

Pressmeddelande

11 februari 2020

## LYKO GROUP BOKSLUTSKOMMUNIKÉ JAN – DEC 2019

### Fjärde kvartalet

- Rörelsens intäkter uppgick till 373,3 (292,3) MSEK.
- Försäljningstillväxten var 27,7% (21,0%).
- Bruttovinstmarginalen uppgick till 43,9% (46,5%).
- EBITDA uppgick till 26,8 (13,6) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 7,2% (4,7%).
- Rörelseresultatet uppgick till 7,0 (6,9) MSEK.
- Rörelsemarginalen var 1,9% (2,3%).
- Periodens resultat 1,3 (3,4) MSEK.

### Perioden 1 januari – 31 december

- Rörelsens intäkter uppgick till 1175,1 (932,7) MSEK.
- Försäljningstillväxten var 26,0% (20,2%).
- Bruttovinstmarginalen uppgick till 46,3% (48,2%).
- EBITDA uppgick till 89,9 (21,6) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 7,7% (2,3%) procent.
- Rörelseresultatet uppgick till 21,3 (-9,2) MSEK.
- Rörelsemarginalen uppgick till 1,8% (-1,0%).
- Periodens resultat 9,7 (-12,8) MSEK.
- Styrelsen föreslår att ingen aktieutdelning lämnas

### KOMMENTARER FRÅN VD

#### FORTSATT KRAFTIG TILLVÄXT ONLINE, 41 PROCENT

Lykos positiva utveckling fortsatte under fjärde kvartalet med en total tillväxt om 27,7 procent. Kundtillströmningen i Online utvecklades starkt med en försäljningstillväxt på 41 procent vilket motsvara 74 procent av den totala omsättningen. Tillväxttakten för helåret landade på 26 procent vilket är högre jämfört med föregående år. Vår norska verksamhet fortsätter att växa snabbt, liksom vår satsning i Finland. Danmark där vi lanserade online så sent som i september har utvecklats fint och bar sina egna kostnader redan under kvartalet.

Segmentet Retail lyckades under kvartalet parera den långsiktiga trenden med ett tuffare klimat för fysiska butiker. Vår tro är att de fysiska butikerna fortsätter att spela en viktig roll för den totala affären, inte minst varumärkestärkande. Vårt senaste butikskoncept, som ökar igenkänningen mellan våra webbplatser och fysiska butiker, fortsätter att leverera och har under kvartalet rullats ut i Oslo City samt Triangeln, Malmö. Vår butik i Vansbro utökades samtidigt som den flyttades till vårt nya lager.

Lyko gjorde återigen försäljningsrekord under Black Week, veckan omsatte enskilt 110 miljoner och som mest gjordes över tre order i sekunden. Vår tekniska plattform klarade det galant och tack vare fantastiska insatser av vår personal klarade vi logistiken trots att vi ännu inte flyttat in i vårt nya lager.

#### INVESTERINGAR FÖR TILLVÄXT OCH EFFEKTIVITET

Under kvartalet har vi tagit investeringar av inför vår kommande flytt av lagret som enligt plan kommer att ske under första kvartalet 2020. Under kvartalet har stått med dubbla hyror för lager vilket har påverkat periodens resultat. Men det är med tillförsikt vi rustar oss för framtida tillväxt och effektivitet där automationen kommer möjliggöra långsiktiga lönsamhetsförutsättningar och ytterligare konkurrenskraft.

Vi har under kvartalet lanserat flera uppgraderingar i vår tekniska plattform för att ytterligare stärka kundupplevelsen och har experimenterat med Live videoshopping. Våra allt högre volymer i verksamheten ger oss ökade skalfördelar, både vad det gäller villkor i återförsäljaravtal och i frakter. Samtidigt ser vi att vårt breda produktsortiment av kvalitetsvarumärken ger en effektiv marknadsföring av både Lyko-varumärket och vårt sortiment.

Vårt operativa kassaflöde har fortsatt utvecklats på ett positivt sätt då vi under hela året har haft stort fokus på att öka omsättningshastigheten i våra lager. Våra omkostnader fortsätter att sjunka i förhållande till försäljningen. Det har varit stor fokus på returgraden i e-handeln och vi har därför valt att för första gången publicera vår returgrad vilken totalt för online uppgick till 0,6 procent under fjärde kvartalet.

### **MEDARBETARNA BYGGER LYKO**

Vi har genom åren investerat mycket i att odla en kultur som alltid är öppen och mottaglig för allt som kan driva tillväxt men som också är kostnadsmedveten, flexibel och snabbfotad. Vi har länge haft ett nära samarbete med facket för att hitta balansen. Därför blev vi extra glada när Lyko Online i oktober fick ta emot utmärkelsen Handels bästa arbetsplats av Fackförbundet Handels, nominerade av våra medarbetare.

2020 har inletts positivt med fortsatt god försäljningsutveckling, vi är snart redo att flytta in i vårt högteknologiska lager i Vansbro. Detta kommer bli ytterligare ett händelserikt år!

Rickard Lyko, VD

11 februari 2020

### **För mer information vänligen kontakta**

Rickard Lyko, VD Lyko.

0760 267 428, [rickard.lyko@lyko.se](mailto:rickard.lyko@lyko.se)

Denna information är insiderinformation som Lyko Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och information som Lyko Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 11 februari 2020 kl. 07.00 CET.

### **Om Lyko**

Lyko Group AB (publ) är en hårvård- och skönhetspecialist med ambition att förändra branschen. Vi har vårt ursprung i den professionella hårvården. Med marknadens bredaste sortiment online, integrerade butiker och salonger inspirerar och guidar vi kunden till sitt bästa jag. Koncernen driver webbplatserna Lyko.se, Lyko.no, Lyko.fi, Lykoshop.dk samt 38 helägda integrerade butiker och salonger i Sverige och Norge. Verksamheten sysselsätter närmare 650 personer. Lyko är noterat på First North Premier Growth Market. Avanza Bank, +46(0)8-409 421 20, [corp@avanza.se](mailto:corp@avanza.se), är bolagets Certified Adviser. Besök [www.lyko.se](http://www.lyko.se) för mer information