



Stockholm den 19 augusti

## Delårsrapport april - juni 2020

### Andra kvartalet, apr – jun 2020

- Total omsättning minskade med 27,3 MSEK, eller 5,1 procent, till 505,4 MSEK (532,7). Bakom detta låg försäljningsminskningar i Aurora, Septon och försäljningsökningar i Deltaco och Sominis.
- De försäljningsminskningar som uppstått förklaras till stor del av butiksnedstängningar och evenemangsbegränsningar relaterade till statliga restriktioner på grund av Covid-19.
- Bruttomarginalen minskade till 22,1 procent (23,8).
- Rörelseresultat efter avskrivningar (EBIT) ökade till 11,7 MSEK (-3,1). Rörelseresultatet under kvartal två 2019 belastades dock av omstrukturingskostnader om 15,6 MSEK, vilket medförde ett justerat EBIT om 12,5 MSEK.
- Statliga stöd relaterade till Covid-19 hade en positiv påverkan på EBIT under kvartalet om 7,4 MSEK, till större delen i form av permitteringsstöd redovisat som övriga intäkter. Övriga statliga stöd är redovisade som reducerade rörelsekostnader.
- Periodens resultat ökade till 3,8 MSEK (-6,9).
- Resultatet per aktie ökade till 0,26 kr (-0,66).
- Omsättning från egna märkesvaror (EMV) för hela DistIT-koncernen ökade till 136,4 MSEK (108,5).
- Likvida medel den sista juni uppgick till 52,5 MSEK i kassa samt 102,3 MSEK i totala outnyttjade checkräkningskrediter.

### Perioden, jan – jun 2020

- Total omsättning minskade med 17,9 MSEK, eller 1,6 procent, till 1 070,3 MSEK (1 088,2).
- Bruttomarginalen minskade till 21,4 procent (22,6).
- Rörelseresultat efter avskrivningar (EBIT) ökade till 21,1 MSEK (1,7). Rörelseresultatet under perioden 2019 belastades dock av omstrukturingskostnader om 16,5 MSEK, vilket medförde ett justerat EBIT om 18,2 MSEK.
- Periodens resultat ökade till 8,1 MSEK (-5,8).
- Resultatet per aktie ökade till 0,55 kr (-0,62).
- Omsättning från egna märkesvaror (EMV) för hela DistIT-koncernen ökade till 271,2 MSEK (234,5).

### Väsentliga händelser under andra kvartalet 2020

- Årsstämman beslutade, mot bakgrund av den stora osäkerheten till följd av spridningen av Covid-19, att inte lämna någon utdelning för 2019.
- För att möta osäkerheten och den negativa utvecklingen i marknaden beslutade DistIT om att genomföra korttidspermitteringar i de flesta dotterbolagen i koncernen. Permitteringarna drogs, med några få undantag, alla tillbaka i olika steg under kvartalet på grund av ökad aktivitet då en lägre bemanning bedömdes påverka affärsutvecklingen negativt.

### Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Inga väsentliga händelser har inträffat efter periodens utgång.

## VD HAR ORDET

### Kvartalet i korthet

DistIT uppnådde som helhet ett relativt starkt kvartal trots utmaningarna med Covid-19. EBIT ökade till 11,7 MSEK mot -3,1 MSEK i samma period föregående år trots att totalomsättningen för gruppen i kvartalet minskade med 5,1 procent. Andra kvartalet 2019 innehöll omstrukturingskostnader om 15,6 MSEK som nu bidragit till en lägre kostnadsstruktur.

Ett relevant varulager är nyckeln i vår roll som lönsam distributör och vi arbetar ständigt med att lagerhålla en balanserad uppsättning av produkter. Den pågående pandemin har dock gett oss anledning att ytterligare anpassa lagersammansättningen för att tillföra likviditet men även för att säkerställa att våra produkter passar nya marknadsförutsättningar. Som ett led i detta har vi tagit rörelseresultatpåverkande kostnader, om cirka 2,5 MSEK, i kvartalet för att sälja ut trögrörligt lager, vilket dock gett oss förbättrad likviditet och på sikt lägre lagerhanteringskostnader. Detta har haft en något negativ effekt på bruttomarginalerna i framförallt Deltaco men även i Aurora.

### Covid-19 – åtgärder och effekter

Koncernens fokus på kassaflöde, omstruktureringar och förbättrade processer under 2019 gjorde att vi effektivt kunde hantera Covid-19. Med en stabil ledningsstruktur i dotterbolagen kunde vi implementera en rad åtgärder för att mildra negativa effekter av pandemin såsom:

- Erhållande av utökade leverantörskrediter.
- Säkring av adekvat permitteringsstöd samt andra åtgärder från myndigheter för de olika delarna i verksamheten.
- Utökad kostnadskontroll.
- Prioritering av utvecklingsprojekt, trots lägre personalnärvaro på grund av permitteringar.

Under pandemin har vi sett en ökad försäljning i digitala kanaler, även hos kunder med omnikanalsstrategier. Ren fysisk butiksförsäljning har drabbats negativt. En konsekvens av detta är att vi under krisen har accelererat vårt arbete mot digitalisering

och uppbyggnad av egna varumärken. Som ett led i detta har vi även gjort en rad rekryteringar av nyckelkompetenser.

## Strategi

Koncernens strategi bygger vidare på:

- Koncept med egna profilerade varumärken.
- Nya försäljningskanaler med fokus på digitalt.
- Utökad marknadsföringskompetens i digitala kanaler.
- Stärkta interna kommersiella processer.
- Fortsatt integration av Aurora och Deltaco med gemensamma processer för att uppnå stordriftsfördelar och en skalbar IT- och kostnadsstruktur.

Strategin handlar om att öka vår relevans hos slutkonsument, våra kunder och leverantörer. En skalbar plattform med en gemensam bottenplatta möjliggör att tillväxt kan konverteras till vinst.

## Vägen framåt

Framöver ser vi fortsatta utmaningar inom A-brands med, för branschen, naturliga tapp av leverantörer. Detta vägs bland annat upp av livscykel-förvaltning av produkter och leverantörer och fokus på att bygga varumärken, såväl i butik som digitalt.

Vi ser en god tillväxt inom koncepten gaming och smarta hem, där vi fortsätter att lansera nya produkter inom sortimenten. Vi utökar vår marknadsföring för att etablera koncepten som egna varumärken. Exempelvis kommer gaming-konceptet L33T att profileras starkare under hösten och även inriktas mot nya kanaler. Deltacos sortiment inom elbilsaddning har börjat säljas i handeln och bearbetas i nya kanaler. Lanseringen av det nya konceptet Deltaco Office går enligt plan och hade initial lansering i maj.

I de kommande kvartalen kommer vi fortsätta att förstärka organisationen med nyckelkompetenser och avsätta resurser för digitalt varumärkesbyggande. Förmågan att hjälpa e-handlare och omnikanalskunder med att bygga digital trafik kommer i ökande grad bli en framgångsfaktor.

Avslutningsvis står vi stabilt rustade finansiellt med likvida medel om 52,5 MSEK och en nettoskuld som minskat till 137,3 MSEK. Detta möjliggör en acceleration av vår strategiplan samt ger utrymme för potentiella förvärv.

## Robert Rosenzweig

*VD och koncernchef DistIT AB (publ)*

Delårsrapporten finns att hämta på DistIT ABs webbplats.

En svensk version bifogas detta pressmeddelande.

## För ytterligare information, kontakta:

### Robert Rosenzweig, CEO DistIT AB

**Mobil:** +46 70 768 50 42

**Email:** [robert.rosenzweig@distit.se](mailto:robert.rosenzweig@distit.se)

eller

### Philip Gunnarsson, CFO DistIT AB

**Mobil:** +46 73 086 96 82

**Email:** [philip.gunnarsson@distit.se](mailto:philip.gunnarsson@distit.se)

## Kontaktuppgifter till DistITs Certified Adviser

### Erik Penser Bank AB

**Tel:** 08-463 83 00

**Email:** [certifiedadviser@penser.se](mailto:certifiedadviser@penser.se)

Informationen i detta pressmeddelande är sådan som DistIT AB (publ) ska offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (596/2014/EU). Informationen lämnades enligt ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 19 augusti 2020 kl. 08:00 CET.

DistIT ska förvärva, äga och utveckla nischdistributörer inom IT, Mobility, Hemelektronik, Nätverk och Datakommunikation i Norden och Baltikum. Företag inom DistIT-koncernen levererar både B2B- och B2C-produkter till IT-marknaden i Norden och Baltikum. Aktierna i DistIT är listade på Nasdaq First North Premier Growth Market under kortnamnet DIST och företagets Certified Adviser är Erik Penser Bank AB.