

21 februari 2019

Pressmeddelande

Bokslutskommuniké januari-december 2018

Fjärde kvartalet 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 279,1 Mkr (274,8), en ökning med 1,6 procent jämfört med fjärde kvartalet 2017.
- Rörelseresultatet ökade till 15,8 Mkr (13,1), motsvarande en rörelsemarginal om 5,7 procent (4,8).
- Resultat per aktie var 0,89 kr (0,71).
- Kassaflöde efter investeringar uppgick till 42,9 Mkr (35,4).

Januari-december 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 1 138,1 Mkr (1 125,9) en ökning med 1,1 procent jämfört med 2017.
- Rörelseresultatet uppgick till 81,3 Mkr (93,2) och motsvarade en rörelsemarginal om 7,1 procent (8,3). Året belastades med kostnader av engångskaraktär om 7,8 Mkr (3,9).
- Rörelseresultatet före engångskostnader uppgick till 89,1 Mkr (97,1).
- Resultat per aktie var 4,62 kr (5,53).
- Kassaflöde efter investeringar uppgick till 105,3 Mkr (71,6).
- Styrelsen föreslår en utdelning om 3.00 kr (3,00) per aktie.

Väsentliga händelser efter kvartalet

- Mikael Östbring lämnade sin tjänst som marknads- och försäljningschef Norden i januari.
- Ole Sander, marknads- och försäljningschef International samt vd FMMMG Danmark, meddelade i januari att han har för avsikt att lämna sin tjänst senast den 30 april 2019.

Vd kommenterar

Vi växer från Mora till Sydpolen

Året avslutades i en fortsatt positiv trend vi sett sedan andra kvartalet, och vi levererar ett starkt fjärde kvartal resultatmässigt. Försäljningsutvecklingen var stabil, hjälpt av gynnsam valutavind, och vi är nöjda över att åtgärdsprogrammet, som implementerades under våren, börjar ge effekt och bidra till ett resultatlyft. För det fjärde kvartalet rapporterar vi ett rörelseresultat om cirka 16 Mkr jämfört med 13 Mkr föregående år.

Med tanke på de förändringar vi gjort i organisationen under året, med tuffa beslut som påverkat det dagliga arbetet, är det mycket glädjande att vi har en så väl fungerande verksamhet och rapporterar ett starkt resultat, bra kassaflöde och starkare finansiell ställning. Jag vill tacka alla medarbetare för deras målmedvetna arbete. Vi har parallellt med de omstruktureringar som genomförts arbetat fram en ny värdegrund för koncernen, som blir ett viktigt avstamp för 2019 och tydlig ledstjärna framåt.

Den generella tonen om marknadsläget bland våra kunder är fortsatt positiv över lag, även om vi noterar att prognoserna för nybyggnation viker ned. Vi upplever en fortsatt god efterfrågan i ROT-segmentet, i vilket FM Mattsson Mora Group har sin huvudsakliga försäljning. Vi känner oss trygga i vår position som teknikledande kvalitetsleverantör, men marknaden utvecklas hela tiden och vi måste följa med. Vår vision är att vara kundens första val i badrum och kök. När konsumtionsmönstren ändras behöver vi bli mer marknads- och kunddrivna för att nå visionen.

Som teknikledare i branschen ska vi fortsätta utveckla uppkopplade och miljösmapta produkter som skapar värde för våra kunder. Vi kommer att öka närvaron hos både installatör och konsument för att bli en än mer naturlig ”top-of-mind” vid val av blandare, oavsett vem som är beställaren. Därför ställer vi återigen ut på den stora inredningsmässan Stockholm Furniture Fair i februari.

De produkter vi lanserat under året, bland annat Damixa Silhouet, har fått både god respons och uppmärksamhet. Nyfikenheten kring uppkopplade blandare ökar och vi utvärderar löpande olika utvecklingsspår inom detta område. Inom Damixa har vi utvecklat en app för installatörer som gör det enklare att få information om produkter och installationer. I februari tilldelades vår utedusch ”Mora Armatur by Inredningsrör” Elle Decorations Swedish Design Award för Årets badrumsprodukt.

Kvartalet präglades av vardagsslit på inslagen väg med att flytta fram våra positioner, vidareutveckla organisationen och stärka våra varumärken. Även om vi är nöjda med många av de steg vi tagit ser vi fortsatt potential i att förbättra både den interna effektiviteten och våra arbetssätt tillsammans med kunderna. De investeringar och

åtgärder vi vidtagit under året leder till en bättre kostnadsstruktur, vilket ger oss ett starkare utgångsläge inför framtiden.

Under inledningen av 2019 sker förändringar i koncernledningen, vilket kortsiktigt kan påverka organisationen. Vår ambition är att nya ledningspersoner ska bidra med kunskap, kraft och tydligt kundfokus. Framåt kommer vi fokusera än mer på det digitala spåret – själva och i samarbeten – mer uppkopplat, beröringsfritt och andra smarta hållbara lösningar.

Avslutningsvis kan jag berätta att våra FM Mattsson-blandare blivit installerade på en marknad med extremt tuffa krav och i hård konkurrens. FM Mattsson valdes som leverantör till British Antarctic Surveys anläggning på Sydpolen. Avgörande vid valet var tillförlitlighet, hög kvalitet och enkel installation. En order vi är lite extra stolta över.

För ytterligare information vänligen kontakta:

Fredrik Skarp, verkställande direktör, telefon: +46 (0)250-596405.

Martin Gallacher, ekonomi- och finansdirektör, telefon: +46 (0)250-596225.

Denna information är sådan information som FM Mattsson Mora Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående personers försorg, för offentliggörande den 21 februari 2019 kl. 08.00.

FM Mattsson Mora Group bedriver försäljning, tillverkning samt produktutveckling av vattenkranar under de starka och väletablerade varumärkena FM Mattsson, Mora Armatur och Damixa. Norden är koncernens huvudmarknad. Koncernens vision är att vara kundens första val för blandare i badrum och kök. Koncernen omsatte 2018 över 1,1 miljard kronor och hade över 480 anställda. FM Mattsson Mora Group är börsnoterat på Nasdaq Stockholm.