang.



Vi ska *attrahera, utveckla och behålla* rätt kompetens för att utveckla Clas Ohlson framåt.

78

engagemangsinde

Engagemanget är stort bland Clas Ohlsons medarbetare och index ökade från 77 till 78 i senaste medarbetarundersökningen, som genomfördes under hösten 2016.

vårt hållbarhetsarbete för att kunna bära med sig i mötet med kunder och andra intressenter.

När förutsättningarna förändras måste vi också förändras. Varje medarbetare får kontinuerlig kompetensutveckling och individuellt anpassad vidareutbildning, individuellt eller i grupp. Clas Ohlson Academy samordnar och driver utbildning på alla nivåer och marknader.

Lärandet sker framför allt i vardagen. Nya arbetsuppgifter är en väg till nya utmaningar inom koncernen och det finns stora möjligheter att fördjupa sin kunskap eller byta inriktning.

I första hand rekryterar vi internt och över 50 procent av våra butikschefar har tidigare haft en annan position inom företaget.

Genom karriärplanering och intern utveckling säkerställer vi att Clas Ohlson-andan lever vidare.

Mångfald hjälper oss att utvecklas

Vi strävar efter att det på varje arbetsplats ska finnas medarbetare med olika bakgrund, kompetenser och erfarenheter. En ökad mångfald bidrar till kreativitet och innovationskraft. Det hjälper oss också att förstå och möta våra kunder på bästa sätt.



COYAT guidar in i framtiden

What's hot and what's not? Hur ser trenderna ut? Hur ska Clas Ohlson möta framtidens kunder? Medlemmarna i COYAT, Clas Ohlson Youth Advisory Team, som bildades i januari 2018, kommer från olika länder och befattningar inom Clas Ohlson. De har alla en stor passion för detaljhandel, service och smarta lösningar. Medlemmarna är redan engagerade i många olika projekt och initiativ som bland annat berör företagskultur, hållbarhet och nya butiks lösningar. COYAT kommer också att vara referensgrupp till några av de strategiska initiativ som ska drivas under de närmaste åren.

Clas Ohlson ska vara en inkluderande arbetsplats, där vi respekterar varandra och agerar i enlighet med Clas Ohlsons värdegrund. Vi har nolltolerans mot alla former av diskriminering och trakasserier. Alla medarbetare har samma rättigheter, möjligheter och skyldigheter oavsett kön, ålder, religion, etnisk bakgrund, funktionshinder eller sexuell läggning.

Vi arbetar för en ökad mångfald genom rekrytering och riktad kompetensutveckling. Vi arbetar med vår koncernövergripande mångfaldspolicy som utgångspunkt, och följer upp hur vi utvecklas i relation till mål och nyckeltal inom området.

Fokus under verksamhetsåret har varit att öka medvetenheten om hur mångfald kan bidra i utvecklingen av Clas Ohlson, och i dialog med våra ledningsgrupper har vi tagit fram handlingsplaner för de kommande åren.

Fokus på välbefinnande

Det är viktigt för oss att kunna erbjuda en stimulerande och god arbetsmiljö, där våra medarbetare mår fysiskt och psykiskt bra, och känner tillit, gemenskap och trygghet. Clas Ohlson jobbar aktivt och förebyggande för att öka frisknärvaron, bland annat genom satsningar på ledarskap, arbetsmiljö och friskvård.

Medarbetare som trivs och mår bra är engagerade, stannar längre och är viktiga ambassadörer för Clas Ohlson.

Vår målsättning är att frisknärvaron ska överstiga 96 procent på årsbasis. Verksamhetsåret 2017/18 var frisknärvaron 95 procent.

Leda på Clas

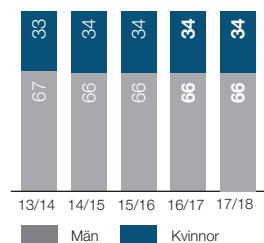
Ett bra ledarskap stärker och utvecklar individer och företag. På Clas Ohlson handlar ledarskapet om att ta tillvara och utveckla våra medarbetare, för att skapa goda affärer med ständigt fokus på

MÅNGFALD i fokus

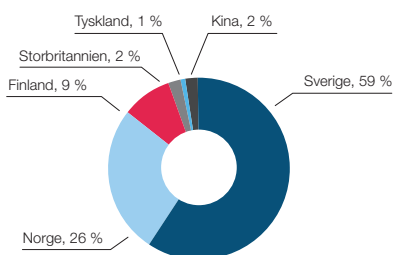
I hela koncernen är fördelningen 43 procent kvinnor och 57 procent män. Under året uppgick andelen kvinnliga chefer till 34 procent, vilket är oförändrat jämfört med föregående år. Målet är att inget kön ska stå för mindre än 40 procent i varje enskild yrkeskategori.

Vi arbetar också för en ökad balans gällande ålder och strävar efter att rekrytera fler äldre medarbetare till vår verksamhet.

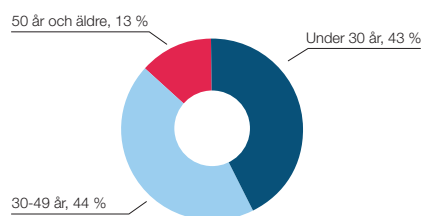
Chefer, andel kvinnor/män, %



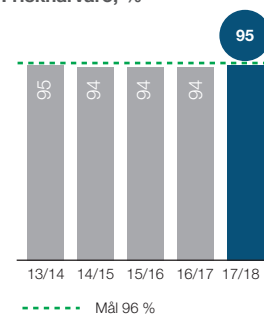
Medarbetare per land, %



Åldersfördelning, %



Frisknärvaro, %





PRAKTIK ger erfarenheter och jobb

Tillsammans med Arbetsförmedlingen i Sverige arbetar vi för att hjälpa unga människor som står utanför arbetsmarknaden att få praktisk erfarenhet av arbetslivet. Programmet omfattar också långtidsarbetslösa personer över 50 år. Under 2017/18 tog vi emot 64 nya praktikanter. Av de som deltagit under verksamhetsåret har cirka en tredjedel erbjudits anställning efter praktikens slut.

Inom ramen för samarbetet med Arbetsförmedlingen deltar vi också i "Sverige tillsammans" där vi som stor arbetsgivare tar ställning för att bidra till en bättre integration. På lokal nivå pågår även samarbeten med kommuner och andra aktörer för att kunna erbjuda praktikplatser för bland annat personer med funktionsnedsättning.

kunden. Våra interna ledarskapsprogram syftar till att stötta våra medarbetare och ledare i deras utveckling och i att ta goda beslut som tar företaget vidare. Det säkerställer också ett gemensamt ledarskap inom Clas Ohlson.

Våra teamledare i butik och på distributionscentralen i Insjön är en viktig målgrupp, som alla genomgår vårt program med fokus på första steget.

En annan viktig uppgift har varit att utveckla och stärka kompetensen för de cirka 100 ledare som ska leda våra medarbetare att anta framtidens utmaningar och realisera Clas Ohlsons nya strategi. Kontinuerliga involveringsmöten säkerställer förståelse, delaktighet och engagemang i vårt strategiska arbete. I januari samlade vi 160 av våra mest inflytelserika ledare och specialister för ett inter-

aktivt strategimöte, som följts upp av fler virtuella möten under våren.

Vår nya strategi innebär att många medarbetare kommer att arbeta inom olika strategiska projekt de kommande åren och vi har tagit fram ett program för att utbilda fler i vår nya projektmodell.

Vi ser kontinuerligt över innehållet i våra ledarskapsprogram och har även under året prövat olika digitala lösningar för att underlätta lärandet och effektivisera utbildningen. Vi vill göra våra ledarskapsutbildningar tillgängliga för en bredare målgrupp inom Clas Ohlson och kommer inom de närmaste åren att utveckla flera kortare utbildningsmoduler som stöttar lärandet i det dagliga arbetet och sprider den kompetens som redan finns inom Clas Ohlson.

Medarbetar- INTERVJU

Bra
kundmöten
ger energi

Hej!

Butikschef, Drottninggatan Stockholm PETRA MALMSTEN



Berätta om jobbet som butikschef!

Gillar man att arbeta med människor så är det ett fantastiskt roligt arbete! I butiken här på Drottninggatan har vi över 60 medarbetare, alla fulla av engagemang, nytänkande, handlingskraft och värme.

Mycket handlar om att få alla att känna sig trygga i sig själva och sin roll samt att planera, följa upp, effektivisera och driva resultat. Oavsett om du jobbar 3 timmar i veckan eller 40 timmar i veckan så behöver du känna att du är viktig och en länk till ett väl fungerande team.

Hur viktigt är mångfald i din butik?

Självklart är det av stor betydelse. Vi bär alla på olikheter och har präglats av olika saker i våra liv. Tillsammans med stor ödmjukhet och respekt skapar det en härlig gemenskap och bättre arbetsmiljö.

Våra kunder ser olika ut på alla sätt, och om vi medarbetare också gör det så blir det ett bättre och närmare kundmöte.

Vad är roligast?

Att se sina medarbetare växa, och givetvis att se resultat på sista raden! Som butikschef för Clas Ohlsons största butik är jag dessvärre

inte ute hos kunderna så ofta, men jag försöker vara med vid öppning varje morgon, då brukar jag hinna fånga upp en eller flera kunder som jag får möjlighet att hjälpa innan min agenda som butikschef startar för dagen.

Hur skapar ni energi i kundmötet?

Jag tror det är viktigt att prata om bra kundmöten och dela med sig till varandra, och det försöker vi göra på morgonmöten men även i veckobrev.

Och bra kundmöten ger energi – att lyssna på kunden och överträffa förväntningarna är ju något vi alla faktiskt vill göra!

Ni testar många nya koncept i butiken.

Vad är viktigast för att lyckas?

Både kundnyttan och målbilden måste vara tydlig. Sedan krävs en bra plan för att genomföra det så effektivt som möjligt. Och givetvis följer vi upp och utvärderar om det verkligen var så bra som det var tänkt från början.

Ett exempel är när vi gjorde om kassalinen i september förra året. Vi har bara fått positiv respons från våra kunder efteråt, vilket är så underbart. Att personalen dessutom fick en bättre arbetsmiljö är ju en fantastisk win-win situation.



Vi kompletterar med tjänster för
praktisk problemlösning.

Unika produkter och smarta tjänster

CLAS OHLSON ERBJUDER SMARTA, enkla, praktiska och prisvärda lösningar med fokus på hemmet. Vårt erbjudande ska förenkla och inspirera i vardagen. Sortimentet ska vara attraktivt, särskiljande och konkurrenskraftigt på de marknader där vi verkar.

Clas Ohlson har ett brett erbjudande inom Bygg, El, Multimedia, Hem och Fritid. I sortimentet ingår både våra egna och andra välkända varumärken. Dessutom erbjuder vi reservdelar och tillbehör som förlänger produkternas livslängd. Våra kunder får hjälp med tips och råd av våra medarbetare i butik, per telefon eller online.

Ett erbjudande i ständig förändring

Vi arbetar kontinuerligt med att förbättra vårt erbjudande till kunderna. Nya produkter tillkommer, befintliga produkter utvecklas och förändras och några fasas ut. Tjänster adderas för praktisk problemlösning. Vi följer nogsamt trender och konsumtionsmönster och anpassar också vårt erbjudande till lokala marknader.

Cirka 15 procent av sortimentet byts ut varje år, och våra kunder hittar nyheter varje vecka i våra butiker och i vår e-handelsbutik. Det ska vara lätt att hitta rätt produkt för sina behov, men vi vill även inspirera till nya lösningar och en mer hållbar livsstil.

Produkter för en mer hållbar livsstil

Vårt breda sortiment och miljontals kundkontakter ger oss både ett ansvar och en möjlighet att bidra till samhällets hållbara utveckling. Att aktivt arbeta för att erbjuda fler produkter som bidrar till en mer hållbar livsstil är därför prioriterat i vårt arbete med att utveckla produktsortimentet. Det är också något som vi vet att våra kunder efterfrågar, och vi är övertygade om att det kommer att få en allt större påverkan på köpbeslutet framöver.

HÖGA KRAV och kontinuerlig utvärdering

För att en produkt ska få ta plats i vårt sortiment testar vi att de klarar våra höga krav på god funktion, pris, kvalitet, säkerhet och kemikalieinnehåll. Självklart ska de tillverkas under goda förhållanden.

Produkter vi redan säljer utvärderas löpande utifrån efterfrågan, kundnöjdhet och lönsamhet.

LÅNGSIKTIG AMBITION

Ett produkt- och serviceerbjudande som utgår från kundens behov, rådande trender och inspirerar till en mer hållbar livsstil är centralt för att vara bäst på att lösa vardagens praktiska problem.

PRIORITERINGAR 2017/18

- Optimera kategori- och produktmix
- Säkra ett prisvärt och hållbart erbjudande
- Stärka egna varumärken
- Öka försäljningen av produkter för en mer hållbar livsstil

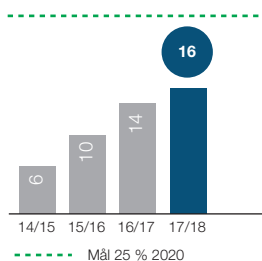
KRITERIER för produkter för en mer hållbar livsstil

Produkter för en mer hållbar livsstil ska uppfylla våra generella krav och minst ett av följande kriterier:

- Mer hållbara material
- Mindre farliga ämnen
- Energi- och vattneffektivitet
- Återanvändning och återvinning

Våra kriterier för en mer hållbar livsstil har vidareutvecklats under våren 2018, och speglar produkters påverkan längs hela värdekedjan.

Andel produkter för en mer hållbar livsstil, %



Under verksamhetsåret 2017/18 ökade andelen produkter för en mer hållbar livsstil till 16 procent av försäljningen. Målet är att andelen produkter för en mer hållbar livsstil ska uppgå till 25 procent av försäljningen år 2020.

Reservdelar ger längre livslängd

Vårt sortiment av reservdelar är en bra affär både för oss och våra kunder, samtidigt som vi hjälps åt att spara resurser och förlänga produktens livslängd. Vår e-handelsbutik erbjuder ett enkelt söksystem för över 10 000 reservdelar, även för produkter som inte längre lagerförs.

Reservdelssortimentet är tillgängligt på alla marknader, med lokala variationer i utbud i Storbritannien och Tyskland. Ett antal reservdelartiklar finns också tillgängliga i butikerna, som lagerför utifrån lokal efterfrågan.

Reservdelssortimentet är mycket uppskattat och under verksamhetsåret ökade försäljningen med 13 procent.

Allt för kontoret. Och lite till.

Clas Office är vårt erbjudande för små och medelstora företag. Försäljning till företag är i sig inget nytt men genom Clas Office har vi möjlighet att erbjuda ännu mer relevanta erbjudanden och rabatter, tillsammans med enklare registrerings- och faktureringsalternativ. Vår tillgänglighet via butiksnät och e-handelsbutik, vårt breda sortiment samt utökade utbud av kontorsprodukter bidrar också till att göra det enkelt för företag att samla alla sina inköp för kontoret på ett och samma ställe – oavsett bransch och behov. Clas Office finns idag på den svenska och norska marknaden.

Högt ställda krav på kvalitet, säkerhet och hälsa

Kvalitet är viktigt för oss och våra kunder. Vi är extra noga med de produkter som bär våra egna varumärken och de går igenom många tester innan de godkänns. Den första kontrollen sker när våra tekniker gör avancerade tester av kvalitet, funktion, säkerhet och livslängd på de provprodukter som inköparna tagit hem från mässor eller inköpsresor.



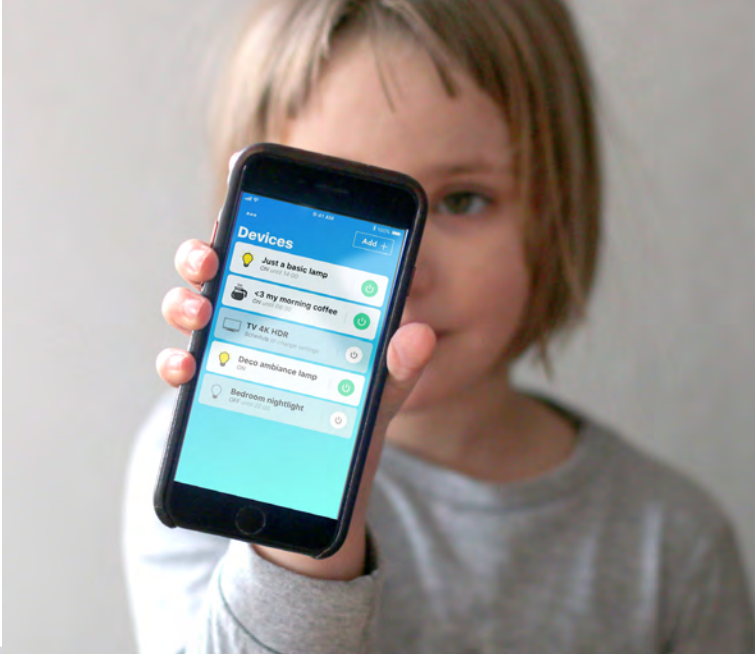
TELENOR flyttar in

Nu får våra kunder tillgång till Telenors produkter och service direkt i butik. Genom samarbetet kan vi erbjuda ett komplett sortiment inom telefoni, bredband och tillbehör. Telenor finns på plats med egna säljare i anslutning till butikens multimediaavdelning.

Pilotprojektet, som inleddes i mars 2018 och ska pågå i sex månader, omfattar initialt sex butiker på den svenska marknaden.

Styr på distans med SMART PLUG

Clas Ohlson Smart Plug gör det enkelt att fjärrstyra allt från lampor till kaffebryggare och värmefläktar från en smart-phone eller en surfplatta. Smart Plug kopplas till ett vanligt eluttag. Installation och en avancerad inbyggd timer styrs enkelt med den nya appen Clas Ohlson Home, som är gratis att ladda ner från Google Play eller Apple App Store.



Nyheter för ett RENARE HEM



Vi lanserar flera smarta nyheter för ett renare hem. Till exempel Blue Pure 411, en liten men effektiv luftrenare som renar luften från bland annat pollen, damm och djurallergener.



Dammuppsamlaren Dustzero är den perfekta produkten när du ska borra i väggen och vill slippa damm på golvet.



Och varför inte låta en robot tvätta fönstren? Ecovacs Winbot 950 är en nyhet i sortimentet som är perfekt för stora glasrutor eller andra glaspartier.

Nest Labs för TRYGGARE HEM

Hösten 2017 introducerade vi Nest Labs uppskattade säkerhetsprodukter för ett tryggare hem på den nordiska marknaden. Snygga och smarta kameror finns för användning inomhus eller utomhus. Kunden styr anläggningen från Nest-appen, som varnar för pyrande bränder och ovälkomna besök.



NY TEKNIK ger bättre ljus

Belysningsprodukter blir i snabb takt mer energieffektiva, och bättre anpassade till konsumenternas krav och önskemål. I vårt sortiment finns nu flera dimbara ljuskällor. Våra nya LED-lampor Premium Classic ser ut som den klassiska glödlampan – vilket många kunder efterfrågat – med perfekt ljuskvalitet och färgåtergivning. Jämfört med den gamla glödlampan är energiförbrukningen cirka 80 procent lägre och livslängden 15-25 gånger längre.



Nya tjänster för ÖKAD KUNDNYTTA

Clas Ohlson har länge erbjudit hjälp med reparationer och reservdelar, som förlänger produkternas livslängd och bidrar till en minskad miljöpåverkan. Nu breddar vi servicen och adderar nya tjänster till vårt kunderbjudande.

Hyr hos Clas Nu kan kunderna välja att hyra verktyg för hemfixarprojekten istället för att köpa. Den nya tjänsten, Hyr hos Clas, som redan finns i ett 30-tal butiker i Sverige och i ett mindre antal pilotbutiker i Norge och Finland, har snabbt blivit populär. Kunden spar både plats och pengar och många ser det som ett alternativ för en mer hållbar livsstil.

Komplett klippare Robotgräsklippare jobbar ljudlöst och miljövänligt och håller gräsmattan i perfekt skick hela sommaren. Vi erbjuder klippare för alla tomter, komplett med installation, underhåll och vinterförvaring i hela Sverige.

Slipade knivar Slöa knivar kan vara både jobbiga och farliga – det är viktigt att knivarna är vassa. Knivslipning erbjuds i alla svenska butiker. Köks-, jakt- och fiskeknivar tas emot i butik och våtslipas av utbildad personal på vår verkstad i Insjön.

Först när teknikerna bedömer att produkten håller måttet och leverantören lever upp till vår uppförandekod, lägger vi en order. Läs mer om våra krav på leverantörerna på sidorna 49-53.

Kontinuerlig uppföljning är en viktig del i kvalitetsarbetet och vi följer löpande reklamationsstatistik och kundomdömen för fortsatt utveckling och förbättring av hela vårt sortiment.

Vi arbetar också för att minimera användningen av farliga kemikalier i vårt produktsortiment, och har satt upp högre krav än vad lagstiftningen kräver för produkter som används av barn samt produkter som kommer i kontakt med hud eller livsmedel. Testerna görs i våra egna verkstäder och laboratorier och vi samarbetar även med flera oberoende testinstitut, som Intertek, Semko och Statens Provningsanstalt.

Smarta förpackningar

Vi uppdaterar fortlöpande de krav vi ställer på våra leverantörer gällande förpackningar. Kraven inkluderar val av material och design, där vi eftersträvar att undvika onödigt emballage framförallt för produkter som vi säljer stora volymer av.

Tillsammans med våra leverantörer utvecklar vi också nya förpackningslösningar och väljer material som vi bedömer är mer hållbara. Våra butiksmedarbetare tipsar om förbättringar och bidrar med många värdefulla insikter genom en ny digital funktion.

Under året har plastförpackningar för ljuskällor ersatts med kartongförpackningar, med tydlig Clas Ohlson-profil.

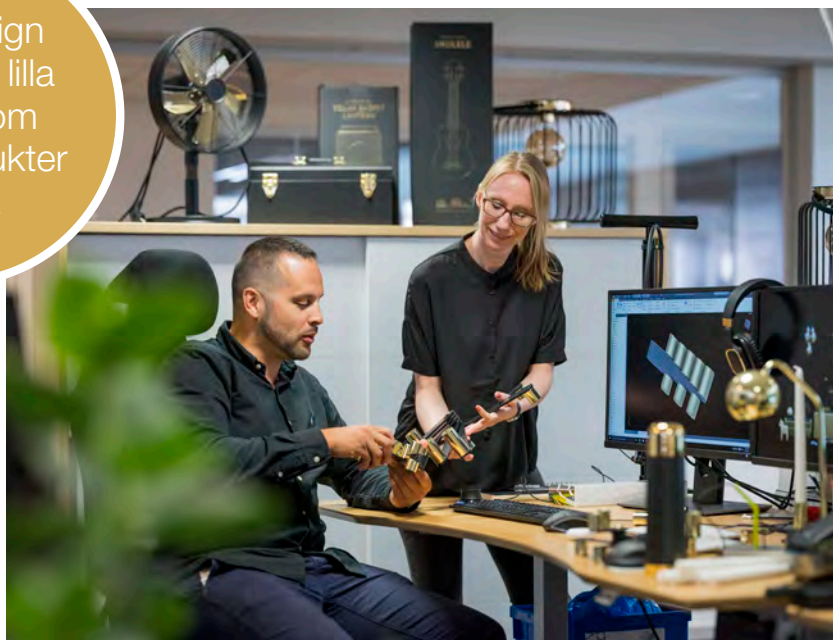


Medarbetar- INTERVJU

Hej!

Bra design
tillför det lilla
extra som
gör produkter
unika

Produktutvecklingsspecialist PATRIK-PATRICIO AZÓCAR NORDEMAN och Designer SARAH EINARSSON



Design är en viktig komponent för att göra våra egna varumärken mer särskiljande och mer attraktiva. Patrik och Sarah är ansvariga för designen av bland annat kollektionen med jubileumsprodukter, Limited Edition, som lanserades i juni och som består av vardagsprodukter som funnits länge i vårt sortiment, men som nu får helt ny design.

Vad är viktigast i designprocessen?

S: Det är utan tvekan att sätta sig in i kundens perspektiv och försöka förstå vad den efterfrågar om ett år och vilka trender som gäller då.

P: Vi försöker träffa en bredd, och i bredden vill vi ta fram detaljer som gör det lilla extra och gör produkterna unika. Priset är viktigt och det gäller att vara så kostnadseffektivt som möjligt.

Hur jobbar ni med hållbarhet?

P: Det är något vi arbetar med hela tiden och tar med i designprocessen. Ett sätt att se det

är att hög kvalitet på produkterna och materialen ger en längre livstid och produkterna är därmed bättre ur hållbarhetssynpunkt.

S: Ja, vi diskuterar detta mycket. Självklart är materialvalen i sig a och o. Ursprunget och att vi jobbar med smarta, miljömärkta material är viktigt. Just nu jobbar vi till exempel mycket med bambu eftersom det är ett bra material ur hållbarhetssynpunkt men också för att det är väldigt trendigt just nu.

Vilka är era personliga favoriter i den nya kollektionen med jubileumsprodukter, Limited Edition?

S: Tillsammans med ansvariga produktchefer har vi tagit fram många unika produkter som vi kommit väldigt nära under arbetets gång. Men det som sticker ut lite extra för mig är när vi tagit en vardaglig produkt och gjort den glamourös, som till exempel skruvdragaren.

P: Det är helt omöjligt att välja ut en produkt! Det är ungefär som med barn, man gillar dem

på olika sätt och det finns enskilda saker man älskar med alla produkter.

Kan ni berätta kort om era bakgrunder? Varför sökte ni till Clas Ohlson?

S: Jag har varit på Clas Ohlson sedan 2007 då jag halkade in på ett vikariat och layoutade bruksanvisningar. Sedan jobbade jag flera år som förpackningsdesigner och som designer på kategori Hem, innan jag började på sortimentsutveckling. Jag har en akademisk bakgrund, inom medie- och reklamkommunikation, marknadsföring och grafisk design. Utöver det har jag ett stort intresse och har lärt mig mycket i jobbet.

P: Jag har alltid varit intresserad av färg och form och läste Mediaprogrammet på gymnasiet. Jag jobbade ett tag som säljare och butikschef på Apple innan jag utbildade mig till civilingenjör inom teknisk design. Sedan gjorde jag mitt examensarbete här på Clas Ohlson, ett projekt inom solcellsbelysning, och blev kvar!

Vardagen blir lite snyggare med LIMITED EDITION

Vi firar vårt 100-års jubileum med ett noga utvalt sortiment av vardagsprodukter som lanseras med guldkant i begränsad upplaga. Produkterna i Limited Edition har designats av vårt designteam i Insjön och har valts ut för att representera storsäljare och favoriter genom åren. Allt från design och materialval till förpackningar ska ge känslan av en lite snyggare vardag. De första produkterna – bland annat en hopfällbar cykel, en elegant bordsfläkt, en solcellslampa, en snygg resväska och en exklusiv verktygssats – finns till försäljning i butik och online den 2 juni 2018.





Egna varumärken
ger *bredare urval.*

Ökad andel egna varumärken

Våra egna varumärken kompletterar sortimentet inom samtliga produktkategorier och erbjuder kunden ett bredare urval och större möjligheter att välja den prisnivå och de egenskaper som passar behovet bäst.

Vi ställer höga krav på kvalitet, funktionalitet och hållbarhet. Alla våra egna produkter går igenom många tester innan de godkänns, både i Insjön och på plats i fabriker, innan vi lägger första ordern.

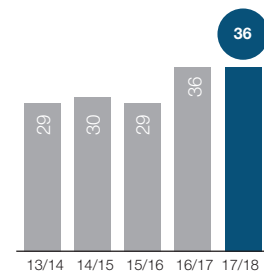
Under verksamhetsåret 2017/18 svarade våra egna varumärken för 36 procent av omsättningen och målsättningen är att öka andelen ytterligare.

Vi ser över och utvecklar vårt erbjudande för att bli ännu mer relevanta och addera mervärden som design, funktionalitet och hållbarhet.

Ett av Nordens mest **VÄLKÄNDA**
varumärken med en mycket hög varu-
märkeskännedom

Sverige 99 %
Norge 100 %
Finland 96 %

Andel egna varumärken, %



Våra fem PRODUKTKATEGORIER



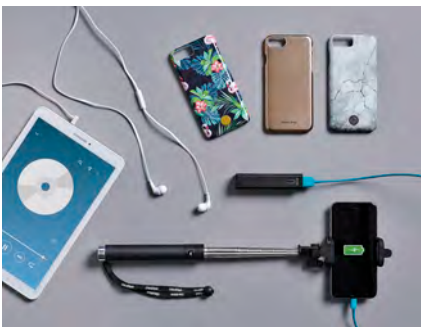
Bygg

Inom kategorin Bygg säljer vi verktyg, beslag och material som gör det enklare och roligare att renovera, bygga, måla och fixa. Vi fokuserar på de mindre projekten. Hos Clas Ohlson finns verktygen för att få jobbet gjort, färgen för att måla om och allt som behövs för att renovera och fixa hemma.



EI

Clas Ohlson har många smarta, säkra och energisnåla lösningar för elsmarta hem och kontor. Innovationsgraden är hög och designen på produkterna har fått en allt viktigare roll. Clas Ohlson erbjuder produkter för att överföra, ladda, övervaka, mäta, lysa, värma, koppla ihop, installera, driva och ventiler.



Multimedia

Vårt sortiment inom Multimedia ska med enkla och smarta lösningar koppla ihop nätverk, musik, film, utskrifter och mycket mer. Stora delar av sortimentet byts ut frekvent på grund av nya behov och den snabba teknikutvecklingen, men vi tillhandahåller även produkter ur äldre teknikgenerationer.



Hem

Vi har tusentals prisvärda produkter som gör vardagen både enklare och roligare. I sortimentet finns produkter för vardagsrummet, köket, städskrubben, garderoben, tvättstugan och badrummet. Stora delar av sortimentet byts ut varje år för att följa de trender som råder.

Tjänster som FÖRENKLAR VARDAGEN

Service blir en allt viktigare del av Clas Ohlsons kunderbjudande. Våra kunder kan redan nu få hjälp med att hyra verktyg, hitta reservdelar, lämna in knivar för slipning och köpa robotgräsklippare komplett med installation, underhåll och vinterförvaring.

Nu tar vi ett steg till för att förenkla vardagen i varje hem. Hösten 2018 lanserar vi Clas Fixare på den svenska marknaden. Clas Fixare hjälper våra kunder med sådant som inte hinns med eller som är lite för svårt att fixa själv.



Fritid

Inom kategorin Fritid hittar du produkter för friluftsliv, trädgård, sport och träning, resor och lek. Noga utvalda produkter bidrar till en aktiv fritid för barn och vuxna, både ute och inne, och året om.



Det ska vara *enkelt, prisvärt
och inspirerande.*

Bästa service i butik och online

DET SKA VARA ENKELT OCH SMIDIGT, inspirerande och prisvärt att handla på Clas Ohlson. Vi erbjuder tillgänglighet och service genom en kombination av olika försäljningskanaler. Clas Ohlsons servicekoncept bygger på den passion och kompetens som finns hos våra medarbetare.

Vi vill möta våra kunder med engagemang och proaktivitet. Våra medarbetare i butik, i kundtjänst via chatten, som möter kunden varje dag, är viktiga varumärkesbärare och varumärkesbyggare.

Vi möter kunden i flera kanaler

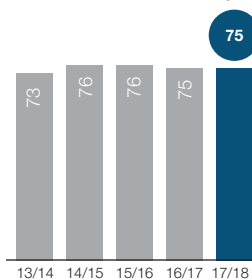
Vi arbetar kontinuerligt för att utveckla våra olika försäljningskanaler och erbjuda kunderna en smidig och inspirerande köppplevelse. Vår målsättning är att hantera alla försäljningskanaler som en helhet och minimera skillnaderna mellan den fysiska och digitala butiken. Vi möter också våra kunder i sociala medier i allt större utsträckning.

Vårt stora butiksnät är en tillgång och butiken är fortsatt vår viktigaste försäljningskanal. Vårt butikskoncept utvecklas och förändras hela tiden med nya lösningar och idéer. Det ska vara lätt för kunderna att hitta och vi lägger stor vikt vid varuläggning och navigation för att spara tid både för kunder och medarbetare. Clas Ohlson har också olika butiksformat där storlek och produkt erbjudande anpassas utifrån läge och konkurrens på orten, för att bättre kunna serva kunden och driva försäljningen.

40
miljoner kunder i butik

Antal besökare i våra butiker uppgick under året till 75 miljoner. Konverteringsgraden ökade och antalet kunder uppgick till 40 miljoner.

Antal besökare i butik, miljoner



LÅNGSIKTIG AMBITION

God service och en smidig köppplevelse är centralt för att öka lojaliteten hos befintliga kunder och attrahera nya.

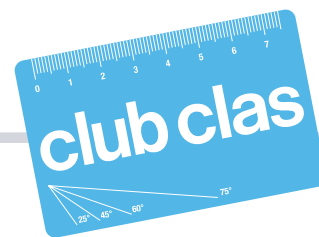
PRIORITERINGAR 2017/18

- Förstärka vårt goda kundbemötande
- Utvärdera och vidareutveckla nya butiksformat
- Utveckla och nyttja kundklubben Club Clas
- Ta nästa steg i kundkommunikationen om vårt sortiment av mer hållbara produkter

Butiksformaten har varierande yta och sortimentet är olika brett i de olika butikerna. Produkter som inte finns i butiken går att beställa för hemleverans eller för upphämtning i butik.

Vår e-handelsbutik blir en allt viktigare försäljningskanal. Många konsumenter söker information på nätet och såväl trafik till e-handelsbutiken som konverteringen ökar kraftigt. Vår online-försäljning ökade med 33 procent under verksamhetsåret 2017/18. Besök på hemsidan bidrar också till fler besök och ökad försäljning i våra butiker.

Projektet för införandet av vårt nya affärssystem, sCORE, kommer att göra det möjligt för oss att ta nästa steg i utvecklingen av vårt omnikanal-erbjudande. Vi kommer att kunna höja servicenivån för våra kunder ytterligare genom att på ett ännu bättre sätt erbjuda relevanta produkter i rätt försäljningskanal vid rätt tidpunkt. Läs mer om sCORE på sidan 27.



Club Clas FÖR LOJALA KUNDER

Club Clas är vår kundklubb för alla som uppskattar användbara och praktiska lösningar på vardagsproblemen. I medlemskapet ingår klubbavbatter, specialerbjudanden och inbjudningar till olika butiksevenemang. Köphistoriken sparas och kunderna uppskattar att få mer relevanta erbjudanden. Butiker med många klubbmedlemmar har ett högre snittköp och en högre konverteringsgrad. Club Clas finns än så länge i Sverige och i Finland, och vi planerar lansering på övriga marknader.



Clas Ohlson COMPACT STORE

Vi vill finnas där våra kunder rör sig i vardagen och kompletterar vårt butiksnät med mindre format. Efter att ha testat ett mindre butiksformat i London kunde vi hösten 2016 öppna vår första Clas Ohlson Compact Store i Hornstull i Stockholm. Ytterligare fem slog upp dörren under verksamhetsåret 2017/18.

Vi fyller butiken med smarta produkter och praktiska lösningar. Här kan man beställa från vår e-handelsbutik och hyra de verktyg man behöver för sitt hemfixarprojekt.



Nöjda kunder REKOMMENDERAR OSS

Clas Ohlson genomför kontinuerliga undersökningar i butik och online för att få kundernas syn på hur väl vi presterar i kundmötet. Det senaste resultatet för våra marknader i Norden i mars 2018 visar ett kundnöjdhetsindex på 88. Våra kunder uppskattar vår personal i kundmötet och säger också att de gärna rekommenderar oss till vänner eller kollegor.

Vi arbetar kontinuerligt med att utveckla vår service genom vårt uppföljningsprogram för kundnöjdhet.

ÅRETS HÅLLBARA BUTIKSKEDJA på Retail Awards

Clas Ohlson fick pris som "Årets mest hållbara butikskedja" vid Retail Awards, som arrangeras av Svensk handel och tidningen Market, för att lyfta fram framgångsrika företag, personer och satsningar inom handeln. Ur juryns motivering: "Utöver att minska sin egen miljöpåverkan hjälper man kunderna till en mer hållbar livsstil."

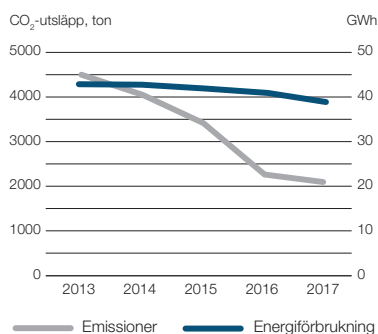


36%

har LED-belysning

Vid verksamhetsårets slut hade 36 procent av våra butiker installerat energisnål LED-belysning.

Energianvändning och relaterade CO₂-emissioner från indirekt och direkt energikonsumtion



Butiker står för 84 % av totala energianvändningen och 97 % av CO₂-emissionerna.

Hållbara butiker

Vi strävar efter en ökad hållbarhet i butiksledet och minskar butikernas miljöpåverkan genom energieffektiviseringar och genom att öka användningen av förnybara energikällor.

Mer kostnads- och energieffektiv LED-belysning minskar elförbrukningen i konverterade butiker med i genomsnitt 38 procent och energibesparingen blir 35 KWh per kvadratmeter. Vid verksamhetsårets slut hade 36 procent av

våra butiker konverterats och vid etablering av nya butiker installeras endast LED-belysning.

Under verksamhetsåret minskade elanvändningen i våra butiker från 117 till 109 kWh/m².



Vi vill inspirera till en mer HÅLLBAR LIVSSTIL

Produkter som främjar en mer hållbar livsstil lyfter vi fram i alla säljkanaler. Här finns alla våra inomhusljus, solcellsbelysning, reservdelar och ett stort antal miljömärkta produkter. Under 2018 har vi även inkluderat uthyrning av verktyg, ett exempel på att Clas Ohlson också erbjuder hållbara tjänster med förbättrad miljöprestanda.



Närmare kunden med POP-UP STORE

Clas Ohlson Pop-up Store är en butik som är än mer tillgänglig. Vi vill komma närmare kunderna och hjälpa till att lösa praktiska projekt och små problem i kundernas vardag.

Under 2017 har det nya konceptet testats i Sverige. Det blev totalt åtta stopp – bland semesterfirare på populära turistorter, nyinflyttade studenter i Lund och på årsstämman i Insjön, och julshoppare i Tyresö Centrum.

Sommaren 2018 öppnar Clas Ohlson Pop-up Store i Norge, en butik i Oslo med fokus på inredning, köks- och städprodukter. Finlands Pop-up Store har premiär vid midsommarmarknaden i Himos och kommer med ett skräddarsytt sortiment att besöka musikfestivaler runt om i landet.

Medarbetar- INTERVJU

Hej!

Marknadschef, Storbritannien MELISSA TITSHALL

Vi har en
stark digital
agenda



Storbritannien ligger långt fram när det gäller e-handel och Clas Ohlson Storbritannien gör en stor satsning på online.

Vilka trender inom e-handel påverkar Clas Ohlson mest?

I Storbritannien är det e-handel via mobila enheter, bekvämlighet och snabbhet, personalisering samt röstaktiverad shopping som är de stora trenderna. Mer än 55 % av trafiken och 40 % av all försäljning inom e-handel sker från mobila enheter, så det är ett område vi fokuserar på, samtidigt som vi jobbar på att möta kundernas krav vad gäller logistik och möjlighet att leverera samma dag eller dagen efter. Förmågan att kunna kommunicera med kunden på ett mer personligt och relevant sätt är också väldigt viktig.

Hur möter vi kunderna på bästa sätt?

Kunden kommer alltid först – oavsett om det handlar om hur vi paketerar leveransen, till exempel med ett tackkort, eller hur vi kan utveckla erbjudandet online ännu mer. En enkel och inspirerande kundresa, rätt produkt, service eller pris, i kombination med en tydlig kommunikationsstrategi är viktiga verktyg för att utveckla kundupplevelsen. Att på djupet förstå kunderna är prioriterat och en del av arbetet i linje med vår nya strategi.

Hur har e-handeln utvecklats under året?

Utvecklingen har varit stark. Det beror på flera olika faktorer, som till exempel en omarbetad mediastrategi och ökat fokus på webben, en ny digital partner och en starkare digital agenda. Storbritannien ligger långt

framme i utvecklingen av detaljhandeln, speciellt inom e-handel, så det är spännande att se vår positiva utveckling och möjligheterna framåt.

Vad är på gång just nu?

Här i Storbritannien kommer vi att ha fortsatt fokus på det digitala och webben. Vi satsar ännu mer på digital marknadsföring, sökmotoroptimering, social media, olika partnersamarbeten och att vi har en bra servicenivå i vårt erbjudande online.

Att vi flyttat från ett externt lager till vårt eget "Omni-channel Warehouse" i Reading är ett viktigt steg för att säkerställa servicenivå, och vi rekryterar nya talanger både internt och externt.

Vad ser du som viktigast framöver?

Att fortsätta att vara relevanta och hålla oss uppdaterade om vad som händer på marknaden. Men självklart också att fokusera på kunderna och fråga sig var de finns, vad de behöver, vad de förväntar sig och hur vi kan leverera, samtidigt som vi utvecklar relationen med kunderna och särskiljer oss på marknaden.

Det är viktigt att ha ett öppet sinne – den digitala och tekniska utvecklingen går så snabbt att det nästan är omöjligt att vara expert – och vi lär oss hela tiden. Att hänga med i trenderna och att ständigt utvecklas är vad som krävs för att vara fortsatt framgångsrika.

Vi jobbar *i nära samarbete* med våra viktigaste leverantörer.



Höga krav på leverantörer

CLAS OHLSON ÄGER INGA EGNA FABRIKER. Produkter som bär våra egna varumärken, eller som helt saknar varumärke, köper vi direkt från fabriker eller via agenter i Europa och Asien. Både vi och våra kunder ställer höga krav på funktion, kvalitet, pris och respekt för människor och miljö i leverantörsledet.

Clas Ohlson köper produkter från cirka 650 leverantörer i Europa och 600 tillverkare i Asien. Cirka 71 procent av alla produkter tillverkas i Asien, främst i Kina, som är vår största inköpsmarknad, där vi också har egna inköpare på plats.

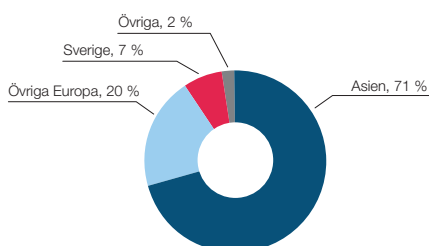
Vi ser kontinuerligt över våra befintliga inköpsmarknader och utvärderar nya.

71 %

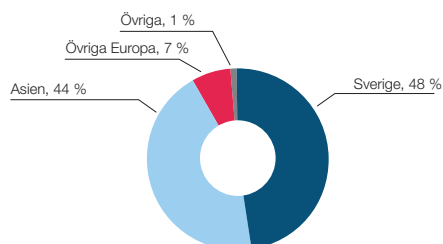
tillverkas i Asien

Cirka 71 % av våra produkter tillverkas i Asien.

Ursprungsregioner



Inköpsregioner



LÅNGSIKTIG AMBITION

För oss är en nära relation med våra leverantörer avgörande för att kunna säkerställa goda arbetsförhållanden i leverantörsledet och kvaliteten i vårt erbjudande.

PRIORITERINGAR 2017/18

- Stärka samarbetet med prioriterade leverantörer
- Utveckla nya inköpsmarknader
- Öka transparensen och effektiviteten i vårt leverantörsprogram genom samarbete med andra företag inom ramen för Sedex



Bättre koll på KEMIKALIER

Kemikalier kan påverka både hälsan och miljön. Med tydliga krav på leverantörerna, revisioner på plats och stickprovskontroll av färdiga produkter kan vi identifiera och fasa ut farliga ämnen.

Vi har definierat en process för hur vi årligen uppdaterar våra krav gällande kemikalier i produkter. Under verksamhetsåret har vi bland annat skärpt kraven på mjuka plastytor som kommer i kontakt med huden och ämnen som kan orsaka lukt. Sverige införde en kemikalieskatt på hemelektronik den 1 juli 2017 i syfte att minska mängden farliga flamskyddsmedel och vi har lagt stort fokus på att säkerställa miljöprestandan för elektriska och elektroniska artiklar.

Vi genomför interna utbildningar för att öka kunskapen och förbättra dialogen med leverantörerna och deltar aktivt i nätverk där vi utbyter erfarenheter med andra aktörer i branschen.

Nära samarbete

Vi investerar i nära och långsiktiga relationer med våra leverantörer och har över tid byggt upp ett starkt leverantörsnät. Det gör det möjligt för oss att minska våra inköpskostnader och ger oss större inflytande över produktdesign, kvalitet och pris, men också en större trygghet i tillförlitlighet och snabbhet i leveranserna. Alla leverantörer ska leva upp till vår uppförandekod. Vi genomför både annonserade och oannonserade revisioner för att säkerställa att våra leverantörer lever upp till uppförandekoden. Under verksamhetsåret genomfördes totalt 249 revisioner. Under de senaste

två åren kan vi konstatera att 97 procent av våra leverantörer klarar kraven. Målet är 98 procent. Läs mer på sidan 52.

Innan vi inleder ett samarbete genomför vi på plats i fabriken en teknisk granskning av leverantörens förutsättningar att leverera enligt våra kvalitetskrav. Inför varje leverans är vi också på plats och genomför kvalitetskontroller enligt en fastlagd rutin.

Långsiktiga relationer med prioriterade leverantörer är helt avgörande, det gör att vi lär känna dem och de lär känna oss och våra standarder.

Medarbetar- INTERVJU

Ofta har vi
högre krav än
lagstiftningen

Hej!

Teknik & Kvalitetschef, Sortimentsutvecklingsavdelningen HENRIK ALFREDSSON



Kvalitetskontroll blir allt viktigare för att säkerställa säkerhet, funktion, prestanda och hållbarhet. Utökade krav ställer nya krav på våra processer och rutiner.

Vilka kvalitetskrav ställer vi på produkterna?

Kravställningen skiljer sig mycket beroende på vilket produktområde det är. När vi specificerar kraven utgår vi först från den lagstiftning som finns, men också bland annat från hur stora risker för användaren produkten har eller hur komplex den är. Ofta har vi högre krav på produkterna än vad lagstiftningen kräver.

För våra egna varumärken är vi inte nöjda bara med att få in rapporter och dokumentation, vi testar också alla produkter innan de kommer in i sortimentet och börjar säljas. Vi har egna testlabb i Insjön och Shanghai, och även mycket samarbete med externa labb.

Som en sista kontroll innan produkterna skeppas till oss är vi på plats med egen personal och tar stickprov på alla leveranser.

Hur har kvalitetsarbetet förändrats?

Vi utvecklar hela tiden vår kravställning och vårt kvalitetsarbete. Den största förändringen nu är att vi jobbar mer proaktivt med att bedöma våra leverantörer på ett mer systematiserat sätt. Vi gör tekniska revisioner där specialister tillsammans med leverantörerna går igenom omfattande frågeformulär. Utifrån det gör vi sedan en riskbedömning beroende på hur duktiga leverantörerna är i sitt säkerhets- och kvalitetsarbete.

Nu går vi ju också mer och mer mot att jobba med egen design och egenutvecklade produkter. Det gör att vi är mer involverade i produktionen och kan styra kvalitetsnivån på ett ännu bättre sätt.

Vilka produkter är särskilt viktiga att hålla koll på?

Ett högriskområde är alla produkter som ansluts till elnätet eller har någon typ av nättaggagat mellan sig och vägguttaget. Där är vi extra noggranna.

Ett annat viktigt område är produkter som innehåller litiumbatterier, till exempel blåtands-headset som kunder bär nära örat. Blir det fel på ett sånt batteri kan det orsaka allvarliga skador. Där jobbar vi bara med vissa leverantörer som har god kontroll på säkerhetskretsar, urladdningsström och så vidare.

Alla områden är självklart viktiga att hålla koll på, men vi lägger mycket på fokus på textilier, leksaker, produkter som har kontakt med livsmedel och produktområden vi säljer stora volymer av, som till exempel ljuskällor.

Transparens

Innan vi gör affärer med en ny leverantör i ett högriskland genomför vi en revision för att kontrollera att leverantören lever upp till kraven i vår uppförandekod avseende arbetsförhållanden, mänskliga rättigheter och miljö. Detta gäller samtliga nya leverantörer.

Vi har interna revisorer i Kina som genomför fullständiga revisioner för att följa upp att kraven efterlevs.

Vi ser positiva effekter av det revisionsarbete och de uppföljningar som vi gör. Under verksamhetsåret har vi fokuserat på att integrera Sedex, ett partnerskap för ökad transparens avseende ansvarsfulla inköp, i Clas Ohlsons leverantörsprogram. Sedex-samarbetet bidrar till förbättrad effektivitet och ökad transparens i leverantörsledet samtidigt som vi kan fokusera våra resurser där risken är som högst.

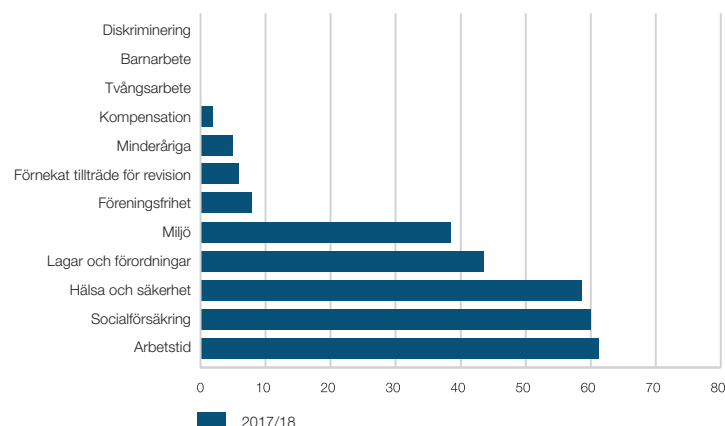
Samtliga leverantörer har bedömts utifrån efterlevnaden av uppförandekoden och 15 leverantörssamarbeten har avslutats på grund av allvarliga avvikelser. Totalt genomfördes 249 annonserade och oannonserade revisioner i jämförelse med 346 revisioner året innan.

Genom att bygga starka relationer med strategiska leverantörer, till exempel genom olika utbildningsinsatser, förbättrar vi Clas Ohlsons möjlighet till långsiktig lönsamhet, samtidigt som vi bidrar till en positiv förändring och bättre arbetsvillkor i leverantörskedjan.

97 % möter KRAVEN i uppförandekoden

Under verksamhetsåret genomförde vi 249 revisioner, både annonserade och oannonserade. Av dessa gällde 79 nya leverantörer. Under den senaste 24-månadersperioden har 100 % av våra leverantörer i riskländer bedömts avseende kraven i uppförandekoden, och 97 % lever upp till kraven utan allvarliga avvikelser. Målet är 98 %.

Avvikelse från uppförandekoden vid revision, %



Medarbetar- INTERVJU

Hej!

Engagemang
och transparens
är viktigast

CSR-ansvarig, Kina MANDY LIU

Clas Ohlson samarbetar sedan början av 2017 med Sedex, en global organisation som arbetar för ansvarsfulla inköps- och leverantörskedjor och ger medlemmarna tillgång till olika data för att förbättra arbetstagarnas rättigheter, hälsa, säkerhet, miljö och affärsetik.

Vad för valde vi att gå med i Sedex?

Samarbetet innebär att vi kan minska antalet revisioner vi utför själva, vilket sparar tid och pengar. Och om Sedex utför revisionerna enligt gemensamma mallar kan de dela resultaten med många kunder. Det är naturligtvis mer effektivt även för leverantörerna.

En annan anledning är att vi kan samarbeta med andra för att motivera fabriker att rätta till brister som upptäcks. Genom Sedex är vi fler kunder som drar åt samma håll och ställer samma krav, vilket leder till ökad medvetenhet hos fabriker och därmed en ökad vilja att åtgärda bristerna.

Dessutom ger Sedex, till skillnad från många andra liknande organisationer, oss möjligheten att använda vår interna kompetens och tidigare erfarenheter och integrera Clas Ohlsons standard med Sedex regelverk.

Hur har samarbetet utvecklats under året?

Vi har investerat mycket tid i att lära oss deras standarder och mallar för att kunna integrera vårt efterlevnadsprogram med deras. Vi har också haft mycket kontakter med andra företag som är medlemmar i Sedex för att förstå hur de använder plattformen i sin verksamhet.

På Sedex Awards vann Clas Ohlson det internationella priset "Bästa nya program 2017" med vårt utbildningsverktyg QuizRR. Det är ett kvitto på att vi gör rätt saker.

Hur kompletterar det våra egna revisioner?

Sedex gemensamma standard ger oss insikter i vilka riskfaktorer som är aktuella. Det hjälper oss att fokusera på rätt saker. Och eftersom Sedex delar sina resultat från revisionerna på en gemensam plattform kan vi se vilka rapporter som är relevanta för oss. Hittar vi en sådan revision behöver vi inte utföra någon egen utan vi kan hänvisa till deras rapport.

Vad är viktigast för att säkerställa en ansvarsfull leverantörskedja?

Jag skulle säga engagemang och transparens. Ett engagemang i hela Clas Ohlson ända upp till företagsledningen gör att vi kan säga till leverantörerna att det här är prioriterat, vilket ger stor tyngd.

Transparens är viktigt eftersom vi behöver veta exakt hur väl fabriker i vår leverantörskedja lever upp till kraven. Oavsett hur bra eller dåligt en leverantör lever upp till kraven är utgångspunkten för Clas Ohlson alltid att få en korrekt bild, för att kunna identifiera riskerna och erbjuda stöd.

Hur ser du på utvecklingen framåt?

Vad gäller kontroll av efterlevnad kommer vi att fortsätta utföra egna revisioner samtidigt som vi kommer att använda Sedex.

Vi arbetar närmare stora och viktiga leverantörer för att hjälpa dem och jobba proaktivt. Vi vill helt enkelt hjälpa våra leverantörer inom de områden där det finns brister för att de långsiktigt ska klara efterlevnadskraven.

UTBILDNINGSSINSATS får pris på Sedex Awards

Tillsammans med QuizRR utbildar vi chefer och arbetare i arbetstagares rättigheter, hälsa och säkerhet. Utbildningsinsatserna utsågs till "Bästa nya program" vid Sedex Awards i april 2018. Sedan starten 2017 har Clas Ohlson introducerat QuizRR på 26 fabriker i Kina och 4 000 arbetare har hittills deltagit i det digitala utbildningsprogrammet.



Distributionscentralen i Insjön
är *spindeln i nätet*.

Effektivt hela vägen hem

ALLA PRODUKTER PASSERAR DISTRIBUTIONSCENTRALEN i Insjön för ompackning och distribution vidare till butik eller direkt till kund. Vi håller en hög tillgänglighet på butikshyllan och online, och arbetar samtidigt med att minska ledtider och CO₂-utsläpp relativt vår omsättning genom val av transportsätt, ökad samlastning och högre fyllnadsgrad.

Produkter från leverantörer i ett 30-tal länder och nära 60 ursprungsländer, passerar vår stora distributionscentral i Insjön där varorna packas om och skickas ut till våra drygt 230 butiker i fem länder eller direkt till kunder som handlat i vår e-handelsbutik.

Logistiken är hjärtat i Clas Ohlson och ett effektivt och CO₂-snålt varuflöde en av våra viktigaste framgångsfaktorer.

Tillgänglighet och effektivitet

Distributionscentralen i Insjön är navet som ger förutsättningar för en effektiv distribution och logistik. Vårt fokus är att förse butiker och e-handelskunder med de varor de behöver i rätt kvantitet och i rätt tid. Vår tillgänglighet i butik är 97

procent. Butikernas beställningar sker automatiskt när en artikel når sin beställningspunkt, och varorna når butikerna inom 1-3 dagar. Varje arbetsdag levereras i snitt drygt 1 100 pallar till butik och cirka 1 600 försändelser direkt till kund.

97%

tillgänglighet

Beställningarna sker automatiskt och varorna når butik inom 1-3 dagar.

LÅNGSIKTIG AMBITION

En väl utvecklad och hållbar distribution med korta ledtider och hög servicegrad är viktig för att kunna tillgodose kundens behov.

PRIORITERINGAR 2017/18

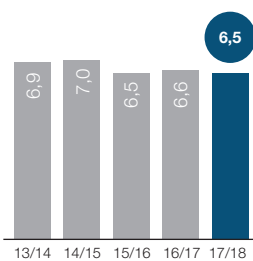
- Öka produktiviteten på distributionscentralen
- Konsolidera transporter i Kina
- Öka fyllnadsgraden i containrar
- Minska CO₂-utsläpp relativt vår omsättning



Vi har under året fortsatt utveckla vår distributionscentral för att möta ett kapacitetsbehov för cirka 250 butiker. LEAN, ett mer resurseffektivt arbetssätt, är nu en naturlig del av verksamheten. Vi har centraliserat lagerstyrningen ytterligare och effektiviserat verksamheten, bland annat genom investeringar i förarlösa truckar och en ny packmaskin för e-handel, som minskar ledtiderna till kund. Transportförpackningarna har förändrats för att bättre passa både godsmottagning och butiker.

Vi arbetar också med lageromsättnings-hastigheten på vår distributionscentral. Efter viss lageruppbyggnad och förändring i inköps- och produktmix ligger vi relativt konstant.

Lageromsättningshastighet



DISTRIBUTIONSCENTRALEN i Insjön

- 77 000 kvadratmeter
- **3 700 containers** lossas per år
- Levererar 285 000 pallar till butik per år
- Levererar **440 000 försändelser** per post per år
- 400 000 pall- och lagerplatser

Medarbetar- INTERVJU

Ny packmaskin
med många
fördelar

Hej!

Driftchef, Distributionscentralen, Insjön ROBERT LINDELL



Under maj 2018 har en ny packmaskin för e-handel tagits i drift och trimmats in på distributionscentralen i Insjön.

Det har varit bråttom att få den nya packmaskinen på plats. Hur gick det?

Vi ville ha packmaskinen på plats innan sCORE skulle implementeras på huvudkontoret. Det gjorde att själva invigningen och driftsättningen egentligen skedde innan allt var helt intrimmat. Men leverantören av packmaskinen var med oss i två veckor efter att vi tog den i drift och såg till att allt funkar som det ska. Under intrimningen gav även medarbetarna som jobbar med maskinen i vardagen en hel del värdefull input.

Hur påverkas kapaciteten?

Tidigare har kapaciteten varit lite i otakt, och plockningen av produkterna har klarat större volymer än packningen. Med den nya maskinen har den flaskhals som packprocessen tidigare inneburit byggts bort, samtidigt som vi får mycket bättre möjligheter att anpassa bemanningen.

I slutändan kommer det såklart även att minska leveranstiden för kund.

Hur bidrar den nya packmaskinen till ökad hållbarhet?

Ur ett hållbarhetsperspektiv finns det minst två konkreta fördelar. Den ena är att vi skickar "mindre luft" i försändelserna, eftersom den nya packmaskinen anpassar och skär ned lådornas höjd efter hur mycket innehåll som finns i dem. Transporterna ut från distributionscentralen optimeras också eftersom storleken på kartongerna minskar och det får plats fler försändelser på varje pall.

Tidigare skickade vi med enorma mängder med plastkuddar för att skydda produkterna, men det försvinner ju nu eftersom vi kan anpassa storleken på kartongerna.

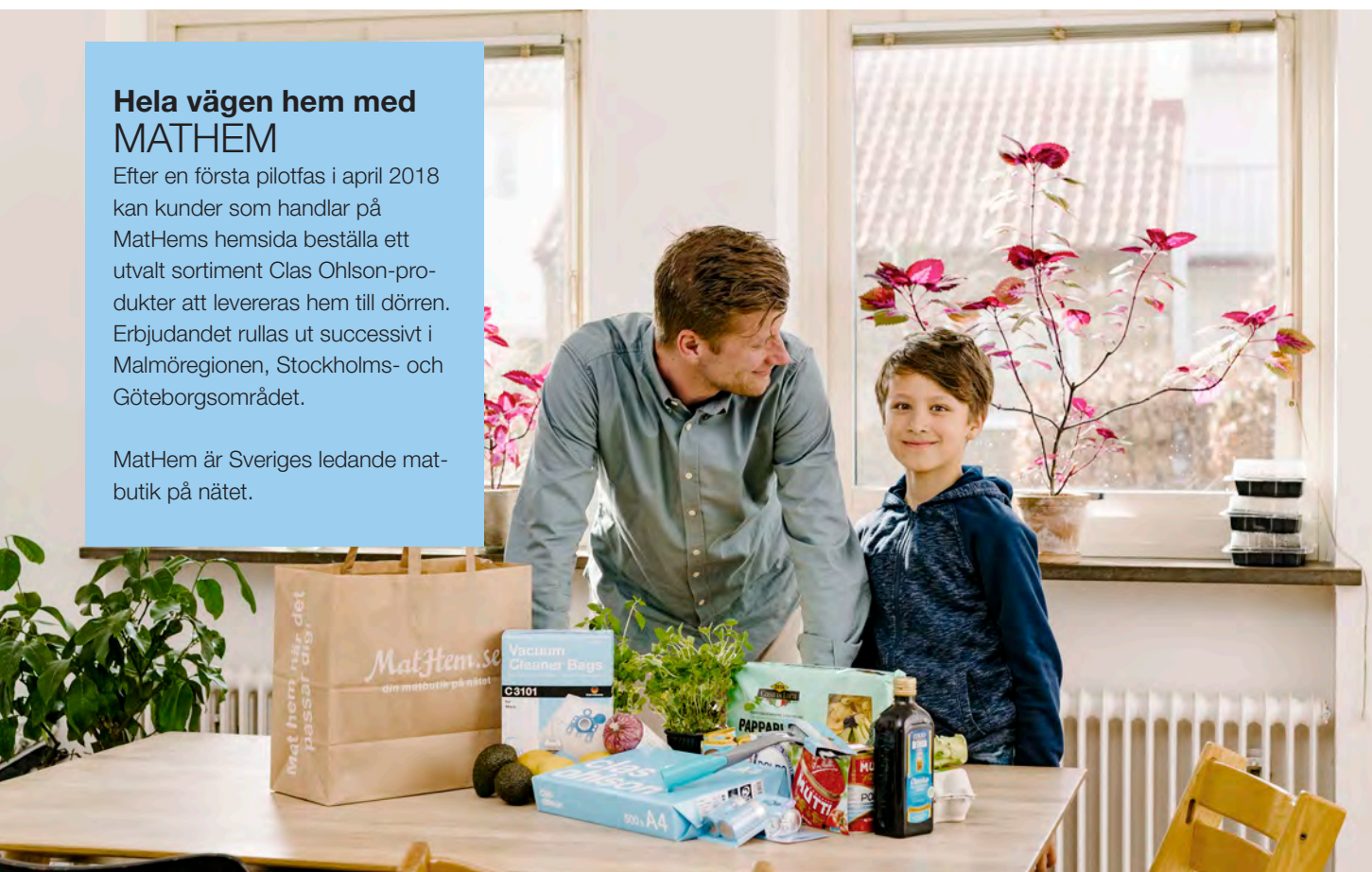
Dessutom blir det trevligare för kunden att öppna paketet och även att slippa hantera onödigt emballageavfall!

Läs mer om sCORE på sidan 27.

Hela vägen hem med MATHEM

Efter en första pilotfas i april 2018 kan kunder som handlar på MatHems hemsida beställa ett utvalt sortiment Clas Ohlson-produkter att levereras hem till dörren. Erbjudandet rullas ut successivt i Malmöregionen, Stockholms- och Göteborgsområdet.

MatHem är Sveriges ledande matbutik på nätet.



Effektiva transporter

Vi arbetar kontinuerligt med våra transporter för högre leveranssäkerhet, lägre kostnad och mindre miljöbelastning. Under förra verksamhetsåret nådde vi vårt miljömål för 2020, som innebar att utsläppen av CO₂ skulle minska med 50 procent under perioden 2007-2020, till 16 gram per tonkilometer gods. Under året minskade utsläppen till 11 gram. Vi fortsätter att arbeta för att minska miljöpåverkan av våra transporter med målet att över tid minska CO₂-utsläppen relativt vår omsättning. Under verksamhetsåret minskade utsläppen relativt vår omsättning med 23 procent. En del av reduktionen är hänförlig till att mätmetoderna förändrats mellan åren.

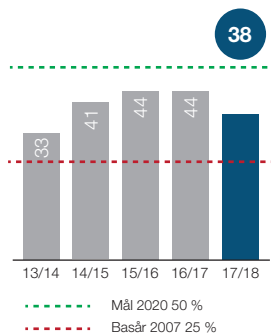
Vi har också ett mål för sjötransporter som innebär att fyllnadsgraden i våra godscontainrar från Asien ska öka från 80 procent idag till 85 procent 2020.

Vi styr om till båt och tåg

Så gott som allt gods från Asien kommer med båt till Göteborg eller Gävle och transporteras vidare med tåg till Insjön. Målet är att minst 50 procent av våra landtransporter ska gå på järnväg senast 2020. Under verksamhetsåret minskade andelen landtransporter med tåg till 38 procent (44). En strejk i Göteborgs hamn innebar att vi initialt fick lasta om till lastbil och när gods sedan flyttades över till hamnen i Gävle, med betydligt kortare avstånd till Insjön, bidrog också detta till att järnvägens andel av landtransporterna minskade.

Merparten av det gods som kommer från Europa samlas och transporteras på järnväg från Helsingborg till Insjön. Vi fraktar 80 procent av vårt norska flöde på järnväg från Insjön till Oslo.

Tåg i andel av totala landtransporter, %



Medarbetar- INTERVJU

Hej!

Butiken får
utökad roll i vår
nya infra-
struktur

Landschef Sverige FREDRIK UHRBOM



Clas Ohlson samarbetar med MatHem för att ge kunderna möjlighet att enkelt få leverans av varor hela vägen hem. Efter en testperiod drar samarbetet igång i full skala sommaren 2018.

Berätta om samarbetet med MatHem – erbjudandet och tidsplanen

Det blir ytterligare en säljkanal för Clas Ohlson. Ett sortiment på cirka 700 produkter kommer att säljas och distribueras direkt från MatHems lager. Fokus kommer att ligga på våra egna varumärken och produkterna är i första hand högfrekventa och konsumtionsorienterade produkter som till exempel batterier, ljuskällor och fryspåsar.

I en första fas kommer våra produkter att finnas på MatHems centrallager i Stockholm, Göteborg och Malmö. De skickas dit ungefär som en vanlig butiksliverans från distributionscentralen i Insjön.

Nästa fas som inleds i augusti innebär att vi breddar samarbetet och introducerar sällanköpsvaror och kapitalprodukter på MatHems hemsida.

I slutet av 2018 hoppas vi kunna erbjuda hemkörning som leveransalternativ för hela vårt sortiment på vår egen e-handelssajt, genom att använda MatHems infrastruktur. Detta erbjudande blir då geografiskt begränsat till de områden dit MatHem levererar.

Vilken roll kommer butiken att spela för distributionen framöver?

Butiken kommer att få en mycket viktig roll, speciellt när vi utökar vårt sortiment hos MatHem till att omfatta produkter som inte lagervålls av dem. Butikerna närmast MatHems lager kommer då att fungera som så kallade "feeder stores", och plocka produkter som sedan levereras hem till kund ihop med matkassen. Det ger oss möjlighet att enkelt utöka sortimentet, och vi kan jobba med mer säsongsrelaterade produkter.

Butikerna har såklart också en viktig roll i att marknadsföra samarbetet med MatHem samt att hantera frågor om returer och produkttekniska frågor precis som de gör idag.

Vilka är de viktigaste fördelarna – för oss och för kunden?

En stor fördel är givetvis att vi får tillgång till en bra infrastruktur. MatHem är en bra försäljningskanal, där vi kan nå nya kundsegment. MatHem är också starka inom digital marknadsföring, och där ser vi att vi kan lära oss en del av dem.

För kunden kommer det självklart också att innebära stora fördelar. De viktigaste är att vi ger ökad tillgänglighet till vårt sortiment och förenklar för kunden genom snabba och enkla leveranser.

Men MatHem är bara en av flera vägar hem till kunden, och vi tittar därför på flera olika typer av partnerskap också på våra marknader utanför Sverige.

Vi är övertygande om att 1+1 är mer än 2, och strategiska partnerskap för att komplettera vårt erbjudande är vägen framåt för Clas Ohlson.

Nya butiksformat och fokus på online

CLAS OHLSON VÄXER KONTINUERLIGT med nya butiker, nya kanaler och nya erbjudanden. Vi har en stor lojal kundbas och en hög butikstäthet i Norden, som är vår hemmamarknad. Vårt starka varumärke, unika, relevanta kunderbidanden och fokus på online driver vår fortsatta tillväxt.

Under verksamhetsåret 2017/18 ökade försäljningen med 3 procent. Vi öppnar fler butiker, både på nya och befintliga marknader, och har under verksamhetsåret expanderat vårt butiksnätverk med 13 butiker netto. Vi växer också genom att stärka våra digitala försäljningskanaler och trafiken i våra e-handelskanaler ökade starkt och försäljningen online ökade med 33 procent.

Tillgängligheten är viktig

Våra butiker finns på attraktiva lägen i stadskärnorna eller i populära köpcentrum. Samtidigt som nya butiker öppnar i bästa läge på etablerade och nya marknader, uppgraderas också det befintliga butiksbeståndet kontinuerligt, för att hela tiden kunna erbjuda kunderna en inspirerande upplevelse. En Clas Ohlson-butik är attraktiv och populär och våra etableringar ökar ofta ett köpcentrums besökstal påtagligt.

Butiksnätet optimeras

Vi eftersträvar hög flexibilitet i butiksnätet och vid utgången av varje butikskontrakt ser vi över butiksläget och ytan eller transformerar butiken till annat mer passande format. Cirka 50 butikskontrakt löper ut för omförhandling under den kommande tvåårsperioden.

Under verksamhetsåret fortsatte vi att utveckla vårt butiksnätverk och särskilt det nya butikskonformatet Clas Ohlson Compact Store. Totalt etablerade vi fem butiker i detta mindre format under året.

Under verksamhetsåret 2017/18 avslutade vi franchisesamarbetet med SYH Retail, del av Al Homaizi Group of Companies, som Clas Ohlson ingick 2013. Som en konsekvens stängde de två franchisebutikerna i Dubai i december 2017.

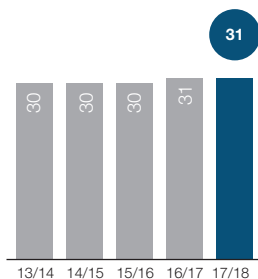
LÅNGSIKTIG AMBITION

Vi ska utveckla, optimera och effektivisera våra försäljningskanaler på befintliga marknader.

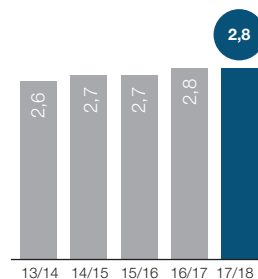
PRIORITERINGAR 2017/18

- Stärka Clas Ohlsons position på den tyska marknaden
- Stärka närvaron i Londonregionen
- Stärka butiksnätet i Norden

Försäljning butik/m², tkr



Försäljning per medeltal anställda, Mkr



Medarbetar-
INTERVJU


Butiken får
en ny roll som
service-
central

Hej!

Expansionschef, Clas Ohlson Sverige
THOMAS ARVIDSSON

Vad gör vi för att optimera vårt butiksnät?

Vi har gjort en noggrann genomlysning av hela vårt befintliga butiksnät på alla våra marknader i Norden och utifrån det har vi nu en plan på hur vi vill att butiksnätet ska se ut om 5-7 år. Några butiker kommer vi att flytta till ett bättre läge, några kommer att få mindre – eller större – yta, och några kommer att stängas. Vi passar på att göra förändringar när hyreskontrakten ska omförhandlas. Några helt nya butiker planeras också, främst i mindre butiksformat.

Kan du berätta om butikens nya roll?

Butikerna kommer precis som idag att vara vår viktigaste försäljningskanal. Men de kommer också att vara en servicecentral där våra kunder kan få rådgivning eller boka olika tjänster. Många butiker kommer att fungera som utlämningsställe för Click & Collect, när kunden beställer på nätet för att sedan hämta varorna i butik. Det här ställer en rad nya krav på butiken, både för att vi ska kunna möta kunden på bästa sätt och hantera distribution och lager. Dessutom kommer vi att anpassa de traditionella servicediskarna till ett modernare och enklare sätt att ge service. Vi ska helt enkelt göra det så enkelt som möjligt för våra kunder.

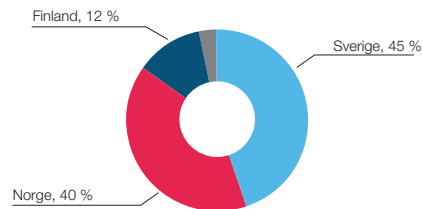
Hur går det för våra nya Compact Stores?

Konceptet är mycket uppskattat av kunderna och försäljningen ligger på en bra och stabil nivå. För oss är det här ett helt nytt sätt att möta kunderna, så det krävs viss tillvänjning för både medarbetare och kunder. Vi tror starkt på formatet, och kommer att testa fler lägen framöver.

Hur kommer butiksformaten att utvecklas framgent?

Generellt kan man säga att formaten kommer att vara mindre, vilket betyder att även en "normal" butik kommer att ha mindre sällyta. För att möta kunderna på bästa sätt kommer vi att behöva fler helt nya format. Vi ser även ett behov av både mindre och större format än vi har idag. Vi behöver anpassa oss ännu mer efter vilka kunderna är och vilken plats vi befinner oss på.

Marknadssegment



NORDEN

Andel av total omsättning

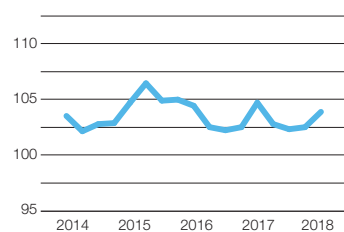
SVERIGE

Startår: 1918
90 butiker
3 nya butiker netto 2017/18

Marknadens utveckling

En inflation under inflationsmålet håller räntan på fortsatt låg nivå, vilket bidrog till att detaljhandeln visade en stark utveckling under 2017/18. Detaljhandelns omsättning ökade med 2,1 procent i löpande priser och året avslutades än en gång med försäljningsrekord i julhandeln. Detaljhandelns försäljning över internet ökade med 16 procent under 2017 och svarade för 8,7 procent av den totala omsättningen.

Detaljhandelsindex



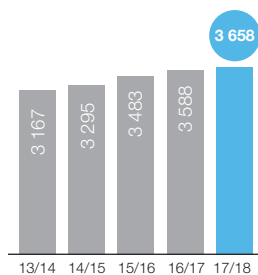
Marknadsaktörer

Elgiganten, IKEA, Netonnet och Julia, samt flera stora globala onlineaktörer.

Clas Ohlsons position

I Sverige är Clas Ohlson ett välkänt och etablerat varumärke, rankat som nr 2 efter IKEA. Vi fokuserar på att ytterligare stärka den lojalitet vår breda kundbas visar oss genom att utveckla vår goda kundservice och öka relevansen i våra erbjudanden. Clas Ohlson har en positiv försäljningsutveckling i Sverige och vi fortsätter att utveckla våra försäljningskanaler under verksamhetsåret 2018/19.

Försäljning, Mkr



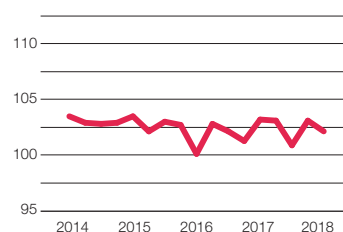
NORGE

Startår: 1985
89 butiker
9 nya butiker netto 2017/18

Marknadens utveckling

Den norska ekonomin har under året varit turbulent. Oljesektornas djupa kris har skapat arbetslöshet och fått ekonomin att bromsa. Detaljhandeln ökade med 2,5 procent i löpande priser. Den norska julhandeln minskade med 1 procent jämfört med föregående år. Den norska detaljhandelns försäljning över internet ökade med 13,5 procent, och svarar nu för drygt 4 procent av den totala detaljhandelsomsättningen.

Detaljhandelsindex



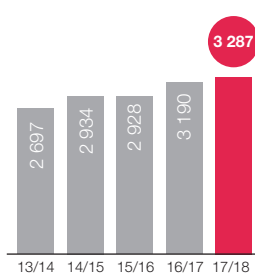
Marknadsaktörer

Elkjøp, Coop, Rusta, Jernia, Power, komplett.no, Biltema och Julia.

Clas Ohlsons position

På den norska marknaden har varumärket Clas Ohlson en hög kännedom och intresset för vårt erbjudande är mycket stort. Våra nya butiker har fått ett positivt mottagande och försäljningsutvecklingen är positiv. Under verksamhetsåret 2018/19 kommer vi att fortsätta utveckla våra försäljningskanaler i Norge.

Försäljning, Mkr



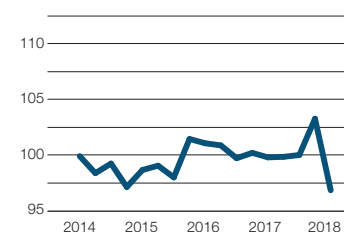
FINLAND

Startår: 2002
39 butiker
2 nya butiker netto 2017/18

Marknadens utveckling

Den finska ekonomin är stark och tillväxten väntas fortsätta under 2018. Detaljhandelns omsättning var oförändrad i löpande priser under verksamhetsåret. Den finska detaljhandelns försäljning över internet ökade med 8 procent och står nu för drygt 11 procent av den totala detaljhandelsomsättningen. Konsumentförtroendet våren 2018 är det högsta som har uppmätts under 30 år.

Detaljhandelsindex



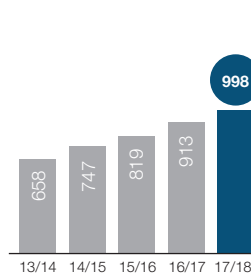
Marknadsaktörer

Prisma, Motonet, Tokmanni, Gigantti.

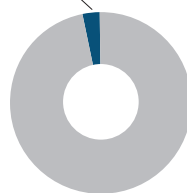
Clas Ohlsons position

I Finland stärker vi vår position och stärkt konsumentförtroende ger tillväxt. Vi har en högre tillväxttakt än marknaden vilket är ett resultat av stort fokus på kundmötet och säsongserbjudanden. Vi har också öppnat nya butiker och byggt om äldre butiker. Under verksamhetsåret 2018/19 fortsätter vi att växa på den finska marknaden.

Försäljning, Mkr



Utanför Norden, 3 %



UTANFÖR NORDEN

Andel av total omsättning

STORBRITANNIEN

Startår 2008
7 butiker
Inga nya butiker 2017/18

Marknadens utveckling

Den brittiska ekonomin växte snabbare än förväntat mot slutet av 2017, men för helåret var tillväxten den lägsta sedan 2012. Arbetslösheten uppgick till 4,3 procent, mot 4,8 procent året innan. Konsumentprisindex har ökat stadigt och uppgick till 104,3, att jämföra med 101,4 föregående år. Konsumentförtroendet är på negativ nivå medan omsättningen i detaljhandeln ökade stadigt under 2017. E-handeln ökade med 14 procent och står nu för drygt 16 procent av den brittiska detaljhandelsförsäljningen, en utveckling som till stor del drivs av en ökad handel via mobilen som står för 43 procent av e-handeln.

Marknadsaktörer

Amazon, John Lewis och Currys.

Clas Ohlsons position

Under verksamhetsåret 2017/18 fortsatte vi vår satsning på koncentration till Londonområdet, en ökad varumärkeskännetecken, en ökad on-lineförsäljning och en hög servicenivå i butikerna. År 2018/19 planerar vi för stängning av ytterligare en butik, och vårt butiksnät kommer då att i huvudsak vara koncentrerat till Londonområdet.

TYSKLAND

Startår 2016
4 butiker
1 ny butik 2017/18

Marknadens utveckling

Tyskland är en av Europas största detaljhandelsmarknader. Arbetslösheten har legat på 3,5 procent det senaste halvåret, den lägsta nivån sedan 1980. Inflationen har ökat och beräknas bli 2,2 procent 2018. Detaljhandelsindex var oförändrat mot föregående verksamhetsår och konsumentförtroendet uppgår till 10,9 i april 2018. E-handeln ökade med knappt 11 procent och svarade för 12,5 procent av omsättningen inom den totala handeln. Allt fler gör inköp via mobiltelefonen, som står för 39 procent av e-handeln.

Marknadsaktörer

Bauhaus, Obi, Saturn Mediamarkt, IKEA och Amazon.

Clas Ohlsons position

Under verksamhetsåret har vi fått fortsatt positiv feedback från våra kunder och ser en positiv utveckling i nyckeltal som konvertering och snittkvitto. Under verksamhetsåret 2018/19 fortsätter vi att attrahera konsumenter i Hamburgregionen med regelbundna marknadsaktiviteter och relevanta erbjudanden såväl i butik som online.

KRAFTIGT ÖKAD expansion online

Allt fler kunder väljer att handla i vår e-handelsbutik. Under verksamhetsåret 2017/18 ökade försäljningen online med 33 procent till 295 Mkr, vilket utgör 3,6 procent av den totala försäljningen.

Satsningen på en enkel, trygg och inspirerande köppplevelse online är en viktig del i vår tillväxtstrategi, *100 år till*. Målet är att försäljningen online ska minst fördubblas vartannat år.

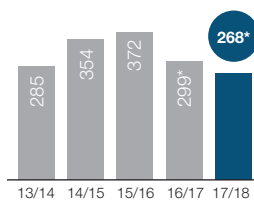


Utanför Norden i ett segment

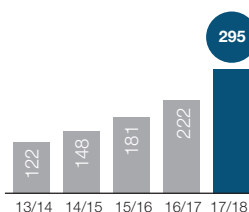
Clas Ohlson redovisar verksamheten i Storbritannien och Tyskland i ett segment som vi kallar Utanför Norden. Segmentet har inkluderat även franchiseverksamheten i Dubai som avslutades i december 2017. Försäljningen har under året påverkats av butiksoptimering i Storbritannien.

*Påverkat av butiksoptimering i Storbritannien.

Försäljning, Mkr



Försäljning online, Mkr



Hållbarhet är en förutsättning för att nå
våra strategiska mål.



Våra åtta prioriterade områden

1. Produkter för en hållbar livsstil

Vi har en viktig roll att spela i att hjälpa kunder att leva mer hållbart genom ett erbjudande med bra miljöprestanda.

2. Resurseffektiva affärsmodeller

Vi utvecklar mer resurseffektiva affärsmodeller och bidrar till en mer cirkulär syn på tillverkning, användning och avfall.

3. En attraktiv arbetsgivare

Vi ska vara en modern och inkluderande arbetsplats för att attrahera och behålla strategiskt viktig kompetens.

4. Energieffektivitet

Målet är att CO₂-utsläppen ska minska relativt omsättningen.

5. Material och kemikalier

Vi ställer tydliga krav gentemot leverantörer, har god kontroll och arbetar för ökad transparens i vårt kemikaliearbete.

6. Mänskliga rättigheter, barnrättsfrågor och arbetsvillkor

Målet är att 98 procent av leverantörerna ska leva upp till våra krav utan allvarigare avvikelser från vår uppförandekod.

7. Affärsetik

Vi utbildar medarbetare och samarbetspartners samt kopplar affärsetik tydligare till mänskliga rättigheter.

8. Vår roll i samhället

Vi arbetar för att vara en positiv kraft där vi verkar.

Läs mer om våra åtta prioriterade områden på sidorna 124–127.

härifrån till hållbarheten

FÖLJ MED OSS PÅ RESAN MOT
HÅLLBARHETEN.CLASOHLSON.SE

Hållbarheten stärker vårt erbjudande

VÅR SYN PÅ HÅLLBARHET omfattar alla delar av värdekedjan. Vi skärper kriterierna för vårt produkterbjudande och arbetar för att skapa en inkluderande arbetsplats samt främjar mänskliga rättigheter och miljöhänsyn i vår leverantörskedja. Vi gör kontinuerliga framsteg mot våra hållbarhetsmål för år 2020.

Vi integrerar viktiga hållbarhetsfrågor i vår strategi, affärsmodell och styrning. Det är varje funktions ansvar att driva och utveckla arbetet. Hållbarhetsarbetet beskrivs under respektive verksamhetsdel. För mer information om ansvar och styrning se sidorna 24 och 26.

Härifrån till hållbarheten

För oss är hållbarhetsarbetet en resa mot att bli ett mer hållbart företag, vi kallar den "Härifrån till hållbarheten". Den omfattar de viktigaste frågeställningarna, grupperade i åtta prioriterade områden, och redogör för vår ambitionsnivå. Den gröna pratbubblan riktar uppmärksamhet mot produkter och tjänster med bättre miljöprestanda än jämförbara, och informerar om hur de bidrar till en mer hållbar livsstil.

Ökad noggrannhet och relevans

Ett av hållbarhetsagendans mest prio-

riterade områden är att öka andelen produkter för en mer hållbar livsstil som andel av den totala försäljningen. Under verksamhetsåret 2017/18 uppgick andelen till 16 procent. Därmed är vi på god väg att uppnå vårt mål om en försäljningsandel om 25 procent år 2020.

Under året har vi arbetat med att utveckla urvalskriterierna för att öka noggrannheten och relevansen i vårt erbjudande. Vi har också arbetat med att utveckla den nya tjänsten Hyr hos Clas som ger kunderna möjlighet att hyra verktyg istället för att köpa. Tjänsten finns redan i ett 30-tal butiker i Sverige och i ett mindre antal pilotbutiker i Norge och Finland.

En transparent leverantörskedja

Vi har också höjt vår ambitionsnivå vad gäller leverantörskedjan. Genom samarbetet med Sedex bidrar vi till ökad

Mot en resurseffektiv VÄRDEKEDJA

Vår långsiktiga ambition är att bidra till en resurseffektiv värdekedja. Vi har identifierat tre viktiga prioriteringar i strategin *100 år till* som ska ta oss närmare denna ambition:

- Utveckla hållbarhetsaspekten i vårt produkterbjudande.
- Utveckla och marknadsföra resurseffektiva serviceerbjudanden som bidrar till en cirkulär ekonomi.
- Skapa möjlighet att minska koldioxidpåverkan från e-handel och hemleveranser.

transparens avseende arbetsförhållanden, miljö och mänskliga rättigheter. Samarbetet ökar också effektiviteten i revisionsarbetet och gör det möjligt att fokusera våra resurser på strategiska initiativ som bidrar till mer långsiktig förändring hos leverantörerna, till exempel genom utbildning.

Nästa steg i hållbarhetsarbetet

I samband med den strategiska översyn som gjorts i bolaget under året har också vår väsentlighetsanalys uppdaterats. Läs mer om vår uppdaterade väsentlighetsanalys på sidorna 128-129.

Under verksamhetsåret 2018/19 kommer vi att arbeta vidare med att integrera våra mål för 2020 i den nya strategin.

Mer information om vårt hållbarhetsarbete finns på sidorna 121-135.

Årsredovisning 2017/18



Innehåll

ÅRSREDOVISNING

Förvaltningsberättelse	68
- Vinstdisposition	73
- Risker och osäkerhetsfaktorer	74
- Ordföranden har ordet	78
- Bolagsstyrning	79
- Styrelse	88
- Ledande befattningshavare	90
Koncernens räkenskaper	92
Moderbolagets räkenskaper	95
Noter	98
Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper	102
Not 2 Finansiella risker	102
Not 3 Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader	103
Not 4 Avskrivningar	103
Not 5 Kostnader fördelade på kostnadsslag	103
Not 6 Kostnader för ersättning till anställda	103
Not 7 Ersättning till revisorer	107
Not 8 Finansiella intäkter och kostnader	107
Not 9 Inkomstskatt	107
Not 10 Vinst per aktie	108
Not 11 Utdelning per aktie	108
Not 12 Anläggningstillgångar	108
Not 13 Varulager	109
Not 14 Kundfordringar	109
Not 15 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	109
Not 16 Likvida medel	109
Not 17 Terminskontrakt	109
Not 18 Vinstdisposition och Eget kapital	110
Not 19 Pensionsförpliktelser	110
Not 20 Finansiella instrument	111
Not 21 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	111
Not 22 Övriga avsättningar	111
Not 23 Koncerninterna transaktioner	112
Not 24 Andelar i koncernföretag	112
Not 25 Aktier och andelar	112
Not 26 Bokslutsdispositioner	113
Not 27 Kassa och bank	113
Not 28 Obeskattade reserver	113
Not 29 Ställda säkerheter	113
Not 30 Ansvarförbindelser och åtaganden	113
Not 31 Transaktioner med närstående	114
Not 32 Medelantalet anställda	114
Not 33 Redovisning i segment	114
Not 34 Händelser efter årets slut	115
Årsredovisningens undertecknande	116
Revisionsberättelse	117
Hållbarhetsrapport	120
Kompletterande hållbarhetsinformation	121
- Vår värdekedja	122
- 8 prioriterade områden	124
- Väsentlighetsanalys	128
- Hållbarhetsrisker	130
- GRI-Index	132

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Clas Ohlson AB (publ) med säte och huvudkontor i Insjön, Leksands kommun, får härmed avge årsredovisning för verksamhetsåret 2017-05-01 – 2018-04-30. Där ej annat anges avser uppgifterna koncernen. Uppgifter inom parentes avser föregående år. Samtliga belopp anges i miljontals svenska kronor om inget annat anges.

Verksamhet

Clas Ohlson arbetar för att hjälpa och inspirera människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla, praktiska lösningar till attraktiva priser. Kunderbjudandet består av en bas av produkter inom bygg, el, multimedia, hem och fritid samt ett kompletterande utbud av tjänster som förenklar kundernas liv i hemmet. Verksamheten bedrivs i Sverige, Norge, Finland, Storbritannien och Tyskland via butiker och e-handel och via inköpskontor i Kina.

Sortimentet omfattar cirka 15 000 artiklar som köps in från ett stort antal leverantörer i ett 30-tal länder. Varorna köps in till distributionscentralen i Insjön och därifrån distribueras de ut till butikerna, eller via distanshandel direkt till kunderna. Antalet butiker var vid verksamhetsårets utgång 229 varav 90 i Sverige, 89 i Norge, 39 i Finland, sju i Storbritannien och fyra i Tyskland.

Väsentliga händelser under verksamhetsåret

I augusti 2017 tillträdde Lotta Lyrå som ny vd och koncernchef.

Under verksamhetsåret har butiksnätverket utökats med 13 nya butiker netto jämfört med samma period föregående år (11), tre i Sverige, nio i Norge och två i Finland. Dessutom öppnades i november 2017 den fjärde butiken i Tyskland, på Spitalerstraße i centrala Hamburg, vilken kompletterar första fasen av bolagets etablering i Tyskland. Under verksamhetsåret avslutades franchisesamarbetet i Dubai och två franchisesbutiker stängdes.

På årsstämman 2017 beslutades om en donation till Stiftelsen Clas Ohlson Foundation om ett engångsbelopp på 5 Mkr som belastar årets resultat.

I september initierade bolaget ett strategiarbete *100 år till*. Strategiarbetet har resulterat i en ny strategisk plan för fortsatt utveckling och tillväxt av företaget. I samband med detta förändrades och utökades koncernledningen för att leda strategiarbetet och företaget framåt.

I december tecknade bolaget ett avtal med MatHem i Sverige AB om ett strategiskt samarbete. Kunder ska kunna beställa stora delar av Clas Ohlsons sortiment via MatHem.se och få varorna levererade till dörren. För Clas Ohlson innebär samarbetet möjligheter att nå nya kunder via MatHems digitala plattform och ge bättre service till redan befintliga kunder med smidiga och snabba leveranser till dörren. Clas Ohlson förvärvade samtidigt nyemitterade aktier som motsvarar 10 procent av MatHem i Sverige AB. Den totala investeringen i MatHem uppgick till 224 Mkr.

Under året har bolaget fortsatt att stärka sitt kunderbjudande med att till exempel lansera Click & Collect via hela det norska butiksnätverket. I Sverige har ett samarbete med Telenor inletts i utvalda butiker för att bredda kunderbjudandet.

Clas Ohlsons implementering av ny IT-plattform, sCORE, är ett strategiskt viktigt initiativ och ett program som löper från räkenskapsåret 2013/14 till 2018/19. Vårt nya affärssystem skapar förutsättningar för bättre prognoser och planering, förenklar och strömlinjeformar processer och arbetssätt, samt är ett modernt, skalbart och flexibelt affärssystem.

Som en konsekvens av den strategiska planen, flyttas e-com från den pågående implementeringen av IT-plattformen sCORE, till att istället inkluderas i utvecklingen av en ny digital plattform, vars finansiering ingår i den finansiella planen kopplad till strategin. Investeringen kopplad till sCORE kommer även med denna förändring att uppgå till tidigare kommunicerade 500 Mkr under femårsperioden 2013/14 till 2018/19.

Försäljning och resultat

Försäljningen för verksamhetsåret ökade med 3 procent till 8 211 Mkr (7 990). I lokala valutor ökar försäljningen med 3 procent jämfört med föregående år. Försäljningen i jämförbara enheter och lokal valuta är oförändrad.

Försäljningen online för verksamhetsåret ökade med 33 procent till 295 Mkr (222).

Försäljningen fördelar sig enligt följande:

Försäljningsområden, Mkr

Länder	2017/18	2016/17	Procentuell förändring	Procentuell förändring, lokal valuta
Sverige	3 658	3 588	2	2
Norge	3 287	3 190	3	5
Finland	998	913	9	7
Utanför Norden*	268	299	-10	-10
Totalt**	8 211	7 990	3	3

*Påverkat av butiksoptimering i Storbritannien.

**Varav 295 Mkr (222) utgör försäljning online.

Försäljningsökningen på 3 procent fördelar sig enligt följande:

Fördelning försäljningsökning

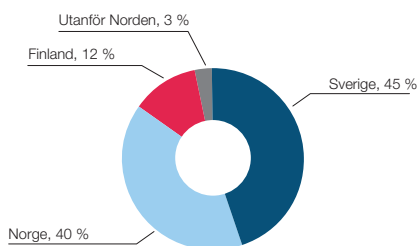
Jämförbara enheter i lokal valuta	0 procent
Nya butiker	3 procent
Valutaeffekter	0 procent
Summa	3 procent

Bruttomarginalen uppgick till 40,0 procent vilket är 1,2 procentenheter lägre jämfört med motsvarande period föregående år (41,2). Bruttomarginalen har under verksamhetsåret påverkats negativt av en starkare USA-dollar, ökade kommersiella satsningar, den svagare norska kronan och högre varuförsörjningskostnader, vilket delvis kompenseras av såväl valuta-säkringar i NOK som valutaeffekter relaterade till fördröjning i lager.

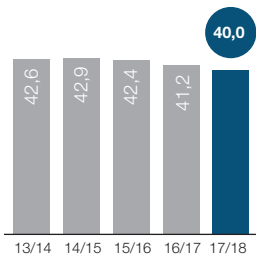
Försäljningskostnadernas andel ökade med 0,3 procentenheter till 31,4 procent (31,1). Försäljningskostnadernas andel har ökat till följd av strategiska initiativ som initierats redan under verksamhetsåret uppgående till cirka 25 Mkr, vilket är en periodisering av kostnader inom ramen för den strategiska planen som tidigare lagts ett kvartal. Därutöver har andelen minskat som ett resultat av minskade kostnader i Storbritannien, vilket motverkats av oförändrad försäljning i jämförbara enheter.

Administrationskostnaderna har ökat till följd av den pågående strategiska översynen om cirka 30 Mkr och donationen till stiftelsen Clas Ohlson Foundation om 5 Mkr som beslutades vid årsstämman 2017.

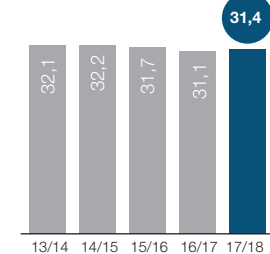
Försäljning per marknad, %



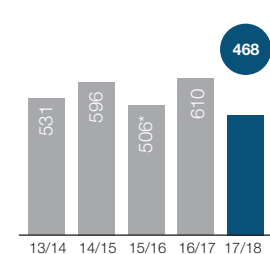
Bruttomarginal, %



Försäljningskostnadernas andel, %



Rörelseresultat, Mkr



* Inkluderar engångskostnad på 107 Mkr.

Rörelseresultatet uppgick till 468 Mkr (610). Rörelseresultatet har utöver ovannämnda kostnader för strategisk översyn och strategiska initiativ påverkats av kostnader av engångskaraktär uppgående till cirka 10 Mkr, bestående av kostnader i samband med implementering av nytt affärssystem och tillkommande kostnader förknippade med optimeringen av butiksnätet i Storbritannien.

Rörelsemarginalen uppgick till 5,7 procent (7,6). Resultatet efter finansiella poster uppgick till 467 Mkr (609). Verksamhetsårets avskrivningar uppgick till 226 Mkr (230).

Avistakurserna för de viktigaste valutorna var i genomsnitt 1,03 för norska kronan och 8,31 för USA-dollar jämfört med 1,05 respektive 8,74 föregående år. Valutasäkringar har gjorts i USD och NOK. Bolaget säkrar hälften av det förväntade flödet i respektive valuta månatligen med förfall efter sex månader.

Utsikter för kommande verksamhetsår

Den 3 maj presenterades vid en kapitalmarknadsdag Clas Ohlsons nya strategi *100 år till* som ska utveckla bolaget för vidare lönsam tillväxt, där utvecklingen av verksamheten online är en viktig komponent. Clas Ohlson ska också bli än mer relevanta för kunden genom att erbjuda ett mer fokuserat produktutbud och samtidigt addera ett kompletterande tjänsteutbud.

Clas Ohlson har också publicerat nya finansiella mål och ramverk för bolaget för den kommande femårsperioden:

- Försäljningen ska öka organiskt med i genomsnitt 5 procent per år under en femårsperiod
- Rörelsemarginalen ska uppgå till 6-8 procent inom en femårsperiod
- Nettoskuld i relation till EBITDA ska understiga två (2) gånger
- Utdelningspolicyn ska vara oförändrad mot tidigare. Utdelningen ska utgöra minst hälften av resultatet per aktie efter skatt med beaktande av den finansiella ställningen

För mer information om Clas Ohlsons nya strategi och finansiella mål se sidorna 14-17.

Av den underliggande rörelsemarginalen investeras årligen 1-2 procentenheter de två första åren i strategiska initiativ. Det fjärde kvartalet 2017/18 ska ses som det första kvartalet i vår omställning i enlighet med nya strategin. I samband med den interna lanseringen av strategin kommer vi att samla alla våra medarbetare i Tällberg i augusti 2018 och i samband med detta också uppmärksamma Clas Ohlsons 100 års jubileum.

Som ett led i optimeringen av butiksnätet i Storbritannien som initierades verksamhetsåret 2015/16 återstår stängningen av ytterligare en butik (Croydon) vilken kommer att stängas i slutet av augusti 2018.

Finansiering och likviditet

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under verksamhetsåret till 373 Mkr (699). Verksamhetsårets kassaflöde, efter investerings- och finansieringsverksamhet, var -514 Mkr (17). Investering gjordes i december 2017 med 224 Mkr i MatHem i Sverige AB. Ordinarie utdelning till Clas Ohlsons aktieägare i september 2017 uppgick till 395 Mkr (362).

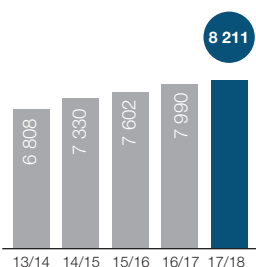
Genomsnittligt lagervärde under 12 månader uppgick till 1 869 Mkr (1 739). Lageromsättningshastigheten på distributionscentralen rullande 12-månader uppgick till 6,5 gånger (6,6).

Vid verksamhetsårets slut uppgick varulagret till 2 038 Mkr (1 631). För att säkra kontinuitet i varuförsörjningen har en planerad lagerökning genomförts inför implementeringen av lagermodulen inom den nya IT-plattformen sCORE. Jämfört med föregående år har netto 13 butiker tillkommit.

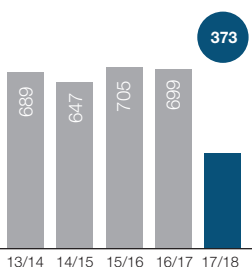
Återköp av egna aktier avseende säkring av LTI 2017 (Long Term Incentive program 2017) har skett med 21 Mkr (76) under året.

Koncernens nettokassa vid verksamhetsårets slut, det vill säga likvida medel reducerat med räntebärande skulder, uppgick till 116 Mkr (625). Soliditeten uppgick till 54 procent (58).

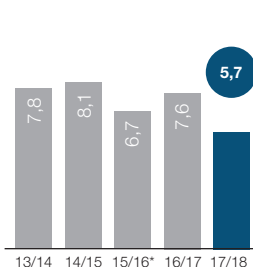
Försäljning, Mkr



Operativt kassaflöde, Mkr



Rörelsemarginal, %



*Inkluderar en engångskostnad om 107 Mkr.

Investeringar

Under verksamhetsåret uppgår investeringarna till 497 Mkr (264). Av dessa avser 224 Mkr förvärv av aktier, inklusive transaktionskostnader, motsvarande 10 procent av MatHem i Sverige AB. Därutöver avser 82 Mkr (128) investeringar i nya eller ombyggda butiker. Övriga investeringar är i huvudsak IT- och ersättningsinvesteringar. Investeringar i IT-system under verksamhetsåret uppgick till 124 Mkr (106).

Aktien och aktiekapital

Clas Ohlsons B-aktie är noterad på Nasdaq Stockholm. Aktiekapitalet uppgår till 82 Mkr fördelat på 5 760 000 aktier av serie A och 59 840 000 aktier av serie B, envar med kvotvärdet 1,25. Varje aktie av serie A berättigar till tio röster medan varje aktie av serie B berättigar till en röst. Alla aktier har lika rätt till utdelning. Ägare av A-aktier kan begära omstämpling av A-aktier till B-aktier. Aktiekapitalet är oförändrat mot föregående år.

Den 30 april 2018 uppgick antalet aktieägare enligt den av Euroclear Sweden förda aktieboken till 34 717, jämfört med 33 316 den 30 april 2017. De tio största aktieägarna svarade vid samma tidpunkt för 56 procent av kapitalet och 75 procent av rösterna. För sammanställning se sidan 139.

Bolagsordningen innehåller inga hembudsförbehåll eller andra begränsningar i B-aktiernas överlåtbarhet. Förutom bemyndigandet gällande återköp av aktier som framgår på sidan 115 finns det inga andra omständigheter av de slag som bolaget är skyldig att upplysa om enligt bestämmelserna i Årsredovisningslagen 6 kap 2a § p 4-11. Antalet registrerade aktier uppgår till 65 600 000 vilket är oförändrat mot föregående år. Per den 30 april 2018 innehade bolaget 2 391 865 aktier (2 516 562) motsvarande 4 procent av totala antalet registrerade aktier (4 procent). Antalet utestående aktier, netto efter återköp, uppgick vid verksamhetsårets slut till 63 208 135 (63 083 438). För att säkra bolagets åtagande gällande villkorade matchningsaktier och personaloptioner i samband med LTI 2017 har Clas Ohlson under första kvartalet 2017/18 genomfört återköp av aktier för totalt 21 Mkr (76).

Anställda

Antalet medarbetare i koncernen uppgick till 5 000, vilket omräknat till heltidsanställda i genomsnitt motsvarar 2 951 (2 835). Ökningen är främst relaterad till nya butiker. Ytterligare information om anställda finns i noterna 6 och 32 i årsredovisningen.

Socialt ansvar

Inom Clas Ohlson bedrivs ett löpande arbete gällande socialt ansvar med bland annat uppföljning av vår uppförandekod. Se ytterligare beskrivning över hur Clas Ohlson arbetar med uppförandekoden på sidorna 24 och 26.

Miljöpåverkan

Bolaget har anmälningsplikt gällande den verksamhet som rör mellanlagring av elektronikavfall. Anmälningsplikten gäller till varje svensk kommun i vilken bolaget har en butik. I övrigt bedriver bolaget inte några anmälningspliktiga eller tillståndspliktiga verksamheter enligt miljöbalken. När det gäller el- och elektronikavfall samarbetar bolaget i Sverige med organisationen Elkretsen, som är elbranschens gemensamma bolag för hanteringen. Bolaget är anslutet till returorganisationen REPA. I Norge är bolaget anslutet till returorganisationerna Elretur AS och Grøn Punkt Norge. I Finland sker motsvarande samarbete med Serty, i Storbritannien med Valpak och i Tyskland med Der Grüne Punkt.

För Clas Ohlson är miljöpåverkan främst förknippad med transporter av produkter. Därför är ökad transporteffektivitet ständigt ett fokusområde inom hela koncernen. Under verksamhetsåret har både de relativa och absoluta CO₂-utsläppen i jämförelse med förra året minskat. Miljöpåverkan från butiksnätverk och egen verksamhet är betydligt lägre än från transporter av produkter. För att även minska den miljöpåverkan arbetar bolaget efter ett energieffektiviseringsprogram som syftar till att konvertera befintlig belysning till mer energieffektiv LED-belysning.

Hållbarhetsarbetet berör alla verksamhetsområden och beskrivs under respektive verksamhetsdel på sidorna 34-65, samt i det särskilda hållbarhetsavsnittet på sidorna 64-65. För information om bolagets hållbarhetsrapport se sidan 120. Se också kompletterande hållbarhetsinformation på sidorna 121-135.

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

Nedanstående principer har fastställts på senaste årsstämman och föreslås oförändrade till nästa årsstämma. De övergripande principerna för ersättning till ledande befattningshavare ska utgå från befattningen, den individuella prestationen, koncernens resultat och att ersättningen ska vara konkurrenskraftig i anställningslandet. Den sammanlagda ersättningen till ledande befattningshavare ska bestå av fast lön, rörlig lön i form av kortsiktigt incitament baserat på årliga prestationsmål, lång-

siktigt incitament baserat på fleråriga prestationer, pension och andra förmåner. Till detta kommer villkor vid uppsägning och avgångsvederlag.

Clas Ohlson ska sträva efter att erbjuda en konkurrenskraftig total ersättningsnivå med tyngdpunkt på betalning efter prestation. Detta innebär att den rörliga ersättningen kan utgöra en betydande andel av den totala ersättningen. Målet är att den fasta ersättningen ska befinna sig i den jämförbara marknadens median medan den totala ersättningen, när Clas Ohlson når eller överträffar sina mål, ska vara i marknadens övre kvartil.

Fast lön

Fast lön ska utgöra grunden för den totala ersättningen. Lönen ska vara relaterad till den relevanta marknaden och avspeglar omfattningen av det ansvar som arbetet innebär. Den fasta löns utveckling ska bero på hur väl arbetet utförs samt hur väl medarbetaren utvecklar sina kompetenser för att anta framtida arbetsuppgifter med större ansvar. Den fasta lönen ska ses över årligen, för att säkerställa marknadsmässig och konkurrenskraftig fast lön.

Rörlig lön (Short Term Incentive, STI)

Ledande befattningshavare ska utöver den fasta lönen kunna erhålla STI för resultat som överskrider en eller flera förutbestämda prestationsnivåer under ett verksamhetsår, utformade med syfte att främja bolagets långsiktiga värdeskapande. Klart definierade prestationsmål bestäms årligen av styrelsen eller av personer som styrelsen utser. Prestationsmålen kan vara verksamhetsanknutna, finansiella och personliga.

Ersättningen från STI-programmet har en begränsning (tak), vilket gör att Clas Ohlson från början kan beräkna maximala ersättningsnivåer. I den mån en prestation inte motsvarar lägsta prestationsnivå utgår ingen STI. STI ska vara beroende av position och får uppgå till maximalt 50 procent av lönen vid uppnående av så kallad tak-nivå, vilket också utgör maximalt utfall av STI. STI-ersättningen villkoras vidare av att de prestationer på vilka intjänandet grundar sig på visar sig vara hållbara över tid samt att Clas Ohlson kan återkräva sådan ersättning som utbetalats på grundval av uppgifter som senare visat sig vara uppenbart felaktiga.

Långsiktigt incitament (Long Term Incentive, LTI)

Syftet med LTI-programmen är att skapa förutsättningar för att behålla och rekrytera kompetent personal till koncernen. Programmen har utformats för att det bedömts önskvärt att deltagarna i större utsträckning är aktieägare i bolaget, vilket förväntas påverka deras långsiktiga arbetsinsatser positivt.

Genom att knyta deltagarnas belöning till bolagets resultat- och värdeutveckling, premieras fortsatt företagslojalitet och därigenom den långsiktiga värdetillväxten i bolaget.

Långsiktiga incitamentsprogram som ger anställda rätt att förvärva aktier förutsätter godkännande av bolagsstämma. Under räkenskapsåret har prestationsperioden för LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017 pågått. Efter räkenskapsårets slut har prestationsperioden för LTI 2015 avslutats och LTI 2018 igångsatts. Samtliga incitamentsprogram är aktiematchnings- och resultatbaserade personaloptionsprogram.

Pension

Pensionsöverenskommelser ska, som huvudregel, vara avgiftsbaserade och utformade i enlighet med nivåer och praxis som gäller i det land som den ledande befattningshavaren är anställd i.

Övriga förmåner

Övriga förmåner kan förekomma i enlighet med de villkor som gäller för det land som den ledande befattningshavaren är anställd i. Sådana förmåner får dock inte utgöra en större andel av den sammanlagda ersättningen.

Uppsägningstid och avgångsvederlag

Ledande befattningshavare ska erbjudas villkor i enlighet med den lagstiftning och praxis som gäller för det land i vilket vederbörande är anställd. Under uppsägningstiden ska ledande befattningshavare vara förhindrade att verka i konkurrerande verksamhet. I vissa fall kan ett konkurrensförbud mot fortsatt ersättning tillämpas högst för 24 månader efter uppsägningstidens utgång.

Bemyndigande för styrelsen att frångå riktlinjerna

Om särskilda skäl föreligger ska styrelsen kunna frångå dessa riktlinjer. I händelse av en större avvikelse ska inför nästa årsstämma aktieägarna informeras om skälen för detta. För mer information om ersättningar, se not 6.

Moderbolaget

Moderbolagets omsättning under verksamhetsåret uppgick till 6 444 Mkr (6 384) och resultatet efter finansiella poster uppgick till 298 Mkr (604).

Verksamhetsårets investeringar har uppgått till 403 Mkr (169). I december 2017 investerades 224 Mkr i MatHem i Sverige AB. Moderbolagets eventalförpliktelser uppgick till 273 Mkr (252).

Händelser efter årets slut

Kvalifikationsperioden och prestationsperioden för det långsiktiga incitamentsprogrammet LTI 2015 löpte under perioden 1 maj 2015 till 30 april 2018. Tilldelning av totalt 9 659 aktier genomfördes den 2 maj, efter rapportperiodens slut, i enlighet med stämmobeslut om aktiematchning med 1 aktie per köpt aktie till de deltagare som kvarstod i anställning efter den 3-åriga kvalifikationsperioden.

Uppsatta prestationskriterier gällande genomsnittlig försäljningstillväxt och ökad vinst per aktie under 2015-2018 uppnåddes inte, vilket medförde att inga optioner tilldelades deltagarna och att LTI 2015 därmed är avslutat.

I maj 2018 infördes det långsiktiga incitamentsprogrammet LTI 2018 enligt samma struktur som LTI 2017. Ledande befattningshavare köper aktier inom LTI 2018 i mitten av juni. Lösenpriset för de villkorade personaloptionerna är fastställt till 93,80 kr per aktie med eventuellt utnyttjande, efter den treåriga kvalifikationsperioden, mellan juni 2021 och april 2025.

Årsstämman i Clas Ohlson AB gav den 9 september 2017 styrelsen mandat att under perioden fram till nästa årsstämma förvärva maximalt 860 000 aktier för att säkra företagets åtagande i samband med införandet av ett aktierelaterat incitamentsprogram, LTI 2018. Det totala antalet aktier som krävs för att säkra åtagandet för LTI 2018 har beräknats till 850 000 aktier. Hela åtagandet för LTI 2018 kan säkras genom att använda aktier som återköpts för att säkra tidigare LTI-program där behovet omräknats.

Bolagets innehav av Clas Ohlson aktier uppgick per den 30 april 2018 till 2 391 865 aktier motsvarande 4 procent av totala antalet registrerade aktier.

Utdelning

Clas Ohlsons utdelningspolicy är att utdelningen ska utgöra minst hälften av resultatet per aktie efter skatt med beaktande av den finansiella ställningen.

Styrelsen föreslår en utdelning för verksamhetsåret 2017/18 om 6,25 kr per aktie (6,25). Den föreslagna utdelningen uppgår totalt till 410 Mkr (410) vilket utgör 115 procent (86) av verksamhetsårets resultat efter skatt.

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel (tusental svenska kronor):

Balanserad vinst	415 569
Årets vinst	265 086
Summa	680 655

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att:

Till aktieägarna utdelas 6,25 kronor per aktie	410 000 ¹
I ny räkning överföres	270 655
Summa	680 655

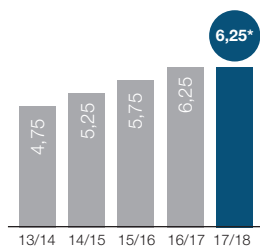
¹Utdelning görs på antalet utestående aktier på avstämningsdagen.

Som avstämningsdag för utdelning föreslås den 11 september 2018. Den av årsstämman beslutade utdelningen beräknas i så fall utsändas den 14 september 2018.

Med hänvisning till ovanstående och vad som i övrigt kommit till styrelsens kännedom är styrelsens uppfattning följande: En allsidig bedömning av moderbolagets och koncernens ekonomiska ställning medför att utdelningen är försvarlig med hänvisning till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på moderbolagets och koncernens egna kapital och likviditet. När det gäller koncernens soliditet uppgår denna till 54 procent före utdelning och 44 procent efter utdelning. Detta bedöms vara en fullgod soliditet även beaktat den kommande strategi implementeringen.

Beträffande företagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer.

Utdelning per aktie, kr



* Föreslagen utdelning

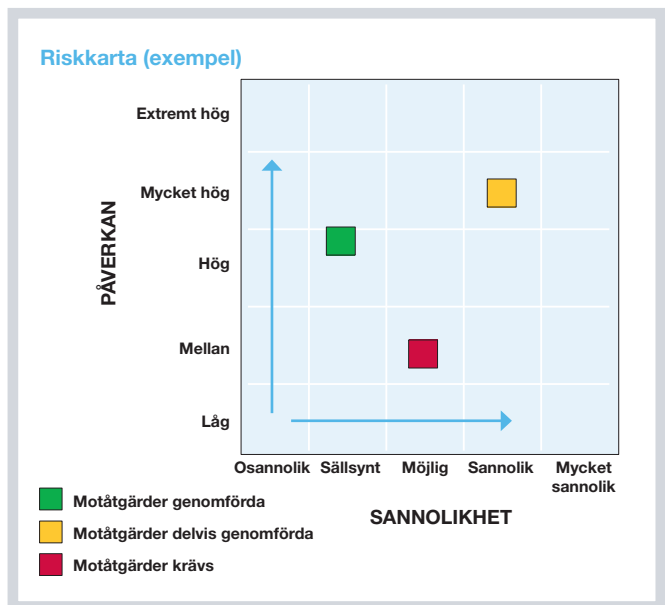
Risker och osäkerhetsfaktorer

För att kunna utveckla ett attraktivt och relevant kunderbjudande och säkra vår framtida konkurrenskraft måste vi förstå hur omvärlden förändras. Den verksamhet som Clas Ohlson bedriver medför risker som i varierande omfattning kan påverka koncernen negativt. Riskerna kan delas in i strategiska, rörelserelaterade och finansiella risker. Koncernens riskbild kan snabbt förändras och vi arbetar kontinuerligt för att uppdatera risksituationen och säkerställa en snabb och effektiv riskhantering.

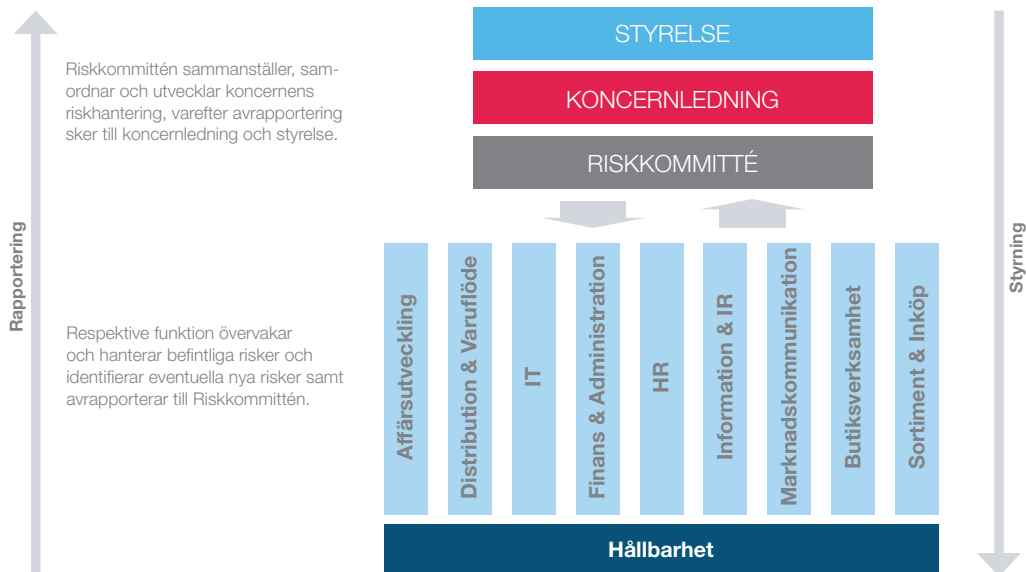
Strategiska, rörelserelaterade och finansiella risker påverkar våra möjligheter att uppnå våra strategiska och verksamhetsrelaterade mål. Genom att skapa medvetenhet om verksamhetens risker kan de kontrolleras, begränsas och hanteras. Rätt hanterat kan risker leda till möjligheter och addera värde till verksamheten.

Riskhanteringsprocess

Clas Ohlson arbetar kontinuerligt med att uppdatera koncernens risksituation och detta sker genom en systematisk process där risker identifieras, värderas, hanteras och rapporteras. Prioritet läggs på de risker som bedöms kunna ha störst negativ påverkan utifrån sannolikhet och tänkbar påverkan på verksamheten. Klassificering görs också utifrån hur väl genomförda motåtgärder motsvarar önskad nivå. Detta arbete utförs i respektive funktion med utgångspunkt från koncernledningens sammansättning. Rapportering av genomförda åtgärder och förändringar i riskbedömningar görs internt två gånger per år och vid behov löpande.



RISKHANTERING



Riskerna sammanställs i riskkartor för att tydliggöra den samlade exponeringen och var åtgärder bör prioriteras. Kartläggningen görs på koncernnivå och utgör en viktig del för bolagsledningens och styrelsens strategiska och operativa styrning.

Arbetet med att sammanställa, samordna och utveckla riskhanteringen görs av Clas Ohlsons riskkommitté. Vår verksamhet påverkas av snabba förändringar och i takt med att bolaget växer och utvecklas har detta arbete även fortsatt en hög prioritet.

Strategiska risker

De strategiska riskerna syftar till att säkerställa att bolagets affärsmodell på lång och kort sikt uppfyller kundernas och övriga intressenters krav och önskemål. Vidare avser de strategiska riskerna att påvisa förändringar i omvärlden med potentiellt betydande effekter på Clas Ohlsons verksamhet och affärs mål. Risker av strategisk karaktär utgörs främst av risker förknippade med omvärldsförändringar och ökad konkurrens, teknologiskifvte och kunders köpbeteende, marknadspositionering, sortiment och erbjudande, samt tillväxt.

Rörelserelaterade risker

Rörelserelaterade risker är direkt hänförliga till affärsverksamheten med potentiell påverkan på resultat och finansiell ställning. Rörelserelaterade risker går vanligtvis att påverka och är ofta kopplade till organisationens processer, arbetsätt och kompetens. Risker av rörelsekaraktär utgörs främst av risker förknippade med inköp av produkter, hållbarhet, IT-system, logistik, nyckelpersoner, hyreskontrakt, svinn och regulatoriska risker.

Finansiella risker

Finansiella risker är risker med potentiell påverkan på resultat och finansiell ställning. Risker av finansiell karaktär utgörs främst av risker förknippade med konjunkturförändringar, valutaexponering, transportkostnader, råvarupriser och löneinflation.

Valutor, valutasäkringar och valutarörelser

Bolaget har en stor valutaexponering främst genom försäljningen i Norge samt genom koncernens inköp. Ungefär hälften av inköpen görs i andra valutor än den svenska. Tabellen till höger visar resultatets påverkan av förändringar i viktiga valutor, exklusive terminssäkringar.

Terminssäkring görs månatligen i USD och NOK med förfall efter sex månader med hälften av det förväntade flödet i respektive valuta. På detta sätt är bolaget garanterat terminskursen på en stor del av växlingarna men har samtidigt möjligheten/risken att handla de resterande växlingarna till dagskurs.

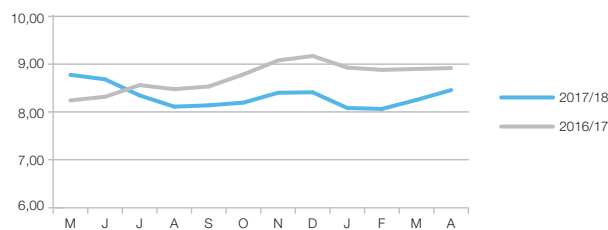
Känslighetsanalys

Valutapåverkan totalt exklusive terminssäkringar

Valuta	Förändring, %	Påverkan på resultat före skatt, Mkr
NOK	+/- 5	+/- 88
USD	+/- 5	-/+ 69
HKD	+/- 5	-/+ 4
EUR	+/- 5	+/- 3
GBP	+/- 5	+/- 3

Nedan två diagram visar den svenska kronans utveckling mot koncernens viktigaste inköpsvaluta (USD) och koncernens viktigaste försäljningsvaluta (NOK).

Månadsgenomsnitt SEK/USD



USD är vår viktigaste inköpsvaluta. Vid verksamhetsårets början den 2 maj 2017 var kursen för USD 8,84 mot SEK. Kursen har totalt försvagats under året. Den noterades den 30 april 2018 till 8,68 en försvagning med ca 2 procent. Den högsta kursen var 8,89 och noterades i maj 2017 medan den lägsta kursen var 7,84 och noterades i januari 2018.

Månadsgenomsnitt SEK/NOK



Grafen visar kursutvecklingen för valutaparet NOK/SEK. Vid verksamhetsårets början den 2 maj 2017 var kursen för NOK 1,03 mot SEK. Under verksamhetsåret har den norska kronan stärkts mot den svenska. Den noterades den 30 april 2018 till 1,09 dvs en förstärkning med ca 6 procent. Den högsta kursen var 1,09 och noterades i april 2018 medan den lägsta kursen var 1,00 och noterades i december 2017.

Källa: Riksbanken

Strategiska risker

RISK	BESKRIVNING	RISKHANTERING
OMVÄRLDS-FÖRÄNDRINGAR OCH KONKURRENS	<p>Detaljhandelslandskapet förändras i allt snabbare takt på grund av förändringar i t.ex. konsumentbeteenden, köpmönster och teknologi. Trafiken online ökar kraftigt på bekostnad av att besöks-trafiken till fysiska butiker.</p> <p>Vi ser också en ökad konkurrens från såväl nya som befintliga aktörer. Globala e-handlare och andra digitala aktörer breddar kontinuerligt sin affär och utmanar befintliga affärsmodeller. Många konkurrerar om samma kunder med liknande erbjudande och det är lättare än någonsin att göra jämförelser.</p>	<p>Clas Ohlsons nya strategi för långsiktigt lönsam tillväxt syftar till att utveckla verksamheten online, erbjuda ett mer unikt och fokuserat produkterbjudande och samtidigt addera ett kompletterande tjänsteutbud för att möta den ökade konkurrensen.</p> <p>Det innebär ett fortsatt arbete med att stärka vår digitala plattform, utveckla vårt produktsortiment och vårt serviceerbjudande. Vi ingår också partnerskap med andra för att utveckla ett relevant och konkurrenskraftigt kunderbjudande som inspirerar och hjälper våra kunder i vardagen.</p>
KUNDERS KÖPBETEENDE OCH MARKNADSPOSITION	<p>Ständigt uppkopplade konsumenter vill kunna handla när, var och hur de vill och de förväntar sig en smidig och konsekvent köppupplevelse oavsett försäljningskanal, skräddarsydd efter deras behov.</p> <p>Den fysiska butiken blir i allt större utsträckning en arena för möten och upplevelser när allt fler gör sina inköp på nätet. Kunderna förväntar sig snabba, trygga och bekväma leveranser och vill kunna välja det som passar bäst i ögonblicket.</p>	<p>Clas Ohlson har fortsatt fokus på att integrera och utveckla olika försäljningskanaler och leveransalternativ samt vår förmåga att interagera med kunderna i digitala kanaler för att ytterligare öka vår tillgänglighet och servicenivå.</p> <p>Digitaliseringen ger oss verktyg att bättre förstå konsumentbeteenden, driva försäljning, bygga lojalitet samt att på ett smidigt sätt kunna möta kunden genom hela besluts- och köpprocessen, med respekt för kundens integritet (GDPR).</p>
SORTIMENT, ERBJUDANDE OCH KOMMUNIKATION	<p>Bolagets viktigaste uppgift är att erbjuda kunderna ett relevant, attraktivt och prisvärt sortiment. Om Clas Ohlson skulle missbedöma nya trender inom såväl produkter och tjänster som kommunikation kan det innebära lägre tillväxt och lönsamhet.</p>	<p>Clas Ohlson arbetar med djupgående marknads- och konkurrensanalyser för att skapa goda förutsättningar för att kunna utforma ett attraktivt och prisvärt erbjudande.</p> <p>Clas Ohlson arbetar kontinuerligt för att ha ett tydligt och inspirerande butiks- och onlinekoncept, rätt prissättning och service i världsklass.</p>
TILLVÄXT	<p>Clas Ohlson ska utveckla verksamheten växa och stärka varumärket på de marknader där vi är verksamma. Vi utvecklar vårt kunderbjudande, våra försäljningskanaler och ett kompletterande tjänsteutbud. Risken är att investeringarna i tillväxt inte ger avsett resultat.</p>	<p>Clas Ohlson arbetar kontinuerligt för att ha ett tydligt och inspirerande butiks- och onlinekoncept, rätt prissättning och service i världsklass.</p> <p>Vi genomför djupgående marknads- och konkurrensanalyser före beslut om strategiska investeringar i kunderbjudandet och försäljningskanaler och drar nytta av de erfarenheter som finns från tidigare satsningar.</p>

Rörelserelaterade risker

RISK	BESKRIVNING	RISKHANTERING
INKÖP AV PRODUKTER	<p>Clas Ohlson köper idag drygt 40 procent av produkterna, direkt från tillverkare i Asien, varav merparten från Kina. Genom vårt egna inköpsbolag i Kina ska andelen inköp från Asien öka ytterligare. Detta möjliggör en förstärkning av bolagets konkurrenskraft. Det föreligger risk för mutor och korruption i inköpsprocessen, och leverantörer i låglöneländer innebär ökad risk för brister i arbetsförhållanden och respekt för mänskliga rättigheter. Den ökade exponeringen mot ett enskilt land innebär en ökad risk (politisk risk, transportrisk, valutarisk etc.).</p>	<p>Clas Ohlsons uppförandekod och etiska riktlinjer gäller för alla våra leverantörer och avtal. Genom egna revisionsteam i Kina följer vi upp att kraven i vår uppförandekod efterlevs. Sedan början av 2017 ingår Clas Ohlson i Sedex för att ytterligare öka transparens avseende miljö, arbetsförhållanden och mänskliga rättigheter. Clas Ohlson arbetar kontinuerligt med att utvärdera nya potentiella marknader för inköp, både inom Europa och i Asien.</p>
HÅLLBARHETS-RISKER	<p>Vår affärsmodell utgör potentiell negativ påverkan på människor, miljö och samhälle.</p> <p>Även om dessa risker ligger utanför vår direkta verksamhet, kan konsekvenserna av att inte adressera dem påverka Clas Ohlsons anseende som ett meningsfullt och trovärdigt varumärke. De kan också påverka det förtroende som medarbetare har för oss som arbetsgivare, vår marknadsposition, orsaka produktions- och leveransstörningar samt oförutsedda kostnader och lagbrott.</p>	<p>Hållbarhetsarbetet är en integrerad del av vår affärsmodell och styrning. Grunden för arbetet är vår uppförandekod och våra etiska riktlinjer.</p> <p>För ytterligare beskrivning av bolagets risker inom hållbarhetsområdet se sidorna 130-131.</p>
IT-SYSTEM	<p>Clas Ohlsons verksamhet är i mycket stor utsträckning beroende av IT-stöd. Det är därför viktigt att IT-systemen ger ett bra stöd i den dagliga verksamheten och håller en god driftsäkerhet. Det är också viktigt för att säkerställa effektivitet som stöd vid beslutsfattande.</p> <p>Intrång eller brister i hantering av kundinformation, medarbetarinformation eller affärskritiska data kan leda till minskat förtroende samt innebära en negativ påverkan på concernens resultat.</p>	<p>Implementering av nytt affärssystem pågår. För mer information om sCORE, Systems for Clas Ohlson Retail Efficiency, se sidan 27.</p> <p>Clas Ohlson har en IT-policy och en Informationssäkerhetspolicy. Vid ny lagstiftning eller nya regelverk beslutas om åtgärder i god tid. Det finns standardiserade processer för implementering av nya system, byte av befintliga system samt den dagliga driften.</p> <p>Clas Ohlson arbetar aktivt med att säkerställa att persondata hanteras på ett säkert sätt och i är i linje med gällande regelverk och ett omfattande arbete har under året genomförts i enlighet med GDPR, den nya europeiska dataskyddslagstiftningen.</p>

RISK	BESKRIVNING	RISKHANTERING
LOGISTIK	<p>Clas Ohlsons distributionscentral i Insjön utgör navet i koncernens distributionskedja. Hit kommer varor från leverantörer i Europa och tillverkare i Asien för att distribueras till samtliga butiker och onlinekunder. Att samla logistiken till en ort är förknippat med vissa risker, till exempel avbrott i kommunikation och infrastruktur, brand eller strejk.</p> <p>En stor andel av bolagets koldioxidutsläpp är förknippade med produkttransporter.</p>	<p>Clas Ohlson investerar kontinuerligt för att ytterligare effektivisera logistiken och arbetet i distributionscentralen.</p> <p>Vi arbetar med underhåll och översyn av system, brandskydd och säkerhetssystem med mera.</p> <p>Koncernen arbetar även kontinuerligt med översyn av distributionskedjan för att säkerställa effektivitet och minskad klimatpåverkan.</p>
MEDARBETARE	<p>Clas Ohlson ska ha motiverade och duktiga medarbetare för att nå fastställda mål och strategier. Den geografiska placeringen av huvudkontor och stora delar av verksamheten i Insjön kan medföra svårigheter att rekrytera medarbetare med rätt kompetens. Vår tillväxt ställer också stora krav på rekrytering, kompetensutveckling och intern rörlighet.</p> <p>Clas Ohlsons nya strategiska inriktning innebär viss kompetensomställning som kan påverka våra medarbetarna och vår förmåga att attrahera nya medarbetare med rätt kompetens.</p>	<p>Clas Ohlson arbetar för mångfald och ökad flexibilitet. Clas Ohlson ska vara en arbetsplats där man som medarbetare kan utvecklas och växa med bolaget. Ledarskap, kompetensutveckling och bolagets tro på den enskilde medarbetaren rustar bolaget för framtiden och skapar en organisation som är redo att anta nya utmaningar.</p> <p>Vi har nolltolerans mot alla former av diskriminering och kränkande särbehandling.</p>
HYRES-KONTRAKT	<p>Clas Ohlson hyr de lokaler som butikerna har sin verksamhet i. Kontraktstiden varierar beroende på marknad.</p>	<p>Clas Ohlson strävar efter att ha flexibla hyreskontrakt med möjlighet till omförhandling under kontraktets löptid.</p>
SVINN	<p>Clas Ohlson utsätts dagligen för svinn, såsom till exempel butiksnatter.</p>	<p>Koncernen bedriver ett långsiktigt förebyggande arbete för att minska svinn, bland annat genom utbildningsinsatser och teknisk utrustning. Vidare genomförs kontinuerlig uppföljning, utvärdering och anpassning av säkerhetsarbetet.</p>
REGULATÖRISKA RISKER	<p>Bolaget är verksam i ett sammanhang där lagar och regelverk ständigt förändras och blir mer komplexa. Brister i tolkning eller efterlevnad kan skada bolagets anseende och medföra böter eller andra sanktioner.</p>	<p>Clas Ohlson har ett etiskt förhållningssätt och väl fungerande intern kontroll. Vid ny lagstiftning eller regelverk beslutas åtgärder i god tid innan det nya regelverket implementeras.</p>

Finansiella risker

RISK	BESKRIVNING	RISKHANTERING
KONJUNKTUR	<p>Detaljhandeln i stort påverkas negativt av en svagare konjunktur och trots att Clas Ohlson säljer produkter som behövs i vardagen, påverkas försäljningen negativt av en svagare detaljhandel.</p>	<p>Jämfört med många andra konkurrenter är vårt breda och prisvärda sortiment mindre känsligt för konjunktursvängningar.</p> <p>Över 80 procent av våra produkter har ett pris lägre än 300 kronor. Clas Ohlsons erbjudande, innebär en lägre risk då efterfrågan inom en produktkategori kan öka, samtidigt som efterfrågan inom en annan minskar.</p>
VALUTOR	<p>Bolaget har en stor valutaexponering främst genom försäljningen i Norge samt genom koncernens inköp. Ungefär hälften av inköpen görs i andra valutor än den svenska. De viktigaste inköpsvalutorerna är USA-dollar (USD), hongkongdollar (HKD) och euro (EUR). Vidare är den svenska kronans utveckling mot den norska (NOK) viktig för koncernen, eftersom cirka 40 procent av försäljningen sker i Norge. Nettoexponeringen mot EUR är låg då bolaget får in valutan via försäljningen på den finska och tyska marknaden.</p> <p>Koncernen har även en exponering mot brittiska pund (GBP) via försäljningen i Storbritannien.</p> <p>Tabellen på sidan 75 visar resultatets påverkan av förändringar i viktiga valutor, exklusive terminssäkringar.</p>	<p>Terminsäkring görs månatligen i NOK och USD med förfall efter sex månader med hälften av det förväntade flödet i respektive valuta. På detta sätt är bolaget garanterat terminkursen på en stor del av inköpen men har samtidigt möjligheten/risken att handla de resterande inköpen till dagskurs.</p>
TRANSPORT-KOSTNADER	<p>Priserna för båtfrakter kan variera relativt kraftigt beroende på världsmarknadspriset och valutaförändringar.</p>	<p>Clas Ohlson hanterar förändringar av priser för båtfrakter genom en aktiv bevakning och bedömning av marknaden.</p> <p>Vi strävar efter att öka samlastningen för att optimera fyllnadsgraden.</p>
RÅVARUPRISER	<p>Inköpspriserna för bolagets produkter påverkas i relativt stor utsträckning av världsmarknadspriserna på enskilda råvaror. Det gäller framför allt kablar och elektronik (koppar), batterier (zink), belysning (aluminium) och plastprodukter (olja). Terminssäkringar gentemot råvaror görs inte direkt av bolaget. Detta innebär en risk eftersom inköpspriserna på berörda artiklar påverkas av råvaruprisernas utveckling.</p>	<p>Clas Ohlson har en bred portfölj av produkter och påverkas därför mindre av förändringar för en specifik råvara.</p> <p>En del av Clas Ohlsons leverantörer köper råvaror/material till fasta avtalade priser, vilket innebär en del indirekta säkringar.</p>
LÖNEINFLATION	<p>Clas Ohlson påverkas av förändringar i lönenivån i de länder där företagets produkter tillverkas. Detta kan variera mellan olika produkter beroende på hur stor andel av tillverkningsprocessen som är arbetsrelaterad.</p>	<p>Clas Ohlson arbetar fortlöpande med att hitta nya marknader för inköp, både inom Europa och i Asien.</p>

Styrelsens ordförande KENNETH BENGTSSON



Dags för nästa växel

Som alla vet förändras detaljhandelns förutsättningar i ett rasande snabbt tempo och när Lotta Lyrå tillträdde som ny vd och koncernchef gav styrelsen ett tydligt uppdrag att lägga i en ny växel för att utveckla bolaget framåt. Det var dags för detta 100 års jubilerande företag att hitta sätt att offensivt möta en ny omvärld och att ta vara på de möjligheter som öppnar sig för Clas Ohlson i vår del av världen och på vår marknad.

Förändringar är alltid utmanande och svåra för den aktör som sitter passiv och inte sätter sin egen agenda, men en möjlighet för det företag som vill och kan gå i bräschen för utvecklingen. När jag nu gör bokslut för styrelsearbetet under verksamhetsåret 2017/18, kan jag konstatera att det varit ett år med mycket hög intensitet. Styrelsen har sparrat, utmanat och stöttat ledningens arbete, utifrån de olika kompetenser och erfarenheter som vi representerar.

Arbetet har varit mycket stimulerande och engagerande och vi har haft en givande dialog som drivit strategiarbetet framåt, utan att för den skull tappa fokus på den dagliga verksamheten och frågorna på kort sikt.

Resultatet då? Min bild är att den strategi som presenterades på företagets kapitalmarknadsdag i början av maj kommer att kunna ta Clas Ohlson till frontlinjen för vad en detaljhandlare kan vara och stå för. Strategin är nytänkande och uppdaterar i all sin enkelhet den storartade idén som företagets grundare byggde företaget på, för nu 100 år sedan. Arbetet med att implementera den nya strategin har redan inletts och Clas Ohlson har möjlighet att växa genom att ta en mycket större roll i nordiska hem än i dag, utifrån det unikt starka förtroende som vi har hos våra kunder.

Det övergripande målet för styrelsens arbete är att ta tillvara de möjligheter som Clas Ohlson har, samtidigt som vi ska se till att minimera de strategiska, operativa, finansiella och legala riskerna i enlighet med vår bolagsstyrning. Vår bolagsstyrning, policyer och riktlinjer grundar sig på internationella normer och FN:s Global Compacts tio principer.

På styrelsens vägnar vill jag tacka för det stora engagemang och den starka vilja att hitta nya lösningar och utveckla företaget för en ny tid, som genomsyrar hela organisationen. Grundaren Clas Ohlsons entreprenörsanda och grundläggande värderingar sitter i väggarna. Det finns en anledning till att ett företag kan bli 100 år. Jag är övertygad om att här finns en viktig del av svaret på varför Clas Ohlson går in i nästa århundrade med en stark position för att möta och ta tillvara utmaningar och möjligheter.

Kenneth Bengtsson
Styrelsens ordförande
Insjön juni 2018



Bolagsstyrning

En god bolagsstyrning är en förutsättning för att upprätthålla förtroende från aktieägare, kunder och övriga externa intressenter och bygger på att bolagets strategier, mål och värderingar genomsyrar hela organisationen.

Styrningen av Clas Ohlson utgår från svensk lagstiftning, främst aktiebolagslagen, Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter och Svensk kod för bolagsstyrning (koden). Vidare följer styrningen bolagsordningen, interna instruktioner och riktlinjer samt rekommendationer som utges av relevanta organisationer. Rapporteringen om bolagsstyrning har upprättats i enlighet med koden.

Svensk kod för bolagsstyrning

Svensk kod för bolagsstyrning tillämpas av alla bolag som är noterade på Nasdaq Stockholm. Syftet är att förbättra bolagsstyrningen i börsnoterade bolag och främja förtroendet för företagen både hos allmänheten och kapitalmarknaden. Koden bygger på principen ”följ eller förklara” vilket innebär att man kan avvika från koden om förklaring kan lämnas till varför avvikelsen skett. Under verksamhetsåret har det inte förekommit någon avvikelse mot koden inom Clas Ohlson.

Efterlevnad av tillämpliga bestämmelser för börshandel

Inga överträdelser avseende god sed på aktiemarknaden eller av tillämpliga börsregler har rapporterats av Aktiemarknadsnämnden eller Börsens disciplinnämnd.

Bolagsstämma

Aktieägarnas inflytande utövas genom deltagande på bolagets årsstämma (den ordinarie bolagsstämman). Årsstämman är det högsta beslutande organet och har sedan börsintroduktionen

1999 alltid hållits på en lördag i början av september i Insjön. Kallelse, som vanligtvis görs drygt fyra veckor före stämman, publiceras i Post- och Inrikes Tidningar och på bolagets hemsida. Alla aktieägare som är registrerade i aktieboken fem dagar före årsstämman och har anmält sig i tid har rätt att delta. Anmälan kan göras via telefon, mejl, brev eller bolagets hemsida.

Årsstämman utser varje år styrelse, styrelseordförande och revisorer för Clas Ohlson. Årsstämman beslutar också hur vinstmedlen ska disponeras. Andra frågor som förekommer är frågor som är obligatoriska punkter enligt aktiebolagslagen och Clas Ohlsons bolagsordning (finns på om.clasohlson.com). Årsstämman är mycket välbesökt, senaste årsstämman hade cirka 1 400 deltagare, vilket gör den till en av Sveriges största.

Bolagets röstmässigt största aktieägare, representerande minst 10 procent av rösterna vardera, var den 30 april 2018 Helena Ek Tidstrand (16,9 procent), Björn Haid (12,6 procent), Johan Tidstrand (12,4 procent), Peter Haid (11,8 procent) och Claus-Toni Haid (11,5 procent).

Valberedning

Valberedningens uppgift är att till kommande årsstämma, där val av styrelse och revisorer ska ske, komma med förslag på styrelseledamöter och revisorer samt arvoden till styrelseledamöter (inklusive utskottsarvoden) och arvode till revisorer. Valberedningen föreslår även ordförande på årsstämman.

Inom Clas Ohlson tillämpas en nomineringsprocess för tillsättning av valberedningen. Styrelsens ordförande ingår i valberedningen tillsammans med ledamöter utsedda av de fyra största aktieägarregistrerade, eller på annat sätt kända, aktieägarna (avstämningsdag den 30 september). Önskar aktieägare ej utse ledamot tillfrågas den därefter största aktieägaren. Valberedningen utser ordförande inom sig, vilket enligt koden inte ska vara styrelsens ordförande eller annan styrelseledamot.

Under året har en utvärdering av styrelsearbetet och styrelsesammansättningen genomförts. Utvärderingen genomfördes som en intern skriftlig utvärdering. Resultatet av utvärderingen har presenteras muntligen och skriftligen av styrelseordföranden Kenneth Bengtsson. Bedömningen är att styrelsens arbete har fungerat väl under året. Avrapporteringen genomförs för att valberedningen ska kunna göra en så god bedömning som möjligt avseende styrelsens samlade kompetens och erfarenhet.

Valberedningen uppfyller de riktlinjer beträffande oberoende som framgår av koden. Valberedningen representerar en bred erfarenhet av arbete i styrelser och nomineringsförfaranden.

Valberedningen inför årsstämma 2018

Inför årsstämman den 8 september 2018 har Clas Ohlsons valberedning fått följande sammansättning: Jonas Bergh,

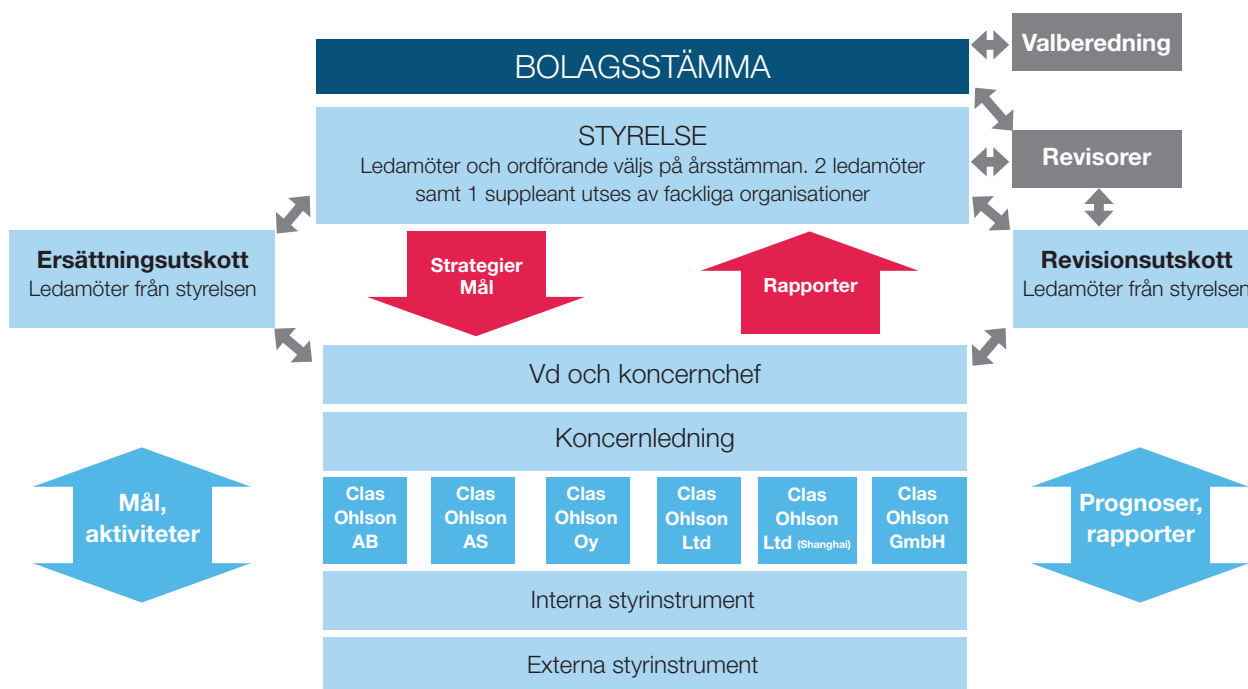
representerar ägarfamiljen Haid (ordförande), Göran Sundström, representerar ägarfamiljen Tidstrand, Ricard Wennerklint, representerar If Skadeförsäkring AB, Erik Durhan, representerar Nordea, samt Kenneth Bengtsson, styrelseordförande i Clas Ohlson.

Valberedningens sammansättning baseras på ägarförhållandet per den 30 september 2017. Totalt representeras härmed drygt 70 procent av bolagets aktier (röster) i valberedningen. Valberedningen består fram till dess att en ny valberedning utses.

Utgångspunkten för valberedningens arbete är att styrelsen ska ha den kompetens, erfarenhet och bakgrund som uppdraget kräver. Vidare beaktas graden av mångfald i styrelsen och en jämn könsfördelning eftersträvas. Valberedningen har i sitt arbete bland annat beaktat bolagets mångfaldspolicy.

Särskild vikt har lagts vid bolagets strategier och mål samt de krav som bolagets framtida inriktning väntas ställa på styrelsen. Valberedningen har även diskuterat styrelsens långsiktiga sammansättning utifrån såväl framtida kompetenskrav, mångfald som succession.

BOLAGSSTYRNING INOM CLAS OHLSON



Gruppen har arbetat med förslag till Clas Ohlsons årsstämma och har haft fem protokollförda möten, där styrelsens sammansättning har utvärderats, övervägts och diskuterats.

Valberedningens arbete under mandatperioden har bland annat innefattat:

- Redogörelse av styrelsens arbete från styrelsens ordförande
- Utvärdering av styrelsens arbete
- Nominering av styrelseordförande och styrelseledamöter
- Ställningstagande till ledamöternas och kandidaternas oberoende
- Framtagande av förslag till styrelse- och utskottsarvoden
- Framtagande av förslag till stämмоordförande
- Nominering av revisorer

Valberedningens fullständiga förslag presenteras senast i samband med att kallelsen till årsstämman offentliggörs.

Revisorer

Årsstämman utser årligen revisorer för moderbolaget. På årsstämman den 9 september 2017 utsågs Deloitte till revisorer, med Kent Åkerlund som huvudansvarig revisor. Kent Åkerlund är auktoriserad revisor hos Deloitte. Deloitte är valda till och med årsstämman 2018.

Ersättningen för revisionsuppdrag i koncernen har de senaste tre åren uppgått till 2,2 Mkr, 2,1 Mkr respektive 2,1 Mkr. Ersättningen för övriga uppdrag har de senaste tre åren uppgått till 0,6, Mkr, 0,4 Mkr respektive 0,2 Mkr. Arbetet utöver revision handlar i första hand om frågeställningar beträffande konsultationer i skattefrågor samt redovisningsreglerna IFRS.

Revisorernas oberoende ställning säkerställs dels av revisionsbyråns interna riktlinjer, dels av styrelsens riktlinjer som anger vilka uppdrag revisionsbyrån får åta sig utöver revision.

Styrelse

Det är Clas Ohlsons aktieägare som varje år vid årsstämman utser bolagets styrelse. Styrelsen består av åtta ledamöter, som är valda av årsstämman. Utöver dessa ingår också två ledamöter och en suppleant som representerar för de fackliga organisationerna inom företaget. Dessa utses av sin respektive organisation.

Styrelsen uppfyller kodens krav på oberoende. Samtliga ledamöter förutom Mathias Haid och Göran Sundström anses som oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledning samt större aktieägare. Clas Ohlson strävar efter mångfald, innefattande

att, över tid, ha en jämn fördelning mellan kvinnor och män i styrelsen. Könsfördelningen i styrelsen bland de bolagsstäm-movalda ledamöterna har under verksamhetsåret varit fyra män (50,0 procent) och fyra kvinnor (50,0 procent). Föregående år var fördelningen fyra män (57,1 procent) och tre kvinnor (42,9 procent). Vid årsstämman 2017 invaldes Charlotte Strömberg och Anne Thorstvedt Sjöberg.

Styrelsens möten

Direkt efter årsstämman hålls ett konstituerande styrelsemöte där styrelsens arbetsordning samt instruktion till bolagets vd fastställs. Vid detta möte utses även ledamöter till styrelsens revisions- och ersättningsutskott samt firmatecknare för bolaget. Utöver detta möte har styrelsen ytterligare minst sju möten under verksamhetsåret. Dessa hålls kvartalsvis i samband med offentliggörandet av bolagets ekonomiska rapporter och därutöver en gång i juni inför slutförandet av årsredovisningen, en gång i samband med årsstämman samt en gång under hösten för strategiska diskussioner. Strategimötet brukar pågå i två dagar medan övriga möten normalt pågår i en dag. På strategimötet diskuteras i huvudsak frågor avseende koncernens mål och strategier, sortiment, etableringsstrategi och större investeringar. På övriga möten hanteras i huvudsak sedvanliga styrelsefrågor, bolagets rapporter och avrapportering från styrelsens utskott.

På tre av styrelsemötena deltar bolagets revisorer och avrapporterar vad som framkommit under revisionen. Styrelsen träffar revisorerna en gång per år utan att företagsledningen är närvarande. Styrelsen har under verksamhetsåret haft tolv styrelsemöten varav ett strategimöte. Styrelsen utvärderar sitt arbete årligen.

Styrelsens arbetsätt

Styrelsens arbetsordning förelägger vilka punkter på dagordningen som ska vara fasta och vilka som kan variera. Normalt ska varje styrelsemöte innehålla en fördjupning inom ett specifikt tema för att kunna ge styrelsen en fördjupad kunskap och förståelse i de olika delarna av bolagets verksamhet. Vid behandlingen av dessa områden kan även tjänstemän från bolaget delta som föredragande.

Frågor som hanterats i styrelsen under året är strategisk inriktning, uppföljning av affärsplan, genomgång av riskhantering, väsentliga verksamhetsprocesser, utvecklingen av nuvarande marknader och expansion.

Arbetet i styrelsens utskott utgör en viktig del i styrelsearbetet. Styrelsen har upprättat instruktioner för utskottens arbete.

Ersättningsutskottet och revisionsutskottet bereder de frågor som inryms inom utskottens arbetsområden. De frågor som behandlas på utskottsmötena protokollförs och delges övriga styrelseledamöter på styrelsesammanträdena.

Arbetsordningen anger också att styrelsen minst två gånger per år ska sammanträffa med bolagets revisorer. Därutöver reglerar arbetsordningen vissa formella frågor såsom kallelse regler och sekretess.

Revisionsutskott

Styrelsen har vid det konstituerande styrelsemötet utsett ett revisionsutskott bestående av Cecilia Marlow (ordförande), Göran Sundström och Charlotte Strömberg. Styrelsen har utfärdat en instruktion för utskottets arbete.

Utskottet ansvarar för att säkerställa kvaliteten i den finansiella rapporteringen. Revisionsutskottet ansvarar även för att övervaka effektiviteten i riskhantering och intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen.

Utskottets ledamöter har sammanträffat med revisorerna vid två tillfällen under räkenskapsåret för att informera sig om revisionens inriktning och diskutera synen på företagets risker. Revisorerna har även medverkat på flertalet av utskottets övriga möten. Viktiga uppgifter för revisionsutskottet är att fung-

era som kommunikationslänk mellan styrelsen och bolagets revisorer och att fastställa vilka tjänster utöver revision som kan upphandlas av bolagets revisorer. Revisionsinsatsen utvärderas årligen och information om utfallet lämnas till valberedningen.

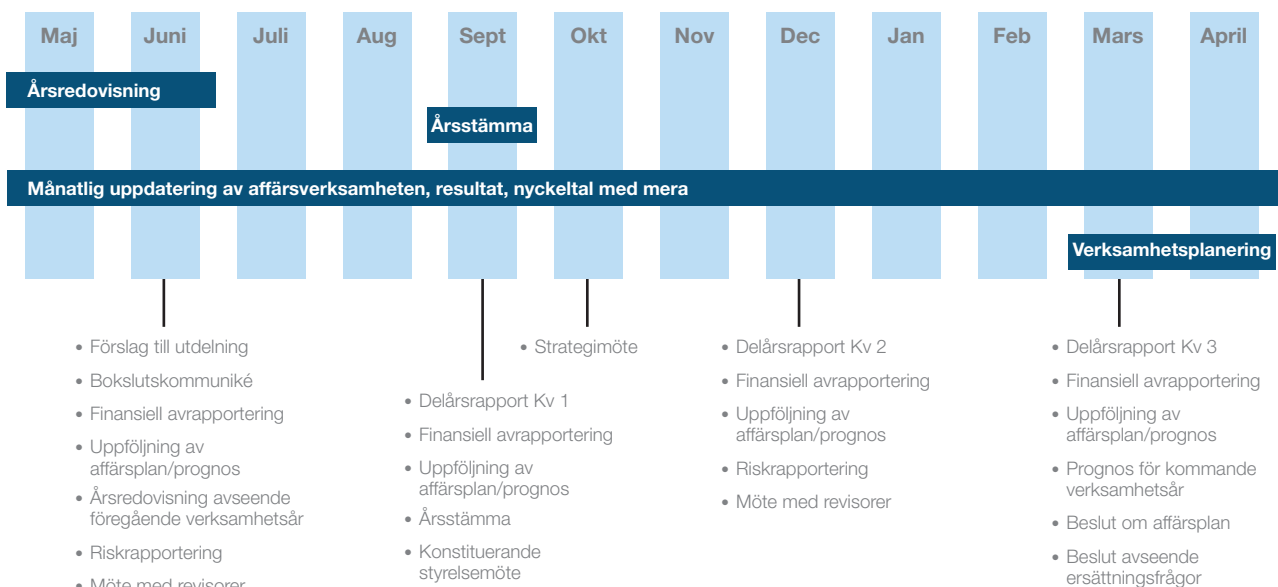
Revisionsutskottet har haft sju möten under verksamhetsåret. Närvaron framgår av tabellen på sidan 83. Mötena har protokollförts och avrapporterats på nästkommande styrelsemöte. Representanter för bolagets ledning har deltagit på utskottets möten som adjungerade ledamöter. Mötena har bland annat behandlat frågeställningar i syfte att säkerställa effektiviteten i riskhantering och intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen. Dessutom har bolagets delårsrapporter, årsredovisning, frågor beträffande redovisning, likviditet med mera behandlats i utskottet.

Ersättningsutskott

Enligt aktiebolagslagen ska årsstämman i ett aktiebolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad besluta om riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. Det följer även av koden att styrelsen ska inrätta ett ersättningsutskott.

Clas Ohlsons styrelse beslutade per september att ersättningsutskottet ska bestå av Kenneth Bengtsson (ordförande), Göran

STYRELSENS KALENDER



Näsholm och Mathias Haid. Styrelsen har utfärdat en instruktion för utskottets arbete.

Ersättningsutskottet lägger fram förslag till riktlinjer när det gäller fast lön och rörlig ersättning för ledande befattningshavare. På motsvarande sätt fungerar processen när det gäller rörlig ersättning för samtliga medarbetare. Utskottet har under verksamhetsåret haft sex möten. Närvaron framgår av nedan tabell. Mötena har protokollförts och rapporterats på nästkommande styrelsemöte. Utskottet har bland annat hanterat frågor beträffande fast och rörlig ersättning samt utarbetat förslag till långsiktigt incitamentsprogram (LTI).

Arbetsfördelning mellan styrelse och vd

Styrelsen utser vd för bolaget. Arbetsfördelningen mellan styrelse och vd finns angiven i styrelsens arbetsordning och i instruktionen för vd. Bland annat framgår det att styrelsen är ansvarig för bolagets styrning, tillsyn, organisation, strategier, internkontroll, prognoser och policyer. Vidare beslutar styrelsen om större investeringar och principiella frågor rörande styrning av dotterföretag såsom val av styrelseledamöter och vd. Styrelsen ansvarar också för kvaliteten i den finansiella rapporteringen.

Vd ansvarar i sin tur för att bolagets förvaltning sker enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar. Vidare ansvarar vd för att

prognostisera och planera bolagets verksamhet så att uppställda mål uppnås. Vd ska tillse att kontrollmiljön är god och att koncernens risktagande vid varje tidpunkt är förenlig med styrelsens riktlinjer. Eventuella avvikelser ska rapporteras till styrelsen. Varje månad får styrelsen även löpande information från vd via en månadsrapport.

Vd och koncernledning

Clas Ohlsons vd leder koncernledningens arbete och fattar beslut avseende verksamheten i samråd med övriga i ledningen. Koncernledningen bestod vid utgången av verksamhetsåret av tolv personer och möten har hållits månatligen och därutöver vid behov. Mötena är främst inriktade på strategisk och operativ uppföljning och utveckling samt resultatuppföljning. Utöver dessa möten sker ett nära dagligt samarbete inom ledningen.

Styrning av dotterföretagen

De fem helägda dotterbolagen Clas Ohlson AS i Norge, Clas Ohlson Oy i Finland, Clas Ohlson Ltd i Storbritannien, Clas Ohlson GmbH i Tyskland och Clas Ohlson Ltd (Shanghai) i Kina styrs via egna styrelser i respektive land bestående främst av representanter från Clas Ohlson AB i Sverige. Styrelsen får genom vd:s månadsrapporter löpande information beträffande dotterbolagen. I den ingår även resultat och finansiell ställning för respektive bolag.

Styrelsens sammansättning och närvaro under verksamhetsåret¹

Ledamot ^{2,3}	Invald	Oberoende ⁴	Oberoende ⁵	Styrelsemöten	Revisionsutskott	Ersättningsutskott	Valberedning ⁹
Kenneth Bengtsson	2013	Ja	Ja	12/12 ⁶		6/6 ⁶	5/5
Ros-Marie Grusén	2016	Ja	Ja	11/12			
Mathias Haid	2015	Ja	Nej ⁸	11/12		6/6	
Cecilia Marlow	2007	Ja	Ja	12/12	7/7 ⁶		
Göran Näsholm	2015	Ja	Ja	11/12		6/6	
Charlotte Strömberg	2017	Ja	Ja	7/7 ⁷	4/4 ⁷		
Göran Sundström	2014	Ja	Nej ⁸	12/12	7/7		5/5
Sanna Suvanto-Harsaae	2010	Ja	Ja	3/5 ⁷		3/3 ⁷	
Anne Thorstvedt Sjöberg	2017	Ja	Ja	6/7 ⁷			

¹ De fackliga organisationerna har haft 3 representanter i styrelsen, två ledamöter och en suppleant.

För ytterligare information om styrelseledamöter, se sidorna 88-89. Styrelsens och utskottens arbete beskrivs på sidorna 81-83.

² För uppgift om födelseår, arbetslivserfarenhet, uppdrag och aktieinnehav se sidorna 88-89.

³ Ledamöternas ersättningar framgår av not 6, se sidan 103.

⁴ Oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

⁵ Oberoende i förhållande till större aktieägare i bolaget enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

⁶ Ordförande.

⁷ Vid årsstämman 2017 invaldes Charlotte Strömberg och Anne Thorstvedt Sjöberg som styrelseledamöter. Sanna Suvanto-Harsaae avböjde omval. Utskottens sammansättning ändrades vid konstituerande möte efter årsstämman 2017.

⁸ Företrädare eller är stor aktieägare. För att se stora aktieägare, se sidan 139.

⁹ För valberedningen har endast de ledamöter som även ingår i styrelsen redovisats.

Externa och interna styrinstrument

Clas Ohlsons styrning sker inom ramarna för externa styrinstrument, såsom till exempel Nasdaq Stockholms regelverk, Svensk Aktiebolagslag, Svensk kod för bolagsstyrning och Årsredovisningslagen.

Vidare finns interna styrinstrument som bland annat består av bolagsordningen, styrelsens arbetsordning, vd-instruktion, policyer, riktlinjer, uppförandekod samt Clas Ohlsons värdegrund och företagskultur.

Clas Ohlsons företagskultur

Kärnan i Clas Ohlsons företagskultur är handelsmannaskapet. Vår företagskultur bygger på handlingskraft, värme, nytänkande och engagemang. Dessa gemensamma värderingar genomsyrar det dagliga arbetet.

Ersättningar

Styrelsens arvode uppgick under verksamhetsåret till 3,4 Mkr i enlighet med årsstämmans beslut. Av arvodet avsåg 0,5 Mkr ersättning för arbete i styrelsens ersättnings- och revisionsutskott. Av styrelsens totala arvode tillföll 0,8 Mkr styrelsens ordförande. Ingen ersättning utgår till ledamöterna i valberedningen.

Peter Jelkeby var för perioden 1 maj 2017 t o m 31 juli 2017 tillförordnad vd. Ersättning som tillförordnad vd uppgick till 6,2 Mkr, varav 0,1 Mkr utgjorde rörlig ersättning (STI). Rörlig ersättning gällande kostnadsförd men ej definitiv del av långsiktiga incitamentsprogram (LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017) innebar under räkenskapsåret en kostnadsreduktion med 0,7 Mkr (föregående år var kostnaden 0,2 Mkr). Lotta Lyrå tillträdde som vd den 1 augusti 2017. Ersättningen till vd uppgick till 5,3 Mkr varav 0,2 Mkr utgjorde rörlig ersättning (STI). Rörlig ersättning gällande kostnadsförd men ej definitiv del av långsiktiga incitamentsprogram (LTI 2017) har beräknats till 0,7 Mkr för vd.

Ersättning till övriga elva ledande befattningshavare uppgick till 15,7 Mkr, varav 1,2 Mkr utgjorde rörlig ersättning (STI). Rörlig ersättning gällande kostnadsförd men ej definitiv del av långsiktiga incitamentsprogram innebar under året en kostnadsreduktion med 0,2 Mkr (föregående år var kostnaden 1,9 Mkr).



Ersättning, utöver rörlig ersättning (STI), uppgående till en summa om totalt 0,9 Mkr har utbetalats kontant till ett antal ledande befattningshavare i enlighet med, den i riktlinjerna angivna, möjligheten för styrelsen att i enskilda fall, där det finns särskilda skäl som motiverar detta, avvika från de riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som godkändes av årsstämman 2017. Sådana särskilda skäl har bestått av extraordinära arbetsinsatser till följd av det arbete som har pågått under hösten, vintern och våren (2017-2018) med bolagets nya strategi, som antogs av styrelsen i maj 2018. Översynen av den nya strategin påbörjades efter årsstämman 2017. Arbetsinsatser i anledning därav omfattades därför inte av de fastställda målen för programmet för rörlig ersättning (STI) och beaktades inte i de riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som godkändes av årsstämman 2017. Ytterligare särskilda skäl för utbetalning av kontantbelopp har bestått av behovet av att säkerställa att bolaget kan behålla viktiga ledande befattningshavare. För samtliga tolv ledande befattningshavare tillkommer även förmånen av fri bil. Årsstämman 2017 beslutade om riktlinjer för ersättningar till ledande befattningshavare avseende räkenskapsåret 2017/18.

Avgångsvederlag

Enligt anställningsavtalet med vd är den ömsesidiga uppsägningstiden sex månader. Vid uppsägning från bolagets sida tillkommer sex månaders lön. Under uppsägningstiden utgår gällande fast lön, rörlig ersättning och förmåner.

Pensioner

Styrelseledamöterna har inga pensionsförmåner för sina styrelseuppdrag. Pensionsåldern för vd och övriga ledande befattningshavare är 65 år. Vd har en avgiftsbaserad pension till vilken det under verksamhetsåret har betalats 1,7 Mkr (Lotta Lyrå) och 0,7 Mkr (Peter Jelkeby). Övriga ledande befattningshavare erhåller pensionsrätt med grund enligt den gällande ITP-planen som även omfattar övriga tjänstemän i Sverige.

Ersättningsprinciper

De övergripande principerna för ersättning till ledande befattningshavare ska utgå från befattningen, individuell prestation, koncernens resultat och att ersättningen ska vara konkurrenskraftig i anställningslandet. Den sammanlagda ersättningen till ledande befattningshavare ska bestå av fast lön, rörlig lön i form av kortsiktigt incitament baserat på årliga prestationsmål, långsiktigt incitament baserat på fleråriga prestationer, pension och andra förmåner. Till detta kommer villkor vid uppsägning och avgångsvederlag.

Clas Ohlson ska sträva efter att erbjuda en konkurrenskraftig total ersättningsnivå med tyngdpunkt på betalning efter prestation. Detta innebär att den rörliga ersättningen kan utgöra en betydande andel av den totala ersättningen. Målet är att den fasta ersättningen ska befinna sig i den jämförbara marknadens median medan den totala ersättningen, när Clas Ohlson når eller överträffar sina mål, ska vara i marknadens övre kvartil.

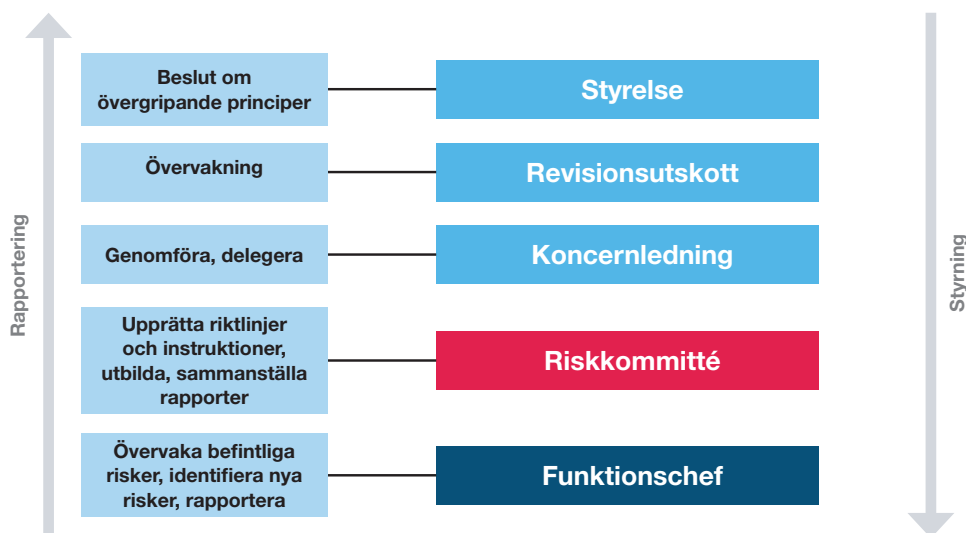
Riskhantering

Det är styrelsen som har det övergripande ansvaret för koncernens riskarbete. Inom Clas Ohlson uppdateras och analyseras koncernens risksituation regelbundet. Detta görs genom en systematisk process där risker identifieras, värderas och bedöms, hanteras, övervakas och rapporteras. Prioritet läggs på de risker som vid en samlad bedömning avseende möjlig påverkan och sannolikhet bedöms kunna ge mest negativ effekt. En viktig aspekt i detta är de åtgärder som görs för att undvika (kontrollaktiviteter), reducera eller förflytta risken till annan part (försäkring). Riskerna läggs in i riskkartor för att tydliggöra den samlade exponeringen. Kartläggningen har gjorts på koncernnivå och utgör ett verktyg för styrelsens och bolagsledningens strategiska och operativa styrning. Genom kartläggningen kan fokus riktas mot att minska företagets riskexponering och att reducera konsekvensen av eventuella infriade risker. Arbetet med att sammanställa, övervaka och utveckla riskarbetet görs av koncernens riskkommitté. Rapportering av koncernens samlade riskstatus görs internt till revisionsutskott och styrelse två gånger per år.

Hållbarhet

För Clas Ohlson är det viktigt att värna om och ta ansvar för människor och miljö som påverkas av vår verksamhet. Hållbarhetsarbetet är en integrerad del av Clas Ohlsons verksamhet och redovisas ytterligare på sidorna 64-65. Clas Ohlsons hållbarhetsrapport definieras på sidan 120. Se också komplementär hållbarhetsinformation på sidorna 121-135.

RISKHANTERING



Internkontroll avseende finansiella rapporteringen

Styrelsen har det övergripande ansvaret för bolagets system avseende internkontroll. Ansvaret regleras av aktiebolagslagen som också anger att revisionsutskottet har ett särskilt ansvar för att övervaka effektiviteten i riskhantering och internkontroll avseende den finansiella rapporteringen.

Bolagets arbete med den interna kontrollen följer det ramverk som framtagits av The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Ramverket består av fem delområden: kontrollmiljö, riskbedömning, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt uppföljning.

Kontrollmiljö

Kontrollmiljön består av den organisationsstruktur och de värderingar, riktlinjer, policyer, instruktioner med mera som organisationen arbetar efter. Ett effektivt styrelsearbete är grunden för god internkontroll och Clas Ohlsons styrelse har en etablerad arbetsordning och tydliga instruktioner för sitt arbete. Detta inkluderar även styrelsens ersättnings- och revisionsutskott.

En del i styrelsens arbete är att utarbeta och godkänna de policyer som är styrande för koncernens arbete med den interna kontrollen. Styrelsen ska också skapa förutsättningar för en organisationsstruktur med tydliga roller och ansvar som utmynnar i en effektiv hantering av verksamhetens risker.

Inom koncernen finns ett regelverk för besluts- och attestnivåer som följer koncernens organisationsstruktur. Fokus har riktats på att tydliggöra vem som har beslutsmandatet för investeringar, aktiviteter, tecknande av avtal med mera inom respektive funktion och med begränsningar i belopp. I de fall beloppet överstiger funktionens mandat hänförs beslutet till nästa nivå i organisationen. Detta syftar till att upprätthålla en god bolagsstyrning och kännedom om beslut som fattas på olika nivåer i organisationen. Besluts- och attestregelverket utgör basen för beslutsfattandet inom Clas Ohlson.

Verkställande ledning är ansvarig för att implementera riktlinjer för upprätthållande av god intern kontroll. Fortlöpande pågår ett arbete med att utveckla och förbättra den interna kontrollen. Verkställande ledning och revisionsutskottet rapporterar kontinuerligt till styrelsen enligt fastställda rutiner.

All verksamhet ska bedrivas i enlighet med de etiska riktlinjer som framtagits i koncernens uppförandekod.

Riskbedömning och kontrollaktiviteter

Inom företaget har en modell utarbetats för bedömning av risken för fel i den finansiella rapporteringen. Modellen syftar till att identifiera poster i resultat- och balansräkningen samt processer för framtagande av finansiell information där risken för fel bedöms som förhöjd.

Koncernens intäkter består av försäljning i butik och via e-handel där betalningen i huvudsak erhålls med kontokort eller kontanta medel. Intäkterna redovisas i sin helhet på bankkonton som stäms av dagligen. Risken för fel i intäktsredovisningen är begränsad. Koncernens kostnader består främst av varukostnader, frakter, löner och sociala avgifter, hyreskostnader och marknadsföring. Intäkter och kostnader prognostiseras på varje butik och avdelning. Utfallet kontrolleras varje månad mot såväl prognos som föregående år.

Clas Ohlsons tillgångar utgörs till cirka 89 procent av varulager och anläggningstillgångar. Särskild vikt har därför lagts vid utformning av interna kontroller för att förebygga och upptäcka brister inom dessa områden.

Processerna och kontrollstrukturen finns dokumenterade i en ekonomihandbok som uppdateras löpande. Fortlöpande pågår ett arbete med att utvärdera de mest väsentliga processerna inom koncernen. Inom varje process kartläggs de största riskerna.

Därefter görs en bedömning om de kontroller som utförs är tillräckliga. Om behov föreligger införs ytterligare kompenserande kontroller för att reducera risken till en acceptabel nivå. Dotterbolagen har redovisningsansvariga och controllers som ska säkerställa att den ekonomiska rapporteringen är korrekt och komplett. Vidare ska de säkerställa att legala regler följs och att rapportering sker inom fastställda tidsramar till den operativa ledningen och till koncernens ekonomifunktion. Dessutom finns controllers på större koncernfunktioner och på koncernens ekonomifunktion med motsvarande ansvar.

Koncernfunktionen har ett nära och väl fungerade samarbete med dotterbolagen gällande rapportering och bokslut. Samtliga dotterbolag rapporterar månadsvis fullständiga bokslut vilka utgör grunden för koncernens konsoliderade rapportering.

Information och kommunikation

Väsentliga policyer, riktlinjer, instruktioner och manualer som har betydelse för den interna kontrollen uppdateras och kommuniceras till berörda medarbetare löpande. Allmänna riktlinjer och instruktioner finns även tillgängliga på bolagets intranät.



Det finns såväl formella som informella informationskanaler till ledningen och styrelsen för information från medarbetarna. Via revisionsutskottet får styrelsen regelbundet återkoppling från verksamheten avseende frågeställningar som berör den interna kontrollen. För extern kommunikation finns riktlinjer som stödjer kravet på att ge korrekt information till aktiemarknaden.

Uppföljning av intern kontroll

Bolagsledningen och revisionsutskottet rapporterar regelbundet till styrelsen utifrån fastställda rutiner. Varje månad får styrelsen löpande information från vd via en månadsrapport för koncernen. I månadsrapporten lämnas även information beträffande dotterbolagens resultat och finansiella ställning.

Varje delårsrapport analyseras av revisionsutskottet avseende riktigheten i den finansiella informationen. Revisionsutskottet har även en central roll i att följa upp att det finns tillräckliga kontrollaktiviteter för de mest väsentliga riskområdena avseende den finansiella rapporteringen samt att kommunicera väsentliga frågor med bolagets ledning, styrelse och revisorer. En viktig del är att säkerställa att eventuella synpunkter från revisorerna åtgärdas.

Tre gånger per år träffar hela styrelsen bolagets revisorer för att ta del av den externa revisionen och diskutera aktuella frågor. Revisorernas rapportering utgör en del av styrelsens arbete med att bilda sig en uppfattning om den interna kontrollen och riktigheten i den finansiella informationen. Vd deltar inte i eventuella frågeställningar som berör bolagsledningen.

Internrevision

Efter utvärdering under verksamhetsåret och tidigare år har styrelsen hittills inte funnit anledning att inrätta en internrevisionsfunktion. Istället har bolagets koncernövergripande controllerfunktion anpassats för att även hantera arbetet med den interna kontrollen. Frågan om att inrätta en särskild internrevisionsfunktion kommer att prövas årligen. Bolaget har dessutom en riskkommitté som fortlöpande utvärderar väsentliga risker och kontrollaktiviteter.

Styrelse

Kenneth Bengtsson

Född 1961.
Styrelseordförande sedan 2014, ledamot sedan 2013.

Arbetslivserfarenhet: Koncernchef och olika befattningar inom ICA under mer än 30 år.

Andra väsentliga uppdrag: Styrelseordförande i Ahlsell AB, Ersta diakoni, Systembolaget och World Childhood Foundation. Styrelseledamot i Synsam och i Herenco.

Oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledningen samt till större aktieägare enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

Aktieinnehav*: 8 000 B-aktier eget innehav och 37 000 B-aktier via juridisk person



Ros-Marie Grusén

Född 1971.
Styrelseledamot sedan 2016.
Fil. kand. samhällsvetenskap/beteendevetenskap.

Arbetslivserfarenhet: Vd för Norsk Medicinaldepot AS och Skandinavienchef McKesson Europe AG, vd för Admenta Sweden AB/Lloyds-Apotek, vd för Plantagen AB samt ett antal ledande positioner inom Ikea.

Andra väsentliga uppdrag: Styrelseordförande i Admenta Sweden AB.

Oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledningen samt till större aktieägare enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

Aktieinnehav*: 0



Mathias Haid

Född 1970.
Styrelseledamot sedan 2015.

Arbetslivserfarenhet: Flera positioner i ledande befattning i Lufthansas flygverksamhet 1998-2015. Styrelseledamot i Clas Ohlson AS och Clas Ohlson Oy 2002-2005. Styrelseledamot i Clas Ohlson Foundation.

Beroende i förhållande till större aktieägare enligt Svensk kod för bolagsstyrning. Oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen.

Aktieinnehav*: 11 610 B-aktier



Cecilia Marlow

Född 1960.
Styrelseledamot sedan 2007.
Civilekonom, Handelshögskolan i Stockholm.

Arbetslivserfarenhet: Vd för Kronans Droghandel, vd för JC och vd för Polarn O. Pyret.

Andra väsentliga uppdrag: Styrelseordförande i Kivra. Styrelseledamot i Fazer Group, MatHem, Nordea Fonder och Internationella Engelska skolan.

Oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledningen samt till större aktieägare enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

Aktieinnehav*: 1 500 B-aktier via juridisk person



Göran Näsholm

Född 1955.
Styrelseledamot sedan 2015.
Maskiningenjör och civilekonom.

Arbetslivserfarenhet: Koncernchef för Ahlsell AB 1999-2015. vvd för Ahlsell AB, divisionschef Ahlsell AB, vd för Jirva AB, inköpsdirektör Calor Celsius AB och inköpsinriktade positioner inom Alfa Laval.

Andra väsentliga uppdrag: Styrelseordförande i Fresks Holding AB och LW AB. Styrelseledamot i Martin & Servera AB.

Oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledningen samt till större aktieägare enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

Aktieinnehav*: 38 642 B-aktier

Göran Sundström

Född 1962.

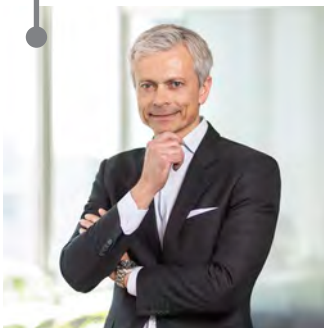
Styrelseledamot sedan 2014.
Civilekonom, Lunds universitet.

Arbetslivserfarenhet: Grundare och vd för Sundström & Partners AB, olika ledande befattningar inom Corporate Finance på Alfred Berg Fondkommission AB, Aros Securities AB och Nordea Securities.

Andra väsentliga uppdrag: Styrelseordförande i Logitall AB samt styrelseledamot i Parks & Resorts Scandinavia AB, Sundström & Partners AB och Clas Ohlson Foundation.

Beroende i förhållande till större aktieägare enligt Svensk kod för bolagsstyrning. Oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen.

Aktieinnehav*: 2 400 B-aktier eget innehav och 1 600 B-aktier via juridisk person

**Charlotte Strömberg**

Född 1959.

Styrelseledamot sedan 2017.
Civilekonom, Handelshögskolan Stockholm.

Arbetslivserfarenhet: Tidigare vd för Jones Lang LaSalle Norden, ett antal ledande roller i Carnegie Investment Bank och arbetat på Alfred Berg/ABN Amro, Consensus och Robur Kapitalförvaltning.

Andra väsentliga uppdrag: Styrelseordförande i Castellum AB, styrelseledamot Kinnevik AB, Sofina S.A., Skanska AB samt ledamot av Aktiemarknadsnämnden.

Oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledningen samt till större aktieägare enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

Aktieinnehav*: 2 500 B-aktier

**Anne Thorstvedt Sjöberg**

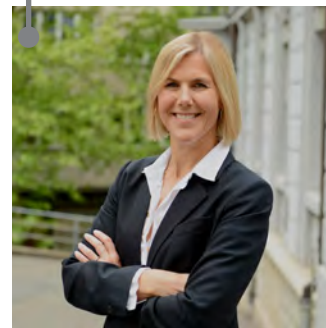
Född 1965.

Styrelseledamot sedan 2017.
Civilekonom, Handelshögskolan Göteborg.

Arbetslivserfarenhet: Global Vice President Marketing Effectiveness and Insights, Electrolux. Olika ledande befattningar inom Procter & Gamble, Kraft Freia Marabou, Kraft Foods och Mondelez International.

Oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledningen samt till större aktieägare enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

Aktieinnehav*: 0

**Henrik Andersson**

Född 1971.

Styrelseledamot sedan 2012.
Arbetslagarrepresentant Unionen.

Aktieinnehav*: 0

**Joe Erikson**

Född 1987.

Styrelseledamot sedan 2017.
Arbetslagarrepresentant Handels.

Aktieinnehav*: 0

**Lasse Zwetsloot**

Född 1976.

Styrelseledamot, suppleant, sedan 2012.
Arbetslagarrepresentant Handels.

Aktieinnehav*: 410 B-aktier

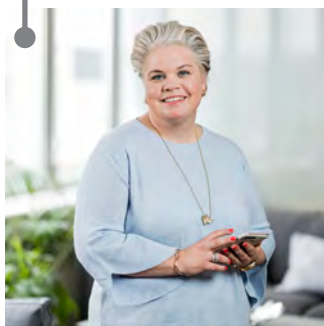


* Egna och närståendes aktier per den 15 juni 2018.

Ledande befattningshavare

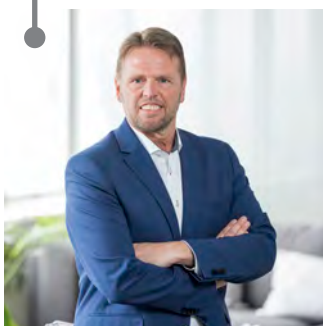
Lotta Lyrå

Vd och koncernchef
Anställd 2017
Född 1975
Civilekonom, Handelshögskolan i Stockholm
Arbetslivserfarenhet: Utvecklings- och expansionschef för Ikea-gruppen samt andra ledande befattningar inom Ikea-gruppen. Olika befattningar inom Södra Skogsägarna och McKinsey & Co.
Aktieinnehav*: 8 778 B-aktier



Tony Dahlström

Inköpsdirektör
Anställd 1982-2007 och 2009
Född 1964
Arbetslivserfarenhet: Kategorichef för Clas Ohlson, vd för OS Technology Nordic, produktchef och olika befattningar inom butik, lager och kundservice på Clas Ohlson.
Aktieinnehav*: 15 503 B-aktier



Magnus Højman**

Varuförsörjningsdirektör
Anställd 2011
Född 1967
Civilekonom, Lunds universitet och University of California
Arbetslivserfarenhet: Konsult för Accenture, Venture Manager för Real Venture Group samt olika befattningar inom försäljning och ledning för Procter & Gamble Scandinavia.
Aktieinnehav*: 5 920 B-aktier



Tina Englyst

Chefsjurist
Anställd 2011
Född 1976
Jur. kand, Uppsala universitet och University of Cambridge (LLM)
Arbetslivserfarenhet: Associate Mannheimer Swartling Advokatbyrå, Senior Legal Counsel MTV Networks AB och Head of Legal MTV Networks AB.
Aktieinnehav*: 6 598 B-aktier



Göran Melin**

Ekonomi- och finansdirektör
Anställd 2010
Född 1962
Civilekonom, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet
Arbetslivserfarenhet: Auktoriserad revisor och partner på PwC.
Aktieinnehav*: 11 570 B-aktier



Sara Kraft Westrell**

Informations- och IR-direktör
Anställd 2013
Född 1974
Civilekonom, Lunds universitet och National University of Singapore
Arbetslivserfarenhet: Informationsdirektör för Hexagon AB, marknads- och kommunikationsdirektör för JB Education och kommunikationsrådgivare för Kreab.
Aktieinnehav*: 4 269 B-aktier

* Egna och närståendes aktier per den 31 maj 2018.

** Göran Melin lämnar sin tjänst den 30 juni 2018. Magnus Højman lämnar koncernledningen den 30 juni 2018. Sara Kraft Westrell lämnar sin tjänst i september 2018.



Pär Christiansen

Pär Christiansen har rekryterats som ny ekonomi- och finansdirektör med tillträde den 1 juli 2018. Han kommer närmast från rollen som finansdirektör på Gant, och har tidigare haft ledande positioner på Transcom, MTR och SAS.
Aktieinnehav*: 11 920 B-aktier

Fredrik Uhrbom

Landschef Clas Ohlson Sverige
Anställd 2017
Född 1971
Civilekonom, Stockholms universitet, Regensburg FH och Högskolan Dalarna
Arbetslivserfarenhet: Director Market Operations på Hultafors Group, del av Investment AB Latour, Trade Commissioner/Country Manager på Exportrådet.
Aktieinnehav*: 9 931 B-aktier



Geir Hoff

Direktör Nya Marknader och Expansion
Anställd 1994
Född 1972
Fil. mag., juridik, statskunskap och samhälls-ekonomi, Universitetet i Oslo
Arbetslivserfarenhet: Landschef Clas Ohlson Norge, Marknadschef Clas Ohlson Norge samt olika andra befattningar inom Clas Ohlson Norge.
Aktieinnehav*: 14 487 B-aktier



Sampo Päälylaho

Landschef Clas Ohlson Finland
Anställd 2011
Född 1972
Civilekonom, Helsingfors handelshögskola
Arbetslivserfarenhet: Trading Director, Marketing Director samt Regional Director på K-gruppen i Finland och Baltikum, European Trade Director på AMS Sourcing BV, Nederländerna.
Aktieinnehav*: 5 351 B-aktier



Jacob Sten

Chief Growth Officer
Anställd 2018
Född 1967
Ekonomi, Lunds universitet
Arbetslivserfarenhet: Vd för Inspiranda samt ett antal ledande roller inom Sony Mobile, Ericsson Mobile och Orkla Foods.
Aktieinnehav*: 1 634 B-aktier



Jesper Smith

HR-direktör
Anställd 2017
Född 1970
Beteendevetenskap, språk och företagsekonomi, Lunds universitet. Executive Master i ledarskap och organisation, Nyenrode Business School
Arbetslivserfarenhet: HR- och internkommunikationsdirektör hos Telekom Austria Group samt olika roller inom HR för Ericsson, Sony Ericsson och Tieto.
Aktieinnehav*: 1 389 B-aktier



Stine Trygg-Hauger***

Landschef Clas Ohlson Norge
Anställd 2009
Född 1982
Marknad och Kommunikation, Handelshögskolan BI
Arbetslivserfarenhet: Head of Communications & Customer Interaction samt olika befattningar inom marknad och kommunikation på Clas Ohlson Norge, Brand Manager på Validus.
Aktieinnehav*: 1 907 B-aktier

*** Rune Johansen är tillförordnad landschef under Stine Trygg-Haugers föräldradledighet.

Koncernen

Resultaträkning

Mkr	Not	170501 -180430	160501 -170430
	1, 2		
Nettoomsättning		8 210,7	7 990,1
Kostnad för sålda varor	4, 5, 6	-4 926,6	-4 698,6
Bruttoresultat		3 284,1	3 291,5
Försäljningskostnader	4, 5, 6	-2 579,7	-2 485,2
Administrationskostnader	4, 5, 6, 7	-237,1	-193,1
Övriga rörelseintäkter	3	24,3	24,5
Övriga rörelsekostnader	3	-23,3	-27,9
Rörelseresultat		468,3	609,9
<i>Finansiella poster</i>			
Finansiella intäkter	8	0,7	0,7
Finansiella kostnader	8	-1,9	-1,6
Resultat före skatt		467,1	608,9
Inkomstskatt	9	-109,3	-130,2
Årets vinst		357,8	478,7
Antal utestående aktier vid perioden slut, miljoner			
		63,2	63,1
Vinst per aktie före utspädning, kr	10	5,66	7,59
Vinst per aktie efter utspädning, kr	10	5,65	7,57
Föreslagen utdelning per aktie, kr	11	6,25	6,25

Totalresultat Koncernen

Mkr		170501 -180430	160501 -170430
Årets vinst		357,8	478,7
Övrigt totalresultat, netto efter skatt:			
Poster som senare kan återföras i resultaträkningen:			
Valutakursdifferens		54,3	22,9
Kassaflödessäkring		-9,3	21,6
Poster som inte ska återföras i resultaträkningen:			
Omvärdering av förmånsbestämda pensioner			
		0,0	0,0
Övrigt totalresultat, netto efter skatt		45,0	44,5
Totalresultat för året		402,8	523,2

(samtliga ovanstående vinster är hänförliga till moderbolagets aktieägare under året)

Kassaflödesanalys

Mkr		170501 -180430	160501 -170430
<i>Den löpande verksamheten</i>			
Rörelseresultat		468,3	609,9
<i>Justering för poster som inte ingår i kassaflödet</i>			
- avskrivningar		225,6	230,0
- resultat från försäljning/utrangering av anläggningstillgångar		1,4	37,3
- övriga ej kassaflödespåverkande poster		-18,4	-54,8
Erhållna räntor		0,7	0,7
Erlagda räntor		-1,9	-1,6
Betald skatt		-131,8	-160,8
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		543,9	660,6
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>			
- kundfordringar		-1,8	0,0
- varulager		-361,8	32,8
- övriga fordringar		-109,3	45,4
- leverantörsskulder		243,6	-54,5
- andra kortfristiga räntefria rörelseskulder		58,3	14,8
Kassaflöde från den löpande verksamheten		372,8	698,9
<i>Investeringsverksamheten</i>			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-124,0	-105,9
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-148,8	-157,6
Investeringar i långfristiga värdepappersinnehav		-224,5	0,0
Försäljning av inventarier		0,1	0,1
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-497,2	-263,5
<i>Finansieringsverksamheten</i>			
Återköp av egna aktier		-20,9	-75,7
Försäljning av egna aktier		26,1	19,7
Utdelning till aktieägare		-395,0	-362,0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-389,8	-418,0
Årets kassaflöde		-514,2	17,5
Likvida medel vid årets början		625,1	604,3
Kursdifferens i likvida medel		4,9	3,3
Likvida medel vid årets slut		115,8	625,1

Koncernen

Balansräkning

Mkr	Not	18-04-30	17-04-30
Tillgångar			
Anläggningstillgångar	12		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
IT- och programvarukostnader		428,2	340,2
Summa immateriella anläggningstillgångar		428,2	340,2
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Byggnader och mark		386,8	414,4
Inventarier, verktyg och installationer		654,6	649,9
Summa materiella anläggningstillgångar		1 041,3	1 064,3
<i>Övriga finansiella tillgångar</i>			
Långfristiga värdepappersinnehav	12	224,5	0,0
Summa övriga finansiella tillgångar		224,5	0,0
<i>Långfristiga fordringar</i>			
Uppskjuten skattefordran	9	13,4	17,0
Övriga långfristiga fordringar	19	1,5	1,6
Summa övriga finansiella tillgångar		14,9	18,5
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Varulager	13	2 038,0	1 630,7
Kundfordringar	14	33,7	31,0
Skattefordran		61,3	23,2
Övriga fordringar		35,4	8,1
Förtbetalda kostnader och upplupna intäkter	15, 17	206,6	158,2
Likvida medel	16	115,8	625,1
Summa omsättningstillgångar		2 490,7	2 476,4
Summa tillgångar		4 199,7	3 899,4

Balansräkning

Mkr	Not	18-04-30	17-04-30
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
<i>Kapital och reserver som kan hänföras till moderbolagets aktieägare</i>			
Aktiekapital, 65 600 000 aktier med kvotvärde 1,25 kr		82,0	82,0
Övrigt tillskjutet kapital		90,4	90,4
Andra reserver		-44,9	-89,9
Balanserad vinst inklusive årets resultat		2 136,4	2 168,2
Summa eget kapital	18	2 263,9	2 250,7
<i>Långfristiga skulder</i>			
Uppskjutna skatteskulder	9	210,1	195,8
Övriga långfristiga skulder		5,0	5,0
Övriga långfristiga avsättningar	22	12,3	25,9
Summa långfristiga skulder		227,4	226,8
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	20	881,6	635,2
Skatteskuld		35,3	39,4
Övriga kortfristiga skulder	20	180,8	169,2
Upplupna kostnader och förtbetalda intäkter	17, 21	536,5	500,2
Övriga avsättningar	22	74,2	78,0
Summa kortfristiga skulder		1 708,4	1 421,9
Summa eget kapital och skulder		4 199,7	3 899,4

Koncernen

Förändring i koncernens eget kapital (not 18)		Hänförligt till Moderbolagets aktieägare				
Mkr	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-differenser	Säkrings-reserv	Balanserad vinst	Summa
Ingående balans per 1 maj 2016	82,0	90,4	-117,9	-16,5	2 100,7	2 138,8
Totalresultat						
Årets resultat	-	-	-	-	478,7	478,7
Övrigt totalresultat						
Kassaflödessäkringar efter skatt	-	-	-	21,6	-	21,6
Valutakursdifferenser	-	-	22,9	-	-	22,9
Omvärdering av förmånsbestämda pensioner	-	-	-	-	0,0	0,0
Summa övrigt totalresultat	-	-	22,9	21,6	0,0	44,5
Summa totalresultat	-	-	22,9	21,6	478,7	523,2
Transaktioner med aktieägare						
Återköp av egna aktier	-	-	-	-	-75,7	-75,7
Försäljning av egna aktier	-	-	-	-	19,7	19,7
Personaloptionsprogram: värde på anställdas tjänstgöring	-	-	-	-	6,7	6,7
Utdelning	-	-	-	-	-362,0	-362,0
Summa transaktioner med aktieägare	-	-	-	-	-411,2	-411,3
Utgående balans per 30 april 2017	82,0	90,4	-95,0	5,1	2 168,2	2 250,7
Ingående balans per 1 maj 2017	82,0	90,4	-95,0	5,1	2 168,2	2 250,7
Totalresultat						
Årets resultat	-	-	-	-	357,8	357,8
Övrigt totalresultat						
Kassaflödessäkringar efter skatt	-	-	-	-9,3	-	-9,3
Valutakursdifferenser	-	-	54,3	-	-	54,3
Omvärdering av förmånsbestämda pensioner	-	-	-	-	0,0	0,0
Summa övrigt totalresultat	-	-	54,3	-9,3	0,0	45,0
Summa totalresultat	-	-	54,3	-9,3	357,8	402,8
Transaktioner med aktieägare						
Återköp av egna aktier	-	-	-	-	-20,9	-20,9
Försäljning av egna aktier	-	-	-	-	26,1	26,1
Personaloptionsprogram: värde på anställdas tjänstgöring	-	-	-	-	0,2	0,2
Utdelning	-	-	-	-	-395,0	-395,0
Summa transaktioner med aktieägare	-	-	-	-	-389,6	-389,6
Utgående balans per 30 april 2018	82,0	90,4	-40,6	-4,3	2 136,4	2 263,9

Moderbolaget

Resultaträkning

Mkr	Not	170501 -180430	160501 -170430
	1, 2		
Nettoomsättning	23	6 444,1	6 384,2
Kostnad för sålda varor	4,5,6	-4 817,6	-4 579,7
Bruttoresultat		1 626,5	1 804,5
Försäljningskostnader	4,5,6	-1 244,9	-1 150,9
Administrationskostnader	4,5,6,7	-195,8	-149,1
Övriga rörelseintäkter	3	24,3	24,3
Övriga rörelsekostnader	3	-23,3	-26,1
Rörelseresultat		186,8	502,7
<i>Finansiella poster</i>			
Utdelning från dotterbolag		112,7	103,2
Finansiella intäkter	8	1,3	0,4
Finansiella kostnader	8	-2,7	-2,2
Resultat efter finansiella poster		298,0	604,1
Bokslutsdispositioner	26	12,8	-76,2
Resultat före skatt		310,8	527,9
Inkomstskatt	9	-45,7	-91,7
Årets vinst		265,1	436,3
Föreslagen utdelning per aktie, kr	11	6,25	6,25

Totalresultat Moderbolaget

Mkr	170501 -180430	160501 -170430
Årets vinst	265,1	436,3
Övrigt totalresultat, netto efter skatt:		
Poster som senare kan återföras i resultaträkningen:		
Resultat från säkring av netto- investering i utlandsverksamhet	11,3	2,4
Totalresultat för året	276,4	438,7

Kassaflödesanalys

Mkr	170501 -180430	160501 -170430
<i>Den löpande verksamheten</i>		
Rörelseresultat	186,8	502,7
<i>Justering för poster som inte ingår i kassaflödet</i>		
- avskrivningar	151,5	157,5
- resultat från försäljning/utrangering av anläggningstillgångar	0,9	3,6
- övriga ej kassaflödespåverkande poster	4,9	5,1
Erhållna räntor	1,3	0,4
Erlagda räntor	-2,7	-2,2
Betald skatt	-82,9	-105,5
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	259,6	561,6
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>		
- kundfordringar	1,7	-0,3
- varulager	-265,6	42,7
- övriga fordringar	-145,1	211,5
- leverantörsskulder	251,0	-23,1
- andra kortfristiga räntefria rörelseskulder	74,6	-278,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten	176,2	513,7
<i>Investeringsverksamheten</i>		
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-124,0	-105,9
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-54,7	-62,9
Investeringar i långfristiga värdepappersinnehav	-224,5	0,0
Försäljning av inventarier	0,1	0,1
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-403,1	-168,7
<i>Finansieringsverksamheten</i>		
Återköp av egna aktier	-20,9	-75,7
Försäljning av egna aktier	26,1	19,7
Återbetalning/utlåning dotterbolag	0,0	-4,7
Utdelning från dotterbolag	112,7	103,2
Utdelning till aktieägare	-395,0	-362,0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-277,1	-319,4
Årets kassaflöde	-504,0	25,5
Likvida medel vid årets början	540,9	515,4
Likvida medel vid årets slut	36,9	540,9

Moderbolaget

Balansräkning

Mkr	Not	18-04-30	17-04-30
Tillgångar			
Anläggningstillgångar	12		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
IT- och programvarukostnader		428,2	340,2
Summa immateriella anläggningstillgångar		428,2	340,2
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Byggnader och mark		386,8	413,7
Inventarier, verktyg och installationer		327,0	361,9
Summa materiella anläggningstillgångar		713,8	775,6
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Uppskjuten skattefordran		4,0	3,1
Fordran koncernföretag		165,2	153,9
Långfristiga värdepappersinnehav	25	224,5	0,0
Andelar i koncernföretag	24	29,3	29,3
Summa finansiella anläggningstillgångar		423,0	186,3
Summa anläggningstillgångar		1 565,0	1 302,1
<i>Omsättningstillgångar</i>			
<i>Varulager</i>			
Handelsvaror	13	1 327,6	1 062,0
Summa varulager		1 327,6	1 062,0
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	14	18,0	19,7
Skattefordran		60,5	23,0
Fordran på koncernföretag		113,6	72,9
Övriga fordringar		29,0	2,6
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	15	127,4	86,9
Summa kortfristiga fordringar		348,5	205,2
Kassa och bank	27	36,9	540,9
Summa omsättningstillgångar		1 713,1	1 808,1
Summa tillgångar		3 278,1	3 110,2

Balansräkning

Mkr	Not	18-04-30	17-04-30
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	18		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital, 65 600 000 aktier med kvotvärde 1,25		82,0	82,0
Reservfond		106,8	106,8
Utvecklingsfond		15,8	7,9
Summa bundet eget kapital		204,6	196,8
<i>Fritt eget kapital</i>			
Fond för verkligt värde		-17,5	-28,8
Balanserad vinst		433,1	394,3
Årets vinst		265,1	436,3
Summa fritt eget kapital		680,7	801,7
Summa eget kapital		885,3	998,5
Obeskattade reserver	28	1 035,7	1 048,5
<i>Avsättningar</i>			
Övriga avsättningar	22	50,7	46,0
Summa avsättningar		50,7	46,0
<i>Långfristiga skulder</i>			
Övriga långfristiga skulder		5,0	5,0
Summa långfristiga skulder		5,0	5,0
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	20	829,2	578,2
Skuld till koncernföretag		126,5	86,0
Övriga kortfristiga skulder		32,8	41,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21	312,8	305,9
Summa kortfristiga skulder		1 301,4	1 012,2
Summa eget kapital och skulder		3 278,1	3 110,2

Moderbolaget

Förändring i Moderbolagets eget kapital

Mkr	Aktiekapital	Reservfond	Utvecklings- fond	Summa fritt eget kapital	Summa eget kapital
Ingående balans per 1 maj 2016	82,0	106,8	–	782,2	971,0
Utdelning	–	–	–	-362,0	-362,0
Återköp av egna aktier	–	–	–	-75,7	-75,7
Försäljning av egna aktier	–	–	–	19,7	19,7
Personaloptionsprogram: värde på anställdas tjänstgöring	–	–	–	6,7	6,7
Omföring utvecklingsfond	–	–	7,9	-7,9	0,0
Övrigt totalresultat	–	–	–	438,7	438,7
Utgående balans per 30 april 2017	82,0	106,8	7,9	801,7	998,5
Ingående balans per 1 maj 2017	82,0	106,8	7,9	801,7	998,5
Utdelning	–	–	–	-395,0	-395,0
Återköp av egna aktier	–	–	–	-20,9	-20,9
Försäljning av egna aktier	–	–	–	26,1	26,1
Personaloptionsprogram: värde på anställdas tjänstgöring	–	–	–	0,2	0,2
Omföring utvecklingsfond	–	–	7,9	-7,9	0,0
Övrigt totalresultat	–	–	–	276,4	276,4
Utgående balans per 30 april 2018	82,0	106,8	15,8	680,7	885,3

Redovisningsprinciper och noter

Belopp i Mkr om ej annat anges

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Överensstämmelse med normgivning och lag

Koncernredovisningen för Clas Ohlson har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen, RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner och International Financial Reporting Standards (IFRS) och tolkningar från IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) sådana de antagits av EU. Den har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden förutom vissa finansiella tillgångar och skulder (inklusive derivatinstrument) som värderas till verkligt värde.

De nedan angivna redovisningsprinciperna för koncernen har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i koncernens finansiella rapporter, om inte annat framgår. Koncernens redovisningsprinciper har tillämpats konsekvent på rapportering och konsolidering av moder- och dotterbolag.

Uppskattningar och antaganden

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar, uppskattningar och antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Dessa är baserade på historiska erfarenheter och ett antal andra faktorer som under rådande förhållanden synes vara rimliga. Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet och bedöms inte innebära någon betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår. Eventuella ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen enbart påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder. Mer information om gjorda uppskattningar och antaganden återfinns i noterna 9, 13 och 22.

För koncernen bedöms de uppskattningar och bedömningar som görs i samband med nedskrivningsprövning av immateriella tillgångar som ej ännu tagits i bruk vara av väsentlig betydelse. Detta betyder att om gjorda uppskattningar och bedömningar skulle visa sig väsentligen avvika från det verkliga utfallet kan effekten på de finansiella rapporterna bli betydande. I samband med nedskrivningsprövning av immateriella tillgångar ska det redovisade värdet jämföras med återvinningsvärdet, vilket utgörs av det högsta av en tillgångs nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärde. Efter prövning och bedömning av nyttjandevärdet bedöms inget nedskrivningsbehov föreligga avseende bolagets investering i immateriella tillgångar som ej ännu tagits i bruk.

Långfristiga värdepappersinnehav värderas till verkligt värde enligt nivå 3 i verkligt värde hierarkin då värdet baseras på det justerade värdet av en transaktion på en ej aktiv marknad.

I omstruktureringskostnader ingår erforderlig nedskrivning av tillgångar och övriga poster som inte påverkar kassaflödet, liksom beräknade kostnader för uppsägning av personal samt övriga direkta kostnader relaterade till avslutande av verksamheter. Omstruktureringskostnader rubriceras som poster av engångskaraktär. Kostnadsberäkningen baseras på detaljerade åtgärdsplaner som förväntas förbättra koncernens kostnadsstruktur och produktivitet. För att minimera osäkerhetsfaktorn ligger normalt historiskt utfall från liknande händelser i tidigare åtgärdsplaner till grund för beräkningen. Reserveringar för omstrukturering uppgick vid årets slut till 17,7 Mkr (40,5), varav 12,3 Mkr (25,9) är rubricerad som långfristig.

Följande nya och ändrade IFRS standarder och tolkningar har trätt i kraft och påverkar koncernen för räkenskapsåret 2017/18

Nya eller ändrade standarder och nya tolkningar har inte haft någon väsentlig påverkan på koncernens finansiella rapporter 2017/18.

Nya och ändrade standarder som ännu ej trätt ikraft

De nya eller ändrade standarder och nya tolkningar som har givits ut, men som träder ikraft för räkenskapsår som börjar den 1 maj 2018 eller senare, har ännu inte börjat tillämpas av koncernen. Nedan beskrivs de som bedöms få påverkan på koncernens finansiella rapporter den period de tillämpas för första gången.

Ska tillämpas för räkenskapsår som börjar:

Standarder

IFRS 9 Finansiella instrument	1 januari 2018 eller senare
IFRS 15 Revenue from contracts with customers	1 januari 2018 eller senare
IFRS 16 Leases	1 januari 2019 eller senare

IFRS 9 Financial Instruments: Recognition and Measurement. Standarden träder i kraft för räkenskapsår som inleds den 1 januari 2018 eller senare (räkenskapsåret 2018/2019 för Clas Ohlson) och ersätter då IAS 39 Finansiella instrument: Redovisning och värdering. Standarden är uppdelad i tre delar; klassificering och värdering, säkringsredovisning och nedskrivning.

IFRS 9 kräver att finansiella tillgångar ska klassificeras i tre olika värderingskategorier; upplupet anskaffningsvärde, verkligt värde via övrigt totalresultat eller verkligt värde via resultatet. Klassificering fastställs vid första redovisningstillfället utifrån tillgångens egenskaper och företagets affärsmodell. För finansiella skulder sker inga stora förändringar jämfört med IAS 39. Den största förändringen avser skulder redovisade till verkligt värde. För dessa gäller att den del av verkligt värdeförändringen som är hänförlig till den egna kreditrisken ska redovisas i övrigt totalresultat i stället för i resultatet, såvida detta inte orsakar inkonsekvens i redovisningen.

Den andra delen avser säkringsredovisning. IFRS 9 kräver utökade upplysningar om riskhantering och effekten av säkringsredovisningen. Till stora delar innebär de nya principerna bättre förutsättningar för att redovisningen ska ge en rättvis bild av företags hantering av finansiella risker.

Slutligen har nya principer introducerats avseende nedskrivningar av finansiella tillgångar, där modellen baseras på förväntade förluster. Syftet med den nya modellen är bland annat att reserveringar för kreditförluster ska göras i ett tidigare skede. IFRS 9 kommer att börja tillämpas av koncernen det räkenskapsår som börjar den 1 maj 2018. Koncernen kommer inte att räkna om jämförelsetal för räkenskapsåret 2017/18, i enlighet med standardens övergångsregler.

Under året har ett arbete utförts där diskussioner förts avseende klassificering och värdering av koncernens finansiella instrument. Efter utförda arbete har det konstaterats att de nya reglerna för klassificering och värdering inte kommer att väsentligt påverka koncernens finansiella ställning vid övergångstidpunkten, då regelverket inte kommer att innebära någon förändring vad gäller värdering av de finansiella instrument som återfinns i koncernens balansräkning vid denna tidpunkt.

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder, den nya intäktsstandard, träder i kraft den 1 januari 2018 eller senare och ersätter för Clas Ohlsons del IAS 18 Intäkter samt uttalandet IFRIC 13 Kundlojalitetsprogram. Huvuddelen, cirka 96 procent, av all försäljning inom Clas Ohlson är butiksförsäljning. Clas Ohlsons intäkter kommer enligt nya standarden att redovisas vid den tidpunkt då köparen tar kontroll över varan jämfört med tidigare då intäkt redovisades när väsentliga risker och förmåner överförts till köparen. Övergången får ingen effekt på tidpunkten för Clas Ohlsons intäktsredovisning då tidpunkten för när kontroll över varorna går över till kund överensstämmer med den tidpunkt Clas Ohlson under IAS 18 har redovisat intäkter. Rörliga ersättningar hänförligt till butiksförsäljningen, såsom rabatter och prisnedsättningar, påverkas inte av införandet av den nya standarden. Avseende de återstående cirka 4 procent av intäkterna som avser e-handel kommer införandet av den nya standarden inte påverka redovisningen av intäkter avseende dessa delar. Arbetet pågår med utformning av tillkommande upplysningar i enlighet med IFRS 15.

IFRS 16 Leasingavtal, den nya leasingstandard som träder i kraft den 1 januari 2019 eller senare med jämförelseår 2018/19, kommer att påverka Clas Ohlson. Den nya standarden skiljer sig väsentligt mot nuvarande IAS 17. Standarden gäller samtliga leasingavtal samt även vidareuthyrning. En linjär operativ leasingkostnad ersätts med en "framtung" kostnadsprofil för varje individuellt leasingavtal. Portföljer med spridning i löptider påverkas mindre. Ett projekt är tillsatt och analys av hur rapporterna beloppsmässigt kommer att påverkas fortsätter under år 2018 och framåt. Val av övergångsmetod har ännu inte gjorts.

Övriga nya eller ändrade standarder och nya tolkningar, som inte har trätt i kraft, väntas inte få någon väsentlig påverkan på koncernens finansiella rapporter när de tillämpas för första gången.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget och samtliga de företag över vilka moderbolaget direkt eller indirekt har ett bestämmande inflytande. Koncernen kontrollerar ett företag när den exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i företaget och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i bolaget.

Förvärvsmetoden har tillämpats vid upprättande av koncernredovisningen. Koncerninterna transaktioner, balansposter samt realiserade vinster och förluster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Redovisningsprinciper har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av koncernens principer.

I koncernredovisningen ingår de helägda dotterföretagen Clas Ohlson AS, Clas Ohlson Oy, Clas Ohlson Ltd (UK), Clas Ohlson GmbH och Clas Ohlson Ltd (Shanghai).

Segmentsredovisning

Clas Ohlson har följande segment: Sverige, Norge, Finland, Utanför Norden samt Koncerngemensamt. Koncerngemensamt segment avser de koncerngemensamma funktioner i Sverige som bistår försäljningsorganisationerna med inköp, distribution, marknadsföring, ledning och övrig support. Stor del av koncernens värdeskapande sker i koncerngemensamt segment. Koncernens internprissättning har anpassats efter dessa förutsättningar.

Omräkning av utländsk valuta

a) Funktionell valuta och rapportvaluta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljön där respektive företag huvudsakligen är verksamt (funktionell valuta). I koncernredovisningen används svenska kronor (kr), som är koncernens rapportvaluta. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmaste miljontal svenska kronor med en decimal.

b) Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och -förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktion och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i resultaträkningen. Undantag är då transaktionerna utgör säkringar som uppfyller villkoren för säkringsredovisning av kassaflöden, då vinster/förluster redovisas i övrigt totalresultat. För derivat se avsnitt om finansiella instrument.

c) Koncernföretag

Resultat och finansiell ställning för alla koncernföretag, omräknas till koncernens rapportvaluta enligt följande:

- tillgångar och skulder för var och en av balansräkningarna omräknas till balansdagens kurs;
- intäkter och kostnader för var och en av resultaträkningarna omräknas till genomsnittlig valutakurs och
- alla valutakursdifferenser som uppstår redovisas i övrigt totalresultat.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att nyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Avskrivningar baseras på tillgångarnas anskaffningskostnad och beräknade nyttjandeperiod. Linjär avskrivning används för samtliga anläggningstillgångar. Mark skrivs inte av. Koncernen tillämpar komponentavskrivning, vilket innebär att komponenternas bedömda nyttjandeperiod ligger till grund för avskrivningen. Följande nyttjandeperioder tillämpas:

Immateriella tillgångar	5-10 år
Inventarier, verktyg och installationer	5-15 år
Byggnader	20-33 år
Markanläggningar	20 år
Investeringar i förhyrda fastigheter	10 år

Ny- och återanskaffningar aktiveras, medan kostnader för underhåll och reparationer kostnadsförs. Tillgångarnas restvärde och nyttjandeperiod prövas vid varje rapportperiods slut och justeras vid behov. En tillgångs redovisade värde skrivs omgående ner till dess återvinningsvärde om tillgångens redovisade värde överstiger dess bedömda återvinningsvärde. Då tillgångar säljs eller utrangeras, bortskrivs anskaffningskostnaden och därmed sammanhängande ackumulerade avskrivningar. Eventuell vinst eller förlust resultatföres. Samtliga Clas Ohlsons fastigheter är rörelsefastigheter.

Immateriella tillgångar

Kostnader för underhåll av programvara kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som är direkt hänförliga till utveckling och testning av identifierbara och unika programvaruprodukter som kontrolleras av koncernen, redovisas som immateriella tillgångar när följande kriterier är uppfyllda:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa programvaran så att den kan användas,
- företagets avsikt är att färdigställa programvaran och att använda eller sälja den,
- det finns förutsättningar att använda programvaran,
- det kan visas hur programvaran genererar troliga ekonomiska fördelar,
- adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja programvaran finns tillgängliga, och
- de utgifter som är hänförliga till programvaran under dess utveckling kan beräknas på ett tillförlitligt sätt

Direkt hänförliga utgifter balanseras som en del av programvaran och innefattar utgifter för anställda och en skälig andel av indirekta kostnader.

Övriga utvecklingskostnader, som inte uppfyller dessa kriterier, kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts redovisas inte som tillgång i efterföljande period.

Utvecklingskostnader för programvara som redovisas som tillgång skrivs av under sin bedömda nyttjandeperiod.

Nedskrivningar av icke-finansiella tillgångar

Immateriella tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod eller immateriella tillgångar som inte är färdiga för användning, skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns i allt väsentligt oberoende kassaflöden (kassagenererade enheter). För tillgångar som tidigare har skrivits ned görs per varje balansdag en prövning om återföring bör göras.

Finansiella instrument

Köp och försäljningar av finansiella instrument redovisas på affärsdagen – det datum då koncernen förbinder sig att köpa eller sälja tillgången. Finansiella instrument redovisas inledningsvis till verkligt värde plus transaktionskostnader, vilket gäller alla finansiella tillgångar som inte värderas till verkligt värde via resultaträkningen. Om marknaden för en finansiell tillgång inte är aktiv (och för onoterade värdepapper), fastställer koncernen verkligt värde genom att tillämpa värderingstekniker såsom användning av information avseende nyligen gjorda transaktioner på armlängds avstånd, hänvisning till verkligt värde för ett annat instrument som i allt väsentligt är likvärdigt, analys av diskonterade kassaflöden och optionsvärderingsmodeller. Härvid används i så stor utsträckning som möjligt marknadsinformation medan företagsspecifik information används i så

NOTER

liten utsträckning som möjligt. Finansiella instrument tas bort från balansräkningen när rätten att erhålla kassaflöden från instrumentet har löpt ut eller överförs och koncernen har överfört i stort sett alla risker och fördelar som är förknippade med äganderätten.

Kassaflödessäkring

Den effektiva delen av förändringar i verkligt värde på ett derivatinstrument som identifieras som kassaflödessäkring och som uppfyller villkoren för säkringsredovisning, redovisas i övrigt totalresultat. Den vinst eller förlust som hänförs till den ineffektiva delen redovisas omedelbart i resultaträkningen.

Säkring av nettoinvestering

Säkring av nettoinvesteringar i utlandsverksamheter avseende långfristig fordran på dotterföretag, redovisas på liknande sätt som kassaflödessäkringar.

Den andel av vinst eller förlust på ett säkringsinstrument som bedöms som en effektiv säkring redovisas i övrigt totalresultat. Den vinst eller förlust som hänförs till den ineffektiva delen redovisas i resultaträkningen.

Ackumulerade vinster och förluster i eget kapital redovisas i resultaträkningen när utlandsverksamheten avyttras helt eller delvis.

Långfristiga värdepappersinnehav

Investeringar i andelar i andra företag än koncernföretag, joint ventures och intresseföretag redovisas som långfristiga värdepappersinnehav. Dessa redovisas till verkligt värde. Värdeförändringen redovisas i övrigt totalresultat. Vid avyttring av tillgångar som kan säljas omförs de ackumulerade vinsterna eller förlusterna till resultaträkningen.

Varulager

Varulagret har värderats med tillämpning av först-in först-ut principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten med avdrag för försäljningskostnader. Avdrag sker för internvinster som uppkommer vid leverans mellan i koncernen ingående bolag. Erforderlig inkuransavsättning baserad på åldersanalys har gjorts. I värdering av varulager ingår överföringar från övrigt totalresultat av eventuella vinster/förluster från kassaflödessäkringar som uppfyller villkoren för säkringsredovisning, hänförliga till inköp av varor.

Fordringar

Fordringar med förfallodag mer än 12 månader efter balansdagen redovisas som långfristiga fordringar, övriga som omsättningstillgångar. Fordringar upptas till det belopp som efter individuell prövning beräknas bli betalt.

Kundfordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden, minskat med eventuell reservering för värdeminskning. En reservering för värdeminskning görs när det finns objektiva bevis för att koncernen inte kommer att kunna erhålla alla belopp som är förfallna enligt fordringarnas ursprungliga villkor. Det reserverade beloppet redovisas i resultaträkningen.

Likvida medel

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut samt kortfristiga placeringar med en löptid understigande tre månader från anskaffningstidpunkten.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder är förpliktelser att betala för varor eller tjänster som har förvärvats i den löpande verksamheten från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förfaller inom ett år eller tidigare. Om inte, tas de upp som långfristiga skulder.

Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Upplåning

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader. Upplåning redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

Avgifter som betalas för lånelöften redovisas som transaktionskostnader för upplåning i den utsträckning det är sannolikt att delar av eller hela kreditutrymmet kommer att nyttjas. I sådana fall redovisas avgiften när kreditutrymmet nyttjas. När det inte föreligger några bevis för att det är sannolikt att delar av eller hela kreditutrymmet kommer att nyttjas, redovisas avgiften som en förskottsbetalning för finansiella tjänster och fördelas över det aktuella lånelöftets löptid.

Upplåning klassificeras som kortfristiga skulder om inte koncernen har en oavkortad rätt att skjuta upp betalning av skulden i åtminstone 12 månader efter balansdagen.

Låneutgifter

Allmänna och särskilda låneutgifter som är direkt hänförliga till inköp eller uppförandet av så kallade kvalificerade tillgångar, vilket är tillgångar som det med nödvändighet tar en betydande tid i anspråk att färdigställa för avsedd användning eller försäljning, redovisas som en del av dessa tillgångars anskaffningsvärde. Aktiveringen upphör när alla aktiviteter som krävs för att färdigställa tillgången för dessa avsedda användning eller försäljning huvudsakligen har slutförts. Några kvalificerade tillgångar finns för närvarande inte. Övriga lånekostnader belastar resultatet under den period till vilken de hänförs sig till.

Aktuell och uppskjuten inkomstskatt

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i resultaträkningen, utom när skatten avser poster som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt i eget kapital. I sådana fall redovisas även skatten i övrigt totalresultat respektive eget kapital.

Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatteregler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade i de länder där moderföretaget och dess dotterföretag är verksamma och genererar skattepliktiga intäkter. Ledningen utvärderar regelbundet de yrkanden som gjorts i självdeklarationer avseende situationer där tillämpliga skatteregler är föremål för tolkning. Den gör, när så bedöms lämpligt, avsättningar för belopp som troligen ska betalas till skattemyndigheten.

Uppskjuten skatt redovisas på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dess redovisade värden i koncernredovisningen.

Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de temporära skillnaderna kan nyttjas.

Uppskjutna skattefordringar och -skulder kvittas när det finns en legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatteskulder och när de uppskjutna skattefordringarna och skatteskulderna hänförs sig till skatter debiterade av en och samma skattemyndighet och avser antingen samma skattesubjekt eller olika skattesubjekt, där det finns en avsikt att reglera saldon genom nettobetalningar.

Ersättningar till anställda

Koncernföretagen har olika planer för ersättningar efter avslutad anställning, inklusive förmånsbestämda och avgiftsbestämda pensionsplaner.

a) Pensionsförpliktelser

En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inte några rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. En förmånsbestämd pensionsplan är en pensionsplan som inte är avgiftsbestämd.

Utmärkande för förmånsbestämda planer är att de anger ett belopp för den pensionsförmån en anställd erhåller efter pensionering, vanligen baserat på en eller flera faktorer såsom ålder, tjänstgöringstid och lön.

I moderbolaget finns både avgifts- och förmånsbestämda pensionsplaner. Den förmånsbestämda ITP-planen (Alecta) hanteras dock som en avgiftsbestämd pensionsplan i enlighet med uttalande UFR 10. I det norska dotterbolaget finns förmånsbestämda pensionsplaner.

För förmånsbestämda pensionsplaner fastställs kostnaden för pensionsförmånen baserat på aktuariella beräkningar enligt den så kallade Projected Unit Credit Method. Omvärderingar, inklusive aktuariella vinster och förluster, effekter från förändringar av tillgångstaket (asset ceiling) och avkastningen på förvaltningstillgångarna (exklusive räntekomponenten som

redovisas i resultaträkningen) redovisas direkt i balansräkningen med en intäkt eller kostnad motsvarande periodens förändring i rapporten över totalresultatet i den period de uppkommer. Omvärderingar, som redovisas i övrigt totalresultat påverkar balanserat resultat och kommer inte att omklassificeras till resultaträkningen. Tjänstgöringskostnader från tidigare perioder redovisas i resultaträkningen i den period då planen ändras. Nettoräntan beräknas med tillämpning av diskonteringsräntan vid periodens början på den förmånsbestämda nettoskulden eller tillgången. De förmånsbestämda kostnaderna är indelade i följande kategorier:

- tjänstgöringskostnader (inklusive tjänstgöringskostnader innevarande period, tjänstgöringskostnader i tidigare perioder samt vinster och förluster avseende reduceringar och/eller regleringar)
- nettoräntekostnad eller nettoränteintäkt
- omvärderingar

De första två kategorierna redovisas i resultaträkningen som personalkostnad (tjänstgöringskostnad) respektive finansnetto (nettoräntekostnaden). Vinster och förluster relaterade till reduceringar och regleringar redovisas som tjänstgöringskostnader från tidigare perioder. Omvärderingar redovisas i övrigt totalresultat.

Den förmånsbestämda pensionsförpliktelsen som redovisas i balansräkningen motsvarar det aktuella över- eller underskottet relaterat till koncernens förmånsbestämda förpliktelser. Eventuella överskott redovisas endast till den del det motsvaras av nuvärdet av framtida återbetalningar från respektive pensionsplan eller framtida reduceringar i premiebetalningar till planen.

b) Ersättningar vid uppsägning

Ersättningar vid uppsägning utgår när en anställd anställning sagts upp av koncernen före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång i utbyte mot sådana ersättningar. Koncernen redovisar ersättningar vid uppsägning när koncernen inte längre har möjlighet att återkalla erbjudandet om ersättning. I de fall företaget har lämnat ett erbjudande för att uppmuntra till frivillig avgång, beräknas ersättningar vid uppsägning baserat på det antal anställda som beräknas acceptera erbjudandet. Förmåner som förfaller mer än 12 månader efter rapportperiodens slut diskonteras till nuvärde.

Aktierelaterade ersättningar

Koncernen har ett antal aktierelaterade ersättningsplaner där regleringen görs med aktier och där företaget erhåller tjänster från anställda som vederlag för koncernens eget kapitalinstrument (matchningsaktier och optioner). Verkligt värde på den tjänstgöring som berättigar anställda till tilldelning av matchningsaktier och optioner kostnadsförs. Det totala belopp som ska kostnadsföras baseras på verkligt värde på de tilldelade matchningsaktierna och optionerna:

- inklusive alla marknadsrelaterade villkor
- inklusive t ex lönsamhet, mål för försäljningsökningar och att den anställda kvarstår i företagets tjänst under en angiven tidsperiod, och
- inklusive inverkan av villkor som inte utgör intjänandevillkor (t ex krav att anställda ska spara eller behålla aktierna under en angiven period).

Vid varje rapportperiods slut omprövar koncernen sina bedömningar av hur många aktier som förväntas bli intjänande baserat på de icke marknadsrelaterade intjänandevillkoren och tjänstgöringsvillkoren. Den eventuella avvikelse mot de ursprungliga bedömningarna som omprövningen ger upphov till, redovisas i resultaträkningen och motsvarande justeringar görs i eget kapital.

De sociala avgifter som uppkommer på tilldelningen av aktieoptioner betraktas som en integrerad del av tilldelningen, och kostnaden behandlas som en kontantreglerad aktierelaterad ersättning.

Avsättningar

Avsättning redovisas i balansräkningen bland kort- och långfristiga skulder när koncernen har en legal eller informell förpliktelse som är en följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet och tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Avsättningar sker för öppet köp, outlösta presentkort, beräknade framtida garantiåtaganden, bonuspoäng till kundklubsmedlemmar samt omstrukturering av butiksnätet i Storbritannien, vilket beskrivs närmare under redovisning av intäkter och not 22.

Intäkter

Koncernens intäkter genereras av försäljning av produkter till konsument i enlighet med försäljningsvillkoren. Försäljningsintäkterna redovisas därmed netto med avdrag för mervärdesskatt, returer, reservering för öppet köp och rabatter. Samlad erfarenhet används för att bedöma och reservera för returer och öppet köp vid tidpunkten för försäljningen. Intäkterna redovisas i samband med försäljning/leverans till kund då väsentliga risker och förmåner som är förknippade med varornas ägande har överförts till köparen.

Clas Ohlsons kunder kan välja att vara medlem i lojalitetsprogrammet Club Clas. Försäljningen sker i enlighet med IFRIC 13 i syfte att beakta kundklubbens medlemmars intjäning av bonuspoäng och möjlighet att i framtiden nyttja upparbetade poäng i form av bonuscheckar som betalningsmedel. Samtliga utställda bonuscheckar löses inte in varför varje försäljning inom lojalitetsprogrammet minskas med det verkliga värdet avseende framtida inlösen av bonuscheckarna, beaktat aktuell inlösengrad. Hänsyn tas då även till medlemmens sannolika framtida inlösen av bonuschecken. Redovisningsmässigt beaktas intjäningen genom en reduktion av omsättningen vid intjänandetidpunkten med motsvarande avsättning i balansräkningen.

Ränteintäkter avser ränta på banktillgodohavanden. Intäkten redovisas i den period som räntan avser.

Leasing

I koncernen tillika moderbolaget förekommer främst leasingkontrakt i form av hyreskontrakt för butikslokaler. Samtliga butiker utom den i Insjön förhys. Samtliga avtal har klassificerats som operationella leasingavtal då de inte innebär att de ekonomiska fördelar och risker som förknippas med ägandet överförs till hyresgästen.

Operationella leasingavtal där koncernen är leasetagare redovisas i koncernresultaträkningen som rörelsekostnad linjärt över leasingperioden. I de fall koncernen är leasegivare redovisas intäkten som försäljning i den period uthyrningen avser. Avskrivningar redovisas i rörelseresultatet.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar. Som likvida medel klassificeras förutom kassa- eller banktillgodohavanden, kortfristiga finansiella placeringar som dels är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuations, dels har en kortare återstående löptid än tre månader från anskaffningstidpunkten.

Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt den svenska årsredovisningslagen, ÅRL och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Denna innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen ska tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för ÅRL och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som ska göras från IFRS. Reglerna i IAS 39 beträffande finansiella garantiavtal tillämpas inte avseende garantiavtal till förmån för dotterföretag. I moderbolaget belastar låneutgifter resultatet under den period till vilken de hänförs till. Aktier i dotterbolag redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar.

De finansiella rapporterna är avrundade till närmaste miljontal svenska kronor med en decimal. Redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter.

Ändrade redovisningsprinciper i RFR2

Förändringar i RFR 2 har inte haft någon väsentlig påverkan på moderföretagets finansiella rapporter 2017/18.

Ändrade redovisningsprinciper i RFR 2 som ännu inte trätt i kraft

Företagsledningen bedömer att ändringar i RFR 2, som ännu inte har trätt i kraft, inte väntas få någon väsentlig påverkan på moderföretagets finansiella rapporter när de tillämpas för första gången.

Klassificering och uppställningsform

Resultat- och balansräkning följer årsredovisningslagens uppställningsform. Det innebär viss skillnad jämfört med koncernredovisningen, exempelvis specificeras balansräkningens poster mer och delposter benämns olika i eget kapital.

NOTER

Skatt

De belopp som avsatts till obeskattade reserver utgör skattepliktiga temporära skillnader. På grund av sambandet mellan redovisning och beskattning särredovisas i juridisk person inte den uppskjutna skatteskuld som är hänförlig till de obeskattade reserverna. Förändringar av obeskattade reserver redovisas enligt svensk praxis över resultaträkningen i enskilda bolag under rubriken "Bokslutsdispositioner". I balansräkningen redovisas det ackumulerade värdet av avsättningarna under rubriken "Obeskattade reserver", av vilka 22 procent kan betraktas som uppskjuten skatteskuld och 78 procent som bundet eget kapital.

Övrigt

De finansiella rapporterna anges i miljoner kronor (Mkr) med en decimal om inget annat anges. Avrundning kan medföra att vissa tabeller inte summerar.

Not 2 Finansiella risker

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för en mängd olika finansiella risker: marknadsrisk (inklusive valutarisk, ränterisk och prisrisk), kreditrisk, likviditetsrisk, och kapitalrisk. Koncernens övergripande riskhanteringspolicy fokuserar på oförutsägbarheten på de finansiella marknaderna och eftersträvar att minimera potentiella ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat. Koncernen använder derivatinstrument för att säkra viss riskexponering.

Det är styrelsen som har det övergripande ansvaret för koncernens riskarbete. Inom Clas Ohlson uppdateras och analyseras koncernens risksituation regelbundet. Detta görs genom en systematisk process där risker identifieras, värderas och bedöms, hanteras, övervakas samt rapporteras. Prioritet läggs på de risker som vid en samlad bedömning avseende möjlig påverkan och sannolikhet bedöms kunna ge mest negativ effekt. För mer information, se sidorna 74-77 i årsredovisningen.

Valutarisk

En betydande del av leverantörsskulden utgör skulder i utländsk valuta och är därmed utsatta för valutarisker. Vid inköp används i koncernen terminssäkringar av de viktigaste valutorna för att minska eventuella valutarisker i enlighet med finanspolicy.

Ungefär 50 procent av bolagets inköp görs i andra valutor än den svenska. De viktigaste inköpsvalutorna är USA-dollar (USD), Hongkongdollar (HKD) och euro (EUR). Vidare är den svenska kronans utveckling mot den norska (NOK) mycket viktig för koncernen då cirka 40 procent av försäljningen sker i Norge. Nettoexponeringen mot euro är låg, eftersom bolaget har en högre försäljning i euro genom expansionen på den finska och den tyska marknaden. Nedanstående tabell visar hur resultatet påverkas av förändringar av de viktigaste valutorna (exklusive terminssäkringar).

Terminssäkringar görs månatligen med förfall efter sex månader av halva det förväntade flödet i norska kronor (NOK) och USA-dollar (USD).

Valutapåverkan totalt exklusive terminssäkringar

Valuta	Förändring, %	Påverkan på resultat före skatt, Mkr
NOK	+/- 5	+/- 88
USD	+/- 5	-/+ 69
HKD	+/- 5	-/+ 4
EUR	+/- 5	+/- 3
GBP	+/- 5	+/- 3

Likvida medel är också utsatta för en valutarisk då en viss del av medlen är placerade i utländsk valuta.

Refinansierings- och likviditetsrisk

Med refinansierings- och likviditetsrisk avses risken för att Clas Ohlson inte kan erhålla lån eller möta betalningsförpliktelser som en följd av otillräcklig likviditet. Behov av refinansiering ses regelbundet över av Clas Ohlsons centraliserade finansfunktion, som ansvarar för extern upplåning. Refinansieringsbehovet är framför allt beroende av marknadsutveckling och investeringsplaner. Se även not 27.

Ränterisk

Ränterisken är låg då bolagets räntekostnader är låga i förhållande till totalt resultat.

Prisrisk

Prisrisken betecknas som låg då bolaget handlar från mer än 600 leverantörer. Vidare undviker bolaget i enlighet med inköpspolicy att ingå långsiktiga leveransavtal, för att på så sätt behålla flexibiliteten avseende leverantörer och produkter.

Kreditrisk

Kundfordringarna karaktäriseras av en mycket låg risk då varje delpost är liten samt att koncernens kreditpolicy är restriktiv. Reservering av osäkra fordringar sker efter individuell prövning men detta har inte behövts göras de senaste fem verksamhetsåren vare sig för koncernen eller för moderbolaget. Total kreditrisk anses ej överstiga bokförda värden för koncernens finansiella instrument.

Likvida medel är placerade på olika bankkonton i huvudsak i Nordea med dess utländska kontor i Norge, Finland och Storbritannien. Kreditrisken bedöms vara obetydlig. Den totala likviditetsreserven består av likvida medel och onyttjade checkräkningskrediter.

Kapitalrisk

Kapitalrisken betecknas som låg då koncernen vid bokslutstillfället hade en låg andel skulder och en soliditet på 54 procent.

Målet med koncernens kapitalstruktur är att kunna fortsätta visa god avkastning till aktieägarna, nytta för andra intressenter samt att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att göra kostnaderna för kapital så låga som möjligt. Kapitalstrukturen kan anpassas efter de behov som uppstår genom att förändra utdelning till aktieägare, återköpa aktier, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna. Bedömning av kapitalet sker med relevanta nyckeltal såsom förhållandet mellan nettoskulden och det egna kapitalet.

Not 3 Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Övriga rörelseintäkter				
Hyresintäkter	24,2	24,2	24,2	24,2
Resultat vid försäljning eller utrangering av materiella anläggningstillgångar	0,1	0,1	0,1	0,1
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,2	0,0	0,0
Summa	24,3	24,5	24,3	24,3
Övriga rörelsekostnader				
Hyreskostnader	-22,5	-22,5	-22,5	-22,5
Resultat vid försäljning eller utrangering av materiella anläggningstillgångar	-0,8	-5,4	-0,8	-3,6
Summa	-23,3	-27,9	-23,3	-26,1

Not 4 Avskrivningar

Koncernen	2017/18	2016/17
Avskrivningar fördelade per tillgångsslag		
Immateriella anläggningstillgångar ¹	35,9	34,7
Byggnader och mark	29,5	29,8
Inventarier, verktyg och installationer	160,1	165,6
Summa	225,6	230,0
Avskrivningar fördelade per funktion		
Kostnad för sålda varor	76,2	78,4
Försäljningskostnader	141,6	145,2
Administrationskostnader	7,8	6,5
Summa	225,6	230,0
Moderbolaget	2017/18	2016/17
Avskrivningar fördelade per tillgångsslag		
Immateriella anläggningstillgångar ¹	35,9	34,7
Byggnader och mark	29,5	29,4
Inventarier, verktyg och installationer	86,0	93,4
Summa	151,5	157,5
Avskrivningar fördelade per funktion		
Kostnad för sålda varor	76,2	78,4
Försäljningskostnader	67,4	72,7
Administrationskostnader	7,8	6,5
Summa	151,5	157,5

¹ Avskrivning på immateriella tillgångar redovisas som försäljningskostnader.

Not 5 Kostnader fördelade på kostnadslag

I posten kostnad för sålda varor ingår alla kostnader för att bringa varan till såväl distributionscentralen vidare till butikshyllan såsom produkternas kostnad, frakter till distributionscentral och butik, tull, miljöavgifter och hanteringskostnader i såväl distributionscentral som i butik. I posten försäljningskostnader ingår främst butiks-kostnader såsom löner och hyror, marknadsföring samt kostnader för försäljningrelaterade stödfunktioner på huvudkontoret. I posten administrationskostnader ingår kostnader för övriga stödfunktioner på huvudkontoret.

Lönekostnaderna inklusive sociala kostnader i koncernen har under räkenskapsåret uppgått till 1 813,1 Mkr (1 743,4) och i moderbolaget till 1 080,7 Mkr (1 049,4).

Avskrivningarna i koncernen har under räkenskapsåret uppgått till 225,6 Mkr (230,0) och i moderbolaget till 151,5 Mkr (157,5).

Not 6 Kostnader för ersättning till anställda

	2017/18	2016/17
Löner och andra ersättningar		
Moderbolaget	776,5	751,2
Dotterbolag	627,5	592,0
Summa koncernen	1 404,0	1 343,2

	2017/18		2016/17	
	varav Sociala kostnader	varav pensions-kostnader	varav Sociala kostnader	varav pensions-kostnader
Sociala kostnader				
Moderbolaget	304,2	59,2	298,2	54,9
Dotterbolag	104,9	35,8	102,0	29,3
Summa koncernen	409,1	95,0	400,2	84,2

Av moderbolagets pensionskostnader avser 2,5 Mkr (2,8) gruppen styrelse, vd och vvd. Av dotterbolagens pensionskostnader avser 0,3 Mkr (0,8) vd i dotterbolag.

I koncernen uppgick årets kostnader för avgiftsbaserade pensioner till 82,7 Mkr (72,5) och förmånsbaserade pensioner till 0,0 Mkr (0,0).

I moderbolaget förekommer endast avgiftsbaserade pensionsplaner (inklusive Alecta) där årets kostnader uppgick till 47,0 Mkr (43,2).

I moderbolaget uppgick årets kostnader för särskild löneskatt på pensionspremier till 12,3 Mkr (11,7). För mer information när de gäller de förmånsbaserade pensionsplanerna i koncernen, se not 19.

NOTER

Ersättningar till styrelseledamöter, verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare

	2017/18	2016/17
Moderbolaget		
Löner och andra ersättningar	28,9	29,3
– varav rörlig ersättning	1,2	6,2
Pensionskostnader	5,1	4,9
Antal personer i gruppen ¹	18	14

	2017/18	2016/17
Koncernen		
Löner och andra ersättningar	35,6	37,3
– varav rörlig ersättning	1,8	8,2
Pensionskostnader	5,5	5,7
Antal personer i gruppen ¹	22	18

¹ Koncernledningens sammansättning ändrades från den 13 september 2017 till att omfatta 12 personer mot tidigare 7 personer.

Ersättningar till styrelse

Till styrelsens ledamöter utgår arvode enligt bolagsstämmans beslut. Styrelseledamöter som är anställda i bolaget erhåller ej styrelsearvode. Pension eller övriga incitamentsprogram utgår ej till bolagets styrelse.

Inga styrelsearvoden har utgått i dotterbolagen.

	2017/18		2016/17	
	Styrelse-arvode	Utskotts-arvode	Styrelse-arvode	Utskotts-arvode
Styrelsen				
Kenneth Bengtsson, ordförande	0,64	0,12	0,64	0,12
Cecilia Marlow, ledamot	0,32	0,14	0,32	0,14
Göran Sundström, ledamot	0,32	0,08	0,32	0,06
Mathias Haid, ledamot	0,32	0,06	0,32	0,06
Ros-Marie Grusén, ledamot	0,32	0,00	0,32	0,00
Göran Näsholm, ledamot	0,32	0,06	0,32	0,06
Charlotte Strömberg, ledamot	0,32	0,08	0,00	0,00
Anne Thorstvedt Sjöberg, ledamot	0,32	0,00	0,00	0,00
Sanna Suvanto-Harsaae, ledamot	0,00	0,00	0,32	0,06
Summa styrelsen	2,88	0,54	2,56	0,51

Vid årsstämman 2017 invaldes Charlotte Strömberg och Anne Thorstvedt Sjöberg i styrelsen efter att Sanna Suvanto-Harsaae avböjt omval.

Könsfördelning i styrelsen bland de bolagsstämموالدا ledamöterna har under verksamhetsåret varit fyra män och fyra kvinnor. Fördelningen blir således 50,0 procent män och 50,0 procent kvinnor.

Ersättningar till ledande befattningshavare

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare har utgjorts av grundlön, rörliga ersättningar och pensionspremier. Med andra ledande befattningshavare avses de elva personer som tillsammans med den verkställande direktören under räkenskapsåret utgjort koncernledning.

För sammansättningen av koncernledningen per 2018-04-30, se sidorna 90-91.

	2017/18			2016/17		
	Fast lön	Rörlig ers. STI	För-LTI ¹ mån	Fast lön	Rörlig ers. STI	För-LTI ¹ mån
Löner till ledande befattningshavare						
Lotta Lyrå, vd ²	4,9	0,2	0,7	0,3	0,0	0,0
Klas Balkow, vd ³	0,0	0,0	0,0	0,0	6,8	1,3
Peter Jelkeby tf vd ⁴	6,0	0,1	-0,7	0,1	1,4	0,3
Peter Jelkeby vice vd ⁴	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	0,6
Andra ledande befattningshavare (11 st och 5 st 2016/17) ⁵	14,0	1,2 ⁶	-0,2	0,5	9,0	1,9
Summa ledningen	24,8	1,5	-0,2	0,8	19,3	4,2

¹ LTI (Long term incentive program) avser bokförd kostnad/kostnadsreduktion avseende, LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017. Se nedan beskrivning av STI (Short term incentive program) respektive LTI.

² Lotta Lyrå tillträdde som vd 2017-08-01.

³ Klas Balkow var vd till och med 2016-12-31.

⁴ För perioden 2016-05-01 -2016-12-31 verkade Peter Jelkeby som vice VD och för perioden 2017-01-01 - 2017-07-31 som tillförordnad vd.

⁵ Koncernledningens sammansättning ändrades från den 13 september 2017 till att omfatta 12 personer mot tidigare 7 personer.

⁶ I beloppet ingår ersättning om 0,9 Mkr som avser ersättning godkänd av styrelsen och är en avvikelse från de riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som godkändes av årsstämman 2017. Se ytterligare beskrivning på sida 84.

	2017/18		2016/17	
	Avgifts-baserad	Förmåns-baserad	Avgifts-baserad	Förmåns-baserad
Pensionskostnader till ledande befattningshavare				
Lotta Lyrå, vd ¹	1,7	0,0	0,0	0,0
Klas Balkow, vd ²	0,0	0,0	2,1	0,0
Peter Jelkeby tf vd ³	0,7	0,0	0,2	0,0
Peter Jelkeby vice vd ³	0,0	0,0	0,5	0,0
Andra ledande befattningshavare (11 st och 5 st 2016/17) ⁴	2,7	0,0	2,1	0,0
Summa ledningen	5,2	0,0	4,9	0,0

¹ Lotta Lyrå tillträdde som vd 2017-08-01.

² Klas Balkow var vd till och med 2016-12-31.

³ För perioden 2016-05-01 -2016-12-31 verkade Peter Jelkeby som vice vd och för perioden 2017-01-01 till och med 2017-07-31 som tillförordnad vd.

⁴ Koncernledningens sammansättning ändrades från den 13 september 2017 till att omfatta 12 personer mot tidigare 7 personer.

Enligt anställningsavtalet med den verkställande direktören är den ömsesidiga uppsägningstiden sex månader. Vid uppsägning från bolagets sida tillkommer sex månaders lön. Under uppsägningstiden utgår gällande lön och förmåner. Pensionsåldern är 65 år.

Lön och övriga ersättningar till vd beslutas av styrelsen och bereds av ett inom styrelsen utsett ersättningsutskott. Lönen revideras i slutet av varje räkenskapsår.

För andra ledande befattningshavare beslutas löner och övriga ersättningar av den verkställande direktören med stöd av ersättningsutskottet inom den ram som beslutats av styrelsen.

När det gäller rörliga ersättningar fastställs principerna av årsstämman. Målen bereds i ersättningsutskottet och beslutas av styrelsen. Två olika typer har funnits under året, STI och LTI.

Reservering av STI samt LTI sker löpande i respektive års bokslut. Samtliga ledande befattningshavare har rätt till årliga pensionspremier i huvudsak enligt gällande ITP-plan. Pensionsåldern varierar mellan 65 och 67 år.

Könsfördelningen bland de ledande befattningshavarna i moderbolaget var under verksamhetsåret tre kvinnor och sju män. Fördelningen blir således under verksamhetsåret 70,0 procent män och 30,0 procent kvinnor. Föregående år var fördelningen fem män och två kvinnor. Könsfördelningen bland de ledande befattningshavarna i koncernen var fyra kvinnor och åtta män. Fördelningen blir således 66,7 procent män och 33,3 procent kvinnor. Föregående år var fördelningen fem män och två kvinnor.

Mer information om beslutsprocesser i koncernen återfinns även på sidorna 79-87.

Ersättningsprinciper

De övergripande principerna för ersättning till ledande befattningshavare ska utgå från befattningen, den individuella prestationen, koncernens resultat och att ersättningen ska vara konkurrenskraftig i anställningslandet. Den sammanlagda ersättningen till ledande befattningshavare ska bestå av fast lön, rörlig lön i form av kortsiktigt incitament baserat på årliga prestationsmål, långsiktigt incitament baserat på fleråriga prestationer, pension och andra förmåner. Till detta kommer villkor vid uppsägning och avgångsvederlag.

Clas Ohlson ska sträva efter att erbjuda en konkurrenskraftig total ersättningsnivå med tyngdpunkt på betalning efter prestation. Detta innebär att den rörliga ersättningen kan utgöra en betydande andel av den totala ersättningen. Målet är att den fasta ersättningen skall befinna sig i den jämförbara marknadens median medan den totala ersättningen, när Clas Ohlson når eller överträffar sina mål, ska vara i marknadens övre kvartil.

Fast lön

Fast lön skall utgöra grunden för den totala ersättningen. Lönen skall vara relaterad till den relevanta marknaden och avspejla omfattningen av det ansvar som arbetet innebär. Den fasta löns utveckling skall bero på hur väl arbetet utförs samt hur väl medarbetaren utvecklar sina kompetenser för att anta framtida arbetsuppgifter med större ansvar. Den fasta lönen skall ses över årligen för att säkerställa marknadsmässig och konkurrenskraftig fast lön.

Rörlig lön (Short Term Incentive, STI)

Ledande befattningshavare skall utöver den fasta lönen kunna erhålla STI för resultat som överskrider en eller flera förutbestämda prestationsnivåer under ett verksamhetsår utformade med syfte att främja bolagets långsiktiga värdeskapande. Klart definierade prestationsmål bestäms årligen av styrelsen eller av personer som styrelsen utser. Prestationsmålen kan vara verksamhetsanknutna, finansiella och personliga. Ersättningen från STI-programmet har en begränsning (tak), vilket gör att Clas Ohlson från början kan beräkna maximala ersättningsnivåer. I den mån en prestation inte motsvarar lägsta prestationsnivå utgår ingen STI. STI skall vara beroende av position och får uppgå till maximalt 50 procent av lönen vid uppnående av så kallad tak-nivå, vilket också utgör maximalt utfall av STI. STI-ersättningen villkoras vidare av att de prestationer på vilka intjänandet grundar sig på visar sig vara hållbara över tid samt att Clas Ohlson kan återkräva sådan ersättning som utbetalats på grundval av uppgifter som senare visat sig vara uppenbart felaktiga.

Långsiktiga incitamentsprogram (Long Term Incentive, LTI)

Syftet med LTI-programmen är att skapa förutsättningar för att behålla och rekrytera kompetent personal till koncernen. Programmen har utformats för att det bedöms önskvärt att deltagarna i större utsträckning är aktieägare i bolaget, vilket förväntas påverka deras långsiktiga arbetsinsatser positivt. Genom att knyta deltagarnas ersättning till bolagets resultat- och värdeutveckling, premieras fortsatt företagslojalitet och därigenom den långsiktiga värdetillväxten i bolaget.

Långsiktiga incitamentsprogram som ger anställda rätt att förvärva aktier förutsätter godkännande av bolagsstämman. Under räkenskapsåret har prestationsperioden för LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017 pågått. Efter räkenskapsårets slut har prestationsperioden för LTI 2015 avslutats och LTI 2018 igångsatt. Samtliga långsiktiga incitamentsprogram är aktiematchnings- och resultatbaserade personaloptionsprogram.

Samtliga pågående långsiktiga incitamentsprogram har godkänts av en årsstämma. Aktuella program omfattar upp till 100 ledande befattningshavare och andra personer som bedöms kunna påverka Clas Ohlsons utveckling långsiktigt.

Fram till och med LTI 2014 förvärvade samtliga deltagare B-aktier i Clas Ohlson som motsvarade ett värde om minst fem procent och högst tio procent av deras årliga fasta lön. Deltagarna förvärvade Clas Ohlson B-aktier, till marknadspris

och erhöll aktierätter, vilka företaget senare kommer att matcha (1:1 vederlagsfritt genom tilldelning av matchningsaktier. Om den anställde har kvar de förvärvade aktierna och fortfarande är anställd inom koncernen efter avslutad prestationsperiod, kommer bolaget att tilldela den anställde matchningsaktierna.

Den anställde tilldelas också resultatbaserade personaloptioner, se beskrivning nedan.

Från och med LTI 2015 har programmen förändrats genom att deltagarna har delats in i två grupper;

1. ledande befattningshavare bestående av ledande befattningshavare inklusive vd, koncernledning och av styrelsen beslutade landschefer eller motsvarande befattning, som i sin nuvarande befattning bedöms påverka Clas Ohlson AB:s utveckling långsiktigt ("ledande befattningshavare")

2. övriga medarbetare som bedöms kunna gynnsamt utvecklas till ledande befattningshavare eller annan nyckelbefattning inom koncernen och därmed påverka Clas Ohlson AB:s långsiktiga utveckling ("nyckelpersoner").

För ledande befattningshavare är programmet oförändrat mot tidigare program, se beskrivning ovan. För nyckelpersoner innebär LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017 att deltagaren erhåller en vederlagsfri tilldelning av villkorade prestationsbaserade personaloptioner. Antalet tilldelade personaloptioner baseras på ett beräknat antal aktier som till rådande marknadspris vid programmets start, motsvarade ett värde på minst fem och maximalt tio procent av nyckelpersonens årliga fasta lön.

Personaloptionerna tilldelas vederlagsfritt och varje personaloption berättigar innehavaren att förvärva en Clas Ohlson B-aktie. Fram till och med LTI 2014 beräknades priset per aktie när optionen nyttjas till 110 procent av medeltalet av för var börsdag fastställd volymviktad genomsnittlig betalkurs för bolagets B-aktie på Nasdaq Stockholm under en period av 10 börsdagar före förvärvsperiodens början. För efterkommande LTI-program är motsvarande siffra 100 procent. Lösenpriset för LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017 har fastställts till 144,80, 161,00 kr, respektive 148,30 kr. Optionerna kan nyttjas tidigast tre år och senast sju år från den dag då optionerna tilldelades. För att optionen ska kunna nyttjas måste innehavaren fortfarande vara anställd inom Clas Ohlson-koncernen och behållit sin personliga investering under tre år från datumet för tilldelningen. Innehavet av optionerna medför inga rättigheter att få kompensation för utdelning för de underliggande aktierna.

Antalet personaloptioner som får nyttjas för deltagare för LTI-program fram till och med LTI 2014 är beroende av det antal B-aktier som den anställde har förvärvat inom ramen för programmet, samt om bolagets tillväxt respektive vinsttillväxt under de tre första räkenskapsåren ökar till de målnivåer som styrelsen beslutat. Dessa fastställda nivåer är; "Entry", "Target" och "Stretch", med en linjär ökning mellan varje resultatnivå.

För nyckelpersoner inom LTI 2016 och LTI 2017 är antalet personaloptioner som får nyttjas beroende av det antal aktier som Nyckelpersonens lön motsvarade vid programmets start (minst fem och maximalt tio procent).

"Entry" är en miniminivå, som måste överskridas för att den anställdes personaloption skall kunna nyttjas. De tre nivåerna motsvarar nedanstående antal personaloptioner:

- Entry: 5 optioner per förvärvad/beräknad B-aktie
- Target: 10 optioner per förvärvad/beräknad B-aktie
- Stretch: 15 optioner per förvärvad/beräknad B-aktie

Utöver ovan beskrivna nivåer finns nivån "Max". Nivån förutsätter att en särskild situation föreligger samt att en enskild ledande befattningshavare uppfyllt, av styrelsen beslutade, exceptionella insatser. Nivån motsvarar maximalt 25 optioner per förvärvad B-aktie.

Följaktligen är det totala antal personaloptioner som varje deltagare kan nyttja begränsat till 15 optioner (25 optioner för exceptionella insatser).

Inga av optionerna för LTI 2015, LTI 2016 eller LTI 2017 var möjliga att nyttja per 30 april 2018. Det antal som kan nyttjas efter tre år baseras på tillväxt och resultatmålen infriande enligt ovan. Det belopp som kostnadsförts baseras på nivåerna 0 optioner per aktie för LTI 2015, 10 optioner per aktie för LTI 2016 och 10 optioner per aktie för LTI 2017. Utfallet för samtliga, under räkenskapsåret, pågående LTI-program (LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017) innebar en kostnadsreduktion mot resultaträkningen uppgående till 8,9 Mkr inklusive sociala avgifter. Föregående år var motsvarande siffra en kostnad på totalt 10,0 Mkr.

NOTER

I enlighet med nedan kommer LTI 2016 och LTI 2017 att omfatta följande antal B-aktier och personaloptioner för de olika deltagarkategorierna om målnivån Target uppnås.

Omfattning LTI 2016 och LTI 2017 vid målnivå¹

Deltagare	LTI 2016		
	Matchningsaktier antal B-aktier ²	Antal personaloptioner ²	Målvärde, Mkr ³
Vd och koncernchef	0	0	0,0
Andra medlemmar av koncernledningen	3 825	38 250	1,4
Övriga deltagare	887	171 790	4,0
Totalt	4 712	210 040	5,4

Deltagare	LTI 2017		
	Matchningsaktier antal B-aktier ²	Antal personaloptioner ²	Målvärde, Mkr ³
Vd och koncernchef	4 352	43 520	1,3
Andra medlemmar av koncernledningen	6 036	60 360	1,9
Övriga deltagare	1 528	191 150	3,6
Totalt	11 916	295 030	6,7

¹ Initialt vid programmets start förvärvade deltagarna 14 528 aktier respektive 17 859 aktier inom ramen för LTI 2016 och LTI 2017.

² Antalet aktier och personaloptioner kan komma att räknas om i händelse av eventuell nyemission eller split.

³ Programmets målvärde beräknas utifrån det verkliga värdet på tilldelningsdagen. Aktiens värde på tilldelningsdagen uppgick till 142,76 kr för LTI 2016 och 130,72 kr för LTI 2017 och det verkliga värdet på optionen uppgick till 22,51 kr respektive 17,58 kr. För att beräkna optionernas verkliga värde har den binomiala modellen för optionsvärdering använts. Värdet har gjorts med ett initialt aktiepris på 160,76 kr/149,47 kr, ett lösenpris på 161,00 kr/148,30 kr, en förväntad utdelning per aktie och år, en förväntad löptid på optionerna om 5 år, en ränta om -0,07 procent / -0,08 procent, en volatilitet om 25,38 procent / 23,03 procent samt årliga avgångar om 5 procent. Volatiliteten mätt som standardavvikelse för förväntad avkastning på aktiepriset baseras på en statistisk analys av dagliga aktiekurser under de senaste tre åren. Värdena har justerats för diskonterade värdet av framtida utdelningar.

Utestående aktierätter

Nedanstående tabell visar tilldelade, förverkade och nyttjade aktierätter under innevarande och föregående år:

Aktierätter	2017/18			
	LTI 2017	LTI 2016	LTI 2015	LTI 2014
Per 1 maj		10 831	11 939	24 115
Tilldelade	17 859			
Förverkade	-5 943	-6 119	-2 280	
Nyttjade				-24 115
Per 30 april	11 916	4 712	9 659	0

Aktierätter	2016/17			
	LTI 2016	LTI 2015	LTI 2014	LTI 2013
Per 1 maj		16 256	30 526	40 569
Tilldelade	14 528			
Förverkade	-3 697	-4 317	-6 411	
Nyttjade				-40 569
Per 30 april	10 831	11 939	24 115	0

Utestående optioner att nyttja

Deltagare	Antal optioner att nyttja per program		
	LTI 2014	LTI 2013	LTI 2012
Tillförordnad vd och koncernchef ¹	21 233	20 000	0
Andra ledande befattningshavare	74 292	49 820	8 217
Övriga deltagare	149 616	223 342	28 896
Totalt	245 141	293 162	37 113

¹ Avser tidigare tillförordnad vd och koncernchef Peter Jelkeby

LTI 2015 utfall

Kvalifikationsperioden och prestationsperioden för det långsiktiga incitamentsprogrammet LTI 2015 löpte under perioden 1 maj 2015 till 30 april 2018. Tilldelning av totalt 9 659 aktier genomfördes 2 maj, efter räkenskapsårets slut, i enlighet med stämmobeslut om aktiematchning med 1 aktie per köpt aktie till de deltagare som kvarstod i anställning efter den 3-åriga kvalifikationsperioden. Uppsatta prestationskriterier gällande genomsnittlig försäljningstillväxt och ökad vinst per aktie under perioden 2015-2018 uppnåddes inte, vilket medförde att inga optioner har tilldelades till deltagarna och att LTI 2015 därmed är avslutat. Sedan tidigare har deltagare i LTI 2014, LTI 2013, LTI 2012 rätt att nyttja 10,9, 15 respektive 9 optioner per köpt aktie med ett lösenpris på 153,60 kr, 94,30 kr, respektive 109,10 kr.

Nedan tabell visar antalet tilldelade matchningsaktier och optioner för LTI 2015.

Deltagare	Tilldelning LTI 2015	
	Matchningsaktier	Optioner
Tillförordnad vd och koncernchef ¹	1 966	0
Andra ledande befattningshavare	5 792	0
Övriga deltagare	1 901	0
Totalt	9 659	0

¹ Avser tidigare tillförordnad vd och koncernchef Peter Jelkeby

Återköpta aktier för LTI-programmen

Clas Ohlson har under 2015, 2016 och 2017 återköpt Clas Ohlson B-aktier för att kunna uppfylla bolagets långsiktiga förpliktelser enligt incitamentsprogrammen. Aktierna är återköpta i syfte att tilldelas eller säljas till deltagarna samt för att täcka sociala avgifter.

Pensioner och övriga förmåner

Pensionsöverenskommelser ska, som huvudregel, vara avgiftsbaserade och utformade i enlighet med nivåer och praxis som gäller i det land som den ledande befattningshavaren är anställd i. Övriga förmåner kan förekomma i enlighet med de villkor som gäller för det land som den ledande befattningshavaren är anställd i. Sådana förmåner får dock inte utgöra en större andel av den sammanlagda ersättningen.

Not 7 Ersättning till revisorer

Deloitte AB	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Revisionsuppdraget	2,0	2,0	1,3	1,1
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	0,2	0,1	0,1	0,0
Skatterådgivning	0,1	0,3	0,1	0,3
Övrigt	0,5	0,1	0,5	0,0
Summa	2,8	2,5	2,0	1,4

Not 8 Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter är fördelade enligt nedan:

Koncernen	2017/18	2016/17
Ränteintäkter	0,7	0,7
Summa koncernen	0,7	0,7

Moderbolaget	2017/18	2016/17
Ränteintäkter	0,7	0,4
Ränteintäkter dotterföretag	0,6	0,0
Summa moderbolaget	1,3	0,4

Finansiella kostnader är fördelade enligt nedan:

Koncernen	2017/18	2016/17
Räntekostnader	-1,9	-1,6
Summa koncernen	-1,9	-1,6

Moderbolaget	2017/18	2016/17
Räntekostnader	-1,7	-1,6
Räntekostnader dotterbolag	-1,1	-0,6
Summa moderbolaget	-2,7	-2,2

Not 9 Inkomstskatt

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Skatt på årets resultat				
Inkomstskatt på årets resultat	-88,6	-130,5	-46,6	-91,1
	-88,6	-130,5	-46,6	-91,1
Uppskjuten skatt				
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	-20,7	0,3	0,9	-0,5
	-20,7	0,3	0,9	-0,5
Totalt redovisad skattekostnad	-109,3	-130,2	-45,7	-91,7
Avstämning mellan gällande skattesats och effektiv skattesats				
Redovisat resultat före skatt	467,1	608,9	310,8	527,9
Inkomstskatt beräknad enligt svensk skattesats (22 %)	-102,8	-134,0	-68,4	-116,1
Skatteeffekt av:				
Skillnad i utländska skattesatser	-0,1	-1,6	0,0	0,0
Ej avdragsgillt/ej skattepliktigt	-4,1	4,6	-0,3	3,0
Justering tidigare års taxering	-1,9	2,1	-1,9	-0,6
Skattefri utdelning dotterbolag	0,0	0,0	24,8	22,7
Övrigt	-0,5	-1,3	0,0	-0,6
Redovisad skattekostnad	-109,3	-130,2	-45,7	-91,7
Effektiv skattesats, %	23,4	21,4	14,7	17,4
Uppskjutna skatteposter som har redovisats direkt mot eget kapital	2,6	-6,1	0,0	0,0
Uppskjuten skattefordran	13,4	17,0	4,0	3,1
Uppskjuten skatteskuld	-210,1	-195,8	0,0	0,0

Koncernen 2017/18	Redovisat		Om- räknings- differens	Belopp vid årets utgång
	Belopp vid årets ingång	Redovisat över resultat- räkningen		

Förändring av uppskjuten skatt i temporära skillnader under året

Internvinst i varulager	31,2	-19,2	0,0	0,0	12,0
Periodiseringar	8,8	-1,6	0,0	0,0	7,3
Pensioner	2,3	1,0	0,0	0,2	3,4
Avskrivningar utöver plan	-72,4	-10,3	0,0	0,0	-82,6
Periodiseringsfonder	-147,8	9,7	0,0	0,0	-138,2
Säkringsredovisning	-1,4	0,0	2,6	0,0	1,2
Övrigt	0,4	-0,2	0,0	0,0	0,2
Summa	-178,9	-20,7	2,6	0,2	-196,7

Koncernen har inga oredovisade uppskjutna skattefordringar eller skatteskulder på temporära skillnader.

NOTER

Koncernen 2016/17	Belopp vid årets ingång	Redovisat över resultat- räkningen	Redovisat över total resultat	Om- räknings- differens	Belopp vid årets utgång
Förändring av uppskjuten skatt i temporära skillnader under året					
Internvinst i varulager	12,2	19,0	0,0	0,0	31,2
Periodiseringar	10,0	-1,2	0,0	0,0	8,8
Pensioner	3,3	-1,2	0,0	0,2	2,3
Avskrivningar utöver plan	-71,1	-1,3	0,0	0,0	-72,4
Periodiseringsfonder	-132,9	-15,0	0,0	0,0	-147,8
Säkringsredovisning	4,7	0,0	-6,1	0,0	-1,4
Övrigt	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4
Summa	-173,3	0,4	-6,1	0,2	-178,9

Not 10 Vinst per aktie*

	2017/18	2016/17
Resultat per aktie före utspädning		
Årets resultat	357,8	478,7
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	63,2	63,1
Vinst per aktie före utspädning	5,66	7,59
Resultat per aktie efter utspädning		
Årets resultat	357,8	478,7
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	63,2	63,1
Justeringar för:		
-aktiesparprogram	0,1	0,2
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	63,3	63,3
Resultat per aktie efter utspädning	5,65	7,57

*Antal aktier uttrycks i miljoner aktier.

Resultat per aktie före och efter utspädning

Beräkningen av resultat per aktie har baserats på årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare uppgående till 357,8 Mkr (478,7) och på ett genomsnittligt antal utestående aktier före respektive efter utspädning under såväl 2017/18 som 2016/17.

Optioner avseende LTI 2014, LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017 inkluderas inte i beräkningen i resultat per aktie efter utspädning eftersom de inte gav upphov till någon utspädningseffekt under de redovisade perioderna.

Not 11 Utdelning per aktie

De utdelningar som betalades ut under 2017/18 och 2016/17 uppgick till 395,0 kr (6,25 kr per aktie) respektive 362,0 Mkr (5,75 kr per aktie). På årsstämman den 8 september 2018 kommer en utdelning avseende år 2017/18 på 6,25 kr per aktie, totalt 410 Mkr, att föreslås. Den föreslagna utdelningen har inte redovisats som skuld i dessa finansiella rapporter.

Not 12 Anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Immateriella anläggningstillgångar				
Aktiverade IT- och programvarukostnader				
Ingående anskaffningsvärde	472,3	368,0	472,3	368,0
Årets anskaffningar	124,0	105,9	124,0	105,9
Omklassificeringar	0,0	0,0	0,0	0,0
Försäljningar och utrangeringar	-0,2	-1,7	-0,2	-1,7
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	596,1	472,3	596,1	472,3
Ingående avskrivningar	-132,1	-97,4	-132,1	-97,4
Årets avskrivningar	-35,9	-34,7	-35,9	-34,7
Omklassificeringar	0,0	0,0	0,0	0,0
Försäljningar och utrangeringar	0,1	0,0	0,1	0,0
Utgående ackumulerade avskrivningar	-167,8	-132,1	-167,8	-132,1
Utgående planenligt restvärde	428,2	340,2	428,2	340,2
	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Materiella anläggningstillgångar				
Byggnader och mark				
Ingående anskaffningsvärde	755,0	758,2	752,2	755,8
Årets anskaffningar	2,6	0,6	2,6	0,3
Omklassificeringar	-2,9	0,0	0,0	0,0
Försäljningar och utrangeringar	0,0	-3,9	0,0	-3,9
Omräkningsdifferenser	0,1	0,1	0,0	0,0
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	754,8	755,0	754,8	752,2
Ingående avskrivningar	-340,7	-313,8	-338,5	-312,2
Omklassificeringar	2,2	0,0	0,0	0,0
Försäljningar och utrangeringar	0,0	3,1	0,0	3,1
Årets avskrivningar	-29,5	-29,8	-29,5	-29,4
Omräkningsdifferenser	0,0	-0,1	0,0	0,0
Utgående ackumulerade avskrivningar	-368,1	-340,7	-368,1	-338,5
Utgående planenligt restvärde	386,8	414,4	386,8	413,7
Bokfört värde mark	6,5	6,5	6,5	6,5

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Inventarier, verktyg och installationer				
Ingående anskaffningsvärde	1789,8	1780,2	1052,0	1044,2
Årets anskaffningar	146,2	157,0	52,0	62,6
Omklassificeringar	2,9	0,0	0,0	0,0
Försäljningar och uttrangeringar	-15,6	-163,8	-9,9	-54,8
Omräkningsdifferenser	51,3	16,3	0,0	0,0
Utgående ackumulerat anskaffningsvärde	1 974,6	1 789,8	1 094,1	1 052,0
Ingående avskrivningar	-1 139,8	-1 097,4	-690,2	-650,4
Årets avskrivningar	-160,2	-165,5	-86,0	-93,4
Omklassificeringar	-2,2	0,0	0,0	0,0
Försäljningar och uttrangeringar	14,2	128,9	9,1	53,6
Omräkningsdifferenser	-32,0	-5,9	0,0	0,0
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 320,0	-1 139,8	-767,1	-690,2
Utgående planenligt restvärde	654,6	649,9	327,0	361,9

	Moderbolaget	
	2017/18	2016/17
Finansiella anläggningstillgångar		
Ingående anskaffningsvärde	186,3	179,8
Ökning/minskning av långfristiga fordringar	12,2	6,5
Utgående ackumulerade anskaffningsvärde	198,5	186,3

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde*				
Tillgångar värderade till verkligt värde vid årets början	0,0	0,0	0,0	0,0
Förvärv under året	224,5	0,0	224,5	0,0
Värdeförändring under året	0,0	0,0	0,0	0,0
Tillgångar värderade till verkligt värde vid årets slut	224,5	0,0	224,5	0,0

*Enligt nivå 3 i verkligt värdehierarkin, se not 20

Investeringsåtaganden

Kontrakterade investeringar på balansdagen som ännu inte redovisas i de finansiella rapporterna uppgår till följande belopp:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Inventarier, verktyg och installationer	21,0	39,6	10,1	3,0

Not 13 Varulager

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Handelsvaror	2 038,0	1 630,7	1 327,6	1 062,0
Summa	2 038,0	1 630,7	1 327,6	1 062,0
Kostnad för sålda varor	4 926,9	4 698,6	4 817,6	4 579,7
Varav inkurans	-3,8	-5,8	-2,6	-5,5

Inkurans beräknas enligt individuell bedömning baserat på åldersanalys i butiker och distributionscentral.

Not 14 Kundfordringar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Kundfordringar	33,7	31,0	18,0	19,7
Summa	33,7	31,0	18,0	19,7
Verkligt värde	33,7	31,0	18,0	19,7

Not 15 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Förutbetalda hyror	93,4	73,0	45,6	40,9
Förutbetalda varukostnader	39,5	18,7	39,5	18,7
Övriga förutbetalda kostnader	73,7	66,4	42,3	27,3
Summa	206,6	158,2	127,4	86,9

Not 16 Likvida medel

Koncernen	2017/18	2016/17
Kassa och bank	115,8	625,1
Summa koncernen	115,8	625,1

Nyttjad checkräkningskredit, vilken ej ingår i likvida medel, uppgick vid årets slut i koncernen till 0,0 Mkr (0,0), se not 20.

Ej nyttjad checkräkningskredit, vilken inte ingår i likvida medel, uppgick i koncernen till 400,0 Mkr (400,0).

Not 17 Terminkontrakt

Per balansdagen finns utestående kassaflödessäkringar enligt tabell nedan.

Valutapar	Bokfört och verkligt värde		Nominellt belopp		Genomsnittlig återstående löptid i mån. ¹	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Säljer/Köper						
NOK/SEK	-10,7	1,5	160,3	72,0	2,1	2,5
NOK/USD	4,4	5,0	391,7	430,6	3,4	3,2
SEK/USD	0,8	0,0	18,2	5,3	5,5	4,4
Total	-5,5	6,5	570,3	507,9	3,1	3,1

¹ Löptiden är mellan 9 maj - 12 september för NOK/SEK, 9 maj - 24 oktober för NOK/USD och 17 oktober - 17 oktober för SEK/USD. Föregående år var löptiden mellan 10 maj - 12 oktober för NOK/SEK, 3 maj - 19 oktober för NOK/USD och 12 september - 12 september för SEK/USD.

NOTER

Terminskontrakten tillhör kategorin derivat som används för säkringsändamål. Samtliga derivat är värderade till verkligt värde, fastställt genom användning av kursen för valutaterminer på balansdagen, det vill säga nivå 2 i verkligt värde hierarkin enligt IFRS 13.

Terminskontrakt tecknas löpande med sex månaders löptid. Terminskontrakt med negativa marknadsvärden uppgår totalt till 14,1 Mkr (0,8), vilket redovisas inom upplupna kostnader och förutbetalda intäkter. Terminskontrakt med positiva marknadsvärden uppgår totalt till 8,6 Mkr (7,2), vilket redovisas inom förutbetalda kostnader och upplupna intäkter.

En uppskjuten skattefordran har beaktats med 1,2 Mkr (föregående år uppskjuten skatteskuld 1,4) och resterande verkligt värde om -4,3 Mkr (5,0) har redovisats mot säkringsreserven inom eget kapital. Beloppet för terminskontrakt NOK/USD på 4,4 Mkr (5,0) fördelas brutto på valutaparet NOK/SEK med -18,0 Mkr (12,7) och på valutaparet SEK/USD med 22,4 Mkr (-7,7).

Not 18 Förslag till vinstdisposition och Eget kapital

Till årsstämman förfogande står följande vinstmedel (tusental svenska kronor):

Balanserad vinst	415 569
Årets vinst	265 086
Summa	680 655

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att:

Till aktieägarna utdelas 6,25 kronor per aktie	410 000 ¹
I ny räkning överföres	270 655
Summa	680 655

¹Utdelning görs på antalet utestående aktier på avstämningsdagen.

Som avstämningsdag för utdelning föreslås den 11 september 2018. Den av årsstämman beslutade utdelningen beräknas i så fall utsändas den 14 september 2018.

Med hänvisning till ovanstående och vad som i övrigt kommit till styrelsens kännedom är styrelsens uppfattning följande: En allsidig bedömning av moderbolagets och koncernens ekonomiska ställning medför att utdelningen är försvarlig med hänvisning till de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på moderbolagets och koncernens egna kapital och likviditet. När det gäller koncernens soliditet uppgår denna till 54 procent före utdelning och 44 procent efter utdelning. Detta bedöms vara en fullgod soliditet även beaktat den kommande strategi implementering.

Totalt antal stamaktier är 65 600 000 (2016/17: 65 600 000) med kvotvärde 1,25. Antal A-aktier uppgår till 5 760 000 medan antal B-aktier uppgår till 59 840 000. Varje aktie av serie A berättigar till tio röster medan varje aktie av serie B berättigar till en röst. Alla emitterade aktier är till fullo betalda. Bolaget har utestående aktieoptionsprogram, vars utfall har säkrats genom återköp av 2 391 865 B-aktier (2 516 562). Antal utestående aktier vid årets slut uppgick till 63 208 135 (63 083 438). Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning redovisas i not 10.

Koncernens reserver av omräkningsdifferenser uppgår till -40,6 Mkr (-95,0), samt säkringsreserv uppgående till -4,3 Mkr (5,1).

Not 19 Pensionsförpliktelser

Koncernen har enbart förmånsbaserade tjänstepensionsplaner för ett fåtal tidigare anställda tjänstemän. Följande tabeller visar en översikt av de poster som ingår i nettokostnaden för de ersättningar som redovisas i koncernresultaträkningen för koncernens förmånsbestämda pensionsplaner. Vidare anges de belopp som redovisas i koncernens balansräkning för pensionsplanerna. För mer information se sidorna 100-101.

Förändringar i den tillgång/skuld som redovisas i balansräkningen är:

	2017/18	2016/17
Vid årets början	1,6	1,2
Redovisad pensionskostnad, netto	-0,2	0,0
Erlagda avgifter (employer contributions)	0,1	0,3
Valutakursdifferenser	0,1	0,1
Redovisat belopp för förmånsbestämda förpliktelser	1,5	1,6

Pensionsförpliktelse:

	2017/18	2016/17
Nuvärde av förmånsbestämda förpliktelser	4,6	6,6
Förvaltningstillgångarnas verkliga värde	6,1	8,2
Aktuariella vinster/förluster	0,0	0,0
Redovisad tillgång i balansräkningen för pensionsförpliktelser	1,5	1,6

Avgiftsbestämda planer

Avgiftsbestämda planer förekommer i Sverige, Norge och Finland. Betalning till dessa sker löpande enligt reglerna i respektive plan.

	2017/18	2016/17
Koncernen	82,7	72,5
Moderbolaget	47,0	43,2

För tjänstemän i Sverige tryggas ITP 2-planens förmånsbestämda pensionsåtaganden för ålders- och familjepension genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Rådet för finansiell rapportering, UFR 10 Redovisning av pensionsplanen ITP 2 som finansieras genom försäkring i Alecta, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För aktuella räkningsår har bolaget inte haft tillgång till information för att kunna redovisa sin proportionella andel av planens förpliktelser, förvaltningstillgångar och kostnader vilket medfört att planen inte varit möjlig att redovisa som en förmånsbestämd plan. Pensionsplanen ITP 2 som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Premien för den förmånsbestämda ålders- och familjepensionen är individuellt beräknad och är bland annat beroende av lön, tidigare intjänad pension och förväntad återstående tjänstgöringstid. Förväntade avgifter nästa rapportperiod för ITP 2-försäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 12,5 Mkr (12,0).

Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt Alectas försäkringstekniska metoder och antaganden, vilka inte överensstämmer med IAS 19. Den kollektiva konsolideringsnivån ska normalt tillåtas variera mellan 125 och 155 procent. Om Alectas kollektiva konsolideringsnivå understiger 125 procent eller överstiger 155 procent ska åtgärder vidtas i syfte att skapa förutsättningar för att konsolideringsnivån återgår till normalintervallet. Vid låg konsolidering kan en åtgärd vara att höja det avtalade priset för nyteckning och utökning av befintliga förmåner. Vid hög konsolidering kan en åtgärd vara att införa premierreduktioner. Vid utgången av 2017 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 154 procent (149).

Not 20 Finansiella instrument

Finansiella instrument per kategori

Tillgångar 2018-04-30	Nivå	Låne- och kundfordringar	Derivat för säkringsredovisning	Finansiella tillgångar som kan säljas	Summa
Kundfordringar	2	33,7	0,0	0,0	33,7
Derivatinstrument	2	0,0	8,6	0,0	8,6
Långfristiga värdepappersinnehav*	3	0,0	0,0	224,5	224,5
Likvida medel	2	115,8	0,0	0,0	115,8
Summa		149,6	8,6	224,5	382,6

*Innehavet i MatHem Sverige AB har värderats baserat på en transaktion mellan två oberoende parter justerat för storleken på innehavet i jämförelse med den observerade transaktionen. Verkligt värde har bedömts enligt nivå 3 i verkligt värde hierarkin då värdet baseras på det justerade värdet av en transaktion på en ej aktiv marknad.

Skulder 2018-04-30	Nivå	Derivat för säkringsredovisning	Övriga finansiella skulder	Summa
Derivatinstrument	2	14,1	0,0	14,1
Leverantörsskulder och andra skulder	2	0,0	1 024,8	1 024,8
Summa		14,1	1 024,8	1 038,9

Tillgångar 2017-04-30	Nivå	Låne- och kundfordringar	Derivat för säkringsredovisning	Summa
Kundfordringar	2	31,0	0,0	31,0
Likvida medel	2	625,1	0,0	625,1
Summa		656,1	0,0	656,1

Skulder 2017-04-30	Nivå	Derivat för säkringsredovisning	Övriga finansiella skulder	Summa
Derivatinstrument	2	0,8	0,0	0,8
Leverantörsskulder och andra skulder	2	0,0	772,0	772,0
Summa		0,8	772,0	772,8

Verkligt värde värderas enligt nedan tre nivåer:

Nivå 1: Noterade priser på en aktiv marknadsplats.

Nivå 2: Värderingsmodell huvudsakligen baserad på observerbar marknadsdata för tillgången eller skulden.

Nivå 3: Värderingsmodell huvudsakligen baserad på egna antaganden.

Finansiella skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Leverantörsskulder	881,6	635,2	829,2	578,2
Övriga kortfristiga skulder	143,2	136,8	14,5	26,5
Summa	1,024,8	772,0	843,7	604,7
Verkligt värde	1024,8	772,0	843,7	604,7

Samtliga kundfordringar förfaller inom 30 dagar.

Genomsnittlig kredittid för leverantörsskulder är 44 dagar (45) och för övriga kortfristiga skulder 20 dagar (20). Samtliga leverantörsskulder förfaller till betalning inom 60 dagar.

Samtliga checkräkningskrediter är i SEK. Under innevarande räkenskapsår har moderbolaget inte haft några banklån.

På checkräkningskrediten i koncernens cashpool löper rörlig ränta. Under året har den genomsnittliga räntan varit 0,14 procent (0,12). Kreditlimiten på cashpoolen uppgår till 100 Mkr (100). Moderbolaget har även en checkräkningskredit tillgänglig hos DNB Bank ASA om 300 Mkr. Säkerhet för checkräkningskrediter utgörs av redovisning av finansiella covenant. Koncernens totala checkräkningskrediter uppgår till 400 Mkr (400).

Moderbolagets kredit ingår i en Cashpool för koncernen där nyttjad kredit uppgick till 0,0 Mkr (0,0). Det verkliga värdet på upplåning motsvarar dess redovisade värde, eftersom diskonteringseffekten inte är väsentlig.

Not 21 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Upplupna lönekostnader	114,5	115,0	59,2	66,8
Upplupna semesterlönekostnader	191,2	177,1	108,8	103,1
Upplupna sociala avgifter	101,5	107,4	77,2	85,4
Övriga poster	129,4	100,8	67,5	50,6
Summa	536,5	500,2	312,8	305,9

Not 22 Övriga avsättningar

Avser:

a) Försäljningsrelaterade avsättningar

Avsättningar för garantiåtaganden, outlösta presentkort, öppet köp och beräknade bonuspoäng till kundklubsmedlemmar som alla förväntas tas i anspråk under det nästkommande räkenskapsåret. Avsättningen för beräknade framtida garantiåtaganden motsvaras av årets garantikostnader med beaktande av garantitidens längd.

Presentkort

Vid köp av Clas Ohlsons presentkort i butik eller via e-handel redovisas hela beloppet som en avsättning och redovisas som en intäkt först när presentkortet nyttjas i butik, alternativt när dess giltighet gått ut.

Öppet köp och reklamationer

Clas Ohlson erbjuder sina kunder öppet köp under 90 dagar och rätt att reklamera en icke fullgod vara upp till 10 år efter köpet. Merparterna av returer sker under efterföljande vecka efter försäljningstillfället. Månatligen justeras försäljningen med beräknad andel returer.

Club Clas

Medlemmar i Clas Ohlsons lojalitetsprogram Club Clas tilldelas bonuscheckar i olika valörer beroende på hur mycket kunden tidigare har köpt hos Clas Ohlson. Checkarna skickas löpande ut och är giltiga i sex månader. Samtliga utställda bonuscheckar löses inte in varför varje försäljning inom lojalitetsprogrammet minskas med det verkliga värdet avseende framtida inlösen av rabattchecken, beaktat aktuell inlösengrad.

b) Omstrukturering

Under verksamhetsåret 2015/16 reserverades en engångskostnad om 107,0 Mkr avseende omstrukturering av butiksnätet i Storbritannien.

NOTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Garantiåtaganden				
Ingående avsättningar	10,2	10,0	5,8	5,7
lanspråktagande under året	-10,2	-10,0	-5,8	-5,7
Avsatt under året	11,3	10,2	6,1	5,8
Summa	11,3	10,2	6,1	5,8
Öppet köp, outlösta presentkort och bonuspoäng	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Ingående avsättningar	53,2	54,2	40,2	41,9
lanspråktagande under året	-53,2	-54,2	-40,2	-41,9
Avsatt under året	57,5	53,2	44,6	40,2
Summa	57,5	53,2	44,6	40,2
Omstrukturering	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Ingående avsättningar	40,5	102,7	0,0	0,0
lanspråktagande under året	-26,8	-62,2	0,0	0,0
Avsatt under året	3,9	0,0	0,0	0,0
Summa	17,7	40,5	0,0	0,0
Varav långfristig del uppgår till	12,3	25,9	0,0	0,0
Summa avsättningar	86,5	103,9	50,7	46,0

Not 23 Koncerninterna transaktioner

Av moderbolagets fakturerade försäljning avser 2 783,9 Mkr (2 784,7) koncernintern försäljning. Av dessa avser 2 177,2 Mkr (2 173,4) försäljning till Clas Ohlson AS i Norge, 561,7 Mkr (563,9) försäljning till Clas Ohlson OY i Finland, 40,1 Mkr (43,7) försäljning till Clas Ohlson Ltd i Storbritannien och 4,9 Mkr (3,7) försäljning till Clas Ohlson GmbH i Tyskland. Några inköp från dotterbolagen har ej förekommit.

Not 24 Andelar i koncernföretag

Moderbolaget	2017/18	2016/17
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	29,3	29,3
Kapitaltillskott	0,0	0,0
Totalt	29,3	29,3

Nedan tabell visar Clas Ohlson AB:s innehav av aktier och andelar i dotterbolag enligt balansräkningen 30/4. Samtliga bolag ägs till 100 procent.

Clas Ohlsons AB:s innehav av aktier och andelar i dotterbolag:

Land	Bolag	Säte	Organisationsnr	2018-04-30		2017-04-30	
				Antal andelar	Värde Mkr	Antal andelar	Värde Mkr
Norge	Clas Ohlson AS	Oslo	NO 937402198	10 000	0,1	10 000	0,1
Finland	Clas Ohlson OY	Helsingfors	FI 1765891-7	500 000	4,7	500 000	4,7
Storbritannien	Clas Ohlson Ltd	London	6298382	300 000	4,0	300 000	4,0
Tyskland	Clas Ohlson GmbH	Hamburg	HRB 130004	1	9,3	1	9,3
Kina	Clas Ohlson (Shanghai) Co, Ltd	Shanghai	310000400574190	1 500 000	11,3	1 500 000	11,3
Summa					29,3		29,3

Not 25 Långfristiga värdepappersinnehav

Moderbolaget	2017/18	2016/17
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	0,0	0
Årets anskaffningar	224,5	0
Totalt	224,5	0

Nedan tabell visar Clas Ohlson AB:s innehav av aktier och andelar enligt balansräkningen 30/4.

Clas Ohlsons AB:s innehav av långfristiga värdepappersinnehav:

Land	Bolag	Säte	Organisationsnr	Antal andelar	Röstkapital andel	2018-04-30	2017-04-30
						Värde Mkr	Värde Mkr
Sverige	MatHem i Sverige AB	Stockholm	556775-7264	666030	10 %	224,5	0,0
Summa						224,5	0,0

Not 26 Bokslutsdispositioner

Moderbolaget	2017/18	2016/17
<i>Skillnaden mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan på:</i>		
– inventarier, verktyg och installationer	-32,2	-9,1
– byggnader och mark	1,0	1,0
<i>till periodiseringsfond</i>		
Årets avsättningar/återföring	44,0	-68,0
Summa moderbolaget	12,8	-76,2

Not 27 Kassa och bank

Moderbolaget	2017/18	2016/17
Kassa och bank	36,9	540,9
Summa moderbolaget	36,9	540,9

Ej nyttjad checkräkningskredit, vilken inte ingår i likvida medel, uppgick i koncernen till 400,0 Mkr (400,0).

Not 28 Obeskattade reserver

Moderbolaget	2017/18	2016/17
<i>Akkumulerad skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan på:</i>		
– inventarier, verktyg och installationer	407,7	375,5
– byggnader och mark	0,0	1,0
<i>Avsättning till periodiseringsfond</i>		
Tax 2013:1	0,0	107,0
Tax 2013:2	72,0	72,0
Tax 2014	101,0	101,0
Tax 2015	138,0	138,0
Tax 2016	123,0	123,0
Tax 2017	131,0	131,0
Tax 2018	63,0	0,0
Summa moderbolaget	1 035,7	1 048,5

Not 29 Ställda säkerheter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Likvida medel	0,0	0,0	0,0	0,0
Summa säkerheter	0,0	0,0	0,0	0,0

Bolaget har inga säkerheter, för egna förpliktelser, gällande valutatermins kontrakt. Gällande nyttjade checkräkningskrediter redovisar bolaget finansiella covenant vars villkor bolaget uppfyller med god marginal. Under året uppgick ej nyttjade checkräkningskrediter till 400,0 Mkr (400,0) i koncernen samt moderbolaget.

Not 30 Eventualförpliktelser och åtaganden

Moderbolaget	2017/18	2016/17
<i>Eventualförpliktelser moderbolaget</i>		
Borgen till förmån för koncernföretag avseende framtida hyresåtaganden	273,3	251,7

Moderbolagets åtaganden

Samtliga butikslokaler, utom den i Insjön, förhyrs och behandlas som operationell leasing. Bolagets ambition är att hyran i huvudsak ska vara fast och inte baseras på butikernas omsättning. Avtalstiden uppgick per 2018-04-30 till i genomsnitt 4 år.

Avtalade hyresavtal är beräknade enligt 2018 års hyresnivå.

	2017/18	2016/17			
Räkenskapsårets hyror och leasingavgifter	297,0	289,6			
	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022-
Avtalade framtida hyror	233,3	206,1	156,9	118,1	138,4

Koncernens eventualförpliktelser

Koncernen har inga eventualförpliktelser.

Koncernens åtaganden

Samtliga butikslokaler, utom den i Insjön, förhyrs och behandlas som operationell leasing. Bolagets ambition är att hyran i huvudsak ska vara fast och inte baseras på butikernas omsättning. Avtalstiden uppgick per 2018-04-30 till i genomsnitt 5 år. Avtalade hyresavtal är beräknade enligt 2018 års hyresnivå.

Koncernen	2017/18	2016/17			
Räkenskapsårets hyror och leasingavgifter	737,3	738,9			
	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022-
Avtalade framtida hyror	709,9	622,0	526,3	395,8	702,5

Not 31 Transaktioner med närstående

Antalet aktieägare i moderbolaget uppgick vid verksamhetsårets slut till 34 717. Störst ägarandel har Clas Ohlsons ättlingar Helena Ek-Tidstrand, Björn Haid, Johan Tidstrand, Peter Haid och Claus-Toni Haid med 38 procent av kapitalet och 66 procent av rösterna. Några transaktioner med dessa närstående har ej skett under verksamhetsåret 2017/18 eller 2016/17. När det gäller ersättningen till styrelse och ledande befattningshavare framgår detta av not 6 i årsredovisningen. För ytterligare beskrivning se bolagsstyrningsrapporten sidorna 79-87.

Not 32 Medelantalet anställda

	Koncernen		Moderbolaget	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Summa Sverige	1 667	1 601	1 667	1 601
– varav kvinnor	(713)	(685)	(713)	(685)
Summa Norge	772	734		
– varav kvinnor	(299)	(284)		
Summa Finland	336	306		
– varav kvinnor	(153)	(139)		
Summa Storbritannien	86	116		
– varav kvinnor	(44)	(59)		
Summa Kina	52	50		
– varav kvinnor	(26)	(25)		
Summa Tyskland	37	28		
– varav kvinnor	(18)	(14)		
Totalt	2 951	2 835	1 667	1 601
– varav kvinnor	1 253	1 206	713	685

Medelantalet anställda beräknas på totalt antal arbetade timmar i förhållande till total årsarbetstid.

Not 33 Redovisning i segment

Clas Ohlson har följande segment: Sverige, Norge, Finland och Utanför Norden samt koncerngemensamt. Koncerngemensamt segment avser de koncerngemensamma funktioner som bistår försäljningsorganisationerna med inköp, distribution, marknadsföring, ledning och övrig support. Stor del av koncernens värdeskapande sker i koncerngemensamt segment. Koncernens internprissättning har anpassats efter dessa förutsättningar. Transaktionerna mellan koncerngemensamt och försäljningsorganisationerna utgörs i första hand av leveranser och betalning för varor, intermediering av utförda tjänster samt räntor på koncerninterna lån. Det resultatmätt som redovisas per segment utgörs av rörelseresultatet. Clas Ohlson har inte några kunder, som enskilt står för mer än 10 procent av koncernens omsättning.

	2017/18	2016/17
Nettoomsättning per segment		
Sverige	3 657,6	3 587,8
Norge	3 286,8	3 190,1
Finland	998,1	912,9
Utanför Norden	268,2	299,3
Koncerngemensamt	2 783,9	2 784,7
Eliminering av försäljning till andra segment	-2 783,9	-2 784,7
Totalt	8 210,7	7 990,1
Rörelseresultat per segment		
Sverige	150,3	147,3
Norge	138,6	134,4
Finland	32,0	28,9
Utanför Norden	9,1	10,7
Koncerngemensamt	138,2	288,6
Totalt	468,3	609,9
Tillgångar per segment		
Sverige	776,8	800,8
Norge	661,7	582,2
Finland	193,6	168,0
Utanför Norden	150,5	124,8
Koncerngemensamt	2 301,2	1 598,5
Totalt	4 083,9	3 274,3

Likvida medel ingår inte i ovanstående tabell.

Investeringar och avskrivningar per segment

	Investeringar		Avskrivningar	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
Sverige	20,3	39,3	36,7	37,9
Norge	59,6	63,8	51,3	48,1
Finland	15,2	10,4	15,1	14,0
Utanför Norden	18,7	20,3	7,6	14,8
Koncerngemensamt ¹	383,5	129,8	114,9	115,2
Totalt	497,2	263,6	225,6	230,0

¹Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgår till 124,0 Mkr (105,9). Avskrivningar hänförliga till immateriella anläggningstillgångar uppgår till 35,9 Mkr (34,7 Mkr). Investering i Mathem i Sverige AB uppgår till 224,5 Mkr.

Not 34 Händelser efter årets slut**Extern finansiering**

Efter räkenskapsårets slut har bolaget avtalat om extern kredit motsvarande 250 Mkr kr för att tillgodose bolagets finansieringsbehov.

Avslutad prestationsperiod långsiktigt incitamentsprogram LTI 2015

Kvalifikationsperioden och prestationsperioden för det långsiktiga incitamentsprogrammet LTI 2015 löpte under perioden 1 maj 2015 till 30 april 2018. Tilldelning av totalt 9 659 aktier genomfördes den 2 maj, efter rapportperiodens slut, i enlighet med stämmobeslut om aktiematchning med 1 aktie per köpt aktie till de deltagare som kvarstod i anställning efter den 3-åriga kvalifikationsperioden.

Uppsatta prestationskriterier gällande genomsnittlig försäljningstillväxt och ökad vinst per aktie under perioden 2015-2018 uppnåddes inte, vilket medförde att inga optioner tilldelades till deltagarna och att LTI 2015 därmed är avslutat.

LTI 2018 och utnyttjande av bemyndigande att återköpa aktier

I maj 2018 infördes det långsiktiga incitamentsprogrammet LTI 2018 enligt samma struktur som LTI 2017. Ledande befattningshavare köper aktier inom LTI 2018 i mitten av juni. Lösenpriset för de villkorade personaloptionerna är fastställt till 93,80 kr per aktie med eventuellt utnyttjande, efter den treåriga kvalifikationsperioden, mellan juni 2021 och april 2025.

Årsstämman i Clas Ohlson AB gav den 9 september 2017 styrelsen mandat att under perioden fram till nästa årsstämma förvärva maximalt 860 000 aktier för att säkra företagets åtagande i samband med införandet av ett aktierelaterat incitamentsprogram, LTI 2018. Det totala antalet aktier som krävs för att säkra åtagandet för LTI 2018 har beräknats till 850 000 aktier. Hela åtagandet för LTI 2018 kan säkras genom att använda aktier som återköpts för att säkra tidigare LTI-program där behovet omräknats.

Bolagets innehav av Clas Ohlson aktier uppgick per den 30 april 2018 till 2 391 865 aktier motsvarande 4 procent av totala antalet registrerade aktier.

Årsredovisningens undertecknande

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och ger en rättvisande bild av koncernens ställning och resultat. Årsredovisningen har upprättats i enlighet med god redovisningssed och ger en rättvisande bild av moderbolagets ställning och resultat. Förvaltningsberättelsen för koncernen och moderbolaget ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Insjön 2018-06-29

Kenneth Bengtsson

Styrelseordförande

Mathias Haid

Cecilia Marlow

Göran Näsholm

Charlotte Strömberg

Göran Sundström

Ros-Marie Grusén

Anne Thorstvedt Sjöberg

Lotta Lyrå

Vd och koncernchef

Henrik Andersson

Arbetstagarrepresentant (Unionen)

Joe Erikson

Arbetstagarrepresentant (Handels)

Vår revisionsberättelse har avgivits 2018-06-30

Deloitte AB

Kent Åkerlund

Auktoriserad revisor

De finansiella rapporterna ska fastställas på årsstämma den 8 september 2018.

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Clas Ohlson AB (publ)
Organisationsnummer 556035-8672

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Clas Ohlson AB (publ) för räkenskapsåret 2017-05-01 - 2018-04-30 med undantag för bolagsstyrningsrapporten på sidorna 79-87. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 68-116 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 30 april 2018 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 30 april 2018 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen.

Våra uttalanden i denna rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen är förenliga med innehållet i den kompletterande rapport som har överlämnats till moderbolagets revisionsutskott i enlighet med Revisorsförordningens (537/2014) artikel 11.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisionssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav. Detta innefattar att, baserat på vår bästa kunskap och övertygelse, inga förbjudna tjänster som avses i Revisorsförordningens (537/2014) artikel 5.1 har tillhandahållits det granskade bolaget eller, i förekommande fall, dess moderföretag eller dess kontrollerade företag inom EU.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Särskilt betydelsefulla områden

Särskilt betydelsefulla områden för revisionen är de områden som enligt vår professionella bedömning var de mest betydelsefulla för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen för den aktuella perioden. Dessa områden behandlades inom ramen för revisionen av, och i vårt ställningstagande till, årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet, men vi gör inga separata uttalanden om dessa områden.

Värdering av varulager

Beskrivning av risk

Clas Ohlsons redovisar per den 30 april 2018 ett varulager om 2 038 Mkr. Det utgör en väsentlig andel av koncernens tillgångar och är fördelat på ett stort antal artiklar spridda över 229 butiker och en distributionscentral. Varulagret värderas enligt lägsta värdets princip, vilket innebär det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Redovisning av varulager är förknippat med en hög grad av uppskattningar och bedömningar främst relaterat till inkurans, beräkning av omkostnadspålägg och volymbonusar. Därutöver har vi bedömt det som ett betydande område till följd av den stora transaktionsvolymen och komplexiteten till följd av spridning på ett stort antal lagerplatser. För ytterligare information hänvisas till avsnittet Riskbedömning och kontrollaktiviteter på sidan 86, uppskattningar och antaganden på sidan 98, koncernens redovisningsprinciper för varulager på sidan 100 och not 13.

Våra granskningsåtgärder

Vår revision omfattade följande granskningsåtgärder men var inte begränsad till dessa:

- Granskning av utformningen av kontrollmiljön i Clas Ohlsons processer för varulagerhantering och inköp.
- Granskning av Clas Ohlsons bedömningar och beräkningar av omkostnadspålägg.
- Granskning av värderingen av varulagret enligt först-in-först-ut-principen, och tillämplad modell för inkurans.
- Dataanalys över samtliga transaktioner i koncernens varulager från in- till utleverans för att säkerställa fullständighet.
- Deltagit på ett urval av inventeringar i butiker samt kontrollinventering av Clas Ohlsons distributionscentral i Insjön.
- Granskning att ändamålsenliga redovisningsprinciper tillämpas och erforderliga upplysningar lämnas i årsredovisningen.

Intäktsredovisning

Beskrivning av risk

Koncernens försäljning per 30 april 2018 uppgår till 8 210,7 Mkr. Bolaget redovisar intäkter vid leverans av produkter då väsentliga risker och förmåner förknippade med varornas ägande har överförts till köparen. I vår revision har vi fokuserat på redovisning av intäkter då det utgör en väsentlig post i bolagets resultaträkning och då intäkterna består av en stor mängd små transaktioner, i allt väsentligt till konsumenter via egna butiker och med kontant betalning. För ytterligare information hänvisas till avsnittet Riskbedömning och kontrollaktiviteter på sidan 86 och not 33 om redovisning i segment.

Våra granskningsåtgärder

Våra granskningsåtgärder inkluderade men var inte begränsade till:

- Granskning av Clas Ohlsons process och utformning av kontrollmiljön för intäktsredovisning och kassahantering.
- Analytisk granskning av redovisad försäljning och avstämning av total försäljning på kvittnivå med matchning mot transaktioner i varulager med hjälp av dataanalysverktyg.
- Granskning av Clas Ohlsons analys och kontroll av förändringar i bruttomarginal.
- Granskning av kassarutiner i ett urval av bolagets butiker.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-67 och 120-152. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och, vad gäller koncernredovisningen, enligt IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta. Styrelsens revisionsutskott ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka bolagets finansiella rapportering.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/revisorsansvar. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Clas Ohlson AB (publ) för räkenskapsåret 2017-05-01 - 2018-04-30 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktörer ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisionssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Den verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av förvaltningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/revisornsansvar.

Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten

Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten på sidorna 79-87 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Vår granskning har skett enligt FARs uttalande RevU 16 Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten. Detta innebär att vår granskning av bolagsstyrningsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för våra uttalanden.

En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Upplysningar i enlighet med 6 kap. 6 § andra stycket punkterna 2–6 årsredovisningslagen samt 7 kap. 31 § andra stycket samma lag är förenliga med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar samt är i överensstämmelse med årsredovisningslagen.

Deloitte AB, utsågs till Clas Ohlson ABs revisor av bolagsstämman 2017-09-09 och har varit bolagets revisor sedan 2013-09-07.

Insjön den 30 juni 2018

Deloitte AB

Kent Åkerlund
Auktoriserad revisor

Hållbarhetsrapport 2017/18

I enlighet med ÅRL 6 kap 11§ har Clas Ohlson valt att upprätta den lagstadgade hållbarhetsrapporten som en från den legala årsredovisningen avskild rapport.

Hållbarhet är en integrerad del av Clas Ohlsons verksamhet och vi integrerar hållbarhetsfrågorna i vår strategi, affärsmodell och styrning. För en beskrivning av Clas Ohlsons affärsmodell se sidorna 24 och 26. Hållbarhetsaspekter är integrerade i alla delar av den nya strategin, som beskrivs på sidorna 14-17.

Hållbarhetsarbetet beskrivs under respektive verksamhetsdel på sidorna 34-63. För information om organisation, policyer och styrning av hållbarhetsarbetet se sidan 26.

Vägledande för de åtta prioriterade hållbarhetsområden som Clas Ohlson fokuserat på är väsentlighetsanalysen, som årligen valideras genom en dialog med olika intressenter. Under våren 2018 uppdaterades väsentlighetsanalysen för att reflektera det nya strategiska ramverket. Detta beskrivs på sidorna 128-129.

Hållbarhetsriskerna belyses under Risker och osäkerhetsfaktorer på sidorna 74-77 och återfinns i flera riskkategorier bland annat

inköp, medarbetare och logistik. En mer omfattande beskrivning av hållbarhetsrisker återfinns på sidorna 130-131.

Hållbarhetsmål samt utfall beskrivs på sidorna 124-125. Som undertecknare av FN:s Global Compact tio principer avseende mänskliga rättigheter, arbetsrättsvillkor, miljö och korruption utgör hållbarhetsredovisningen Clas Ohlsons Rapport om framsteg (Communication on Progress).

Clas Ohlson rapporterar sitt hållbarhetsarbete enligt riktlinjerna för GRI, Standards. För ytterligare information om var olika hållbarhetsrelaterade upplysningar återfinns se GRI-index på sidorna 132-135.

Med hjälp av ovanstående sidhänvisningar återfinns en redogörelse om Clas Ohlsons arbete och resultat inom miljö, sociala förhållanden och personal, respekt för mänskliga rättigheter samt motverkande av korruption. Denna information utgör Clas Ohlsons hållbarhetsrapport.

Revisorns yttrande avseende den lagstadgade hållbarhetsrapporten

Till bolagsstämman i Clas Ohlson AB (publ), org.nr 556035-8672.

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för hållbarhetsrapporten för räkenskapsåret 2017-05-01 - 2018-04-30 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Granskningens inriktning och omfattning

Vår granskning har skett enligt FARs rekommendation RevR 12 Revisorns yttrande om den lagstadgade hållbarhetsrapporten. Detta innebär att vår granskning av hållbarhetsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för vårt uttalande.

Uttalande

En hållbarhetsrapport har upprättats.

Insjön den 30 juni 2018
Deloitte AB

Kent Åkerlund
Auktoriserad revisor



häriifrån till hållbarheten

FÖLJ MED OSS PÅ RESAN MOT
HÅLLBARHETEN.CLASOHLSON.SE

Kompletterande hållbarhetsinformation

Hållbarhet stärker vårt erbjudande och gör oss mer motståndskraftiga. Hållbarhetsarbetet är integrerat i verksamheten och berör hela vår värdekedja.

Från att introducera kriterier för hållbara produkter och säkerställa en inkluderande arbetsmiljö, till att främja mänskliga rättigheter och gott miljöarbete i vår leverantörskedja. Vi har tagit viktiga steg mot att nå de hållbarhetsmål vi satt fram till 2020.

”Häriifrån till hållbarheten” beskriver den resa vi gör för att bli ett mer hållbart företag. Som en integrerad del av vår strategi definierar ”Häriifrån till hållbarhet” de viktigaste hållbarhetsfrågorna att hantera och beskriver vår ambitionsnivå. Vi rapporterar vårt arbete inom åtta prioriterade områden.

Under våren har väsentlighetsanalysen uppdaterats för att identifiera de områden som har högst relevans utifrån vårt nya strategiska ramverk 100 år till. Under verksamhetsåret 2018/19 kommer vi att inkludera våra nuvarande mål för 2020 i ett format som överensstämmer med den nya strategin.

”Häriifrån till hållbarheten” – de gröna pratbubblorna som möter våra kunder – syftar till att dra uppmärksamhet till vårt hållbara erbjudande och förklarar på vilket sätt de bidrar till en mer hållbar livsstil.

Mot en resurseffektiv VÄRDEKEDJA

Vår långsiktiga ambition är att bidra till en resurseffektiv värdekedja. Vi har identifierat tre viktiga prioriteringar i strategin *100 år till* som ska ta oss närmare denna ambition:

- Utveckla hållbarhetsaspekten i vårt produkterbjudande.
- Utveckla och marknadsföra resurseffektiva serviceerbjudanden som bidrar till en cirkulär ekonomi.
- Skapa möjlighet att minska koldioxidpåverkan från e-handel och hemleveranser.

Vår värdekedja

Vi har en långsiktig ambition att bidra till en resurseffektiv värdekedja. För att hantera vår positiva och negativa påverkan på ett effektivt sätt måste vi förstå var i kedjan påverkan sker för av och en av de väsentliga frågorna.

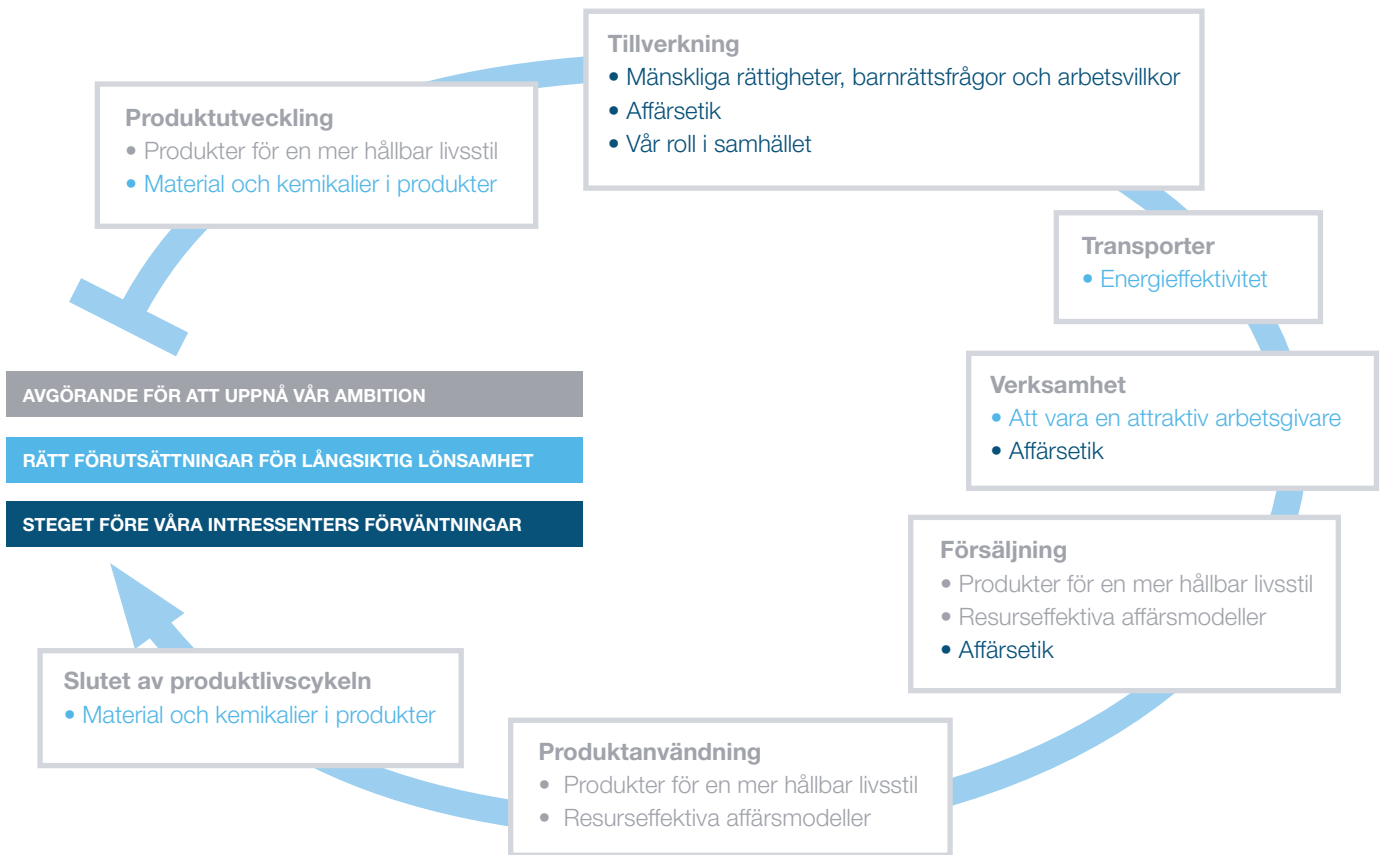
Vårt ansvar sträcker sig utanför den egna verksamhetens direkta påverkan och omfattar också påverkan som vi bidrar till eller har en koppling till genom våra affärsrelationer med till exempel leverantörer och kunder.

Vi har olika stor möjlighet att påverka de olika delarna av värdekedjan.

Värdekedjeperspektivet hjälper oss att identifiera möjligheter och risker, förstå avgränsningar och hur vi kan skapa värde för våra intressenter.

	Produktutveckling	Tillverkning	Transporter	Verksamhet
OMRÅDE	Tillsammans med strategiska partners för våra egna varumärken	71 procent av produkterna tillverkas i Asien	1 300 miljoner tonkilometer produkter transporteras	Drygt 5 000 medarbetare i sex länder
FRÅGOR	<ul style="list-style-type: none"> • Vatten och energieffektivitet • Mer hållbara material • Förpackningar • Möjligt att återvinna • Funktionalitet • Produktivslängd 	<ul style="list-style-type: none"> • Uppförandekod och kvalitetskrav • Anti-korruption och mutor • Mänskliga rättigheter på nya och befintliga marknader • Migrantarbetsituationen 	<ul style="list-style-type: none"> • Utsläpp av CO₂ och energiförbrukning • Transporteffektivitet • Packningsgrad och samlastning 	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetensutveckling • Mångfald • Hälsa och välbefinnande • Unga medarbetare • Energieffektivitet och avfall • Anti-korruption och mutor
VÄRDESKAPANDE	<ul style="list-style-type: none"> • Minskad påverkan från produkter under användning och vid återvinning • Relevanta och unika produkter 	<ul style="list-style-type: none"> • Förbättrade förhållanden för leverantörer, deras anställda och familjer och det lokala samhället • Ökat förtroende för varumärket Clas Ohlson 	<ul style="list-style-type: none"> • Minskade CO₂-utsläpp • Mer kostnadseffektiva transportlösningar 	<ul style="list-style-type: none"> • Högpresterande organisation • Attraherar och behåller duktiga medarbetare • Ökat medarbetar-engagemang
MÖJLIGHET ATT PÅVERKA	MEDIUM	MEDIUM	MEDIUM	HÖG

VÄRDEKEDJA



	Försäljning	Produktanvändning	Slutet av produktlivscykeln
OMRÅDE	Drygt 230 butiker och e-handel i fem länder	Produkter med bra miljöprestanda till attraktivt pris möjliggör för kunder att leva mer hållbart.	Medverkan i insamlings- och återvinningssystem
FRÅGOR	<ul style="list-style-type: none"> • Tillgänglighet av produkter med bra miljöprestanda • Information om produkter för en mer hållbar livsstil • Energieffektivitet i butik 	<ul style="list-style-type: none"> • Produktivslängd • Miljöpåverkan under produktlivscykeln • Farliga kemikalier • Produktsäkerhet • Tjänster för en mer hållbar livsstil • Reservdelar 	<ul style="list-style-type: none"> • Avfall • Återvinning • Återanvändning • Producentansvar och insamlingssystem • Kemikalier
VÄRDESKAPANDE	<ul style="list-style-type: none"> • Lojala kunder • Engagerade medarbetare • Attraktivt, unikt och relevant produkt erbjudande • Minskad driftskostnad • Ökad information om miljöpåverkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Förlängd produktanvändning • Högt förtroende för produkter • Mindre avfall och ökad resurseffektivitet • Mindre kemikalier i miljön • Minskad energiförbrukning och CO₂-utsläpp • Kostnadsbesparing 	<ul style="list-style-type: none"> • Mindre avfall och ökad materialåtervinning • Mindre kemikalier i miljön
MÖJLIGHET ATT PÅVERKA	HÖG	LÅG	LÅG

Åtta prioriterade områden

Våra åtta prioriterade områden beskriver de miljömässiga och sociala områden som vi fokuserar vårt arbete inom, på vilket sätt vi skapar värde och hur vi mäter framsteg.

1

Produkter för en hållbar livsstil

VÅRT MÅL är att produkter för en mer hållbar livsstil ska stå för 25 procent av försäljningen år 2020. Clas Ohlson har en viktig roll att spela i att hjälpa kunder att leva mer hållbart. Genom att erbjuda produkter med bra miljöprestanda till ett attraktivt pris gör vi detta möjligt i praktiken.

För att säkerställa att vi är relevanta i vårt erbjudande har vi under året jobbat med att ytterligare utveckla kriterierna för produkter för en mer hållbar livsstil. Ambitionen är att de bättre ska spegla påverkan på miljön och sociala aspekter längs hela värdekedjan. Vi arbetar också med att utveckla en systematik för att hantera och redovisa hur vi successivt flyttar fram positionen för hela erbjudandet.

Uppdaterade kriterier och tillhörande produktkrav godkänns av en kommitté som består av sortimentschef, hållbarhetschef och kvalitetschef. Ansvaret för tillämpningen av kriterier och produktkrav ligger hos produktutveckling och produktchefer, och är en integrerad del i vår inköpsprocess.

Andelen produkter som uppfyllde något av våra hållbarhetskriterier uppgick vid utgången av verksamhetsåret till 16 procent. Listan dominerar av produkter som uppfyller kraven för de tredjepartsmiljömärkningar som Clas Ohlson accepterar, exempelvis FSC eller energieffektiv LED-belysning. Ett fokusområde har varit att under året öka andelen miljömärkta trä- och pappersprodukter.

För de produktgrupper där det i dagsläget saknas etablerade hållbarhetsstandarder fortsätter arbetet med att definiera egna produktkrav för att kunna inkludera även dessa produkter i det hållbara sortiment.

Under verksamhetsåret 2018/19 kommer vi att förtydliga och förankra de nya kriterierna internt, samt utveckla processer för godkännande, implementering och uppföljning.

2

Resurseffektiva affärsmodeller

Genom att utveckla mer resurseffektiva affärsmodeller bidrar vi till samhällets skifte från en traditionell linjär syn på tillverkning, användning och avfall till en mer cirkulär ekonomi.

Vi har fokuserat på att utveckla erbjudanden som förlänger produkters livslängd. Vi ser också affärsmöjligheter i uthyrnings- och delningstjänster som förenklar för kunden samtidigt som det innebär väsentligt lägre miljöbelastning sett över produktens livscykel. Ett sådant exempel är den nya tjänsten Hyr hos Clas, ett kunderbjudande med väsentligt bättre miljöprestanda i jämförelse med traditionell försäljning av produkter. Läs mer om Hyr hos Clas på sidan 38.

Tjänster som förlänger produkters livslängd fortsätter att utvecklas positivt. Försäljningen av reservdelar ökade med 13 procent från föregående år. Vi introducerade också en knivslipningstjänst samt installation, vinterförvaring och service av robotgräsklippare. Läs mer om dessa tjänster på sidan 38.

Under verksamhetsåret 2018/19 kommer vi att fokusera på att säkerställa att resurseffektivitet och cirkulärt tänkande blir en central komponent i utvecklingen av nya tjänster och lösningar, och att vi är transparenta i kommunikationen med våra kunder. För att uppnå detta kommer vi att utbilda och involvera medarbetarna så att de kan vara goda hållbarhetsambassadörer.

3

En attraktiv arbetsgivare

Genom att skapa en modern och inkluderande arbetsplats kan vi attrahera och behålla den kompetens vi behöver för att utveckla Clas Ohlson framåt.

Inom de tre områdena lärande, förenkling och engagemang fokuserar vi på ledarutveckling, effektiva team, mångfald, kompetensutveckling och mer effektiva processer.

Gemensamma policyer och processer styr hur vi arbetar avseende rekrytering, introduktion av nyanställda, kompetensutveckling, mångfald och ersättning. Arbetet styrs genom "Capability Council" där vi prioriterar, samordnar, följer upp och utvärderar vårt arbete.

Under året har vi uppdaterat och förenklat processer för att kunna erbjuda mer flexibla arbetsplatser och mer inkluderande arbetssätt. Vår digitala utbildningsplattform har utvecklats till att bli mer modulär, för att bättre möta medarbetares behov i olika utvecklingsfaser.

Vårt mål är att frisknärvaron ska överstiga 96 procent år 2020. Under verksamhetsåret var frisknärvaron 95 procent. Varken män eller kvinnor ska stå för mindre än 40 procent av någon enskild yrkesgrupp, det gäller också ledande befattningshavare. Under verksamhetsåret var 34 procent av cheferna kvinnor.

Under verksamhetsåret 2018/19 kommer vi att definiera mål och börja mäta medarbetarnas upplevelse av hur väl vi lever upp till våra affärsmål samt den kompetens som krävs i vår övergång till en mer digital affärsmodell.

4

Energieffektivitet

VÅRT MÅL är att CO₂-utsläppen ska minska relativt vår omsättning. När vi fortsätter växa som bolag är det viktigt att våra CO₂-utsläpp inte ökar i samma takt.

Den ökande e-handeln påverkar kundernas förväntningar att snabbt kunna få produkter levererade hem till dörren. Att förstå och hantera miljöpåverkan från olika försäljnings- och distributionskanaler blir allt viktigare.

Det är också viktigt att energianvändningen i våra fastigheter och butiker är så effektiv som möjligt och att vi främjar användningen av el och värme från förnybara energikällor. Under verksamhetsåret 2017/18 minskade elanvändningen i våra butiker från 103 till 95 kWh/m².

Våra CO₂-utsläpp (scope 1+2) har minskat med 12 procent i förhållande till föregående verksamhetsår. Idag transporteras 96 procent av våra produkter med båt och tåg, som båda har förhållandevis bra CO₂-profil. Andelen gods som transporteras på järnväg i förhållande till totala landtransporter var 30 procent (44) under verksamhetsåret. Minskningen berodde på en omställning i samband med strejk i Göteborgs hamn samt att vi flyttat en del av inflödet av produkter från Göteborg till Gävle. Utsläppen från godstransporter i förhållande till omsättningen minskade under verksamhetsåret.

Vi arbetar med att styra om våra transporter mot transporter som ökar leveranssäkerheten, minskar kostnaderna och minskar miljöpåverkan. Vi ökar andelen transporter med båt och tåg samt optimerar och effektiviserar varuflödet avseende fyllnadsgrad i våra containrar och fordon.

Under kommande verksamhetsår kommer arbetet att kompletteras med analys och bedömning av hur vi på bästa sätt kan stödja en klimateffektiv distribution till slutkund. Vi kommer också fokusera på att ytterligare främja effektiv energianvändning som bygger på förnybara energikällor.

5

Material och kemikalier

Med ett tydligt kravställande gentemot leverantörer, god kontroll och ökad transparens säkerställer vi att vi ligger steget före i vårt kemikaliearbete och behåller kundernas förtroende.

Vi ska alltid möta lagkrav, men i vissa fall går vi längre än vad lagen kräver. Det innebär bland annat att vi ställer krav på att inga ämnen på REACH kandidatlista får förekomma i någon av våra produkter. För textilier och mjuka plastdelar som kommer i kontakt med huden utgår vi från försiktighetsprincipen och utvecklar krav baserade på branschstandarder och egna bedömningar.

Under året har vi genomfört utbildningar för att öka kunskapen hos medarbetare som ansvarar för att utvärdera att produkter och leverantörerna lever upp till våra krav. Vi har också börjat göra leverantörsrevisioner avseende kemikalier i tillverkningen, med fokus på inkommande material, ett viktigt komplement till de krav vi ställer på slutprodukter.

Utgångspunkten för kontroll av efterlevnaden är en riskanalys för att tydligt fokusera där risken för avvikelser är störst. Resultat från kontroller och uppföljningar visar att detta ger resultat, två exempel är arbetet med att minska flamskyddsmedel och PAH i produkter. Allvarliga avvikelser kan leda till att produkter slutar säljas eller tas tillbaka från marknaden. Under året har vi även förtydligt våra krav avseende lukt från produkter.

Under verksamhetsåret 2018/19 fortsätter vi att utveckla arbetet med kemikalierrevisioner hos leverantörer, förtydliga kravställningen avseende produkter med fokus på PFA ämnen, samt förbereda för implementering av stärkt systemstöd.

6

Mänskliga rättigheter, barnrättsfrågor och arbetsvillkor

VÅRT MÅL är att 98 procent av leverantörerna ska leva upp till våra krav utan allvarigare avvikelser från vår uppförandekod.

Majoriteten av de produkter vi säljer tillverkas i länder där det finns förhöjd risk för avvikelser mot vår uppförandekod. Därför är det viktigt att kontinuerligt kontrollera och följa upp att leverantörer lever upp till de krav vi ställer avseende mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, hälsa och säkerhet och miljö.

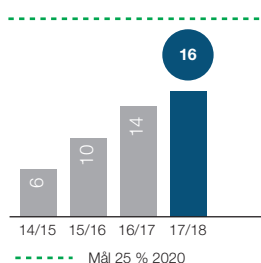
Vi har väl förankrade processer för att bedöma risk, kontrollera efterlevnad samt för uppföljning av avvikelser från uppförandekoden. Innan vi inleder samarbete med en ny leverantör gör vi en bedömning av om kraven är uppfyllda, och om inte, om leverantören är beredd att åtgärda avvikelserna. I de fall vi påträffar allvarliga avvikelser inleder vi inte samarbete. Varje leverantör bedöms med avseende på kraven i uppförandekoden minst vartannat år.

Under året genomfördes 249 (346) annonserade och oannonserade revisioner. Av dessa gällde 79 potentiella nya leverantörer, 64 godkändes medan samarbete med 15 leverantörer avböjdes på grund av allvarliga avvikelser från kraven. Av reviderade leverantörer levde 97 procent (98) upp till kraven. Minskningen från föregående år beror på att vi ändrat klassificeringen för avvikelser avseende arbetstidsrelaterade frågor och transparens.

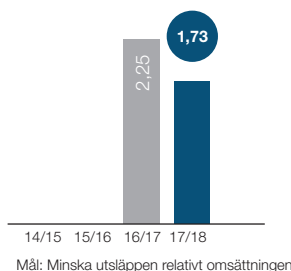
Vi har under året också fokuserat på att integrera Sedex, ett partnerskap för ökad transparens avseende ansvarsfulla inköp, i Clas Ohlsons leverantörsprogram. Samarbetet med Sedex bidrar till förbättrad effektivitet och ökad transparens i leverantörsledet samtidigt som vi kan fokusera egna revisionsresurser till där risken är som högst.

Under kommande verksamhetsår fortsätter vi att utveckla vårt proaktiva arbete för att bidra till långsiktigt positiva förändringar hos strategiskt viktiga leverantörer genom kunskapsutveckling, samtidigt som vi på bästa sätt stödjer vår affär.

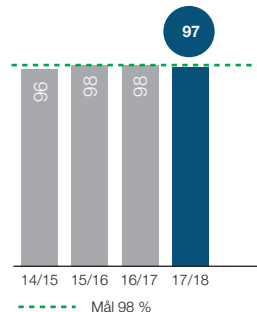
1

Försäljning produkter för en mer hållbar livsstil, %

4

CO₂-utsläpp, gram CO₂ relativt vår omsättning

6

Andel leverantörer som möter kraven i uppförandekoden utan allvarigare avvikelser, %

7

Affärsetik

VÅRT MÅL var att under verksamhetsåret 2017/18 utbilda medarbetare och samarbetspartners samt koppla affärsetik tydligare till mänskliga rättigheter.

Clas Ohlson har en stark företagskultur och vår värdegrund är utgångspunkten för att vara ett ansvarsfullt och förtroendeinbringande företag. Vår uppförandekod och affärsetiska riktlinjer definierar de krav och förhållningssätt som såväl medarbetare som samarbetspartners förväntas leva upp till. Efterlevnaden av riktlinjerna säkerställer att vi agerar utifrån vad som är bäst för bolaget och inte agerar och styr beslut utifrån eget eller tredjeparts intresse. Dessutom gynnas både Clas Ohlson och samhället av lagenligt agerande i ett affärsklimat som är fritt från korruption, jäv och otillåtna konkurrensbegränsningar.

De största riskerna avseende korruption finns inom leverantörsledet samt vid ingående av större avtal. Erbjudande från leverantörer eller samarbetspartners om deltagande i evenemang, intressekonflikter i inköpsprocessen och mutförsök i samband med revision av leverantörer förekommer också. Vi arbetar för att alla ska förstå sin roll och alltid agera i enlighet med våra affärsetiska riktlinjer, oavsett var i världen vi gör våra affärer. Därför genomför vi regelbundet utbildningar för ledande befattningshavare och för medarbetare som arbetar med större inköp och avtal, men också för våra agenter i Asien. Utbildningen genomförs i mindre grupper, på relevant språk och med lokal anpassning. Att hantera affärsetiska risker är särskilt viktigt då vi expanderar till nya inköpsmarknader.

Vår uppförandekod och affärsetiska riktlinjer beskriver Clas Ohlsons åtagande att upprätthålla höga etiska normer när vi gör affärer och våra förväntningar på varje enskild medarbetare och samarbetspartner. De affärsetiska riktlinjerna och uppförandekoden inkluderas i samtliga inköpsavtal och vi strävar efter att inkludera dem i alla större avtal. Vi är tydliga med att brott mot de affärsetiska riktlinjerna kan leda till arbetsrättsliga och straffrättsliga konsekvenser eller att samarbeten avslutas. Rapportering av misstänkta avvikelser från de affärsetiska riktlinjerna kan ske via mejl, till närmaste chef eller till chefsjurist. Sådan anmälan kan göras anonymt. Läs mer om rapportering av avvikelser på sidan 24.

8

Vår roll i samhället

Genom att vara en positiv kraft i de samhällen där vi verkar, stärker vi det förtroende som våra medarbetare, kunder och andra lokala intressenter har för oss. Att se den påverkan vi har utifrån framtida generationers perspektiv bidrar till den långsiktighet vi behöver i vårt arbete.

Vi samarbetar med partners som Rädda Barnen för att utveckla och genomföra strategiska initiativ som stärker Clas Ohlsons varumärke, bygger kunskap och förståelse för nya viktiga områden kopplade till våra strategiska prioriteringar, har en positiv inverkan på lokala samhällen och skapar medarbetarengagemang.

Vi fokuserar på barns rättigheter och stöder FN:s barnrättsprinciper. Ett exempel är programmet för "Bättre företagande för barn och migrerande föräldrar", ett treårigt initiativ för att engagera Clas Ohlsons leverantörer i Kina i att främja migrantarbetares och deras barns rättigheter och välbefinnande.

Vi tillämpar ett systematiskt tillvägagångssätt för att först förstå och sedan adressera identifierade behov genom ökad kunskap, verktyg och stöd. Under året fick 900 migrantarbetande föräldrar utbildning i föräldraskap på distans och 46 barn gynnades av att kunna delta i fler än 1 300 aktiviteter på barnsäkra platser som etablerats på fabrikena för att barnen ska kunna återförenas med sina föräldrar under sommarlovet. Både nöjdhet och anställningstid bland föräldrarna ökade på de fabriker som genomfört programmet.

Nästa steg är att fortsätta utrollningen av föräldrautbildningar och målet är att stödja etableringen av ytterligare fem barnsäkra områden tillsammans med strategiskt viktiga leverantörer för att möjliggöra återförening av migrerande föräldrar och deras barn.

Vi har också arbetat för att informera och involvera barn på våra hemmarknader i Norden i aktiviteter kring viktiga miljöfrågor som återvinning.

Det som verkligen räknas

Clas Ohlsons väsentlighetsanalys utgör grunden för vårt sätt att arbeta med hållbarhet och hur vi rapporterar social och miljömässig påverkan.

Processen bidrar till att identifiera de frågor som är mest relevanta för att leverera ett långsiktigt värdeskapande till våra viktigaste intressenter. Den bidrar också till att identifiera affärsmodellens största påverkan på miljön och samhället, de viktigaste bidragen till våra övergripande verksamhetsmål och att bygga Clas Ohlson som ett meningsfullt och trovärdigt varumärke och företag. Processen är framåtriktad och har bidragit till att identifiera de frågor som rustar oss och gör oss motståndskraftiga genom att hantera risker och ta tillvara möjligheter som ett snabbt föränderligt samhälle för med sig.

Som ett resultat av väsentlighetsanalysen har 20 hållbarhetsområden med hög relevans för Clas Ohlson identifierats. Grupperade utifrån den nya strategins tre strategiska områden:

- Nio områden handlar om *Ett unikt kunderbjudande* och omfattar påverkan från produkter och nya affärsmodeller.
- Två områden avser *Kundservice i världsklass* och omfattar samverkan med kunderna.
- Nio områden avser *Smart och enkelt* och omfattar kompetensförsörjning, integritet och en effektiv verksamhet.

Processen ledde också fram till fem rekommendationer som har integrerats i Clas Ohlsons strategi *100 år till*.

Till stöd för de Globala målen

Inom ramen för FN:s Globala globala mål för hållbar utveckling har världen enats om att utrota extrem fattigdom, minska ojämlikheterna, lösa klimatkrisen samt främja fred och rättvisa. Den här visionen kan vi förverkliga genom gemensamma ansträngningar inom alla samhällssektorer. Clas Ohlson ska bidra med sin del genom att arbeta strategiskt med våra viktigaste hållbarhetsfrågor. Vi har analyserat våra främsta bidrag till målen utifrån tre perspektiv:

1. Hur vi kan minska en negativ påverkan från affärsmodellen.
2. Hur vi kan främja positiva bidrag i verksamheten och i hela värdekedjan genom våra produkter och i produktionen.
3. Hur vi kan bidra till positiva förändringar på olika systematiska och skalbara sätt.



1, 2, 3



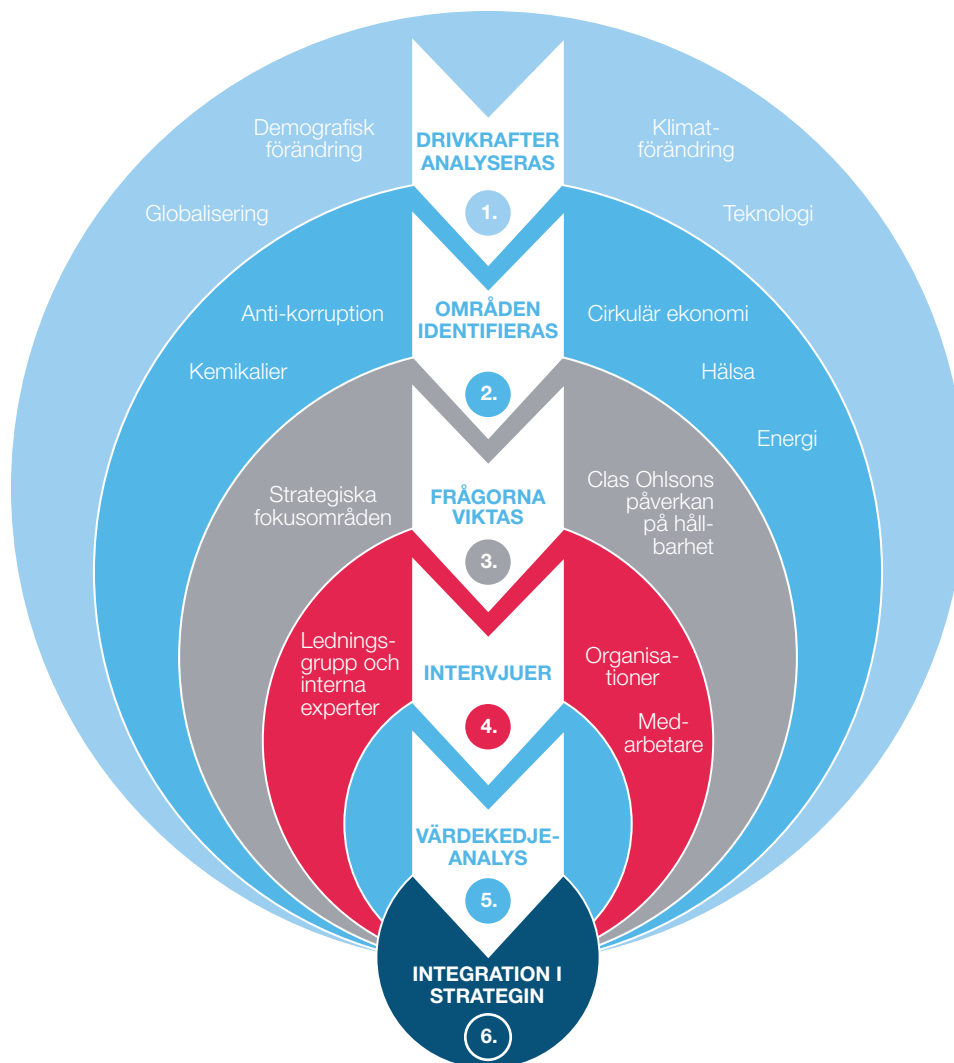
1, 2, 3



2



2, 3



Processen i korthet

Vår väsentlighetsanalys har uppdaterats som en del av Clas Ohlsons strategiska översyn. För att identifiera de mest väsentliga hållbarhetsfrågorna har vi tillämpat en process i sex steg, där resultaten från varje steg leder vidare till nästa.

1. De trender och drivkrafter som kommer att forma framtiden analyseras.
2. Ämnesområden som kan vara relevanta för bolagets strategi identifieras och kategoriseras under vart och ett av de tre strategiska fokusområdena – Ett unikt kunderbjudande, Kundenservice i världsklass samt Smart och enkelt.
3. Frågorna rangordnas i en intern process tillsammans med affärsområdeschefer och experter med insikter från våra främsta intressentgrupper.
4. Resultaten valideras genom intervjuer med externa intressenter, en onlineundersökning samt genom ledningsgruppen.
5. De områden som har den största påverkan i varje fas av värdekedjan identifieras för att utvärdera var påverkan inträffar, var den kan skapa störst värde och var vårt ansvar börjar och slutar.
6. Resultaten sammanställs med rekommendationer för fortsatt integration i bolagets strategi.

Riskområden utifrån ett hållbarhetsperspektiv

Vår affärsmodell utgör potentiell negativ påverkan på människor, miljö och samhälle. Dessa risker kan påverka Clas Ohlsons anseende som ett meningsfullt och trovärdigt varumärke om de inte hanteras på rätt sätt. De kan också påverka det förtroende som medarbetare har för oss som arbetsgivare, vår marknadsposition, orsaka produktions- och leveransstörningar samt oförutsedda kostnader och lagbrott. Att identifiera miljömässiga-, sociala-, mänskliga rättighets- och anti-korruptionsrisker är en integrerad del av vår väsentlighetsprocess och riskhanteringen sker integrerat i verksamheten. För mer information om koncernens risker, se avsnittet Risker och osäkerhetsfaktorer på sidorna 74-77.

OMRÅDE	BESKRIVNING	PÅVERKAN	HANTERING
MILJÖ			
RÅVAROR	<p>Miljöpåverkan från ej optimerad användning av icke-förnybara resurser.</p> <p>Ökad miljöpåverkan från användning av råvaror för produkter och förpackningar.</p>	<p>Risker hänförliga till materialkostnader som påverkar prissättningen av produkterna.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ersätta fossilbaserade material med mer hållbara alternativ. Minska materialanvändning. Använda material med mindre miljöpåverkan. Öka användning av återvunna material. Öka möjligheter till återvinning.
KLIMAT-FÖRÄNDRING	<p>Koldioxidutsläpp till följd av elförbrukning vid användning av våra produkter.</p> <p>Koldioxidutsläpp från transporter.</p> <p>Koldioxidutsläpp som uppkommer i verksamheten.</p>	<p>Regulatoriska risker.</p> <p>Risker avseende utsläpp från transporter.</p> <p>Risker hänförliga till störningar t ex till följd av extrema väderförhållanden.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Energieffektiva produkter. Energieffektiva butiker, kontor och lokaler. Ersätta fossilbaserade material med mer hållbara alternativ. Minska koldioxidutsläppen relativt vår omsättning genom att gå över till transportslag med låga utsläpp. Öka fyllnadsgraden och anpassa till mer hållbara logistiksystem.
KEMIKALIER	<p>Risk för föroreningar av mark och vatten.</p> <p>Hälsorisker vid tillverkning, hantering och användning av produkter.</p>	<p>Regulatoriska risker.</p> <p>Arbetsmiljörisker.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Begränsa potentiellt farliga kemikalier i produkterna. Tillämpa ramverk för hantering av kemikalier anpassat till EU-lagstiftningen RoHS och Reach. Tillämpa försiktighetsprincipen genom Clas Ohlsons kemikaliekrav, som definierar både generella och produktspecifika krav och som uppdateras årligen.
UTTJÄNTA PRODUKTER	<p>Ineffektiv användning av produkter och kort livslängd ökar efterfrågan på råvaror.</p> <p>Lågt värde från materialåtervinning.</p>	<p>Regulatoriska risker.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tillhandahålla reservdelar. Introducera produkter med flera användningsområden, hyr- och delningstjänster som minskar avfall Introducera lösningar som förlänger produkters livslängd, underlättar insamling, återanvändning och återvinning.

OMRÅDE	BESKRIVNING	PÅVERKAN	HANTERING
SOCIALA FÖRHÅLLANDEN, MÄNSKLIGA RÄTTIGHETER OCH MEDARBETARE			
ARBETSFÖRHÅLLANDEN OCH MÄNSKLIGA RÄTTIGHETER	<p>Risk för brott mot rätten till föreningsfrihet, rättvisa löner, säkerhet, diskriminering och tillgång till socialförsäkringssystem hos leverantörer i högriskländer.</p> <p>Risk för tvångsarbete och barnarbete hos leverantörer i högriskländer.</p> <p>Familjer som påverkas negativt av arbetskraftsmigration.</p>	<p>Regulatoriska risker.</p> <p>Transparens gällande produkternas påverkan påverkar konsumenternas köpbeslut.</p> <p>Samarbeten med leverantörer måste avslutas.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Konsolidera och fokusera på strategiska leverantörer. Utbilda såväl fabriksarbetare som ledning hos våra leverantörer. Kontrollera efterlevnad av uppförandekoden samt följa upp avvikelser. Kontrollera potentiella leverantörer utifrån kraven i uppförandekoden innan eventuellt samarbete inleds. Avstå från att inleda samarbete om allvarliga avvikelser påträffas.
HÄLSA OCH SÄKERHET	<p>Produktsäkerhet, konsumentssäkerhet och hälsa vid användning av produkterna.</p> <p>Arbetsplatsolyckor och stressrelaterade hälsosfaktorer bland våra medarbetare.</p> <p>Arbetsplatsolyckor hos leverantörer.</p>	<p>Regulatoriska risker.</p> <p>Kostnader relaterade till avbrott i verksamheten till följd av sjukskrivningar.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Känna ansvar för samtliga medarbetare och underleverantörer som arbetar i Clas Ohlsons verksamhet.
KOMPETENS	<p>Risk för att vi inte förbereder våra medarbetare inför övergången till en snabb digital utveckling.</p>	<p>Begränsad tillgång till förmågor.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tillämpa gemensamma policyer och processer för kompetensutveckling och ersättning.
MÅNGFALD	<p>Risk för att vi inte lyckas rekrytera och ta vara på talanger.</p> <p>Risk för att vi inte bidrar till ett inkluderande samhälle.</p>	<p>Ett varumärke som inte är relevant som arbetsgivare och/eller ett erbjudande som inte är attraktivt.</p> <p>Begränsad tillgång till förmågor.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tillämpa gemensamma policyer för mångfald. Rekrytera för ökad mångfald.
SEKRETESS OCH SÄKERHET	<p>Kunders rätt till integritet och sekretess vid köp och som medlemmar i lojalitetsprogrammet.</p>	<p>Regulatoriska risker.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tillämpa informationssäkerhetspolicyer och hantera personuppgifter enligt gällande lagstiftning. Nya, digitala verktyg gör det enkelt för kunderna att ändra och ta del av personuppgifter.

OMRÅDE	BESKRIVNING	PÅVERKAN	HANTERING
ANTI-KORRUPTION			
MUTOR I LEVERANTÖRSKEDJAN	<p>Korruption hotar den ekonomiska och sociala stabiliteten i samhället, särskilt i högriskländer.</p>	<p>Regulatoriska risker.</p> <p>Hinder för etablering i nya inköpsregioner.</p> <p>Ökade kostnader.</p> <p>Risk för brister i kvalitet och leveranser.</p> <p>Anseenderisker.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tillämpa de affäretiska riktlinjerna, som är en del av vår uppförandekod, och rapportera misstänkta avvikelser. Utbilda medarbetare som arbetar med inköp, avtal av större värde och agenter i Asien.

GRI Standards Index

Vi använder GRI Standards riktlinjer som vägledning för Clas Ohlsons hållbarhetsrapportering. Den årliga rapporten beskriver våra prioriterade hållbarhetsområden samt relevanta mål och nyckeltal kopplade till dessa områden.

GRI-indexet ger hänvisningar beträffande standardupplysningar om företaget och bolagsstyrning, samt upplysningar om Clas Ohlsons väsentliga aspekter. Sidhänvisning avser årsredovisningen eller hemsidan.

Med undantag för energiförbrukning avser all data verksamhetsåret 2017/18.

Årsredovisningen utgör vår Communication on Progress och beskriver hur Clas Ohlsons arbete stödjer FN:s Global Compacts tio principer.

STANDARDUPPLYSNINGAR 2016		
GRI	UPPLYSNING	HÄNVISNING
102-1	Organisationens namn	Förvaltningsberättelse, s. 68
102-2	Verksamhet, varumärken, produkter och tjänster	Affärsmodell, s. 22-23, Förvaltningsberättelse, s. 68
102-3	Lokalisering av organisationens huvudkontor	Förvaltningsberättelse, s. 68
102-4	Länder där organisationen är verksam	Förvaltningsberättelse, s. 68
102-5	Ägarstruktur och bolagsform	Förvaltningsberättelse, s. 71
102-6	Marknader där organisationen är verksam	Förvaltningsberättelse, s. 68
102-7	Organisationens storlek	Förvaltningsberättelse, s. 69
102-8	Medarbetardata	Medarbetare, s. 31
102-9	Organisationens leverantörskedja	Inköp, s. 49
102-10	Väsentliga förändringar i organisationen och dess leverantörskedja	Tio år i sammandrag, s. 144
102-11	Försiktighetsprincipen	Hållbarhetsrisker, s. 130-131
102-12	Externa regelverk, standarder och principer som organisationen omfattas av/stödjer	Ordföranden har ordet, s. 78
102-13	Medlemskap i organisationer	about.clasohlson.com
STRATEGI		
102-14	Uttalande från vd och koncernchef	Vd-kommentar, s. 10
102-15	Nyckelpåverkan, risker och möjligheter	Risker och osäkerhetsfaktorer, s. 74-77, Hållbarhetsrisker, s. 130-131
ETIK OCH INTEGRITET		
102-16	Värderingar, principer och etiska riktlinjer	Styrning och ansvar, s. 24, Medarbetare, s. 31
102-17	Mekanismer för råd och kommunikation avseende etik	Styrning och ansvar, s. 24

GRI	UPPLYSNING	HÄNVISNING
STYRNING		
102-18	Organisationens bolagsstyrning	Styrning och ansvar, s. 24, Bolagsstyrning, s. 79-87, Styrelse, s. 88-89
102-20	Ansvar för miljö, ekonomiska och sociala frågor på ledningsgruppsnivå	Styrning och ansvar, s. 26
102-27	Samlade kunskapen hos högsta beslutande organ	Styrelse, s. 88-89, Ledande befattningshavare, s. 90-91
102-29	Identifiering och hantering av ekonomisk, miljömässig och social påverkan	Hållbarhetsrisker, s. 130-131
102-30	Effektivitet i riskhanteringsprocessen	Risker och osäkerhetsfaktorer, s. 74-77
102-31	Översyn av ekonomiska, miljömässiga och sociala frågor	Vår värdekedja, s. 122-123, Väsentlighetsanalys, s. 128-129

INTRESSENTENGAGEMANG		
102-40	Intressentgrupper	Intressenternas förväntningar, s. 20-21
102-41	Andel av totala arbetsstyrkan som omfattas av kollektivavtal	<i>I genomsnitt omfattas 90 % av Clas Ohlsons medarbetare av kollektivavtal</i>
102-42	Principer för urval av intressenter	Intressenternas förväntningar, s. 20-21
102-43	Intressentdialog	Intressenternas förväntningar, s. 20-21
102-44	Nyckelfrågor och prioriterade områden	Intressenternas förväntningar, s. 20-21, Väsentlighetsanalys, s. 128-129

INFORMATION OM REDOVISNINGEN		
102-45	Princip för redovisning av dotterbolag	Förvaltningsberättelse, s. 68
102-46	Förklaring av processen för definition av rapportens innehåll	Väsentlighetsanalys, s. 128-129
102-47	Identifierade väsentliga frågor	Vår värdekedja, s. 122-123, Väsentlighetsanalys, s. 128-129
102-48	Förklaring av effekten av förändringar	GRI index, inledning, s. 132
102-49	Väsentliga förändringar sedan föregående rapport	Förvaltningsberättelse, s. 68
102-50	Redovisningsperiod	GRI index, inledning, s. 132
102-51	Datum för publicering av senaste redovisning	GRI index, inledning, s. 132
102-52	Redovisningscykeln	GRI index, inledning, s. 132
102-53	Kontaktpersoner för rapporten	Kontakter, s. 152-153
102-54	Val av rapporteringsnivå, rapportering enligt GRI Standard	GRI index, inledning, s. 132
102-55	GRI innehållsindex	GRI index, inledning, s. 132
102-56	Referens till extern granskning	Revisorns yttrande avseende den lagstadgade hållbarhetsrapporten, s. 120

VÄSENTLIGA ASPEKTER

EKONOMISKA STANDARDS		
INDIREKT EKONOMISK PÅVERKAN		
103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	Bolagsstyrning, Kontrollmiljö, s. 86
103-2	Styrning och dess delar	Bolagsstyrning, Kontrollmiljö, s. 86
103-3	Utvärdering av styrning	Revisionsberättelse, s. 117-119
203-2	Väsentlig indirekt ekonomisk påverkan	Affärsmodell, Fordelat ekonomisk värde per intressentgrupp, s. 22-23

MILJÖ STANDARDS		
MATERIAL		
103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, Material och kemikalier, s. 126
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, Material och kemikalier, s. 126
103-3	Utvärdering av styrning	8 prioriterade områden, Material och kemikalier, s. 126

Aspekten bedöms som väsentlig för Clas Ohlsons verksamhet, men GRI:s indikator är inte relevant för att mäta utvecklingen. Clas Ohlson har påbörjat en process för att identifiera en relevant indikator.

GRI	UPPLYSNING	HÄNVISNING
ENERGI		
103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, Energieffektivitet, s. 125
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, Energieffektivitet, s. 125 about.clasohlson.com
103-3	Utvärdering av styrning	8 prioriterade områden, Energieffektivitet, s. 125
302-1	Energiförbrukning inom verksamheten	Diagram: Energianvändning och relaterade CO ₂ -emissioner från indirekt och direkt energikonsumtion, s. 46
302-2	Energiförbrukning utanför verksamheten	Distribution, s. 58
UTSLÄPP		
103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	Diagram: Energianvändning och relaterade CO ₂ -emissioner från indirekt och direkt energikonsumtion, s. 46 Distribution, s. 58
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, Energieffektivitet, s. 125
103-3	Utvärdering av styrning	8 prioriterade områden, Energieffektivitet, s. 125
305-1	Direkta utsläpp av växthusgaser	Diagram: Energianvändning och relaterade CO ₂ -emissioner från indirekt och direkt energikonsumtion, s. 46
305-2	Indirekta utsläpp av växthusgaser	Diagram: Energianvändning och relaterade CO ₂ -emissioner från indirekt och direkt energikonsumtion, s. 46
UTSLÄPP OCH AVFALL		
103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, Resurseffektiva affärsmodeller, s. 124
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, Resurseffektiva affärsmodeller, s. 124
103-3	Utvärdering av styrning	8 prioriterade områden, Resurseffektiva affärsmodeller, s. 124
<p><i>Denna aspekt bedöms som väsentlig för Clas Ohlsons verksamhet, men GRI:s indikator är inte relevant för att mäta utvecklingen. Clas Ohlson har påbörjat en process för att definiera en relevant indikator.</i></p>		
LEVERANTÖRENS MILJÖPÅVERKAN		
103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, Mänskliga rättigheter, barnrättsfrågor och arbetsvillkor, s. 126
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, Mänskliga rättigheter, barnrättsfrågor och arbetsvillkor, s. 126 about.clasohlson.com
103-3	Utvärdering av styrning	Diagram: Avvikelse från uppförandekoden vid revision, s. 52
308-1	Procent av nya leverantörer som har bedömts utifrån miljökriterier	Inköp, s. 52
SOCIALA STANDARDER		
ANSTÄLLNINGSVILLKOR		
103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, En attraktiv arbetsgivare, s. 125
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, En attraktiv arbetsgivare, s. 125 about.clasohlson.com
103-3	Utvärdering av styrning	Engagemangsindex, s. 30
401-1	Personalomsättning	<i>Uppgift för året saknas</i>
ARBETSMILJÖ, SÄKERHET		
103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, En attraktiv arbetsgivare, s. 125
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, En attraktiv arbetsgivare, s. 125 about.clasohlson.com
103-3	Utvärdering av styrning	Diagram: Frisknärvaro, s. 31*

*Clas Ohlson har definierat en egen indikator för denna aspekt.

GRI	UPPLYSNING	HÄNVISNING
-----	------------	------------

MÅNGFALD OCH JÄMLIKHET

103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, En attraktiv arbetsgivare, s. 125
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, En attraktiv arbetsgivare, s. 125 about.clasohlson.com
103-3	Utvärdering av styrning	Medarbetare, Mångfald i fokus, s. 31
405-1	Mångfald hos styrelse, ledning och medarbetare	Bolagsstyrning, s. 80-81, Styrelse, s. 88-89, diagram: Chefer, andel kvinnor/män, s. 31

ICKE-DISKRIMINERING

103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, En attraktiv arbetsgivare, s. 125
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, En attraktiv arbetsgivare, s. 125 about.clasohlson.com
103-3	Utvärdering av styrning	Styrning och ansvar, s.24
406-1	Antalet incidenter av diskriminering och vidtagna åtgärder	Medarbetare, s. 31

LEVERANTÖRERNAS SOCIALA PÅVERKAN

103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	8 prioriterade områden, Mänskliga rättigheter, barnrättsfrågor och arbetsvillkor, s. 126
103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, Mänskliga rättigheter, barnrättsfrågor och arbetsvillkor, s. 126 about.clasohlson.com
103-3	Utvärdering av styrning	Diagram: Avvikelse från uppförandekoden vid revision, s. 52
407-1	Verksamhet och leverantörer där rätten att utöva föreningsfriheten och rätten till kollektivavtal kan kränkas har identifierats eller betydande risk och åtgärder som vidtagits för att stödja dessa rättigheter.	Diagram: Avvikelse från uppförandekoden vid revision, s. 52*
408-1	Verksamhet och leverantörer med signifikant risk för förekomst av barnarbete och åtgärder som vidtagits för att effektivt bidra till avskaffande av barnarbete	Diagram: Avvikelse från uppförandekoden vid revision, s. 52*
409-1	Verksamhet och leverantörer där det finns risk för fall av tvångsarbete, samt åtgärder för att bidra till avskaffande av alla former av tvångsarbete	Diagram: Avvikelse från uppförandekoden vid revision, s. 52*
412-3	Procent av nya leverantörer som bedöms utifrån kriterier för mänskliga rättigheter	Diagram: Avvikelse från uppförandekoden vid revision, s. 52**
414-1	Nya leverantörer som bedöms avseende sociala kriterier	Inköp, s. 52
414-2	Negativ social påverkan i leverantörsledet och vidtagna åtgärder	Diagram: Avvikelse från uppförandekoden vid revision, s. 52

* Denna indikator rapporteras för avvikelser vid leverantörsrevisioner, där det bedöms föreligga en förhöjd risk.

** 100 % av nya leverantörer bedöms avseende kraven i uppförandekoden.

KUND HÄLSA OCH SÄKERHET

103-2	Styrning och dess delar	8 prioriterade områden, Material och kemikalier, s. 126 about.clasohlson.com
103-3	Utvärdering av styrning	Inköp, Bättre koll på kemikalier, s. 50

Aspekten bedöms som väsentlig för Clas Ohlsons verksamhet, men GRI:s indikator är inte relevant för att mäta utvecklingen. Clas Ohlson har påbörjat en process för att identifiera en relevant indikator.

KUNDINTEGRITET

103-1	Beskrivning av den väsentliga frågan och dess avgränsningar	Styrning och ansvar, ref. GDPR s. 25
103-2	Styrning och dess delar	Styrning och ansvar, ref. GDPR s. 25
103-3	Utvärdering av styrning	Styrning och ansvar, ref. GDPR s. 25

Aspekten bedöms som väsentlig för Clas Ohlsons verksamhet, men GRI:s indikator är inte relevant för att mäta utvecklingen. Clas Ohlson har påbörjat en process för att identifiera en relevant indikator.

Clas Ohlson-aktien

Clas Ohlsons B-aktie är sedan 1999 noterad på Nasdaq Stockholm. Aktien ingår i sektorindex Consumer Services. Aktien noterade under verksamhetsåret en nedgång med 35 procent. Räknat på sista betalkurs den 30 april 2018 som var 96 kr, uppgick det totala börsvärdet i Clas Ohlson till 6,3 miljarder kronor (9,6).

Aktiens utveckling

Clas Ohlson-aktien minskade med 35 procent till 96,00 kr (147,00) mot föregående period, medan SIX generalindex minskade med 2 procent. Totalavkastningen för aktien, inklusive återinvesterade utdelningar, uppgick till minus 30 procent.

Den högsta betalkursen var 172,50 kr noterat i augusti 2017 och lägsta betalkursen var 85,10 kr noterat i april 2018.

Aktiens omsättning

Under verksamhetsåret 2017/18 omsattes 46 483 081 Clas Ohlson-aktier vilket motsvarar en omsättningshastighet om 71 procent.

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Clas Ohlson uppgick vid utgången av verksamhetsåret till 82 Mkr fördelat på 5 760 000 aktier av serie A och 59 840 000 aktier av serie B, envar med kvotvärdet 1,25. Varje aktie av serie A berättigar till tio röster medan varje aktie av serie B berättigar till en röst. Alla aktier har lika rätt till utdelning. Ägare av A-aktier kan begära omstämpling av A-aktier till B-aktier.

Egna aktier

Antalet registrerade aktier uppgår till 65 600 000 av vilka 2 391 865 aktier (2 516 562) innehas av bolaget vid utgången av verksamhetsåret. Antalet utestående aktier, netto efter återköp, uppgick vid periodens slut till 63 208 135 (63 083 438).



Clas Ohlsons ÅRSSTÄMMA 2017

Clas Ohlsons årsstämma, en av Sveriges största, lockade som vanligt aktieägare från hela landet. Lördagen den 9 september samlades cirka 1 400 personer i distributionscentralen i Insjön. Förutom den traditionsenliga produktmässan, där intresserade aktieägare kunde ta del av nyheter, fanns även Clas Ohlson Pop-up store på plats, laddad med fina erbjudanden och uppskattad service.

För att säkra bolagets åtagande gällande villkorade matchningsaktier och personaloptioner i samband med LTI 2017 återköpte Clas Ohlson under första kvartalet 2017/18 130 000 aktier för totalt 21 Mkr till en genomsnittlig kurs om cirka 161 kr per aktie.

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick den 30 april 2018 till 34 717 (33 316). Utländska ägare svarade för 37 procent (33) av kapitalet och 36 procent (34) av rösterna.

Det svenska ägandet domineras av privatpersoner och bolag med 42 procent (41) av kapitalet medan institutioner äger 21 procent (26).

Utdelningspolicy och utdelning

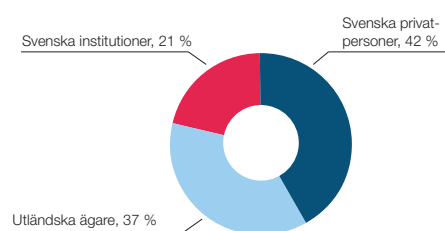
Clas Ohlson utdelningspolicy är att utdelningen ska utgöra minst hälften av resultatet per aktie efter skatt med beaktande av den finansiella ställningen.

Styrelsen föreslår en utdelning för verksamhetsåret 2017/18 på 6,25 kr per aktie (6,25). Den föreslagna utdelningen uppgår totalt till 410 Mkr (410) vilket utgör 115 procent (86) av verksamhetsårets resultat efter skatt.

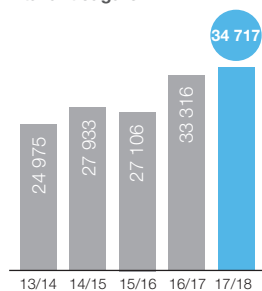
Aktiedata

Notering: Nasdaq Mid Cap-lista
Kortnamn: Clas B
Branschklassificering: Consumer Services
ISIN-kod: SE0000584948

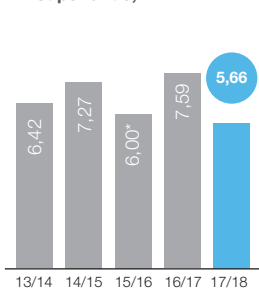
Fördelning av ägande, %



Antal aktieägare

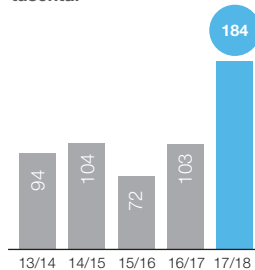


Vinst per aktie, kr

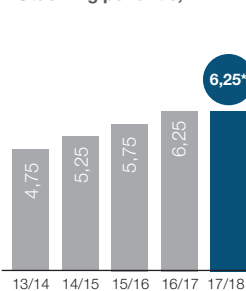


* Inkluderar engångskostnad på 107 Mkr.

Genomsnittlig daglig handel, tusental

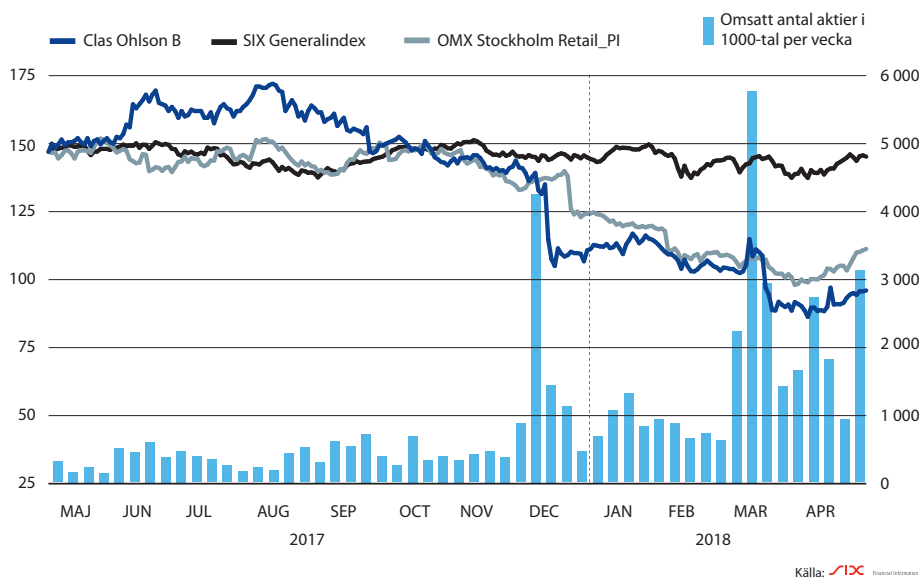


Utdelning per aktie, kr

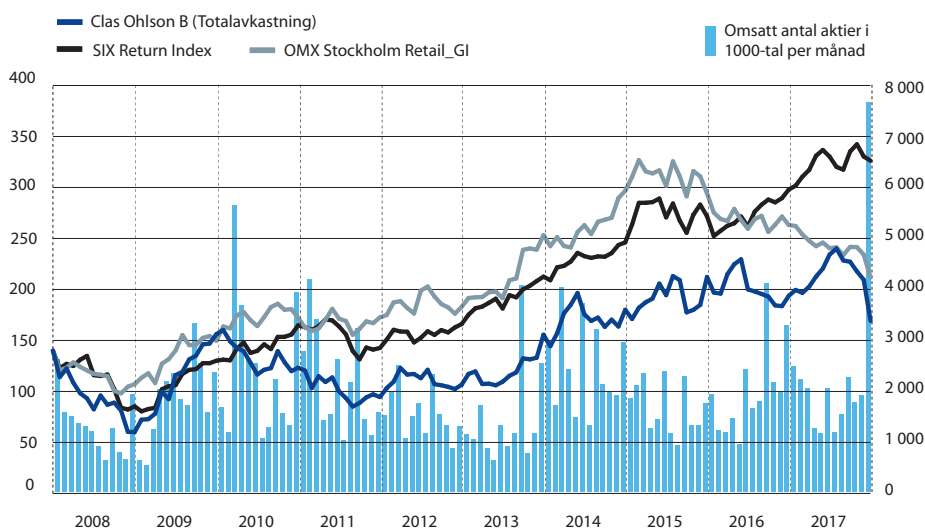


* Föreslagen årsstämma

Clas Ohlson-aktiens kurs- och omsättningsutveckling 2017/18



Källa: SIX Financial Information



Källa: SIX Financial Information

Data per aktie¹

	2017/18	2016/17	2015/16 ²	2014/15	2013/14
Genomsnittligt antal aktier före utspädning, miljoner	63,2	63,1	63,2	63,1	63,1
Vinst per aktie före utspädning, kr	5,66	7,59	6,00	7,27	6,42
Totalresultat per aktie, kr	6,37	8,30	5,07	7,41	6,41
Kassaflöde per aktie, kr ³	5,90	11,08	11,15	10,25	10,91
Eget kapital per aktie, kr	35,82	35,68	33,75	33,92	31,12
Börskurs 30 april, kr	96	147	162	143	143
Utdelning per aktie, kr	6,25 ⁴	6,25	5,75	5,25	4,75
P/e-tal, ggr	17	19	27	20	22
Direktavkastning, %	6,5	4,3	3,5	3,7	3,3
Utdelningsandel, %	110	82	96	72	74
Totalavkastning, %	-30	-6	17	3	69

¹ Se nyckeltalsdefinitioner på sidan 141.² Inkluderar engångskostnad om 107 Mkr.³ Från den löpande verksamheten.⁴ Föreslagen utdelning.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Tillkommande aktier	Akkumulerat 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	Nyemission	1 000 000	8 200 000	82 000 000
2001	Split 4:1	24 600 000	32 800 000	82 000 000
2004	Split 2:1	32 800 000	65 600 000	82 000 000

De största ägarna¹

Ägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Procent kapital	Procent röster
Helena Ek Tidstrand	1 368 060	6 179 828	11,5	16,9
Björn Haid	1 007 960	4 732 834	8,8	12,6
Johan Tidstrand	1 368 060	900 000	3,5	12,4
Peter Haid	1 007 960	3 785 243	7,3	11,8
Claus-Toni Haid	1 007 960	3 465 916	6,8	11,5
Nordea	0	3 867 985	5,9	3,3
If Skadeförsäkring AB	0	3 114 337	4,7	2,7
Afa Försäkring	0	1 949 959	3,0	1,7
Odin Sverige	0	1 762 392	2,7	1,5
Swedbank	0	1 176 154	1,8	1,0
Övriga aktieägare	0	28 905 352	44,1	24,6
Totalt	5 760 000	59 840 000	100,0	100,0

Ägarkategorier¹

Ägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Procent kapital	Procent röster
Svenska privatpersoner	3 744 080	23 887 709	42,1	52,2
Svenska institutioner	0	13 922 443	21,2	11,9
Utländska ägare	2 015 920	22 029 848	36,7	35,9
Summa	5 760 000	59 840 000	100,0	100,0

Ägarstruktur¹

Storleksklass	Antal aktier	Procent	Antal ägare
1–500	3 541 165	5,4	28 278
501–1000	3 131 972	4,8	3 834
1 001–5 000	4 589 903	7,0	2 142
5 001–10 000	1 665 382	2,5	226
10 001–15 000	886 904	1,4	72
15 001–200 000	677 877	1,0	38
200 001–	51 106 797	77,9	127
Summa	65 600 000	100,0	34 717

¹ per 2018-04-30

Resultat per kvartal

Mkr	2017/18				2016/17			
	KV 1	KV 2	KV 3	KV 4	KV 1	KV 2	KV 3	KV 4
	170501 -170731	170801 -171031	171101 -180131	180201 -180430	160501 -160731	160801 -161031	161101 -170131	170201 -170430
Försäljning	1 782,6	1 991,1	2 745,9	1 683,1	1 763,5	1 956,6	2 695,2	1 574,8
Kostnad för sålda varor	-1 059,9	-1 175,7	-1 625,1	-1 065,9	-1 074,5	-1 144,1	-1 567,3	-912,7
Bruttoresultat	722,7	823,3	1 120,8	617,3	689,0	812,5	1 127,9	662,2
Försäljningskostnader	-572,6	-632,3	-706,8	-668,1	-563,0	-634,4	-684,7	-603,2
Administrationskostnader	-49,8	-65,9	-64,7	-56,6	-49,4	-49,4	-51,3	-43,0
Övriga rörelseintäkter/kostnader	-0,2	-0,2	-0,2	1,5	-1,2	-1,8	-1,9	1,5
Rörelseresultat	100,1	124,9	349,2	-105,9	75,4	127,0	390,0	17,5
Finansiella intäkter	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,1	0,0	0,4
Finansiella kostnader	-0,3	-0,5	-0,5	-0,6	-0,1	-0,5	-0,5	-0,5
Resultat före skatt	99,9	124,5	349,0	-106,3	75,5	126,5	389,5	17,4
Inkomstskatt	-22,5	-28,7	-78,6	20,6	-17,6	-30,2	-84,6	2,2
Periodens vinst	77,4	95,8	270,4	-85,7	57,9	96,4	305,0	19,5
NYCKELTAL FÖR PERIODEN								
Bruttomarginal, %	40,5	41,2	40,8	36,7	39,1	41,5	41,8	42,0
Rörelsemarginal, %	5,6	6,2	12,7	-6,3	4,3	6,5	14,5	1,1
Vinst per aktie före utspädning, kr	1,22	1,52	4,28	-1,36	0,91	1,53	4,84	0,31
Vinst per aktie efter utspädning, kr	1,22	1,51	4,27	-1,36	0,91	1,53	4,83	0,31

Kommentarer till resultat per kvartal

Under det första kvartalet 2017/18 öppnades två nya butiker (4) och ingen butik stängdes (2). Under det andra kvartalet öppnades fem nya butiker (3) och ingen butik stängdes (2). Under det tredje kvartalet öppnades fyra nya butiker (5) och tre butiker stängdes (0). Under det fjärde kvartalet öppnades sex nya butiker (5) och en butik stängdes (2).

Säsongsvariationer

Clas Ohlsons marknad och verksamhet har säsongsvariationer där det tredje kvartalet (nov-jan) generellt sett är räkenskapsårets starkaste kvartal, följt av det andra och första kvartalet och slutligen det fjärde kvartalet som är det försäljnings- och resultatmässigt svagaste kvartalet. Se tabellen ovan med försäljning och rörelseresultat per kvartal.

Nyckeltalsdefinitioner

Clas Ohlson använder sig av vissa finansiella mått i årsredovisningen som inte definieras enligt IFRS. Clas Ohlson anser att nyckeltalen är relevanta för användarna av den finansiella rapporten som ett komplement för att bedöma Clas Ohlsons prestation. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt, är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Dessa finansiella mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt IFRS. Nedan presenteras mått som inte definieras enligt IFRS, om inte annat anges.

Avkastning på eget kapital

Periodens resultat i procent av genomsnittligt eget kapital. Genomsnittligt eget kapital beräknas som summan av eget kapital för de senaste tolv månaderna dividerat med tolv.

Avkastning på sysselsatt kapital

Rörelseresultat med tillägg för finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital. Genomsnittligt sysselsatt kapital beräknas som summan av sysselsatt kapital för de senaste tolv månaderna dividerat med tolv.

Bruttomarginal

Bruttoresultat dividerat med periodens försäljning.

Bruttoresultat

Bruttoresultat beräknas som summan av försäljning minus kostnad för sålda varor.

Direktavkastning

Utdelning per aktie dividerat med börskursen vid årets slut.

EBITDA

Rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar.

Eget kapital per aktie

Eget kapital dividerat med antal utestående aktier vid periodens slut.

Engångskostnader

Kostnad av sådan karaktär som inte är regelbundet förekommande i verksamheten.

Försäljningstillväxt

Försäljning i relation till försäljning under motsvarande period föregående år.

Genomsnittligt lagervärde

Genomsnittligt lagervärde beräknas som summan av varulager för de senaste tolv månaderna dividerat med tolv.

Ordlista

Clas Office

Vårt koncept som underlättar köp för våra företagskunder.

Club Clas

Vårt lojalitetsprogram, vår kundklubb.

C/O

Vår nya digitala plattform, som knyter ihop produkter, rådgivning och kompletterande tjänster.

Franchise

Koncept där vi "hyr ut" varumärket till extern aktör som driver butik i vårt namn.

Försäljning per kvadratmeter

Butikens försäljning i förhållande till den effektiva butiksytan. För nya butiker har omräkning skett i förhållande till hur länge butiken har varit öppen.

FN:s Global Compact

FN:s internationella principer kring mänskliga rättigheter, arbetsrättsliga frågor, miljö och korruption riktade till företaget.

GDPR

General Data Protection Regulation, EU:s nya dataskyddsförordning, ställer krav på hantering av persondata och gäller i alla EU-länder från maj 2018.

GRI

Global Reporting Initiative, en global standard för hållbarhetsredovisning.

Jämförbara enheter

Enheter som varit öppna innevarande period och hela motsvarande period föregående år.

Konverteringsgrad

Andel besökare som genomför ett köp.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Rörelseresultat justerat med poster som inte ingår i kassaflödet, ränta, betalad skatt och förändring av rörelsekapital.

Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie

Kassaflöde från den löpande verksamheten dividerat med genomsnittligt antal aktier före utspädning.

Nettoskuld/EBITDA

Nettoskuld dividerat med EBITDA för de senaste 12 månaderna.

P/e-tal

Börskurs vid årets slut dividerat med vinst per aktie före utspädning.

Rörelsekapital

Summan av omsättningstillgångar minus likvida medel (varulager och kortfristiga fordringar), minskat med kortfristiga skulder, icke räntebärande.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat dividerat med periodens försäljning.

Rörelseresultat

Rörelseresultat utgörs av resultat före finansiella poster och skatt.

Soliditet

Eget kapital vid periodens slut dividerat med balansomslutning (summa tillgångar).

Sysselsatt kapital

Balansomslutningen (summa tillgångar) minus kortfristiga och långfristiga skulder, icke räntebärande.

Totalavkastning

Summan av kursförändring inklusive återinvesterad utdelning i relation till börskurs vid årets början.

Totalresultat per aktie

Totalresultat dividerat med genomsnittligt antal aktier före utspädning.

Utdelningsandel

Utdelning dividerat med vinst per aktie före utspädning.

Vinst per aktie (före och efter utspädning)*

Periodens resultat dividerat med antal aktier (före och efter utspädning).

*Definieras enligt IFRS

LEAN

Filosofi om hur man uppnår ett resurssnått arbetssätt.

Nasdaq Stockholm

Marknadsplats för handel med värdepapper där Clas Ohlsons B-aktie är noterad.

Omnikanal

En shoppingupplevelse där kunden upplever en sömlös samverkan mellan fysiska butiker, onlinebutik och telefonbutik.

Produkter för en mer hållbar livsstil

Produkter som har en positiv eller en betydligt lägre påverkan på miljön under sin livscykel än en standardprodukt.

sCORE

Systems for Clas Ohlson Retail Efficiency, vårt projekt för införande av ett nytt affärssystem.

Sedex

Clas Ohlson samarbetar med Sedex, en global organisation som arbetar för ansvarsfulla leverantörskedjor.

Servicegrad

Andel av sortimentet som finns tillgängligt "på hyllan" i våra försäljningskanaler.

Snittkvitto

Genomsnittligt belopp per köp.

Trafik

Antal besökare.

Uppförandekod

De krav vi ställer på oss själva och på våra leverantörer av produkter och tjänster beträffande arbetsvillkor, arbetsmiljö och miljö.

Alternativa nyckeltal

Detta avsnitt innehåller en avstämning av vissa alternativa nyckeltal (APM) mot närmaste avstämningsbara poster i de finansiella rapporterna. Redovisningen av APM:s har begränsningar som analyshjälpmedel, och ska inte betraktas utan sammanhang eller som ersättning för finansiella mått som upprättats enligt IFRS. APM:s redovisas för att förbättra investerarnas utvärdering av verksamheten, som hjälp vid prognos av kommande perioder och för att förenkla en meningsfull jämförelse av resultat mellan perioder. Ledningen använder dessa APM:s för att bland annat utvärdera löpande verksamhet jämfört med tidigare resultat, för intern planering och prognoser samt för beräkning av viss prestationsrelaterad ersättning. För definitioner, se sida 127. De APM:s som redovisas i denna årsredovisning kan skilja sig från mått med liknande beteckningar som används av andra bolag.

Avkastning på eget kapital

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Årets vinst	357,8	478,7
Genomsnittligt eget kapital	2 230,7	2 136,8
Avkastning på eget kapital	16,0 %	22,4 %

Orsak till användning: Avkastning på eget kapital är ett mått på lönsamhet i relation till bokfört värde på eget kapital. Avkastning på eget kapital är även ett mått på hur investeringarna används för att generera ökade intäkter.

Avkastning på sysselsatt kapital

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Pörelseresultat	468,3	609,9
Finansiella intäkter	0,7	0,7
Genomsnittligt sysselsatt kapital	2 230,7	2 146,8
Avkastning på sysselsatt kapital	21,0 %	28,4 %

Orsak till användning: Avkastning på sysselsatt kapital är ett mått på lönsamheten efter att hänsyn tagits till hur mycket kapital som använts. En högre avkastning på sysselsatt kapital tyder på att kapitalet används på ett effektivare sätt.

Bruttomarginal

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Bruttoresultat	3 284,1	3 291,5
Försäljning	8 210,7	7 990,1
Bruttomarginal	40,0 %	41,2 %

Orsak till användning: Bruttomarginalen visar skillnaden mellan nettoomsättning och kostnad för sålda varor i procent av nettoomsättningen. Bruttomarginalen påverkas av flertalet faktorer, exempelvis produktmix, prisutveckling och kostnadsminskningar.

Bruttoresultat

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Försäljning	8 210,7	7 990,1
Kostnad såld vara	-4 926,6	-4 698,6
Bruttoresultat	3 284,1	3 291,5

Direktavkastning

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Utdelning per aktie	6,25	6,25
Börskursen 30 april	96,00	147,00
Direktavkastning	6,5 %	4,3 %

Eget kapital per aktie

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Totalt eget kapital	2 263,9	2 250,7
Antal utestående aktier vid periodens slut	63,208	63,083
Eget kapital per aktie	35,82	35,68

Orsak till användning: Eget kapital per aktie mäter bolagets nettovärde per aktie och avgör om ett bolag ökar aktieägarnas förmögenhet över tid.

Försäljningstillväxt

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Försäljning aktuellt år	8 210,7	7 990,1
Försäljning föregående år	7 990,1	7 601,6
Försäljningstillväxt	2,8 %	5,1 %

Orsak till användning: Förändring i försäljningen avspeglar bolagets realiserade försäljningstillväxt över tid.

Genomsnittligt lagervärde

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Genomsnittligt lagervärde	1 869,0	1 739,2

Kassaflödet från den löpande verksamheten per aktie

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Kassaflödet från den löpande verksamheten	372,8	698,9
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	63,208	63,053
Kassaflödet från den löpande verksamheten per aktie	5,90	11,08

Orsak till användning: Kassaflödet från den löpande verksamheten per aktie, mäter det kassaflöde som bolaget genererar per aktie före kapitalinvesteringar och kassaflöden hänförliga till bolagets finansiering.

Rörelsekapital

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Omsättningstillgångar	2 490,7	2 476,4
- Likvida medel	-115,8	-625,1
- Kortfristiga skulder, ej räntebärande	-1 708,4	-1 421,9
Rörelsekapital	666,5	429,3

Orsak till användning: Rörelsekapitalet används för att mäta företagets förmåga att möta kortfristiga kapitalkrav.

Rörelsemarginal

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Rörelseresultat	468,3	609,9
Försäljning	8 210,7	7 990,1
Rörelsemarginal	5,7 %	7,6 %

Orsak till användning: Rörelsemarginalen visar rörelseresultatet som procentandel av nettoomsättningen och visar den operativa lönsamheten.

Soliditet

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Totalt eget kapital	2 263,9	2 250,7
Totalt tillgångar	4 199,7	3 899,4
Soliditet	53,9 %	57,7 %

Orsak till användning: En hög soliditet ger ett ekonomiska handlingsutrymme och oberoende som krävs för att bedriva verksamhet och hantera variationer i behovet av rörelsekapital samt dra nytta av affärsmöjligheter.

Sysselsatt kapital

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Totala tillgångar	4 199,7	3 899,4
Långfristiga skulder, icke räntebärande	-227,4	-226,8
Kortfristiga skulder, ej räntebärande	-1 708,4	-1 421,9
Sysselsatt kapital	2 263,9	2 250,7

Orsak till användning: Sysselsatt kapital mäter företagets förmåga att, utöver kassa och likvida medel, tillgodose rörelsens behov.

Totalavkastning

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Börskurs vid årets början	147,00	162,00
Börskurs vid årets slut	96,00	147,00
Återinvesterad utdelning	6,25	5,75
Summa	-44,75	-9,25
Totalavkastning	-30,44 %	-5,71 %

Totalresultat per aktie

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Totalresultat	402,8	523,3
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	63,208	63,053
Totalresultat per aktie	6,37	8,30

Utdelningsandel

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Utdelning	6,25	6,25
Vinst per aktie före utspädning	5,66	7,59
Utdelningsandel	110,4 %	82,3 %

Vinst per aktie (före och efter utspädning)*

	Koncernen	
	2017/18	2016/17
Årets vinst	357,8	478,7
Antal aktier före utspädning	63,208	63,053
Antal aktier efter utspädning	63,312	63,255
Vinst per aktie före utspädning	5,66	7,59
Vinst per aktie efter utspädning	5,65	7,57

* Definieras enligt IFRS

Tio år i sammandrag

Mkr	2017/2018	2016/2017	2015/2016 ¹	2014/2015	2013/2014	2012/2013
RESULTATRÄKNING						
Nettoomsättning	8 210,7	7 990,1	7 601,6	7 329,8	6 807,7	6 518,9
Rörelseresultat	468,3	609,9	506,4	596,0	530,5	430,6
Resultat före skatt	467,1	608,9	507,6	597,2	530,2	419,9
Inkomstskatt	-109,3	-130,2	-128,8	-138,3	-124,8	-88,4
Årets resultat	357,8	478,7	378,8	458,9	405,4	331,5
BALANSRÄKNING						
Anläggningstillgångar	1 469,5	1 404,5	1 397,8	1 399,9	1 424,2	1 461,6
Övriga finansiella tillgångar	239,4	18,5	18,1	11,6	8,1	3,2
Varulager	2 038,0	1 630,7	1 639,2	1 569,3	1 348,2	1 303,9
Kortfristiga fordringar	336,9	220,6	263,4	242,5	229,5	214,9
Likvida medel	115,8	625,1	604,3	517,4	358,3	124,6
Summa tillgångar	4 199,7	3 899,4	3 922,8	3 740,7	3 368,3	3 108,2
Eget kapital	2 263,9	2 250,7	2 138,8	2 144,5	1 964,9	1 836,5
Långfristiga skulder, räntebärande	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Långfristiga skulder, icke räntebärande	227,4	226,8	195,2	213,3	206,5	185,7
Kortfristiga skulder, räntebärande	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kortfristiga skulder, icke räntebärande	1 708,4	1 421,9	1 588,8	1 382,9	1 196,9	1 086,0
Summa eget kapital och skulder	4 199,7	3 899,4	3 922,8	3 740,7	3 368,3	3 108,2
KASSAFLÖDE						
Kassaflöde från den löpande verksamheten	372,8	698,9	704,6	647,3	689,1	517,8
Investeringar	-497,2	-263,5	-274,1	-192,3	-171,8	-166,5
Kassaflöde efter investeringar	-124,4	435,4	430,5	455,0	517,3	351,3
Finansieringsverksamheten	-389,8	-418,0	-335,9	-298,9	-283,6	-334,4
Årets kassaflöde	-514,2	17,5	94,6	156,1	233,7	16,9
NYCKELTAL²						
Försäljningstillväxt, %	2,8	5,1	3,7	7,7	4,4	4,1
Bruttomarginal, %	40,0	41,2	42,4	42,9	42,6	41,6
Rörelsemarginal, %	5,7	7,6	6,7	8,1	7,8	6,6
Avkastning på sysselsatt kapital, %	21,0	28,4	23,6	29,3	28,0	23,2
Avkastning på eget kapital, %	16,0	22,4	17,6	22,5	21,7	18,3
Soliditet, %	53,9	57,7	54,5	57,3	58,3	59,1
Nettoskuld/EBITDA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Försäljning per kvadratmeter i butik, tkr	31	31	30	30	30	31
Antal butiker vid årets slut	229	216	205	198	185	174
Antal årsanställda	2 951	2 835	2 787	2 736	2 629	2 524
DATA PER AKTIE						
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	63 200 598	63 052 803	63 167 924	63 121 729	63 137 148	63 349 241
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	63 311 743	63 254 614	63 461 923	63 400 934	63 243 692	63 421 154
Antal utestående aktier vid periodens slut	63 208 135	63 083 438	63 376 420	63 216 061	63 140 994	63 287 808
Vinst per aktie före utspädning, kr	5,66	7,59	6,00	7,27	6,42	5,23
Vinst per aktie efter utspädning, kr	5,65	7,57	5,97	7,24	6,41	5,23
Totalresultat per aktie, kr	6,37	8,30	5,07	7,41	6,41	4,68
Kassaflöde per aktie, kr ³	5,90	11,08	11,15	10,25	10,91	8,17
Eget kapital per aktie, kr	35,82	35,68	33,75	33,92	31,12	29,02
Börskurs per den 30 april, kr	96	147	162	143	143	87
Utdelning per aktie, kr	6,25 ⁴	6,25	5,75	5,25	4,75	4,25
P/e-tal, ggr	17	19	27	20	22	17
Direktavkastning, %	6,5	4,3	3,5	3,7	3,3	4,9

¹Under 2015/16 har en engångskostnad om 107,0 Mkr avseende omstrukturering av butiks nät i Storbritannien påverkat resultatet. Under 2015/16 är även 10,5 Mkr hänförligt till stängningskostnader för en butik i Storbritannien. Utöver det beräknades tillkommande skatt avseende ej avdragsgilla kostnader till 7,1 Mkr.

² Se nyckeltalsdefinitioner på sidan 141. ³ Från den löpande verksamheten. ⁴ Foreslagen utdelning.

2011/2012	2010/2011	2009/2010	2008/2009
6 260,0	5 828,0	5 555,8	4 930,2
560,6	507,1	590,5	502,8
551,0	499,0	588,2	503,8
-150,5	-134,6	-155,4	-138,3
400,5	364,4	432,8	365,5
1 515,0	1 469,5	1 365,5	1 195,5
3,5	10,9	1,0	2,0
1 228,7	1 429,2	1 204,1	1 117,2
197,5	176,7	173,4	164,5
111,8	132,6	98,8	92,0
3 056,5	3 218,9	2 842,8	2 571,2
1 843,8	1 656,8	1 646,1	1 493,1
0,0	300,0	100,0	65,0
195,7	165,9	90,3	86,4
30,0	261,7	171,4	208,6
987,0	834,5	835,0	718,1
3 056,5	3 218,9	2 842,8	2 571,2
964,9	350,3	602,8	339,7
-206,1	-295,3	-315,8	-433,1
758,8	55,0	287,0	-93,4
-781,5	-6,0	-267,9	-109,2
-22,7	49,0	19,1	-202,6
7,4	4,9	12,7	5,8
42,1	41,6	40,8	40,8
9,0	8,7	10,6	10,2
27,9	24,6	32,6	32,6
23,1	22,5	28,0	24,4
60,3	51,5	57,9	58,1
0,1	1,1	0,5	0,5
34	34	38	38
157	139	120	106
2 370	2 219	2 048	1 927
63 635 998	63 802 230	64 383 906	65 065 008
63 702 052	63 870 584	64 432 321	65 075 701
63 615 000	63 710 000	64 280 000	64 955 000
6,29	5,71	6,72	5,62
6,29	5,71	6,72	5,62
6,75	4,79	6,43	5,76
15,16	5,49	9,36	5,22
28,98	26,01	25,61	22,99
99	98	128	94
4,25	3,75	3,75	3,00
16	17	19	17
4,3	3,8	2,9	3,2

Kommentarer*

Försäljning

Försäljningen ökade till 8 211 Mkr jämfört med 7 990 Mkr föregående år, en ökning med 3 procent. I lokala valutor ökade försäljningen med 3 procent.

Antal butiker

Under verksamhetsåret har 17 nya butiker (17) öppnats, tre i Sverige, tio i Norge, tre i Finland och en i Tyskland. Under verksamhetsåret har även en butik i Norge, en butik i Finland och två franchisebutiker i Dubai stängts. Under föregående år stängdes sex butiker i Storbritannien. Antalet butiker var vid verksamhetsårets utgång 229 varav 90 i Sverige, 89 i Norge, 39 i Finland, sju i Storbritannien och fyra i Tyskland.

Bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 40,0 procent vilket är 1,2 procentenheter lägre jämfört med motsvarande period föregående år (41,2). Bruttomarginalen har under verksamhetsåret påverkats negativt av en starkare USA-dollar, ökade kommersiella satsningar, den svagare norska kronan och högre varuförsörjningskostnader, vilket delvis kompenseras av såväl valutasäkringar i NOK som valutaeffekter relaterade till fördröjning i lager.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet uppgick till 468 Mkr (610). Rörelseresultatet har påverkats till följd av bolagets strategiska översyn om cirka 30 Mkr, strategiska initiativ som initierats redan under verksamhetsåret uppgående till cirka 25 Mkr och donationen till stiftelsen Clas Ohlson Foundation om 5 Mkr som beslutades vid årsstämman 2017. Rörelseresultatet har utöver ovannämnda kostnader för strategisk översyn och strategiska initiativ påverkats av kostnader av engångskaraktär uppgående till cirka 10 Mkr, bestående av kostnader i samband med implementering av nytt affärssystem och tillkommande kostnader förknippade med optimeringen av butiksnätet i Storbritannien.

Rörelsemarginal

Rörelsemarginalen uppgick till 5,7 procent (7,6).

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under verksamhetsåret till 373 Mkr (699). Verksamhetsårets kassaflöde, efter investerings- och finansieringsverksamhet, var -514 Mkr (17). Investering gjordes i december 2017 med 224 Mkr i MatHem i Sverige AB. Ordinarie utdelning till Clas Ohlsons aktieägare i september 2017 uppgick till 395 Mkr (362).

Avkastning

Avkastning på sysselsatt kapital uppgick till 21,0 procent (28,4) och avkastning på eget kapital uppgick till 16,0 procent (22,4).

*Avser verksamhetsåret 2017/18.

Clas Ohlsons butiksnät*

SVERIGE			NORGE			
Butik	Öppningsdag		Butik	Öppningsdag		
A Alingsås	2014-03-27		Stockholm, Barkarby Gate	2014-11-27	A Alta	2011-11-17
B Borlänge	2013-09-26		Stockholm, Bromma	2010-09-23	Arendal	2007-11-28
Borås	2002-10-24		Stockholm, Drottninggatan	2010-10-21	Asker	2008-10-16
E Eskilstuna	2002-05-30		Stockholm, Farsta	1999-11-18	Askim	2017-10-11
F Falun	2009-02-05		Stockholm, Gallerian	1989-06-30	B Bergen, Galleriet	2017-11-30
G Gävle	2003-11-27		Stockholm, Haninge	2004-12-10	Bergen, Lagunen	2003-03-06
Göteborg, Backaplan	2018-04-19		Stockholm, Hornstull	2016-10-27	Bergen, Sartor	2006-02-16
Göteborg, Bäckebo	2003-04-10		Stockholm, Kista	2002-12-05	Bergen, Sentrum	1999-04-22
Göteborg, Nordstan	1992-06-01		Stockholm, Kungens Kurva	2014-04-24	Bergen, Vestkanten Kjøpesenter	2012-11-22
Göteborg, Partille	2006-04-09		Stockholm, Liljeholmen	2010-10-15	Bergen, Åsane	2004-09-30
Göteborg, Sisjön	2012-04-19		Stockholm, Nacka	2007-03-29	Bodø, City Nord	2011-06-07
Göteborg, Västra Frölunda	2009-10-23		Stockholm, Sickla	2007-12-06	Bodø, Glasshuset	2018-02-01
H Halmstad, Flygstaden	2011-06-16		Stockholm, Skärholmen	2000-12-07	Bryne	2009-11-05
Halmstad, Gallerian	2001-03-08		Stockholm, Sollentuna	2007-05-31	D Drammen, Buskerud	2011-09-08
Helsingborg, Kullagatan	2009-06-04		Stockholm, Solna	2005-04-07	Drammen, Gulskogen	2008-09-18
Helsingborg, Väla centrum	2003-06-12		Stockholm, Solna, Mall of Scandinavia	2015-11-12	E Elverum	2012-03-22
Hudiksvall	2009-04-23		Stockholm, Täby	2001-10-25	F Farsund	2017-06-01
I Insjön	1918-06-27		Stockholm, Vällingby	2007-11-15	Finnsnes	2016-06-09
J Jönköping, A6	2003-05-22		Stockholm, Värmdö	2015-06-17	Fredrikstad, Dikeveien	2010-11-25
Jönköping, City	2010-12-09		Stockholm, Väsby	2007-04-27	Fredrikstad, Tonvbyen	2005-12-01
K Kalmar, Baronen	2005-11-24		Strömstad	2009-05-29	Førde	2012-11-22
Kalmar, Hansa City	2013-03-14		Sundsvall, Birsta	2008-04-30	G Gjøvik	2006-03-10
Karlskrona	2014-11-27		Sundsvall, In: gallerian	1999-06-10	H Halden	2015-03-12
Karlstad, Mitt i City-gallerian	2006-09-21		Södertälje	2010-04-29	Hamar	2014-11-11
Karlstad, Bergvik	2015-08-20		T Trelleborg	2007-04-25	Harstad, Sjøkanten Senter	2011-02-24
Kiruna	2010-11-11		Trollhättan	2012-06-28	Harstad, Amfi Kanebogen	2017-04-06
Kristianstad	2007-04-18		U Uddevalla	2006-10-19	Haugesund	2002-10-03
Kungsbacka	2008-03-13		Umeå, Avion	2016-03-17	Horten	2011-06-09
L Lidköping	2012-04-25		Umeå, MVG	2000-04-13	Husnes	2018-03-08
Linköping	2004-06-10		Uppsala, Gränby	2011-08-25	Hønefoss	2009-02-19
Luleå, Smedjan	2002-03-21		Uppsala, S:t Per Gallerian	2000-11-16	J Jessheim	2008-11-05
Luleå, Storheden	2012-02-16		V Valbo	2012-02-23	K Kongsberg	2010-06-03
Lund	2013-11-07		V Varberg	2017-09-28	Kongsvinger	2012-05-24
Löddeköpinge	2015-11-26		V Visby	2008-04-17	Kristiansand, Sandens	2008-11-06
M Malmö, Burlöv	2010-03-25		V Västervik	2012-12-06	Kristiansand, Sørlandssenteret	1998-11-19
Malmö, Emporia	2012-10-25		V Västerås, Erikslund	2011-09-22	Kristiansund	2011-03-24
Malmö, Mobilia	2013-09-26		V Västerås, Igor	2001-11-22	L Larvik	2009-04-23
Malmö, Triangeln	1993-12-03		V Växjö	2004-05-06	Levanger	2014-06-05
Motala	2009-01-29		Ä Ängelholm	2017-03-23	Lillehammer	2010-11-18
Märsta	2018-04-26		Ö Örebro, Krämaren	1997-11-27	Lillestrøm	2017-03-23
N Norrköping, Domino	1996-05-02		Ö Örebro, Marieberg	2009-03-26	Lørenskog	2006-11-30
Norrköping, Mirum Galleria	2009-12-10		Ö Örnsköldsvik	2007-04-12	M Mandal	2014-11-20
Norrköping, Norrtälje	2012-06-14		Ö Östersund	2005-04-28	Mo i Rana	2012-06-07
Norrköping, Nyköping	2006-10-05				Molde	2009-10-22
P Piteå	2007-09-20				Moss	2006-10-12
S Skellefteå	2005-03-17				N Narvik	2008-12-04
Skövde	2008-11-27					

			FINLAND		UTANFÖR NORDEN	
	Butik	Öppningsdag	Butik	Öppningsdag	Butik	Öppningsdag
O	Orkanger	2014-10-30	B Björneborg	2014-10-30	STORBRITANNIEN	
	Oslo, Alna Senter	2006-09-27	E Esbo, Ainoa	2017-03-16	L Liverpool	2010-04-29
	Oslo, Bogstadsveien	2011-10-27	Esbo, Iso Omena	2015-10-14	London, Croydon	2008-11-27
	Oslo, Bryn Senter	2010-08-26	Esbo, Pikkulaiva	2017-09-27	London, Ealing	2015-12-03
	Oslo, CC-Vest	2014-09-11	Esbo, Sello	2005-09-14	London, Kingston	2009-12-03
	Oslo, Lambertseter Senter	2010-10-12	H Helsingfors, Columbus köpcentrum	2017-05-18	M Manchester	2009-04-30
	Oslo, Oslo City	2005-11-11	Helsingfors, Itis	2003-11-06	R Reading	2009-11-19
	Oslo, Storo Storsenter	2008-06-19	Helsingfors, Kaivotalo	2016-11-03	S St Albans	2015-10-01
	Oslo, Stovner	2016-10-06	Helsingfors, Kampen	2006-03-02		
	Oslo, Torggata	1991-08-26	Helsingfors, Kannelmäki	2013-10-17	TYSKLAND	
P	Porsgrunn	2006-04-27	Helsingfors, Mannerheimvägen	2002-11-14	H Hamburg, Altona	2016-09-15
R	Rykkinn	2018-03-15	Hyvinge	2012-10-18	Hamburg, Alstertal	2016-11-24
S	Sandefjord	2015-09-10	J Joensuu	2008-11-06	Hamburg, Jungfernstieg	2016-05-19
	Sandnes, Kvadrat	1998-09-23	Jyväskylä, Kauppakatu	2016-11-10	Hamburg, Spitalerstraße	2017-11-30
	Sandnes, Maxi	2016-05-26	Jyväskylä, Palokka	2011-09-08		
	Sandvika	2002-01-10	K Karleby	2007-09-27		
	Sarpsborg	2006-06-08	Kempele, Zeppelin köpcentrum	2017-08-03		
	Ski	2003-10-16	Kotka	2013-05-23		
	Skien	2007-10-18	Kouvola	2012-09-13		
	Slependen	2014-09-18	Kuopio, Haapaniemenkatu	2005-02-24		
	Sogndal	2013-06-06	Kuopio, Matkus	2012-11-01		
	Statthelle	2017-11-23	L Lahtis, Karisma	2011-11-03		
	Stavanger, Kilden	2007-10-25	Lahtis, Syke	2012-05-31		
	Stavanger, Madla	2007-11-08	Lembois	2007-11-29		
	Stavanger, Mediegården	2010-11-11	M Mariehamn	2013-05-16		
	Steinkjer	2009-10-15	R Rovaniemi	2008-10-23		
	Stord	2013-06-20	S S:t Michel	2011-06-16		
	Stjørdal	2017-11-02	Seinäjäki	2008-09-11		
	Strømmen	1999-10-21	T Tammerfors, Tavastgatan	2004-03-18		
	Svolvær	2016-12-08	Tammerfors, Shopping Mall Ratina	2018-04-19		
T	Tromsø	2008-06-12	Tavastehus	2014-10-30		
	Trondheim, City Lade	2017-10-12	U Uleåborg	2010-11-25		
	Trondheim, City Syd	2003-05-08	V Vanda, Jumbo	2005-10-27		
	Trondheim, Solsiden	2000-10-19	Vanda, Myyrmanni	2011-11-29		
	Trondheim, Trondheim Torg	2011-02-17	Vasa	2004-10-14		
	Tønsberg	2001-09-21	Villmanstrand	2007-11-01		
V	Valdres	2017-10-26	Å Åbo, Forum	2005-03-03		
	Vestby	2013-03-14	Åbo, Raisio	2015-11-04		
	Vinstra	2017-02-16	Åbo, Skanssi	2012-10-25		
	Vinterbro	2015-03-26				
	Voss	2016-06-16				
Å	Ålesund	2004-01-22				
Ø	Ørsta	2012-10-04				

* Butiksbeståndet per den 30 april 2018

För kontinuerligt uppdaterad information om butiksbeståndet se om.clasohlson.com/butiker

Clas Ohlsons breda och prisvärda sortiment finns också tillgängligt via e-handel på den svenska, norska, finska, brittiska och tyska marknaden.

www.clasohlson.se
www.clasohlson.no
www.clasohlson.fi
www.clasohlson.uk
www.clasohlson.de



Smarta lösningar är vår passion – nu som då

CLAS OHLSON, ENTREPRENÖR MED PASSION för teknik och nytänkande, startade sitt postorderföretag 1918 i Insjön i Dalarna. Insjön är fortfarande hjärtat i Clas Ohlson är här finns fortfarande vårt huvudkontor.

Clas Ohlson (1895-1979) blev egenföretagare 1914 när han fick ta över broderns cykelfirma och blev en av Insjöns mest anlitade cykelreparatörer. 1918 grundade han Clas Ohlsson & Co tillsammans med den yngre brodern Emil Pettersson, som drev tryckeriverksamhet.

Cykelverkstaden blev snart en sidoverksamhet när kataloger med ritningar, läroböcker, manualer och instruktioner gav företaget luft under vingarna.

Clas Ohlson var både påhittig och tekniskt kunnig och sökte hela tiden efter nya fiffiga lösningar på alla tänkbara problem. Han lyckades aldrig bygga om en cykel till tidsmaskin, istället byggde han upp ett av landets största postorderföretag.

– Förutsättningen för företagande både då och nu är att man har något nytt att komma med, sa han i en intervju i slutet av 1960-talet.

Under åren hann Clas Ohlson med att bland annat bygga sin egen kamera och redovisa sina tankar om galaxernas rotation och Big Bang för Uppsala universitets mest framstående astronomer. Hans idéer slutade inte sällan med en produkt i katalogen, som fågelmataren på ståltråd som sålde i en kvarts miljon exemplar.

Företaget har varit mån om sin historia och att bevara den väl omtalade Clas Ohlson-andan. Clas Ohlson tog till exempel alla medarbetare i hand varje morgon, delade ut premieobligationer och bjöd alla medarbetare på resor till både Alperna och Köpenhamn.

Clas Ohlson var aktiv i företaget ända fram till sin död 1979. Hans son, ingenjören Tore Ohlson tog dock över som vd under de sista åren. En genuin upptäckarglädje fortsatte att driva honom hela livet.



Clas Ohlson Foundation var värd för "Årets Vara" vid SM i Ung Företagsamhet 2018. Här syns Dimitri Haid, ordförande i Clas Ohlson Foundation, tillsammans med Fredrik Rinaldo och Michael Wallentin från Grilliska gymnasiet i Västerås, som vann med "MerchSweden UF", återförsäljare av exklusiva kläder och skor på andrahandsmarknaden.

Clas Ohlson FOUNDATION

Clas Ohlson Foundation, som instiftades 2017 är en icke-vinstdrivande och från Clas Ohlson AB fristående stiftelse.

Syftet är att

- Stödja innovation, entreprenörskap och företagsamhet i Dalarna,
- Ge barn och unga ökade möjligheter till utbildning, och
- Hjälpa människor i nöd.

Initiativtagare och grundare till stiftelsen är medlemmar av familjerna Ek Tidstrand och Haid, ättlingar till Clas Ohlson och aktieägare i Clas Ohlson AB. De har donerat drygt 5 miljoner kronor till stiftelsen och kommer dessutom att varje år avsätta en del av aktieutdelningen.

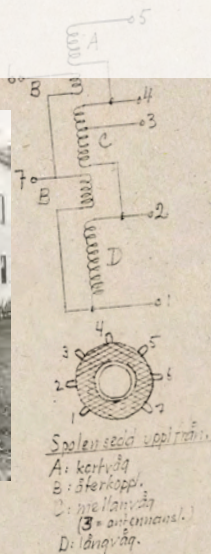
Clas Ohlsons årsstämma 2017 beslutade om en engångsdonation på 5 miljoner kronor till stiftelsens verksamhet.



1925

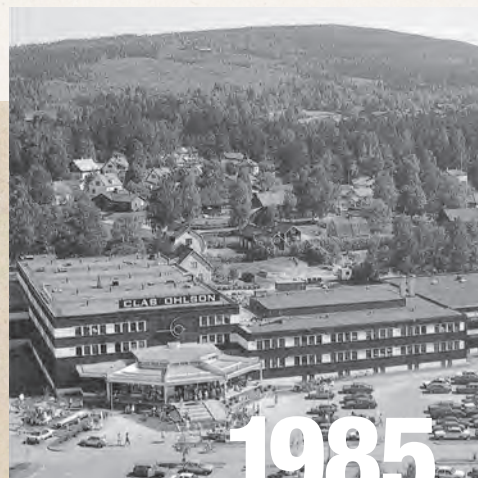
Nytt kontor igen

Vid järnvägen bygger företaget upp en ny fastighet. Marken förvärvades 1924. På platsen finns huvudkontoret hela vägen fram till 1972. På vindsvåningen flyttar Clas snart in med familjen. I fastigheten öppnas också året efteråt en butik för handel över disk. I katalogen för året finns för första gången fler produkter än ritningar.



71231

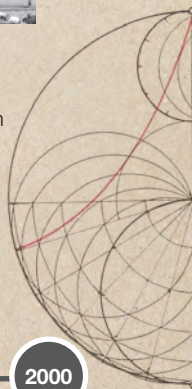
9/12-46



1985

100 miljoner i omsättning

Företagets omsättning passerar för första gången 100 miljoner kronor. Under året öppnas också ett dotterbolag i Norge, när postorderförsäljningen etableras i landet.



1918

Bara 22 år gammal startar Clas Ohlson tillsammans med brodern Emil ett postorderföretag, Clas Ohlsson & Co. Företaget registreras dock som cykelverkstad och tryckeri. Men snart börjar man med postorder.

1944

Katalogen trycks i 250 000 exemplar och innehåller cirka 7 000 artiklar. Företaget har cirka 600 leverantörer.

1961

1967

Det nya kontors- och butikshuset vid riksväg 70 i Insjön står klart. Antalet anställda är 75 personer. I katalogen finns cirka 8 000 produkter.

1972

1989

Den första butiken utanför Sverige invigs i Oslo. Clas Ohlson är välbekant för norrmännen, den första postorderkatalogen för den norska marknaden hade kommit 1985.

1991

1999

Clas Ohlson introduceras på Stockholmsbörsen.

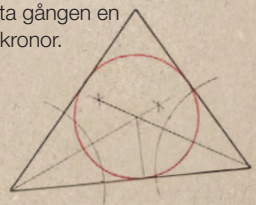
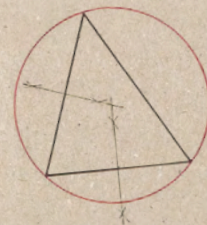
2000

Clas Ohlson väljer att ta bort ett s i sitt efternamn. Anledningen lär ha varit att Ohlson såg bättre ut grafiskt.

146 477 paket lämnar Insjön under året. Värdet på varje paket är i snitt 56 kronor, en summa som i dag motsvarar cirka 480 kronor.

Clas Ohlson öppnar den första butiken utanför Insjön, mitt i centrala Stockholm.

Omsättningen passerar för första gången en miljard kronor.

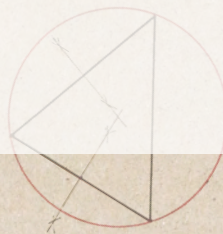




1995

Nytt centrallager

Ett nytt centrallager i Insjön tas i bruk. Lagret är vid invigningen 11 000 kvadratmeter stort och har en takhöjd på 9 meter.



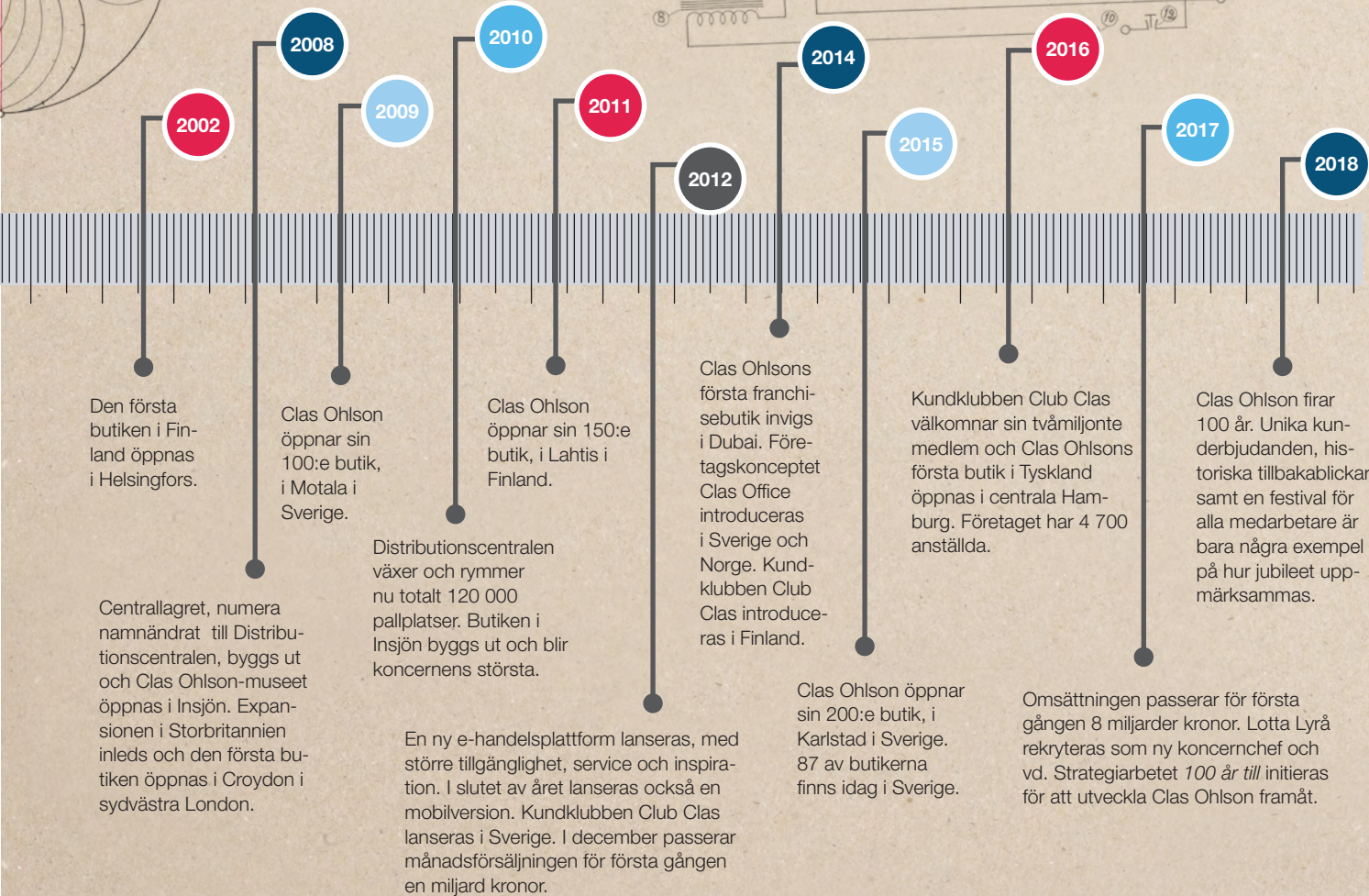
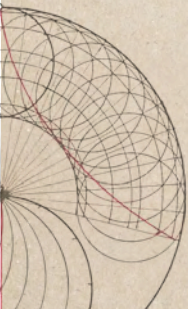
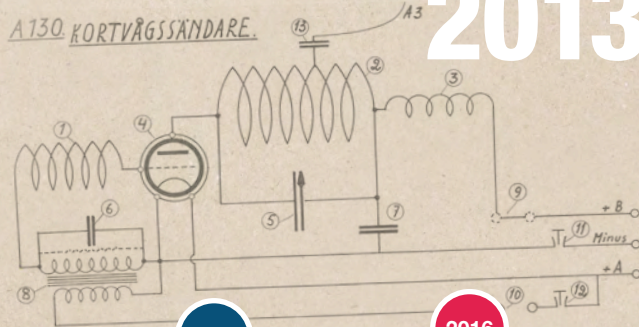
Club Clas kommer

I mars lanseras kundklubben Club Clas. Under första året får lojalitetsklubben mer än 1 miljon medlemmar.



2013

A130 KORTVÄGSSÄNDARE



100 ÅR MED clas ohlson

ÅRSSTÄMMA 2018

I samband med årsstämman i år vill vi uppmärksamma att Clas Ohlson fyller 100 år som företag. Det gör vi tillsammans med våra aktieägare på Tegera Arena i Leksand lördagen den 8 september då vi bjuder på ett lite extra festligt arrangemang i anslutning till den formella stämman.

Mer information om årsstämman finns på sidan <https://about.clasohlson.com/arsstamma2018>

Information till aktieägare

Årsstämma

Ordinarie årsstämma för aktieägarna i Clas Ohlson AB hålls lördagen den 8 september 2018, klockan 11:00 i Tegera Arena i Leksand. Registrering börjar klockan 09:30.

Deltagande

Aktieägare som önskar delta på årsstämman ska senast den 3 september 2018 ha anmält sig till adress:
Clas Ohlson AB (publ), Årsstämma, c/o Euroclear Sweden, Box 191, 101 23 Stockholm.

Anmälan kan också göras per telefon, 0247-446 00, eller per mejl, till agm2018@clasohlson.se.

Rätt att delta i årsstämman har aktieägare som är införd i den utskrift av aktieboken som görs av Euroclear Sweden AB per den 3 september 2018 och anmäler sin avsikt att delta i stämman senast samma dag. Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn hos Euroclear Sweden AB. Aktieägare måste underrätta förvaltaren härom i god tid före den 3 september 2018.

Kallelse till årsstämman

Kallelse till årsstämman sker dels via annons i Post- och Inrikes Tidningar, dels genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets hemsida. Handlingar som ska läggas fram på årsstämman hålls tillgängliga på bolagets hemsida cirka fyra veckor före stämman.

Distributionspolicy

Årsredovisning distribueras endast till de aktieägare som så önskar. Distributionen sker cirka 6 veckor före årsstämman. Clas Ohlsons årsredovisning och annan finansiell information finns tillgänglig på om.clasohlson.com

Förslag till utdelning

Styrelsen föreslår för verksamhetsåret 2017/18 en utdelning om 6,25 kr (6,25) per aktie.

- Sista dag för handel med aktier i Clas Ohlson inklusive rätt till utdelning är 8 september 2018
- Avstämningsdag för utdelning är 11 september 2018
- Utbetalningsdag för utdelning är 14 september 2018

EKONOMISK INFORMATION

Clas Ohlson lämnar finansiell information för verksamhetsåret 2018/19 enligt följande:

- Delårsrapport maj-juli, 5 september 2018
- Delårsrapport augusti-oktober, 5 december 2018
- Delårsrapport november-januari, 13 mars 2019
- Delårsrapport februari-april, 5 juni 2019

Kontaktuppgifter

Clas Ohlson AB
793 85 Insjön
Telefon: 0247-444 00
ir@clasohlson.se
om.clasohlson.com

Sverige

Clas Ohlson AB
793 85 Insjön
Telefon: 0247-444 00
www.clasohlson.se

Norge

Clas Ohlson AS
Torggata 2-6
N-0105 Oslo
Telefon: +47 (0)23 21 40 05
www.clasohlson.no

Finland

Clas Ohlson Oy
Brunnsgatan 10 B
00100 Helsingfors
Telefon: +358 (0)20 111 22 22
www.clasohlson.fi

Storbritannien

Clas Ohlson Ltd.
10-13 Market Place
Kingston upon Thames
Surrey KT1 1JP
Telefon: +44 (0)8247 9300
www.clasohlson.co.uk

Tyskland

Clas Ohlson GmbH
Jungfernstieg 38
203 54 Hamburg
Telefon: +49 (0)40 2999 78111
www.clasohlson.de

Kina

Clas Ohlson (Shanghai) Co., Ltd.
Room 1102-1103, No. 666
Gubei Road, Kirin Plaza,
Changning District, Shanghai
Telefon: +86 (0)21 3387 0055

För mer information om Clas Ohlson
se om.clasohlson.com



Smarta lösningar
från Clas Ohlson

**clas
ohlson**

www.clasohlson.com