



Presentation bokslutskommuniké 2022/2023

2023-05-12

Magnus Söderlind - CEO
Peter Schön - CFO

Kvartal och helår med stärkt resultat & marginaler

Fjärde kvartalet (1 januari – 31 mars 2023)

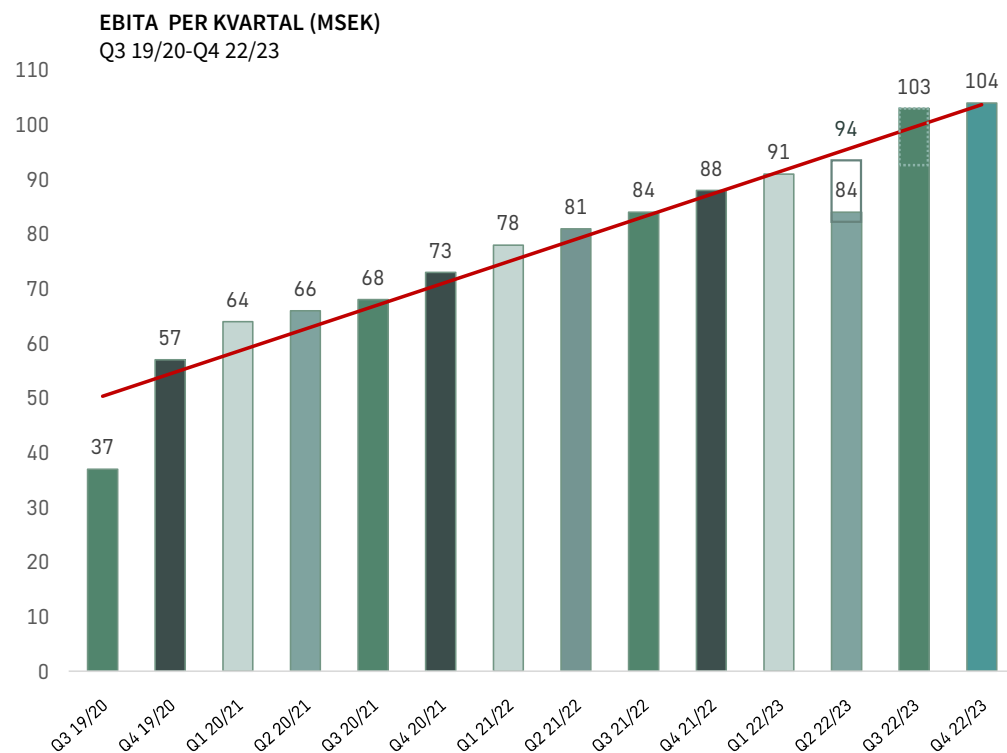
- ❖ Nettoomsättningen ökade 3 % till 1 237 MSEK (1 205)
 - ❖ +2 % i lokal valuta, -6 % organiskt och +8 % från förvärv
 - ❖ Valutakursförändringar påverkade positivt med 1 %
- ❖ Resultatet (EBITA) ökade med 18 % till 104 MSEK (88). Majoriteten av våra 23 bolagsenheter ökade resultatet
 - ❖ Jämförelsestörande poster ~20 MSEK (Skydda) & omvärdering TKS ~10 MSEK
 - ❖ Stärkt resultat förklaras främst av operativa förbättringar, förvärv samt utskiftning av mindre lönsamma affärer
 - ❖ Initierade besparingsåtgärder börjar ge effekt
- ❖ EBITA-marginalen stärktes till 8,4 % (7,3)
- ❖ Förvärvade två verksamheter – Kiilax och ATE Solutions – med en samlad omsättning på 135 MSEK och god lönsamhet som båda bidrog enligt förväntan
- ❖ Reduktion rörelsekapital börjat ge effekt – operativt kassaflöde 145 MSEK

Tolv månader (1 april 2022 – 31 mars 2023)

- ❖ Nettoomsättningen ökade med 4 % till 4 749 MSEK (4 575)
 - ❖ +2 % i lokal valuta, -4 % organiskt och +6 % från förvärv
 - ❖ Valutakursförändringar påverkade positivt med 2 %
 - ❖ Omsättningsökning moderat men effekt av fokus på vinststillväxt före omsättningstillväxt
- ❖ Utskiftning av mindre lönsamma affärer och fokus på vinststillväxt avspeglas i 2,4 procentenheter förbättrade bruttomarginaler
- ❖ Resultatet (EBITA) ökade med 15 % till 382 MSEK (331)
- ❖ EBITA-marginalen stärktes till 8,0 % (7,2)
- ❖ Senaste tolv månader ökade resultatet per aktie till 7,80 (7,55)
- ❖ Sex förvärv, varav ett (TEMA Norge) efter periodens utgång, har genomförts med en total årsomsättning om cirka 380 MSEK

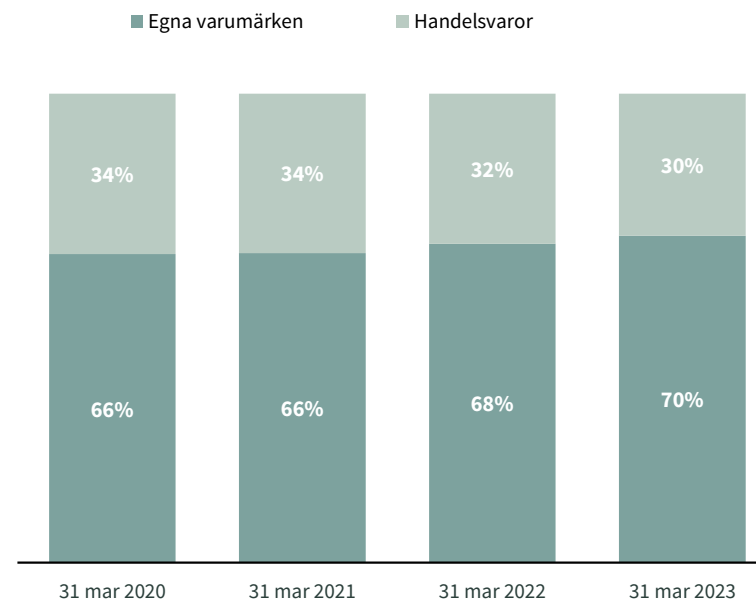
Stark avslutning på verksamhetsåret

Justerat för 2:a kvartalets extraordinära intäktsbortfall har vi ökat resultatet tretton kvartal i rad



Tillväxt för egna produkter stärker marginalen

NETTOOMSÄTTNING PER VARUMÄRKESTYP
RULLANDE 12 MÅNADER



Resultat per Division

Building Materials – EBITA ökade med 38 %

MSEK	Tre månader	Helår 22/23	Helår 21/22
Omsättning	382	1 379	1 340
EBITA	40	114	94
EBITA-marginal (%)	10,5	8,3	7,0



- Nettoomsättning 382 MSEK (400)
 - Lägre vårorders inom ESSVE
- EBITA ökade 38 procent till 40 MSEK (29)
- Efterfrågan byggkunder i Sverige & Norge fortsatt stabil
- Efterfrågan svagare i Finland, inom Prefab samt mur- och plattsättningssegmenten.
- ESSVE ersatte under kvartalet en konkurrerande leverantör på en byggkedja i Sverige.

Workplace Safety – Nettoomsättningen ökade med 6 %

MSEK	Tre månader	Helår 22/23	Helår 21/22
Omsättning	425	1 656	1 633
EBITA	29	152	145
EBITA-marginal (%)	6,8	9,2	8,9



CRESTO GROUP
EXPECT MORE
ZEKLER

SISGROUP
SAFETY & INDUSTRIAL SIGNAGE

GUIDE
THE RIGHT GLOVES
SKYDDA
PROTECTING PEOPLE

ARBESKO
Skomakare sedan 1839

- Nettoomsättning ökade 6 % till 425 MSEK (402)
- EBITA uppgick till 29 MSEK (37) i Q4
 - Påverkats negativt av jämförelsestörande poster om 10 MSEK, netto
- Efterfrågan personlig skyddsutrustning stabil
 - Kundens reduktion av säkerhetslager avmattad
- Guide & Arbesko – levererade på nya kundavtal
- Fallskydd och säkerhetsskyltar – fortsatt stark tillväxt under kvartalet

Tools & Consumables – EBITA ökade med 40 %

MSEK	Tre månader	Helår 22/23	Helår 21/22
Omsättning	438	1 752	1 641
EBITA	35	121	103
EBITA-marginal (%)	8,0	6,9	6,3



H.M. Albretsen



LUNA GROUP



BELANO MASKIN AB



- Nettoomsättning ökade 6 procent till 438 MSEK (413)
 - Efterfrågan industrikunder var stabil..
 - ..men kunders reduktion av lagernivåer har påverkat omsättningen negativt
 - Luna fortsatte utskiftning av mindre lönsamma volymprodukter mot produkter med högre mervärden.
- EBITA ökade med 40 procent till 35 MSEK (25)
- EBITA-marginalen ökade till 8,0 procent (6,1)
- Tema Norge förvärvades 3 april

Framtidsutsikter

500 MSEK rörelseresultat senast FY 25/26



Vi har fortsatt goda förutsättningar att öka lönsamheten, marginalen och kassaflöden i koncernens bolag.

- ❖ Individuella affärsplaner som utgår ifrån vår kapitalallokeringsmodell (Fokus modellen) finns på plats i alla bolag för att realisera:
 - ❖ Vinsttillväxt framför omsättningstillväxt – Fokus på affärer med högre mervärden, nedprioritering av affärer med lägre marginaler
 - ❖ Kostnadsbesparingar för att öka effektiviteten och lönsamheten – Initierade kostnadsbesparingar har börjat ge effekt & under kvartalet har några bolag genomfört ytterligare åtgärder
- ❖ Bolagen fortsätter sänka lagernivåerna, förväntas stärkta kassaflöden kommande kvartal



Fortsätta förvärva höglönsamma nischade bolag med starka kassaflöden och tillväxtmöjligheter

- ❖ Ambitionen – att förvärva fyra till sex bolag under året – ligger fast
- ❖ Vi har finansiella muskler, upparbetade relationer och operationell kapacitet

Bergman & Beving har goda förutsättningar att fortsätta förbättra resultatet och ambitionen att nå 500 MSEK i rörelseresultat senast FY2526 kvarstår