



Pressmeddelande

1 februari 2017

Tillförordnad VD och koncernchef Danko Maras kommenterar resultatet för det fjärde kvartalet 2016

Förbättrad försäljning och justerat rörelseresultat, nettoskuld/EBITDA når målet och höjd utdelning

2016 var ett bra år för Cloetta

Försäljningen ökade med 3,1 procent, varav 0,5 procent var organisk tillväxt. Rörelseresultatet, justerat för jämförelsestörande poster förbättrades till 758 Mkr (690), vilket motsvarar en rörelsemarginal justerad för jämförelsestörande poster om 13,0 procent (12,2). Resultat efter skatt justerad för nedskrivningar, uppgick till 403 Mkr (386), vilket motsvarar ett resultat per aktie om 1,41 kr (1,35). Kassaflödet fortsatte att vara starkt, vilket resulterade i att vi överträffade det finansiella målet om 2,5x nettoskuld/EBITDA med ett utfall om 2,44 x. Till följd av det starka kassaflödet förslår styrelsen en 50-procentig ökning av utdelningen till 0,75 kr per aktie (0,50).

Stabilt rörelseresultatet, justerat

Cloettas rörelseresultat (EBIT) för kvartalet justerat för jämförelsestörande poster ökade till 258 Mkr (255) och rörelsemarginalen, justerad uppgick till 15,3 procent (15,7). Den något lägre marginalen var främst ett resultat av lägre lönsamhet i Italien.

Jämfört med samma kvartal föregående år, påverkades rörelseresultatet kraftigt av högre jämförelsestörande poster, främst nedskrivningen relaterad till Cloetta Italien, men också en förlorad rättslig tvist relaterad till stängningen av lagret i Norrköping under 2013, där Cloetta tvingades betala hyra i efter-skott. Nedläggningen av fabriken i Dieren, Nederländerna hade också en negativ effekt på rörelseresultatet. Rörelseresultatet uppgick därför till -548 Mkr (239) och resultatet för perioden till -420 Mkr (157).

Starkt kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten var fortsatt starkt och uppgick till 406 Mkr (367) under kvartalet. För helåret uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 889 Mkr (927), vilket innebär att cash conversion förbättrades i förhållande till föregående år. Styrkan i Cloettas kassagenererande förmåga är återigen tydlig såväl i kvartalet som för helåret.

Konfektyrmarknaden

Konfektyrmarknaden har som helhet utvecklats positivt i Nederländerna. I Sverige, Norge, Danmark, Finland och Italien var marknadsutvecklingen negativ eller oförändrad.

Ökad organisk försäljning

Cloettas försäljning ökade med 3,8 procent under kvartalet, varav den organiska tillväxten uppgick till 1,0 procent och valutakursdifferenser svarade för 2,8 procent.

Cloetta AB (publ)

Org.No. 556308-8144

Kista Science Tower, SE-164 51 Kista, Sweden

Visiting address : Färögatan 33, 25th floor, Kista

+46 8 527 288 00, www.cloetta.com



Cloettas försäljning under kvartalet ökade i Sverige, Danmark, Nederländerna och på exportmarknaderna, men minskade i Finland, Italien, Norge, Tyskland och Storbritannien. Den positiva försäljningsutvecklingen i Sverige drevs av lösvikt och säsongprodukter och i Nederländerna ökade försäljningen av tuggummi och sockerkonfektyr. I Danmark drevs försäljningen av sockerkonfektyr och pastiller. I Finland minskade försäljningen kraftigt på grund av minskade lager i handeln inför avskaffandet av konfektyrskatten i januari 2017. Sammantaget bör dock avskaffandet av konfektyrskatt stödja den organiska tillväxten i Finland under 2017. I Italien sänkte Cloetta priserna på de viktiga säsongprodukterna till följd av lägre priser på hasselnötter och mandlar för att på så sätt få tillbaka förlorade volymer från 2015. Prisminskningen ledde inte till en fullständig återhämtning av förlorade volymer från 2015, varför omsättning och vinst i Italien minskade under kvartalet.

Strategisk översyn Cloetta Italien

Som tidigare kommunicerats har vi beslutat att inleda en strategisk översyn av Cloetta Italien. Den syftar till att förbättra tillväxt och marginaler i Cloetta-koncernen och skulle kunna innebära en avyttring av den italienska verksamheten. En försäljning av Cloetta Italien skulle förbättra Cloettas EBIT-marginal. Som en följd av den strategiska översynen och Cloetta Italiens resultat har vi skrivit ner den italienska verksamheten.

Cloetta står starkt

Jag är stolt över det faktum att vi har kunnat leverera ännu ett rekordår för Cloetta på vår väg mot att nå våra långsiktiga finansiella mål. Det visar att Cloetta är på rätt väg och står starkt.

Trots den utmanande situationen i Italien och en tillfällig minskning av försäljningen i Finland, har vi kunnat växa verksamheten organiskt under kvartalet. Utöver den positiva försäljningsutvecklingen har vi också kunnat öka rörelseresultatet, justerat. Även kassaflödet var starkt under kvartalet. Dessutom är jag särskilt nöjd med det faktum att vi under kvartalet har uppfyllt ett av Cloettas finansiella mål, då vår nettoskuld/EBITDA nu är under vårt mål om 2,5x. Sammantaget var 2016 ett rekordår för Cloetta.

Vi förbereder nu Cloetta för nästa nivå. Den strategiska översynen av Cloetta Italien, att fokusera på det som driver tillväxt och vinst, operativ excellence i leveranskedjan och potentiella förvärv är därför viktiga fokusområden under 2017.

Denna information är sådan information som Cloetta AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 1 februari 2017 kl.08.00 CET.

Mediakontakt

Jacob Broberg, SVP Corporate Communications & Investor Relations, 070-190 00 33.

Om Cloetta

Cloetta grundades 1862 och är ett ledande konfektyrföretag i Norden, Holland och Italien. Sammantaget säljs Cloettas produkter i fler än 50 länder. Cloetta har några av de starkaste varumärkena på marknaden, till exempel Läkerol, Cloetta, Jenkki, Kexchoklad, Malaco, Sportlife, Saila, Red Band och Sperlari. Cloetta har 12 fabriker i sex länder. Cloettas B-aktie handlas på Nasdaq Stockholm. Mer information finns tillgänglig på www.cloetta.com

Cloetta AB (publ)

Org.No. 556308-8144

Kista Science Tower, SE-164 51 Kista, Sweden
Visiting address : Färögatan 33, 25th floor, Kista
+46 8 527 288 00, www.cloetta.com