

# Candles Scandinavia AB (publ): VD-uppdatering, rekordavtal och tillväxtemission

**Candles Scandinavia AB (publ) signerade under gårdagen Bolagets genom tiderna största avtal, värt minimum 825 MSEK (räknat till dagens växelkurs) och genomförde samtidigt en riktad emission. Med anledning av detta uppdaterar VD marknaden med en sammanställd information och bakgrund till affärerna**

Efter gårdagskvällens riktade nyemission vill jag börja med att välkomna nya investerare till bolaget och tacka befintliga och nya ägare för stödet och den investering som nu kan genomföras i bolaget. Candles Scandinavia befinner sig en mycket spännande fas med snabb tillväxt driven av hög efterfrågan i kombination med en hög aktivitet från bolagets sida inom både sälj och marknad, men även de många genomförda produktionskapacitetsprojekten.

Under gårdagen kunde vi meddela marknaden att vi skrivit ett mycket attraktivt avtal med vår största kund Rituals. Avtalets värde uppgår till minimum 825 MSEK (med dagens växelkurs) över fem år där kunden garanterar årliga inköp om minimum 165 MSEK under perioden år 2023 till och med år 2027. Att ro hem ett sådant avtal är resultatet av ett mångårigt och framgångsrikt arbete där vi byggt goda och djupa relationer med kunden. Från Rituals sida ser de ett tydligt mervärde i att fortsätta öka samarbetet med oss på Candles Scandinavia. Det är samtidigt ett bevis på att både våra kunder och våra kunders kunder, konsumenterna, värdesätter ett miljövänligare alternativ när de köper doftljus.

Vårt fokus framöver kommer även fortsättningsvis vara att dels genomföra stora investeringar i kapacitetsutbyggnad i syfte att möta den höga efterfrågan på våra miljövänliga doftljus. Dels att satsa resurser på forskning och utveckling i syfte att behålla och accelerera vår ledande position på marknaden samt arbeta med interna projekt för ökad effektivisering och därmed förbättrad lönsamhet. Den nyss genomförda emissionen, där bolaget tog in 41,6 MSEK före emissionskostnader, kommer att användas för ovan nämnda investeringar och förväntas ge god avkastning i form av både ökad produktionskapacitet samt förbättrade marginaler som en direkt följd av ökad försäljningsvolym.

Sammanfattningsvis kan sägas att jag upplever att bolagets momentum kvarstår, att det mesta som teamet på Candles Scandinavia gör är rätt just nu och ger goda resultat, samt att vi befäster vår position som den ledande tillverkaren av naturliga och paraffinfria doftljus. Vi ser just nu få risker i horisonten med ett megaavtal om hela 825 MSEK i ryggen och den trygghet det ger, samt det nya kapitalet som ger möjlighet till fortsatta investeringar. Vi är ödmjuka inför de utmaningar som kan komma genom att vår omvärld fått ett tuffare klimat. Samtidigt känner vi att vi har stora möjligheter att komma ut ännu starkare på andra sidan än många av våra konkurrenter och därmed är chanserna väldigt goda att ta marknadsandelar givet vår starka position.

Vi fortsätter att bygga Candles Scandinavia mot vår vision att bli världens största tillverkare av dofter för hemmet med 100% hållbara produkter!

Viktor Garmiani, VD & grundare

## Kontakter

---

### Viktor Garmiani

VD

+46 (0) 73 519 39 99

[viktor.garmiani@candles.se](mailto:viktor.garmiani@candles.se)

### Martin Fredell

CFO

+46 (0) 76 110 31 00

[martin.fredell@candles.se](mailto:martin.fredell@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 ca 50% fyra 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.

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

## Bifogade filer

---

[Candles Scandinavia AB \(publ\): VD-uppdatering, rekordavtal och tillväxtmission](#)