

## Stark förbättring av det underliggande resultatet

### 1 april – 30 juni 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 61,7 (67,7) MSEK.
- EBITDA, rörelseresultat före avskrivningar, uppgick till 3,1 (-9,4) MSEK.
- Engångskostnader belastade resultatet med 0,0 (9,7) MSEK, varav 0,0 (9,5) MSEK påverkade EBITDA.
- Resultatet efter skatt uppgick till -2,0 (-12,9) MSEK.
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,01 (-0,25) SEK.

### 1 januari – 30 juni 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 131,3 (141,5) MSEK.
- EBITDA, rörelseresultat före avskrivningar, uppgick till 7,5 (-8,2) MSEK.
- Engångskostnader belastade resultatet med 0,5 (9,7) MSEK, varav 0,0 (9,5) MSEK påverkade EBITDA.
- Resultatet efter skatt uppgick till -3,0 (-17,2) MSEK.
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,02 (-0,34) SEK.

### Viktiga händelser under perioden

- Varumärket Liv tecknade återförsäljaravtal med Staples som är ett av Europas största företag för kontorsmaterial, bl a med produkter för städ och hygien. Clemondo bedömer att återförsäljaravtalet med Staples har stor potential.
- Årsstämman beslutade om att godkänna styrelsens förslag om att införa ett incitamentsprogram för VD och koncernchef, ledande befattningshavare och övriga nyckelpersoner inom Clemondo-koncernen genom en riktad emission av 6 600 000 teckningsoptioner.

### VD har ordet

*" Vi får mycket positiv respons från våra kunder och samarbetspartners, som vittnar om att de upplever en påtaglig förbättring och förändring. Det stärker oss i tron att vi kommer att nå våra långsiktiga mål."*

Clemondos försäljning under det andra kvartalet 2019 uppgick till 61,7 MSEK (67,7), en minskning med 9 procent som i huvudsak kan hänföras till bortfall av aktivt bortvald Private Label-volym. EBITDA för perioden blev 3,1 MSEK (-9,4), vilket ger en marginal på 5,0 procent. Därutöver påverkades Q2 av normala säsongsvariationer. Volymminskningen från Q1 till Q2 är i nivå med tidigare år.

Arbetet med att stärka vår bruttomarginal och sänka personalkostnader liksom övriga kostnader går bättre och snabbare än budgeterat. Det är tillfredsställande att se hur våra anställda stigit fram och axlat ett större ansvar i denna förändring så att vi faktiskt klarat höja vår servicegrad ut mot kund trots kraftiga nedskärningar. Det innebär att vi har tagit viktiga steg för att ytterligare förbättra lönsamheten och att vi kan leverera ett stabilt EBITDA-resultat som bådär gott inför volymmässigt starkare kvartal. De under 2018 presenterade åtgärdsprogrammen är nu fullt genomförda undantaget viss lagerrensning. Vi kommer kunna stänga dessa under tredje kvartalet i linje med tidigare kommunicerade siffror.

Under perioden har både omsättning och resultat påverkats fortsatt negativt av flaskhalsar i vår fabrik. Med

bättre produktionsplanering hade Clemondo kunnat tjäna mer pengar och frigöra ytterligare rörelsekapital. Vi har därför använt sommaren till att rulla ut en ny Supply Chain-organisation vilken i kombination med förbättrade arbetsätt gör att vi förväntar oss att produktionsutmaningarna successivt avtar under det andra halvåret 2019.

- Inom fordonsområdet fortsätter vårt arbete i linje med strategin att fokusera på de segment som ställer högre krav på kvalitet och effektivitet. Clemondos erbjudande under varumärket Lahega är starkt, vilket bäst illustreras av det avtal vi slöt med Bilia under Q1 och som successivt får effekt. Utvecklingen under det gångna kvartalet var bra, men hämmades av att nybilsförsäljningen var rekordstark under jämförelseperioden i fjol.
- Inom hygienområdet med varumärket Liv har vi under 2018 ökat våra insatser mot den privata sektorn. Under den gångna perioden ser vi tecken på att insatserna börjar få resultat och vi är övertygade om att området kommer att växa framöver. Särskilt glädjande är det faktum att vi har slutit ett nationellt avtal med Staples, en av Europas största återförsäljare av produkter för städning och hygien.
- Industriområdet med varumärket Strovels är den del av verksamheten där vi har mest kvar att bevisa. Vi har under våren arbetat intensivt med en plan som ska implementeras under hösten. Likt övriga affärsområden kommer vi allokera våra resurser till de delsegment där vi har störst komparativa fördelar.

Vi får mycket positiv respons från våra kunder och samarbetspartners, som vittnar om att de upplever en påtaglig förbättring och förändring. Gensvaret är viktigt eftersom det bidrar till att skapa den kultur och fokus som behövs för att Clemondo ska kunna nå sin fulla potential. Det stärker oss i tron att vi kommer att nå våra långsiktiga mål!

Jesper Svensson  
VD, Clemondo Group AB (publ)

## Finansiell kalender

Delårsrapport kvartal 3, 2019	15 november 2019
Bokslutskommuniké, 2019	14 februari 2020

*Rapporten i sin helhet bifogas.*

Helsingborg den 23 augusti 2019

## För ytterligare information

Jesper Svensson, VD  
Telefon: 070-529 17 22  
E-post: [jesper.svensson@clemondo.se](mailto:jesper.svensson@clemondo.se)

Jesper Friis-Jespersen, CFO  
Telefon: 076-611 75 41  
E-post: [jesper.friis-jespersen@clemondo.se](mailto:jesper.friis-jespersen@clemondo.se)

Denna information är sådan information som Clemondo Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom Jesper Svenssons försorg, för offentliggörande den 23 augusti kl. 08.30 CET.



## Pressmeddelande

Clemondo Group AB är en nordiskt verksam kemteknisk koncern med säte i Helsingborg. Koncernen utvecklar, producerar och marknadsför rengörings- och underhållsprodukter för proffs under egna varumärken och under kundernas private labels. Aktien är noterad på NASDAQ OMX Stockholm, First North och handlas under kortnamnet CLEM. Bolagets certified adviser är Redeye AB, +46 (0)8 121 576 90, [Certifiedadviser@redeye.se](mailto:Certifiedadviser@redeye.se)

För ytterligare information se [www.clemondo.se](http://www.clemondo.se)