

Clas Ohlsons delårsrapport Q2 2025/26

Förbättrad lönsamhet och fortsatt stark försäljningstillväxt

Andra kvartalet – 1 augusti till 31 oktober

- Nettoomsättningen uppgick till 3 009 Mkr (2 801), en ökning med 7 procent, varav 9 procent avser organisk tillväxt och -2 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 572 Mkr (527), en ökning med 8 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 410 Mkr (307)
- Resultatet efter skatt uppgick till 308 Mkr (230)
- Vinst per aktie uppgick till 4,85 kr (3,63)

Sex månader – 1 maj till 31 oktober

- Nettoomsättningen uppgick till 5 824 Mkr (5 424), en ökning med 7 procent, varav 9 procent avser organisk tillväxt och -2 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 1 114 Mkr (1 021), en ökning med 9 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 688 Mkr (510)
- Resultatet efter skatt uppgick till 516 Mkr (376)
- Vinst per aktie uppgick till 8,13 kr (5,93)

Händelser efter rapportperiodens slut

- Nettoomsättningen i november uppgick till 1 399 Mkr (1 361), en ökning med 3 procent, varav 6 procent avser organisk tillväxt och -3 procent valutaeffekter
- Som tidigare kommunicerats har Clas Ohlson den 18 november ingått avtal om förvärv av e-handelsbolagen Phonelife och Reservdelaronline
- Som kommunicerats den 24 november har Clas Ohlsons styrelse fattat beslut om en långsiktig investering i distributionscentralen i Insjön som syftar till ökad effektivitet genom nya automationslösningar, uppgående till 400-450 miljoner kronor

Vd Kristofer Tonström kommenterar andra kvartalet 2025/26:

Årets andra kvartal kan summeras med att försäljningstrenden är fortsatt stark samtidigt som lönsamheten förbättrades. Vi fortsätter att utveckla bolaget med fokus på sortiment, varumärke och kundmöte. Omställningen från sommar till höst har gått enligt plan med många uppskattade produktnyheter som driver kundtrafik och försäljning. Försäljningen växer i samtliga prioriterade produktgrupper och på samtliga hemmamarknader. Ambitionen är att fortsätta utveckla erbjudandet med ett starkt bassortiment och många spännande nyheter. Den organiska försäljningsökningen i det andra kvartalet uppgick till nio procent, vilket ger en nettoomsättning om 3 009 miljoner kronor (2 801). Rörelseresultatet förbättrades till 410 miljoner kronor (307), motsvarande en rörelsemarginal om 13,6 procent (11,0) och vinst per aktie blev 4,85 kronor (3,63).

Ännu starkare online

E-handeln till konsument fortsätter att utvecklas fantastiskt bra. Tillväxten på www.clasohlson.com uppgick till 20 procent i kvartalet. Däremot har företagsförsäljningen via Spares även detta kvartal påverkats negativt av en svagare US-dollar. I ett steg mot att bli ännu starkare online har Clas Ohlson som tidigare kommunicerats genomfört två tilläggsförvärv till Spares Group efter kvartalets utgång. Båda förvärvade bolagen är renodlade e-handelsaktörer som visat på god tillväxt och lönsamhet och som stärker Clas Ohlsons närvaro online. Med Phonelife/Teknikmagasinet stärks nischen *Teknik och tillbehör* och med Reservdelaronline blir Clas Ohlson en mer komplett reservdelsdestination. Spares har tidigare visat på god förmåga att utveckla förvärvet Batteriexperten och vi ser mycket fram emot att tillsammans med befintliga ledningsgrupper i respektive bolag ta verksamheterna till nästa nivå.

Engagerade medarbetare skapar nöjda kunder

Under kvartalet har vi öppnat tre nya butiker varav två i Norge och en i Finland. Totalt sett bidrar våra nya butiker med två procentenheter av kvartalets organiska försäljningsökning, medan tillväxten i jämförbara enheter står för sju procentenheter. Kunderna uppskattar det personliga mötet i våra butiker, vilket bidrar till en mycket hög kundnöjdhet som mätt i NPS (Net Promoter Score) uppgick till 57 i kvartalet. Engagemanget som våra medarbetare visar varje dag är en starkt bidragande orsak till den goda utvecklingen. Medarbetarnöjdheten bland våra totalt cirka 5 200 medarbetare nådde den högsta nivån någonsin i undersökningen som genomfördes under andra halvan av november. Vi är många som brinner för att göra vardagen lite enklare för våra kunder, och kunderna blir allt fler. I kvartalet nådde vi sex miljoner medlemmar i Club Clas. Även kundernas nöjdhet med våra produkter är fortsatt hög och det upplevda värdet för pengarna står sig mycket väl i konkurrensen.

Hög förändringstakt – nya investeringar i vårt centrallager

Samtidigt som vi utvecklar vårt sortiment, varumärke och kundmöte har vi hög förändringstakt i alla delar av verksamheten. Den 24 november fattade styrelsen investeringsbeslut om 400-450 miljoner kronor för att skapa förutsättningar för framtida tillväxt genom ökad kapacitet i vår distributionscentral i Insjön med en automationslösning i framkant. Förutom effektivitetsvinster med automatiserade flöden på vår distributionscentral kommer moderniseringen att innebära ökad fyllnadsgrad i våra transporter och dessutom mer effektiv hantering av varuflödena i våra butiker. Projektet beräknas påbörjas i mars 2026 och pågå till andra halvan av 2027.

Bedömningen är att ombyggnationen inte kommer att påverka resultatet negativt under projektiden och när uppdateringen är genomförd kommer distributionscentralen att kunna hantera större produktvolymen till en lägre kostnad. Investeringen beräknas återbetalas på cirka fyra år. Att vara kvar i Insjön med en konkurrenskraftig anläggning är den bästa lösningen för alla inom och runtomkring Clas Ohlson och det känns fantastiskt att vi nu kan växa oss starkare i orten där allt började för mer än hundra år sedan.

Bra start på julhandeln

Med två veckor kvar till jul ligger nu allt vårt fokus på att överträffa förra årets rekordförsäljning i julhandeln. Vi har fått en bra start med en organisk försäljningsökning om sex procent i november, där vi ser att kunderna uppskattar bredden i vårt erbjudande med både produkter för förberedelserna inför jul såväl som julklappar till hela familjen. Black Week innebar en ytterligare skjuts i försäljningen och vi ska nu hålla i vårt positiva momentum med snabba leveranser och ett riktigt bra kundmöte hela december ut.

Vi ses i butik och online!

Webbsänd presentation idag kl. 09.00

Vd och koncernchef Kristofer Tonström och Ekonomi- och finansdirektör Pernilla Walfridsson kommenterar rapporten idag kl. 09.00 i en webbsänd presentation. Presentationen sker på engelska och följs av en frågestund på engelska. Om du önskar delta via webcasten, gå in på länken nedan. Via webcasten finns möjlighet att ställa skriftliga frågor. [Länk till webcast](#). Om du önskar delta via telefonkonferens registrerar du dig via länken nedan. Efter registreringen får du telefonnummer och ett konferens-ID för att logga in till konferensen. Via telefonkonferensen finns möjlighet att ställa muntliga frågor. [Länk till telefonkonferens](#). Efter presentationen kommer en inspelad version av sändningen finnas tillgänglig på about.clasohlson.com.

För mer information, vänligen kontakta:

Niklas Carlsson, chef externkommunikation och IR, 0247-444 29, niklas.carlsson@clasohlson.se

Detta är sådan information som Clas Ohlson AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning samt lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 10 december 2025 klockan 07:00.

Clas Ohlson grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. Idag är vi ett detaljhandelsbolag med kunder på tre marknader, cirka 5 000 medarbetare och en omsättning om cirka 12 miljarder kronor. Clas Ohlsons B-aktie är noterad på Nasdaq Stockholm. Mycket har hänt sedan starten, men en sak har varit densamma genom alla år: att vi vill hjälpa människor att fixa sina hem med praktiska och hållbara lösningar till attraktiva priser. Läs mer om hur vi gör hemmafixet tillgängligt, hållbart och roligt för alla på about.clasohlson.com/sv/