

## Pressmeddelande

11 november 2020

### Delårsrapport januari-september 2020

#### "Hög förvärvstakt och positiv resultatutveckling"

##### Juli-september 2020

- ▶ Omsättningen för kvartalet ökade med 12,1 procent till 551,5 (492,0) mkr, varav organisk tillväxt om 0,5 procent<sup>1)</sup>.
- ▶ EBITA uppgick till 40,0 (28,8) mkr, en ökning med 38,9 procent.
- ▶ EBITA-marginalen uppgick till 7,3 (5,9) procent.
- ▶ Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -12,9 (9,1) mkr.
- ▶ Nettoskulden uppgick till 707,1 (665,6) mkr.
- ▶ Resultat per aktie uppgick till 0,41 (0,46) kronor. Resultat per aktie efter utspädning uppgick till 0,41 (0,45) kronor.
- ▶ Covid-19 har fortsatt en viss negativ påverkan på verksamheten.
- ▶ Resultatmässigt har effekten hanterats på ett bra sätt.
- ▶ Två förvärv gjordes under kvartalet, båda i Norge; TH Anlegg och Hadeland Maskindrift.

1) Omsättningstillväxten mellan jämförbara enheter uppgick till 3,5 procent, justerat för nedlagd verksamhet inom Svensk Markservice.

##### Koncernchef Johan Nordström kommenterar kvartalet:

Omsättningen i tredje kvartalet har ökat med 12,1 procent till 551,5 (492,0) mkr, EBITA uppgår till 40,0 (28,8) mkr och EBITA-marginalen har förbättrats till 7,3 (5,9) procent. Utfallet är starkt och visar att vår strategi fungerar. Vi förvärvar framgångsrika bolag som bidrar till ökad omsättning och lönsamhet. För det tredje kvartalet enskilt överträffade vi vårt långsiktiga tillväxtmål om 10 procent och förbättrade lönsamheten med 1,4 procentenheter.

##### Synergier och effektiviseringar ger positivt resultat

Merparten av befintliga dotterbolag samt de under året förvärvade bolagen har utvecklats positivt under det gångna kvartalet och levererar enligt förväntan. Arbetet med att stärka lönsamheten i de resultatmässigt svaga enheterna fortgår. I några av enheterna ser vi resultatförbättringar och i de övriga enheterna fortsätter arbetet med att förbättra lönsamheten.

##### Covid-19

Covid-19 har fortsatt en något negativ påverkan på verksamheten genom att det blir färre möten med kunder och beställare vilket leder till färre beställningar och förseningar i vissa projekt. Den operativa delen av verksamheten har anpassats till situationen och fungerar tillfredsställande.

Vi bedriver en aktiv förvärvsagenda som till viss del försvåras av uteblivna fysiska möten. Givet situationen är vi tillfreds med hur vi ändå lyckats knyta värdefulla relationer med både nya kunder och möjliga förvärvskandidater.

##### Växer i Norge

I linje med vår strategi, att konsolidera marknaden för utemiljöer i Norden, gjorde vi vårt första instegsförvärv i Norge i februari i år. Det förvärvet har följts av ytterligare två under tredje kvartalet. 1 juli gjordes ett inkråmsförvärv av TH Anlegg med 14 anställda och en omsättning som under 2019 uppgick till 30 mnkr. 1 september tillkom Hadeland Maskindrift till gruppen, en verksamhet som sysselsätter 95 medarbetare och 2019 omsatte 209 mnkr. TH Anlegg och Hadeland Maskindrift är liksom GAST Entreprenør, förvärvade i februari i år, verksamma i Osloregionen. Den 30 oktober förvärvades Oveland Utemiljø med cirka 65 mnkr i omsättning och verksamhet i Sørlandet. Vår nuvarande bas utgör en god plattform för fortsatt expansion i Norge. Totalt omsätter vi nu över 400 mnkr i Norge på årsbasis.

### **Fortsatt intressanta svenska förvärvsmöjligheter**

Allt sedan grundandet 2009 har Green Landscaping kontinuerligt identifierat och förvärvat välskötta svenska bolag verksamma inom utemiljö. I år har två förvärv genomförts i Sverige, det senaste efter kvartalets utgång. 1 oktober införlivades Bengtssons Trädgårdsskötsel i Malmö i gruppen, ett bolag med 30 anställda och en årsomsättning om cirka 80 mkr.

### **Självständiga och ansvarstagande bolag**

Green Landscapings förvärvsprincip tar sin utgångspunkt i en decentraliserad organisationsstruktur för att värna om det lokala entreprenörskapet och ansvarstagande som finns i de förvärvade bolagen. Genom att bli en del av Green Landscaping får de förvärvade bolagen tillgång till kollegor, kompetensutbyten, samarbets- och korsförsäljningsmöjligheter.

Inom två områden prioriterar vi att tillföra kompetens, Lean verksamhetsstyrning och hållbarhet. Vi stödjer de förvärvade bolagen med Lean-kompetens för att uppnå bättre kostnadskontroll och identifiera områden för effektiviseringsåtgärder. Kompetensen inom miljö- och socialt ansvarstagande är naturligt hög i bolag som arbetar med utemiljöer, men när förvärvade bolag blir en del av Green Landscaping tillkommer viss struktur och etablerade rutiner, exempelvis program för sysselsättning av personer i socialt utanförskap och uppförandekoder för leverantörer och underentreprenörer.

### **Positionerade för fortsatt tillväxt**

Vi går nu in ett säsongsmässigt starkt kvartal med goda förutsättningar i samtliga regioner och en orderbok som uppgår till cirka 4 miljarder kronor.

En central del av vår strategi är att konsolidera den nordiska marknaden inom skötsel och finplanering av utemiljö. Som vi nämnde i förra delårsrapporten gjordes företrädesemissionen på 150 mkr under andra kvartalet för att i högre takt kunna realisera strategin. Det är glädjande att vi fått in sex nya bolag i gruppen hittills i år, fyra i Norge och två i Sverige, men en total omsättning på cirka 500 mkr och en god lönsamhetsmarginal.

Vi ser att vår strategi ger resultat och vi står väl rustade att fortsätta vår framgångsrika konsolidering av den nordiska marknaden för grönyteskötsel.

### **Presentation av rapporten**

Green Landscapings Koncernchef Johan Nordström och CFO Carl-Fredrik Meijer presenterar rapporten i en telefonkonferens/audiocast den 11 november 10.30 CET. Presentationen kommer att hållas på engelska.

Deltagare ringer in på:

Telefon: +46 8 56642651

PIN-kod: 61911342#

Webcast: <https://edge.media-server.com/mmc/p/jogi8ujg>

*Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 11 november klockan 07:00 CET.*

**För ytterligare information:**

Johan Nordström, CEO, +46 70 8385812, [johan.nordstrom@greenlandscaping.se](mailto:johan.nordstrom@greenlandscaping.se)

Carl-Fredrik Meijer, CFO, +46 70 1087019, [carl-fredrik.meijer@greenlandscaping.se](mailto:carl-fredrik.meijer@greenlandscaping.se)

---

Green Landscaping Group är Sveriges ledande aktör inom skötsel och finplanering av utemiljöer. Vår affärsidé är att förädla kunders utemiljö genom att erbjuda tjänster med fokus på hög kundnytta, långsiktig hållbarhet och kvalitet. Koncernen har cirka 1 300 anställda och omsättningen uppgår till drygt 2 miljarder kronor. Bolagets aktier är noterade på Nasdaq Stockholm med ticker GREEN. För mer information besök [www.greenlandscapinggroup.se](http://www.greenlandscapinggroup.se)