

Candles Scandinavia justerar och förtydligar sina finansiella mål till följd av den nya strategin

Candles Scandinavia AB (publ) ("Candles Scandinavia" eller "Bolaget") justerar och förtydligar sina kortsiktiga och långsiktiga finansiella mål till följd av Bolagets nya strategi. Vid inledningen av 2023 presenterade Bolaget ett beslut om att renodla strategin till att enbart fokusera på kärnverksamheten; produktion av helt vegetabiliska doftljus samt andra rumsdofter inom affärsområdet Private Label. Beslutet har givit möjlighet till investeringar i kapacitetshöjande åtgärder såsom automatisering och robotisering samtidigt som affärsområdet Brands avvecklats (import och distribution av externa varumärken, så som Yankee Candle, Woodwick m.fl.) och dotterbolaget Leyonore avyttrats. Bolaget har tidigare kommunicerat en målsättning om en årlig tillväxt om 30 procent. För innevarande verksamhetsår förväntas omsättningen minska med ca 10-15 procent till följd av omställningsarbetet i den nya strategin, dock förväntas Bolaget bibehålla ett positivt EBITDA. Då omställningen och implementeringen av den nya strategin går fortare än planerat har Bolaget valt att, utöver en justering, även idag delge en mer omfattande målsättning samt guidning för verksamhetsåret och ytterligare tre år framåt. Bolaget kvarstår med tidigare målsättning om en årlig tillväxt om 30 procent men till ett förbättrat EBITDA från nästkommande verksamhetsår och framåt för att uppnå ett EBITDA om ca 15-17 procent inom 3 år.

Candle Scandinavias finansiella mål för verksamhetsåret 2023/2024:

Omsättningen förväntas minska med ca 10-15 procent jämfört med föregående verksamhetsår. Den negativa tillväxten beror främst på omställningsarbetet utifrån den nya strategin, minskad lagerhållning hos kunder, avvecklingen av affärsområdet Brands samt försäljningen av dotterbolaget Leyonore. EBITDA förväntas vara i linje med föregående verksamhetsår om ca 2 procent. I samband med avvecklingen av affärsområdet Brands kommer lagerhållna produkter säljas ut, innebärande en väsentligt stärkt kassa samt sänkta lagerkostnader. Styrelsen konstaterar att Bolagets rörelsekapital är mer än tillräckligt för dess finansiering och för att uppfylla fortsatt tillväxt. Verksamhetsåret 2023/2024 betraktas som ett omställningsår där Bolagets tredje kvartal förväntas vara svagast för att sedan i fjärde kvartalet vända upp och därefter följa denna trend framåt.

Candle Scandinavias finansiella och övriga mål kommande tre år (från verksamhetsåret 2024 /2025):

- Årlig tillväxt om 30 procent med ett positivt EBITDA
- Inom tidsramen uppnå ett EBITDA om 15-17 procent
- Försäljningsrepresentation i minst 15 länder
- Löpande kundintäkter från minst 20 länder

Bakgrund och motiv

Tidigare i år kommunicerade Candles Scandinavia att styrelsen fattat ett strategiskt beslut om att renodla och fokusera på kärnverksamheten. Beslutet innebär att Bolaget kommer att fokusera på affärsområdet Private Label, där miljövänliga produkter inom kategorin "dofter för hemmet" produceras till tredje part enligt modellen B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer). Sedan det strategiska beslutet togs har produktkategorierna inom affärsområdet nu vuxit till att omfatta doftljus, doftpinnar samt doftspray. Beslutet medför även att affärsområdet Brands avvecklas och att dotterbolaget Leyonore avyttrats. Genom att investera i IT-automation och robotisering skapar Bolaget nu en högeffektiv fabrik med förbättrad kapacitet där marginalerna per såld enhet kraftigt förbättras. Kort sagt medför den nya strategin att Bolaget nu förväntar sig kunna ta ännu större marknadsandelar tack vare ett bredare och mer kostnadseffektivt erbjudande inom kärnverksamheten, samtidigt som Bolaget ökar sin internationella närvaro genom representanter i fler länder.

Marknaden och försäljning

Redan idag är Candles Scandinavia väl positionerat för den miljövänliga trenden då Bolaget är ett av få bolag som kan producera miljövänliga doftljus i större volymer. I en svagare konjunktur, där priskänsligheten ökar, kommer Bolagets investeringar än mer till sin rätt då kunderbjudandet nu kan konkurrera med de mindre miljövänliga och billigare alternativen. Här bör nämnas att Bolagets primära marknad är premiummarknaden, där kvalitet och miljöaspekten värderas högt. Vidare är Bolaget i gång med sin internationalisering och har på kort tid tagit steget in på ett flertal nya internationella marknader genom egna representanter. Sett till Bolagets kundanskaffningsprocess handlar det om cykler på 6-18 månader från introduktion till avtal. Det är därför glädjande att de nya internationella satsningarna redan nu visar positiva resultat genom nya kunddialoger och påskrivna avtal. Även om processen kan anses lång, är det värt att nämna att Bolaget hittills aldrig har förlorat en enda kund när de valt Candles Scandinavia som leverantör.

Under inledningen av verksamhetsåret har beställningsvolymen från befintliga kunder minskat som ett resultat av att dessa minskat sina lager. Detta sker i nära dialog mellan bolagen då det kortsiktigt får en negativ effekt på omsättningen för Bolaget, men där den totala avtalade volymen inte kommer att påverkas. Bolaget vill vara tydliga med att försäljningsvolymerna sällan är säsongbetonade utan till stor grad styrs av en kombination av faktorer där kundens lagerstatus är en viktig sådan.

Produktionskapacitet

Tidigare i år beslutade Bolaget att bygga ut sin befintliga fabrik genom att investera i 2 nya produktionslinor och kunde därmed senarelägga uppförandet av den nya fabriken. Vidare kunde Bolaget konstatera att den IT-automation och robotisering som var planerad för den nya fabriken gick att implementera även i den befintliga fabriken, varpå investeringsbeslut fattades. Bolagets kalkyler visar dessutom på att omlokaliseringkostnaderna för de uppgraderade produktionslinorna ej väsentligt kommer att påverkas. Vid fullt färdigställd implementation förväntas kapaciteten öka med ca +500% och Bolagets marginal per producerad enhet kommer att stärkas väsentligt. Implementationen av de nya linorna och robotiseringen i den befintliga fabriken är i full gång och beräknas vara klart senast midsommar 2024. Bolaget vill vara tydliga med att befintlig produktionskapacitet inte kommer påverkas av arbetet.

"Redan när vi fattade de nya strategiska besluten kände jag att vi var på rätt väg. Det ligger i Bolagets DNA att satsa på det miljövänliga alternativet och därför var det naturligt att avveckla affärsområdet Brands. Satsningen medför dessutom att vi rent prismässigt kommer kunna konkurrera med de mindre miljövänliga alternativen. Att vi kortsiktigt tappar tillväxt förväntar jag mig att vi tar igen på sikt, men då med ännu bättre lönsamhet. Framåt kommer det fortsatt vara fokus på tillväxt men då till väsentligt bättre lönsamhet." säger Viktor Garmiani, VD Candles Scandinavia AB

Kontakter

Viktor Garmiani

VD

+46 (0) 73 519 39 99

viktor.garmiani@candles.se

Gabriella Weinsjö Lindén

tf CFO

+46 (0) 70 533 40 90

gabriella.weinsjo@candles.se

Om Candles Scandinavia

Candles Scandinavia AB (publ), med kunder som H&M, Åhléns, Lyko, Rituals med flera, är idag en ledande europeisk leverantör av doftljus producerade med 100% växtbaserat, biologiskt nedbrytbart vax, baserad på svenskodlad raps. Bolaget erbjuder ett hållbart och miljövänligt alternativ till den annars paraffindominerade ljusmarknaden där råvaran utvinns av fossilt bränsle. Bolagets styrka ligger främst i en kostnadseffektiv metod för storskalig produktion av kundanpassade doftljus, helt av naturligt och miljövänligt vax.

Bolaget präglas av en stark innovationskultur och arbetar ständigt med att förbättra och utveckla dess verksamhet och produkter. Kundanpassning till hög grad i kombination med erbjudandet om ett hållbart alternativ har visat sig vara en stor konkurrensfördel på marknaden. Detta har resulterat i en genomsnittlig tillväxttakt på 30-50% fem år i rad, vilket också har skett med lönsamhet. Den starka efterfrågan i kombination med fortsatta investeringar i produktionskapacitet medför att bolaget förväntar sig kraftig tillväxttakt även framöver. Idag har bolaget säljrepresentation i Norden, BeNeLux och Frankrike.

Bolagets Certified Adviser är Amudova AB, telefon: +46 (0) 8-546 017 58, E-post: info@amudova.se

Candles Scandinavia AB (publ) Org. nummer 556791-4147 är listat på Nasdaq First North Growth Market. Mer information finns på www.candles.se

Bolagets Certified Adviser är Amudova AB, Box 5855, 102 40 Stockholm, tel +46 (0)8-546 017 58, mejl info@amudova.se.

Pressmeddelande
14 november 2023 19:20:00 CET

CANDLES ● **SCANDINAVIA**
— Experience A World Of Candles —

Denna information är sådan information som Candles Scandinavia AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 2023-11-14 19:20 CET.

Bifogade filer

[Candles Scandinavia justerar och förtydligar sina finansiella mål till följd av den nya strategin](#)