

Årsstämma 2019

Henrik Hjalmarsson
VD och koncernchef

Till minne av
Håkan Jeppsson
1961 – 2018



Vem är Henrik Hjalmarsson?

Född: 1976

Tidigare uppdrag: SVP Inwido Sweden-Norway (2017-2019), VD Findus Nordic (2016-2017), VD Findus Sverige och Danmark (2014-2016)

Utbildning: Civilingenjör, Lunds Tekniska Högskola

Bor: Lomma

Familj: Gift och har två yngre barn



Detta är koncernledningen



President & CEO
Henrik Hjalmarsson



CFO & deputy CEO
Peter Welin



Communications & MultiBrands
Jonna Opitz



Operations & Technology
Lars Jonson



HR & Sustainability
Lena Wessner



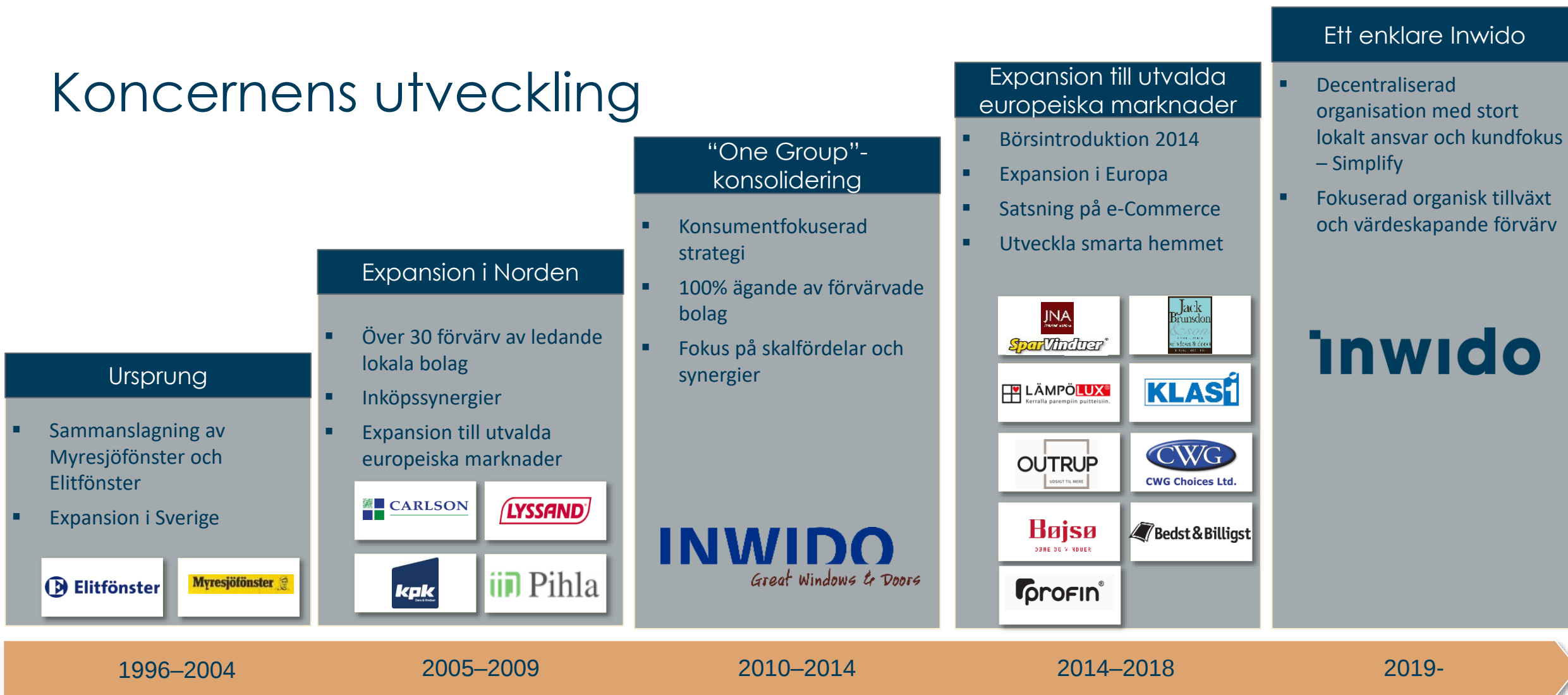
Inwido North
Henrik Hjalmarsson



Inwido South
Asger Drewes Jørgensen



Koncernens utveckling

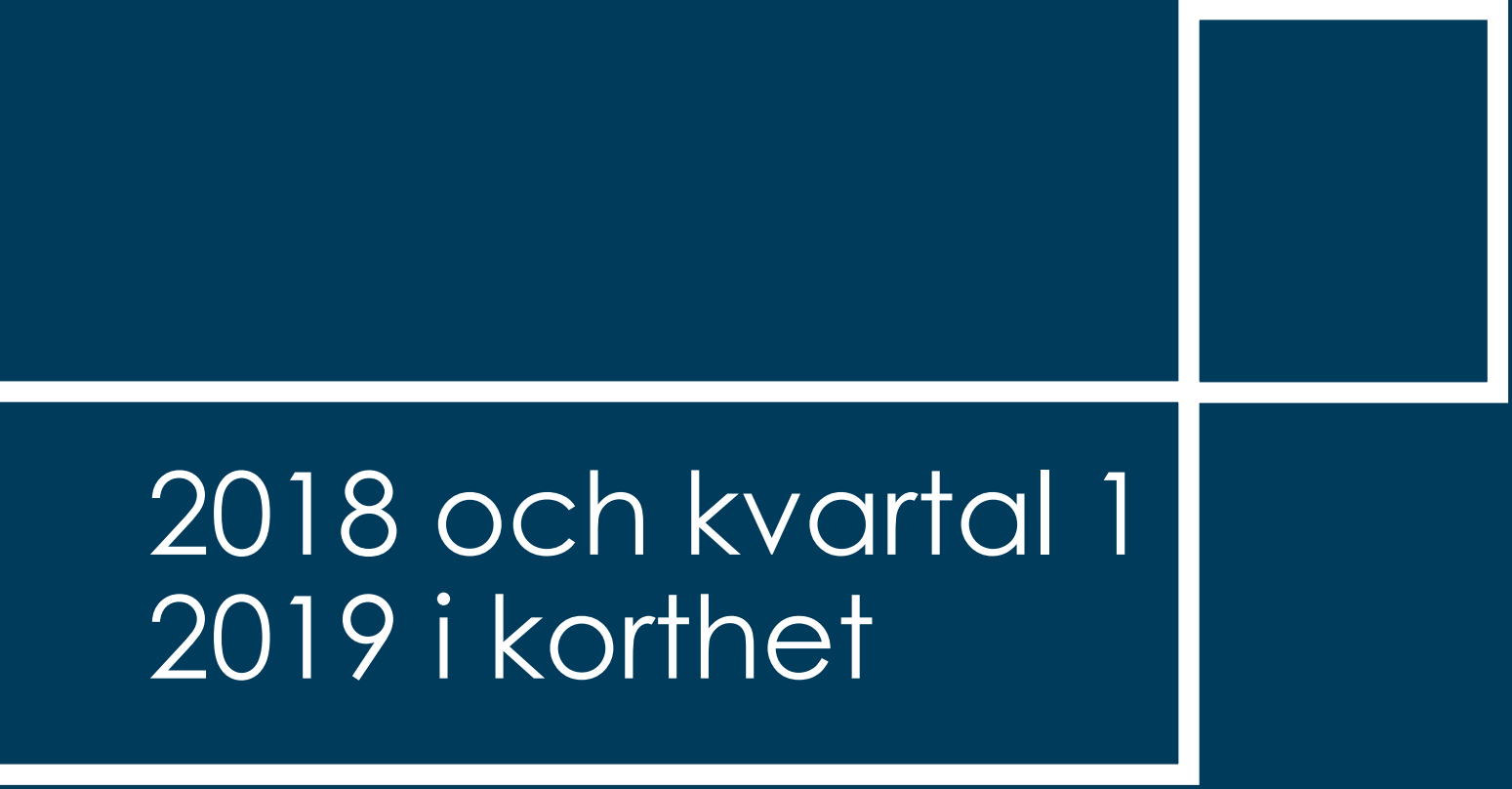


Detta är Inwido

Vision

Att leda och utveckla de starkaste företagen som genom lösningar för komfort, inomhusklimat och trygghet förbättrar människors tillvaro inomhus, inspirerar medarbetarna och genererar värde för aktieägarna.





2018 och kvartal 1
2019 i korthet

Inwido i siffror 2018

28

Affärsenheter

5%

Tillväxt

6,7 mdr SEK

Nettoomsättning

657 MSEK

Operationell EBITA

9,9%

Operationell EBITA marginal

Viktiga händelser under 2018

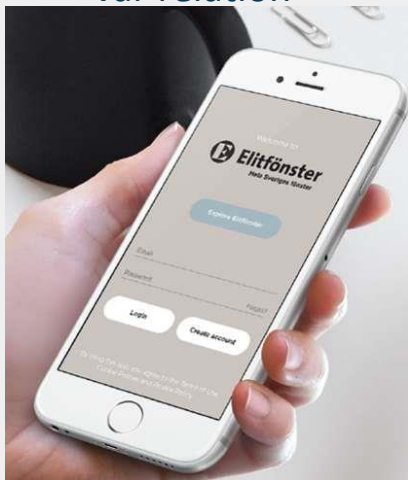
- Förvärv av Profin i Finland samt Bedst & Billigst med online-försäljning i Skandinavien
- Stark tillväxt inom e-handel
- De största danska bolagen gjorde sina bästa år hittills
- Bolagen i Norge och Storbritannien vände till vinst under året
- Inwido undertecknade FNs Global Compact
- Styrmodellen Simplify lanserades i slutet av året och implementerades i början av 2019



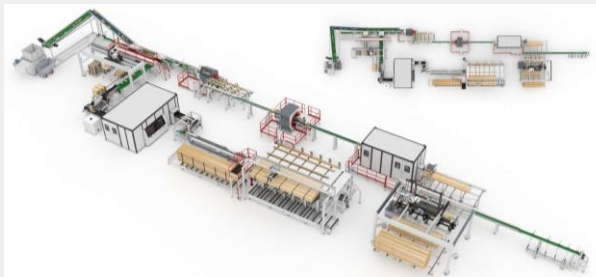
Många initiativ för att stärka vår konkurrenskraft

Innovation med fokus på kund, konsument och effektivitet

Nya digitala verktyg i bland annat Elitfönster för att förenkla för kunden samt snickaren och stärka vår relation



Fortsatta investeringar i produktion för ökad effektivitet och pålitlighet i bland annat Outline



Ytterligare smarta produkter för det digitala och uppkopplade hemmet, exempelvis Tiivi connect



Nya initiativ för långsiktig tillväxt i konsumentsegmentet, bland annat Elitfönster På Plats



Januari – Mars 2019

Omsättning och resultat i linje med våra förväntningar

- Försäljningen ökade +4% – organiskt -2%
 - Trots relativt svag orderbok i slutet av föregående kvartal (-7%)
- e-Commerce levererade starkt med en organisk tillväxt på 33%
- Operationell EBITA var 45 MSEK* (56 MSEK)
 - Alla bolag inom Inwido Syd hade en positiv utveckling jämfört med förra året
 - e-Commerce och de danska bolagen – extra starkt kvartal
- Orderingången +8%, orderstock +/-0%, men med en bättre mix
- Positivt kassaflöde på 51 MSEK
- Investeringar i IT och timingen för kostnadsjusteringar påverkar lönsamheten

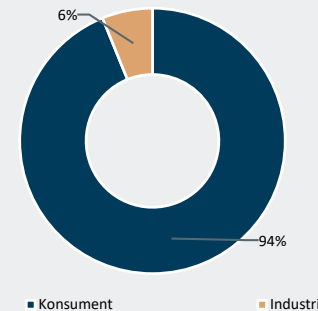
*42 MSEK exkl. IFRS 16 påverkan

Kvartal 1 – Inwido Syd

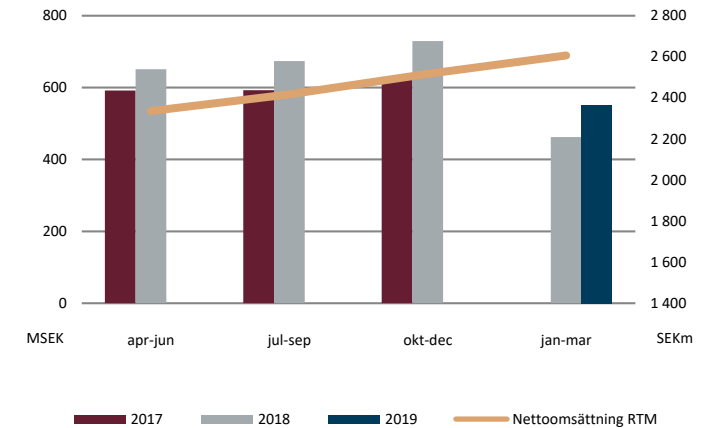
Stark e-handelstillväxt och fortsatt vinstförbättring

- e-Commerce växte organiskt med 33 procent i kvartalet
- De danska bolagen fortsätter att leverera på en mycket hög nivå
- Bolagen i Storbritannien fortsätter utvecklas väl
- Alla bolag inom Syd förbättrade lönsamheten jämfört med föregående år
- Nettoomsättningen Q1: +19% till SEK 552 miljoner
- Operationell EBITA marginal Q1: 10.9% (5.8%)
- Orderbok vid periodens slut: +31%

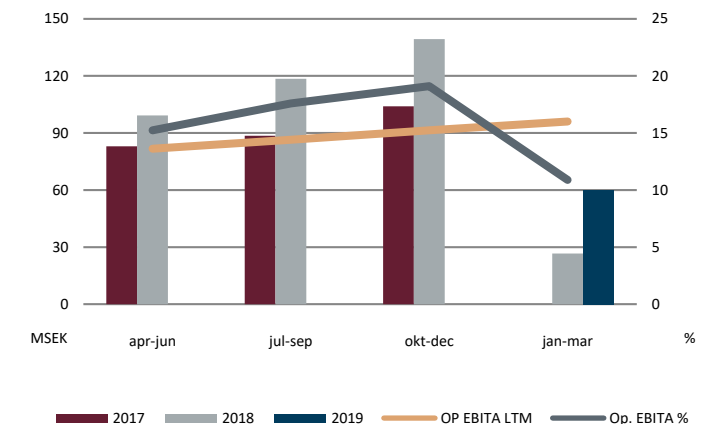
Extern nettoomsättning fördelad mellan marknadssegment, RTM



Nettoomsättning



Operationell EBITA

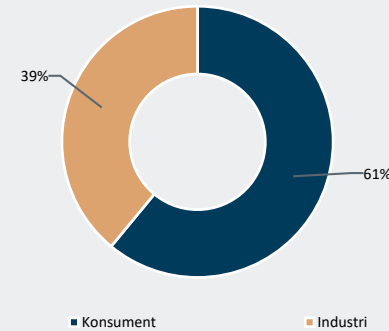


Q1 – Inwido Nord

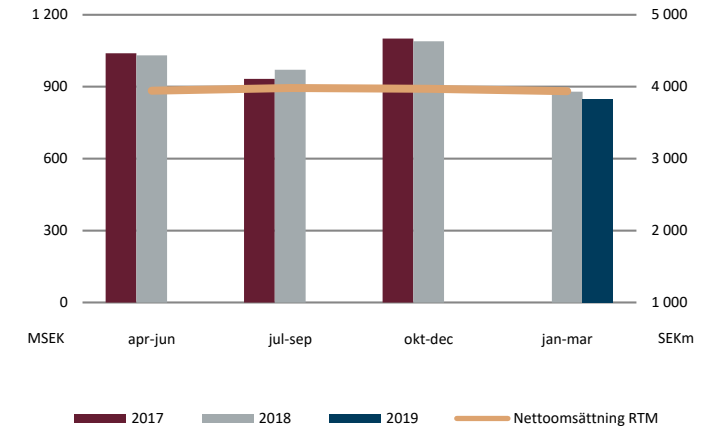
Lägre volym och IT-investeringar ger lägre lönsamhet

- Minskande volymer inom industrimarknaden skapar ökad konkurrens, framförallt i lågsäsong
- Kostnaderna har inte fullt ut anpassats efter de lägre volymerna i kvartalet
- IT-investeringar för att öka konkurrenskraften för de större bolagen
- De norska bolagen fortsatte sin positiva utveckling
- Nettoomsättningen Q1: -4% till SEK 848 miljoner
- Operationell EBITA marginal Q1: 0.3% (4.5%)
- Orderbok vid periodens slut: -13%

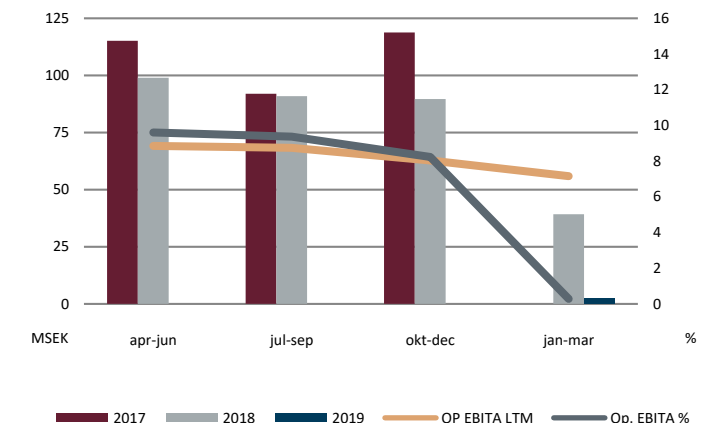
Extern nettoomsättning fördelad mellan marknadssegment, RTM



Nettoomsättning



Operationell EBITA



Våra principer och fokus

Vårt strategiska fokus

1

Starkt decentraliserad struktur med stort lokalt ansvar

2

Uthållig tillväxt genom fortsatta förvärv av starka och lönsamma bolag

3

Fokus på den konsumentdrivna marknaden

4

Kostnadseffektiva lokala försörjningskedjor

5

Synergier inom inköp, teknologi, finans, utveckling och ledarskap

HållbarhetskompPASS

Vi ger mer än vi tar



**Vara aktiv i
miljöfrågor**

**Vara goda
arbetsgivare**

**Vara en aktiv del av
samhället**

Långsiktiga värden för aktieägare

Branschledare

Dedikerad att skapa aktieägarvärde genom uthållig, lönsam tillväxt, som sker både genom organisk tillväxt och förvärv samt genom pålitliga utdelningar

Stark finansiell historik

Stabila kassaflöden och lönsamhet också i tuffa konjunkturlägen, vilket skapar långsiktiga fördelar för såväl investerare och bolag som samhället

Fokus framöver

Marknadstrender att anpassa sig till och utnyttja



1

Renovering driver
marknaden framåt

2

Urbanisering öppnar
nya möjligheter

3

Omvärldens
hållbarhetskrav ökar

4

Digitaliseringen
förändrar beteenden

Status inför 2019

Varierande signaler från marknaderna

- Konsumentefterfrågan är fortsatt på hälsosamma nivåer i huvuddelen av våra marknader – konsumentförtroendeindex ger en god indikation
- Industrimarknaden försvagas – betydligt i vissa segment och marknader
- E-handeln fortsätter att växa
- Vi ser resultat av införande av Simplify, framförallt när det gäller kund- och resultatfokus



Detta fokuserar vi på i närtid

1. Simplify, att skapa ökat kund- och resultatfokus genom att decentralisera ansvar och befogenheter
2. Stärkt balansräkning för att skapa utrymme för nya förvärv
3. Fortsatta initiativ inom konsument- och renoveringsmarknaden
4. Kostnads- och effektiviseringsförbättringar
5. Investeringar i IT och digitalisering



Positionerade för framtida tillväxt och lönsamhet

1

Vi tror på fortsatt efterfrågan på produkter och tjänster som förbättrar livet inomhus

2

Våra bolag är bra positionerade för att agera på stora omvärldstrender

3

Vi är övertygade om att vi kan fortsätta attrahera framtida marknadsledare till Inwidokoncernen

Tack!