

Clas Ohlsons delårsrapport Q3 2025/26

Fortsatta framsteg - ökad försäljning och förbättrat resultat

Tredje kvartalet – 1 november till 31 januari

- Nettoomsättningen uppgick till 4 080 Mkr (3 859), en ökning med 6 procent, varav 8 procent avser organisk tillväxt, 1 procent förvärv och -3 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 843 Mkr (717), en ökning med 17 procent, varav 6 procent avser förvärv
- Rörelseresultatet uppgick till 659 Mkr (553)
- Resultatet efter skatt uppgick till 514 Mkr (426)
- Vinst per aktie uppgick till 8,09 kr (6,72)

Nio månader – 1 maj till 31 januari

- Nettoomsättningen uppgick till 9 903 Mkr (9 284), en ökning med 7 procent, varav 9 procent avser organisk tillväxt, 0 procent förvärv och -3 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 1 956 Mkr (1 738), en ökning med 13 procent, varav 3 procent avser förvärv
- Rörelseresultatet uppgick till 1 347 Mkr (1 063)
- Resultatet efter skatt uppgick till 1 030 Mkr (802)
- Vinst per aktie uppgick till 16,22 kr (12,65)

Händelser efter rapportperiodens slut

- Nettoomsättningen i februari uppgick till 779 Mkr (715), en ökning med 9 procent, varav 9 procent avser organisk tillväxt, 2 procent förvärv och -2 procent valutaeffekter

Vd Kristofer Tonström kommenterar tredje kvartalet 2025/26:

Vi lyckades behålla den positiva försäljningsutvecklingen från det andra kvartalet in i det viktiga tredje kvartalet. I november och december hade vi rätt erbjudande för både julförberedelserna, med exempelvis ljusslingor och julgranar, och julklapparna. I januari, när kylan på våra försäljningsmarknader gjorde sitt intåg, såg vi i stället ett tydligt uppsving för väderrelaterade produktkategorier som värmekällor och snöröjning samtidigt som bassortimentet sålde bra. Vår förmåga att möta variationerna i kunders behov och förväntningar är bra exempel på organisationens styrka i både sortimentsutveckling och kundmöte. Totalt uppgick den organiska försäljningsökningen i det tredje kvartalet till åtta procent, och nettoomsättningen nådde för första gången över 4 miljarder kronor i ett kvartal. Rörelseresultatet förbättrades till 659 miljoner kronor (553), motsvarande en rörelsemarginal om 16,2 procent (14,3) och vinst per aktie uppgick till 8,09 kronor (6,72).

Ett starkt och växande butiksnät

Sett till utveckling per marknad fortsätter Norge att visa fantastisk tillväxt. Att undersökningsföretaget Yougov så sent som i februari rankade Clas Ohlson som det starkaste varumärket inom detaljhandeln i Norge visar positionen vi har på marknaden. Även Sverige levererar starkt i relation till tuffa jämförelsetal från föregående år med en organisk tillväxt på sju procent. Vi ser också en stark utveckling i Finland med en organisk försäljningsökning om nio procent i kvartalet. Vi har byggt om samtliga finska butiker och lagt ett större fokus på produkter som är särskilt uppskattade av den finska kunden. Detta arbete ger resultat och ytterligare självförtroende i att öppna fler butiker på den finska marknaden. Efter en lyckad butiksöppning utanför Helsingfors i höstas kommer vi att öppna en ny butik i Tammerfors i vår och en ytterligare i Joensuu senare i höst. Totalt planerar vi att nettoöppna åtta butiker under 2025/26, det vill säga något under vår ambition om cirka tio nya butiker netto. Inför kommande verksamhetsår 2026/27 är målet att fortsätta öppna nya butiker i samma takt som under de senaste tre åren.

E-handeln en lönsam tillväxtmotor

Utvecklingen online fortsätter att utvecklas väl. E-handeln står i det tredje kvartalet för 21 procent av den totala omsättningen och tillväxten i B2C-affären är likt föregående kvartal mycket stark. Exempelvis växte den totala försäljningen på www.clasohlson.com med 15 procent i kvartalet. Nytt för kvartalet är att försäljningen från tilläggsförvärven Phonelife och Reservdelaronline räknas in i den totala nettoomsättningen online som uppgick till 843 miljoner kronor.

Grunden för framtida tillväxt

Samtidigt som vi levererar resultat här och nu tar vi hela tiden steg för att skapa ett ännu bättre Clas Ohlson för framtiden. Vårt arbete med sortimentsutveckling blir alltmer effektivt och vi kommer att fortsätta lansera produktnyheter i hög takt under våren. Satsningen på ökad

kapacitet i vår logistik har nått en ny milstolpe då vi nu har samarbetspartner klar avseende automationslösning för vår distributionscentral i Insjön. Nästa steg är att starta byggnationen och vi räknar med att kunna ta det första spadtaget inom de närmsta veckorna. Gällande logistikutveckling har vi också signerat ett nytt avtal med PostNord om leveranser till butikerna i Sverige, Norge och Finland med fokus på att minska klimatavtrycket ytterligare med fossilfria bränslen och fler klimatoptimerade lösningar.

Värdeskapande för alla intressenter

Sammanfattningsvis fortsätter vi att utveckla bolaget med fokus på sortiment, varumärke och kundmöte, utan att kompromissa med noggrannhet i den dagliga driften. Kundnöjdheten avseende såväl service som produkterna är hög samtidigt som kundbasen fortsätter att bli allt större. Totalt har vi nu 6,2 miljoner medlemmar i Club Clas. Försäljningen i februari visade på en bra start även på det sista kvartalet för året med en organisk försäljningsökning om 9 procent. I ett osäkert omvärldsläge kommer vi att fortsätta fokusera på sådant vi själva kan påverka och stärkta av resultaten de senaste åren är vi övertygade om att vi kan fortsätta växa med lönsamhet inom våra stora produktnischer och därigenom skapa värde för alla intressenter.

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. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 11 mars 2026 klockan 07:00.

***Clas Ohlson** grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. Idag är vi ett detaljhandelsbolag med kunder på flera 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 hemmfixet tillgängligt, hållbart och roligt för alla på [about.clasohlson.com/sv/](#)*