

BERGMAN & BEVING

Presentation - Tredje Kvartalet

Introduktion

Bergman & Beving utvecklar, förvärvar och tillhandahåller starka varumärken för industri- och byggsektorn

Building Materials



- Egna produktvarumärken 95%
- Marknadsledande i Norden inom infästningar och infästningslösningar
- Stark position inom lösningar för brandtätning samt inom murning och plattsättning

Workplace Safety



- Egna produktvarumärken 70%
- Marknadsledande i Norden inom skyddsskor, handskar, fallskydd samt distribution av personligt skydd (SKYDDA)
- Betydande position inom tekniskt skydd, arbetskläder och arbetsmiljöskyltar

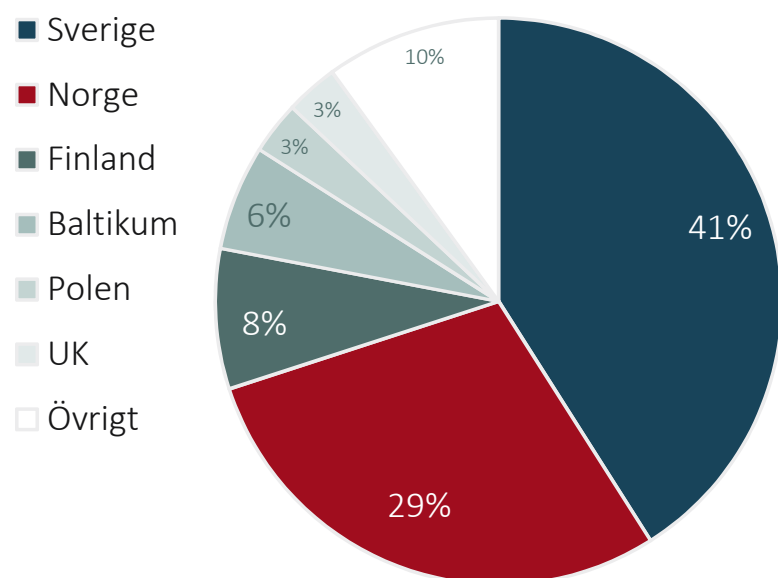
Tools & Consumables



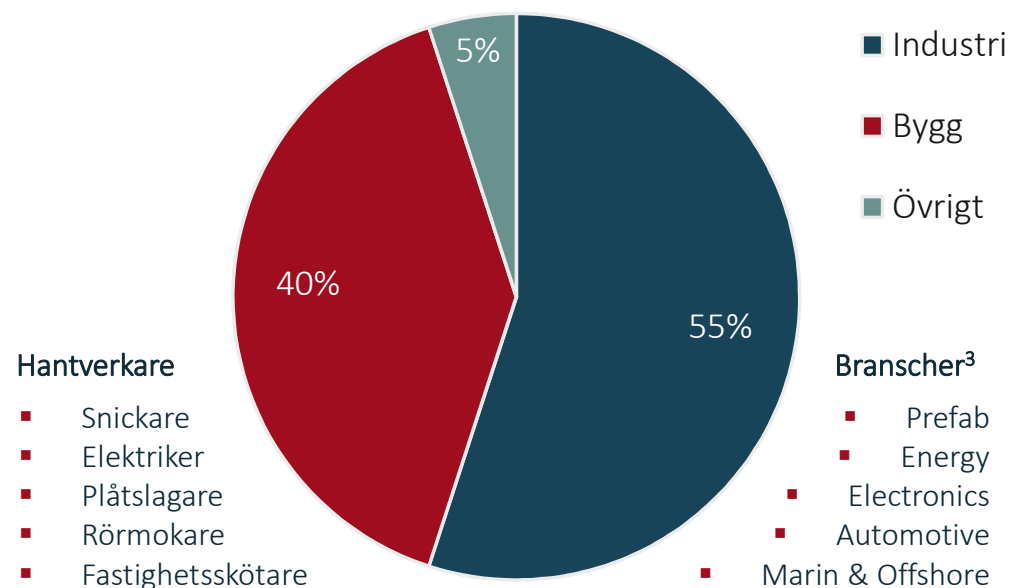
- Egna produktvarumärken 40%
- Marknadsledande distributör i Norden av verktyg och förnödenheter (Luna)
- Stark position inom handverktyg samt inom verktyg och maskiner för plåtslageri

Nettoomsättning per geografi och kundsegment 2018/2019

Nettoomsättning per geografi 2018/2019¹



Nettoomsättning per kundsegment 2018/2019²



Not: 1) Baserad på kundernas hemvist. 2) Avser andel av extern nettoomsättning, avrundat till närmaste fem procent. 3) Övriga branscher klassas som generell industri.

Delårsrapport Q3

1 april – 31 december 2019

Tredje kvartalet

- Nettoomsättningen uppgick till 976 MSEK (994)
 - Motsvarande för jämförbara enheter i lokal valuta minskade med 8%
 - Förvärv ökade omsättningen med 6%

- EBITA uppgick till 37 MSEK (64) vilket motsvarar en EBITA-marginal om 3,8 procent (6,4)
 - Resultatet inkluderade extra kostnader om cirka 16 MSEK relaterade till genomförande av effektiviseringsåtgärder

Nio månader

- Nettoomsättningen uppgick till 2 970 MSEK (2 950)
 - Motsvarande för jämförbara enheter i lokal valuta minskade med 5%
 - Förvärv ökade omsättningen med 5%

- EBITA uppgick till 151 MSEK (192) vilket motsvarar en EBITA-marginal om 5,1 procent (6,5)
 - Resultatet inkluderade extra kostnader om cirka 23 MSEK relaterade till genomförande av effektiviseringsåtgärder

1 april – 31 december 2019

- Vi upplevde en svagare efterfrågan från våra huvudmarknader under perioden som påverkades negativt av en mild vinter kombinerat med att kunderna drog ner på sina lager och var betydligt mer försiktiga i sina inköp.
 - Den lägre affärsvolymen i kombination med omstruktureringskostnader påverkade rörelseresultatet negativt.
 - Vårt långsiktiga fokus med satsningar på försäljning och marknadsföring av våra starka varumärken gav resultat och andelen försäljning av egna produkter ökade till 65 procent.
 - Vi hade även framgång i insatserna för att bredda kundbasen och tecknade flera nya kontrakt under perioden.
-

1 april – 31 december 2019

- Våra åtgärder för att motverka effekter från kronförsvagning och råmaterialpriser har haft önskad effekt
 - Bruttomarginalen stärktes jämfört med de senaste två kvartalen och var tillbaka på föregående års nivå.
 - Parallellt med satsningar för tillväxt fortsatte våra effektiviseringsåtgärder enligt plan.
 - För att anpassa verksamheten till rådande marknadsläge utökades åtgärdsprogrammet till 100 MSEK.
 - Kostnader för genomförda åtgärder påverkade resultatet i kvartalet negativt med cirka 16 MSEK.
 - Rörelsekapitalet minskade och kassaflödet från den löpande verksamheten stärktes i kvartalet.
-

1 april – 31 december 2019

- Vi fortsatte även våra mer framåtriktade satsningar på innovation, geografisk expansion och digitalisering.
 - Under kvartalet lanserades flera nya produktkoncept inom satsningsområdet personlig skyddsutrustning.
 - Fireseal etablerade säljbolag på den intressanta amerikanska marknaden för att stärka sin lokala närvaro.
 - Vi arbetar hårt för att utveckla våra bolag och för att öka vår effektivitet i en mer decentraliserad struktur.
 - På sikt skapar detta förutsättningar att nå våra finansiella mål även om lönsamheten i nuläget ligger långt under vår långsiktiga ambition.
 - Vi kommer att bibehålla högt fokus på försäljning med prioritering av våra starka varumärken och insatser för förbättrad lönsamhet.
 - Förvärv är fortsatt en viktig del av vår strategi för tillväxt och efter kvartalets utgång förvärvades VIP Safety.
 - Bolaget har sitt säte i Benelux och har en årlig omsättning om cirka 40 MSEK, med god lönsamhet.
 - Förvärvet är en del av vår plan för geografisk expansion av våra starka varumärken i regionen.
-

Building Materials

MSEK	Tre månader	Nio månader	Helår 18/19
Omsättning	237	825	1 055
EBITA	-3	37	88
EBITA marginal (%)	-1,3%	4,5%	8,3%



- Sammantaget var den organiska försäljningen lägre än föregående år med svag efterfrågan i både Sverige och Norge.
 - Utfasningen av en större kedjekund påverkade efterfrågan i Sverige negativt.
 - Avtal tecknades samtidigt med en ny kedjekund som mer än väl kompenserar intäktsbortfallet.
 - Efterfrågan från våra kunder inom telekom- och fordonsindustrin var fortsatt utmanande.
- Bruttomarginalen utvecklades positivt och nådde tillbaka till tidigare nivåer.
- Effektiviseringsåtgärder för att förbättra lönsamheten fortsatte vilket belastade omkostnaderna i perioden med cirka 8 MSEK.

Workplace Safety

MSEK	Tre månader	Nio månader	Helår 18/19
Omsättning	350	998	1 355
EBITA	18	66	118
EBITA marginal (%)	5,1%	6,6%	8,7%



- En mild vinter i kombination med en generellt lägre efterfrågan från kunder inom både bygg- och industrisektorn påverkade omsättningen negativt.
- Resultatet påverkades negativt av lanseringskostnader för nya produkter samt etablering av Guide som eget bolag.
- Effektiviseringsåtgärder för att förbättra lönsamheten fortsatte vilket belastade omkostnaderna i perioden med cirka 5 MSEK.

Tools & Consumables

MSEK	Tre månader	Nio månader	Helår 18/19
Omsättning	402	1 185	1 579
EBITA	24	54	62
EBITA marginal (%)	6,0%	4,6%	3,9%

- Divisionen utvecklades enligt plan, med flera nya kundkontrakt i perioden.
- Bruttomarginalen fortsatte att utvecklas positivt.
- Åtgärderna inom dotterbolaget Luna fortsatte vilket belastade omkostnaderna i perioden med cirka 2 MSEK.



MILLER'S
BESLAG SEDAN 1903

LIMIT
measuring technology

LUNA GROUP LINDAHL & NERMARK

MARELD
PRO LIGHTING®

TENGTOOLS

Luna

LIDÉN
WEIGHING

UVECO

BELANO MASKIN AB