

Pressmeddelande 22 augusti 2023

Synsam Groups Q2-rapport 2023

Rekord i resultat och omsättning för ett enskilt kvartal- "Stark lönsamhet i samtliga segment"

1 april - 30 juni 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 1 566 MSEK (1 399), en ökning med 12,0 procent. Organisk tillväxt uppgick till 10,2 procent (13,7)
- Nettoomsättning från glasögonabonnemang ökade med 14,2 procent (26,7)
- Bruttomarginalen ökade till 74,0 procent (73,7)
- EBITDA ökade till 401 MSEK (347) och EBITDA-marginalen uppgick till 25,3 procent (24,5)
- EBITA ökade till 257 MSEK (224) och EBITA-marginalen uppgick till 16,2 procent (15,8)
- EBIT ökade till 218 MSEK (188) och EBIT-marginalen uppgick till 13,8 procent (13,3)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade till 386 MSEK (345)
- Nettoskulden uppgick till 2 985 MSEK (2 931) vid periodens utgång, jämfört med 2 969 MSEK vid årsskiftet 2022
- Resultat efter skatt ökade till 140 MSEK (97)
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, ökade till 0,94 SEK (0,65)

1 januari - 30 juni 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 2 977 MSEK (2 585), en ökning med 15,2 procent. Organisk tillväxt ökade till 13,6 procent (13,1)
- Nettoomsättning från glasögonabonnemang ökade med 20,4 procent (22,5)
- Bruttomarginalen uppgick till 75,2 procent (76,2)
- EBITDA ökade till 719 MSEK (641) och EBITDA-marginalen uppgick till 23,9 procent (24,5)
- EBITA ökade till 428 MSEK (401) och EBITA-marginalen uppgick till 14,2 procent (15,3)

- EBIT ökade till 352 MSEK (330) och EBIT-marginalen uppgick till 11,7 procent (12,6)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade till 642 MSEK (291)
- Resultat efter skatt uppgick till 159 MSEK (196)
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 1,07 SEK (1,31)

Vd och koncernchef Håkan Lundstedt kommenterar:

”Synsam rapporterar den högsta omsättningen någonsin i ett enskilt kvartal. Nettoomsättningen ökade med 12 procent i det andra kvartalet 2023, den organiska tillväxten uppgick till 10 procent och like-for-like-tillväxten uppgick till 7 procent. Samtidigt har EBITDA-marginalen och EBITA-marginalen förbättrats jämfört med motsvarande kvartal föregående år och uppgick till 25,3 procent (24,5) respektive 16,2 procent (15,8). Även bruttomarginalen har förbättrats jämfört med motsvarande kvartal föregående år.

Synsams abonnemangsaffär för glasögon, Synsam Lifestyle, är fortsatt vinnare i marknaden med en omsättningsökning på 14 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Samtidigt har churn reducerats och uppgick till 1,86 procent i det andra kvartalet, vilket är den lägsta nivån sedan det tredje kvartalet 2020. Affären tillför mervärde till våra kunder, särskilt i dessa tider med ekonomisk osäkerhet, då tjänsten ger kunden valmöjligheter i flera prisnivåer, samt ger förutsägbarhet avseende månatliga utgifter, där konsumenterna sprider ut sina kostnader över tiden. Synsam Lifestyle är ett unikt CRM-verktyg som skapar långsiktiga kundrelationer samt frekventa kundmöten då kunderna varje år kallas till synundersökning samt ges en möjlighet att byta ut bågar. Även Synsam Groups linsabonnemang har varit framgångsrikt med en nettoomsättning på 92 MSEK (56) i det andra kvartalet.

Lönsamheten, EBITDA, ökade i samtliga Synsams fyra segment i det andra kvartalet. I Sverige ökade Synsam sin marknadsandel ytterligare med en organisk tillväxt på 10 procent samtidigt som EBITDA-marginalen stärktes. Norge är på rätt väg och rapporterade en förbättrad utveckling, med en organisk tillväxt på 10 procent och med stärkt EBITDA-marginal. Kostnads- och omstruktureringsprogrammet 1.0 går enligt plan och har störst effekt på Sverige och Norge. Kostnads- och omstruktureringsprogram 2.0 med effekt från år 2024 har påbörjats. Den danska marknaden fortsätter att vara hårt konkurrensutsatt och utmanande och det är glädjande att kunna konstatera att Synsam Danmark har kunnat upprätthålla en fortsatt stabil utveckling och god lönsamhet. Synsams starka tillväxt i Finland har fortsatt och Synsam Finland ökade sina marknadsandelar i kvartalet samtidigt som lönsamheten förbättrades. Synsams erbjudande är attraktivt för kunderna även i tider med ekonomisk osäkerhet och Synsams satsning på lägre prispunkter och prisgaranti är framgångsrik.

Arbetet med att etablera nya innovativa teknologilösningar för ökad affärsnytta, Synsam EyeView, skapar förutsättningar för vidare tillväxt och ökad tillgänglighet samt nöjdare kunder. Genom nya innovativa teknologilösningar och förändrade processer och

arbetssätt ökas optikerkapaciteten, samtidigt som behovet av konsulter och därmed kostnaderna reduceras. Synsam EyeView möjliggör också att vi kan fortsätta expandera på orter där avsaknaden av optiker tidigare inte har tillåtit en butiksetablering.

Liksom i det första kvartalet har investeringstakten varit lägre i det andra kvartalet jämfört med föregående år. Under år 2022 skapades goda tillväxtmöjligheter för Synsam att expandera verksamheten på platser som tidigare saknat attraktiva butikslägen och Synsam etablerade 37 butiker. Under det första halvåret 2023 har vi valt att reducera etableringstakten för att i stället fokusera på uppgraderingar och flyttningar av befintliga butiker. Detta i kombination med lägre investeringstakt i produktionsanläggningen i Östersund, jämfört med 2022, innebär att investeringarna i kvartalet och för det första halvåret var lägre och kassaflödet förbättrat jämfört med föregående år. Målet att under åren 2024–2026 etablera ytterligare 90 nya butiker står fast.

Produktionsanläggningen i Östersund utvecklas enligt plan och efter den framgångsrika lanseringen av den första kollektionen, Jämtö, i slutet av 2022, kommer ytterligare en kollektion att lanseras under hösten 2023.

I det andra kvartalet 2023 uppfyllde vi både vårt tillväxtmål på medellång sikt, att nå en organisk tillväxt på 8–12 procent, och vårt lönsamhetsmål att nå en EBITDA-marginal på 25 procent eller högre. Jag vill även i detta kvartal tacka våra medarbetare för starka insatser i mötet med våra kunder och i att framgångsrikt tillgodose våra kunders behov. Synsams position på marknaden har aldrig varit starkare, men vi vidtar ytterligare åtgärder för att fortsätta stärka vår position.”

Presentation av rapporten på svenska kl 09.00 idag

- **Plats:** Webbsändning med telefonkonferens.
- **Talare:** Vd och koncernchef Håkan Lundstedt samt CFO Per Hedblom.
- Registrering för deltagande i webbsändning med telefonkonferens: <https://financialhearings.com/event/46150>

Presentation av rapporten på engelska kl 10.30 idag

- **Plats:** Webbsändning med telefonkonferens.
- Registrering för deltagande i webbsändning med telefonkonferens: <https://financialhearings.com/event/46779>

Presentationsmaterialet kommer att finnas tillgängligt på hemsidan kl. 08.00 idag. www.synsamgroup.com/investor-relations/



För mer information, vänligen kontakta:

Per Hedblom, Chief Financial Officer Synsam AB (publ)

+46 (0)8 619 28 60, per.hedblom@syksam.com

Hemsida: www.syksamgroup.com

Denna information är sådan information som Synsam AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 augusti 2023 klockan 07.30.

Delårsrapporten publiceras på svenska och engelska. Den svenska versionen utgör originalversion och har översatts till engelska.

Synsam Group är en ledande optikerkedja i Norden med ett brett och prisvärt abonnemangserbudande. Synsam Group erbjuder ett brett sortiment av produkter och tjänster för ögonhälsa och ögonmode utifrån kundens olika livsstilar och behov. Koncernen har cirka 4 000 medarbetare, en omsättning på drygt 5,5 miljarder SEK (rullande 12 månader till juni 2023) och har cirka 500 butiker i Norden som drivs under varumärkena Synsam, Synsam Recycling Outlet samt Profil Optik i Danmark. Genom digitalisering, abonnemangserbudanden och andra innovativa koncept är Synsam Group en stark innovatör på den nordiska optikmarknaden inom flera områden, inklusive kundresa, produkterbudande och ESG. Synsam Groups aktie handlas på Nasdaq Stockholm (SYNSAM). www.syksamgroup.com