

Summering av Thules kapitalmarknadsdag 2025

Thule långsiktiga värdeskapande drivs av organisk tillväxt i Champions-kategorier och fortsatta effektiviseringar.

Thule höll idag en kapitalmarknadsdag, där ambitionerna för ökad tillväxt och lönsamhet presenterades. Kapitalmarknadsdagen riktade sig mot investerare, analytiker och media och Thules ledning presenterade de nya finansiella målen samt planen för långsiktigt värdeskapande.

Höjda ambitioner

Thule har en lång historia av lönsam tillväxt och många styrkor att bygga vidare på. Sedan börsintroduktionen 2014 har den årliga valutajusterade tillväxttakten varit 5 procent, med en genomsnittlig EBIT-marginal på 17,8 procent. I samband med kapitalmarknadsdagen uppdaterade vi de finansiella målen för att återspegla vår ambition att överträffa de historiska genomsnitten. De nya finansiella målen är:

- Årlig organisk tillväxt på 7 procent eller högre
- EBIT-marginal på 20 procent
- Utdelning motsvarande minst 75 procent av nettovinsten.

Under kapitalmarknadsdagen kommenterade ledningen att ambitionen är att nå de finansiella målen på medellång sikt, det vill säga cirka 2–4 år.

Champions driver tillväxt och skapar värde

Ett centralt tema under dagen var fokus på produktkategorier som är "Champions". Champions är kategorier där Thule är globala marknadsledare i en attraktiv "pocket" (uttrycket taget från engelska och syftar på en nisch eller liten marknad) där vi har förmågan att innovera mer och bättre än konkurrenterna. En handfull Champion-kategorier har stått för 90 procent av det historiska värdeskapandet. Den viktigaste prioriteten i Thules tillväxtplan är att bygga större och fler Champions och ambitionen är att öka antalet från dagens sex till tio Champions senast 2035.

Effektiviseringar och skalfördelar

Vi bygger ett större och mer lönsamt Thule. Effektiviseringar är avgörande för att nå EBIT-målet. Vi har pågående initiativ för att sänka kostnader som kommer att ge effekt under de kommande åren, bland annat lägre strukturella kostnader, mer fokuserad produktutveckling och ökad effektivitet i leveranskedjan. Dessutom är Thule väl positionerat för att öka lönsamheten genom skalfördelar, exempelvis genom bättre utnyttjande av tillgänglig produktionskapacitet i våra egna fabriker.

Presentationsmaterial och inspelningar

Presentationsmaterial, inspelning av eventet och övrig dokumentation publiceras på <https://www.thulegroup.com/en/capital-markets-day-2025>

Kontakter

Mattias Ankarberg

VD och Koncernchef

Tfn: 0736 65 44 46

Epost: mattias.ankarberg@thule.com

Toby Lawton

CFO

Tfn: 070 242 29 47

Epost: toby.lawton@thule.com

Catharina Paulcén

SVP Corporate Communications and Investor Relations

Tfn: 073 665 45 74

Epost: Catharina.Paulcen@thule.com

Om Thule Group

Thule är ett globalt sport- och fritidsföretag. Vi erbjuder produkter av hög kvalitet, med smarta funktioner och hållbar design som gör det lätt för människor världen över att leva ett aktivt liv. Under mottot *Bring your Life.* och med ett fokus på konsumentdriven innovation och ett långsiktigt hållbarhetsperspektiv utvecklar, tillverkar och marknadsför vi produkter inom produktkategorierna **Sport & Cargo Carriers** (t.ex. takräcken, takboxar, hållare för cykel-, vatten- och vintersporter, taktält som monteras på bil), **Active with Kids & Dogs** (t.ex. bilbarnstolar, barnvagnar, cykelvagnar, cykelbarnstolar och hundtransport), **RV Products** (t.ex. markiser, cykelhållare och tält för husbilar och husvagnar) och **Bags & Mounts** (t.ex. ryggsäckar, resväskor och robusta mobilfästen). Thule Group har cirka 2 800 anställda vid 9 produktionsanläggningar och 35 försäljningskontor över hela världen. Produkterna säljs på 138 marknader och försäljningen under 2024 uppgick till 9,5 miljarder kronor.
www.thulegroup.com

Bifogade filer

[Summering av Thules kapitalmarknadsdag 2025](#)