

Pressmeddelande 17 maj 2024

## Synsam Groups Q1-rapport 2024

**Fortsatt stark tillväxt och ytterligare förbättring av lönsamheten - Förstärkta rörelsemarginaler i en utmanande konjunktur**

### 1 januari - 31 mars 2024

- Nettoomsättningen uppgick till 1 521 MSEK (1 411), en ökning med 7,8 procent. Organisk tillväxt uppgick till 7,7 procent (17,5)
- Nettoomsättning från glasögonabonnemang ökade med 11,6 procent (27,5)
- Bruttomarginalen uppgick till 75,7 procent (76,6)
- EBITDA ökade till 358 MSEK (318) och EBITDA-marginalen uppgick till 23,3 procent (22,3)
- EBITA ökade till 205 MSEK (171) och EBITA- marginalen uppgick till 13,4 procent (12,0)
- EBIT ökade till 171 MSEK (133) och EBIT-marginalen uppgick till 11,1 procent (9,4)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 218 MSEK (257)
- Nettoskulden uppgick till 2 756 MSEK (2 919) vid periodens utgång, jämfört med 2 720 MSEK vid årsskiftet 2023
- Resultat efter skatt ökade till 56 MSEK (19)
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, ökade till 0,38 SEK (0,13)

### Vd och koncernchef Håkan Lundstedt kommenterar:

”Vår strategi, med rätt typ av etableringar, fokus på Synsam Lifestyle, en effektiv organisation, hög innovationskraft och ett starkt serviceerbjudande har bidragit till ett starkt första kvartal 2024, med ökad lönsamhet och god tillväxt, i en marknad som präglas av en utmanande konjunktur. Den organiska tillväxten ökade med 8 procent i det första kvartalet 2024, trots negativ påverkan av påsken, och EBITDA-marginalen samt EBIT-marginalen har förbättrats betydligt. Den ökade lönsamheten är ett tydligt resultat av de två kostnads- och omstruktureringsprogram som tidigare lanserats, samt Synsams starka kundfokus och innovationskraft.

### Fortsatt stark ökning av antalet abonnemangskunder

Synsams abonnemangsaffär för glasögon, Synsam Lifestyle, har en fortsatt stark utveckling med en ökning av den aktiva kundbasen med cirka 25 000 kunder i det första kvartalet. Vi ser också att omsättning från förlängningar av abonnemanget blir alltmer viktig, jämfört med omsättning från nyförsäljning. Med cirka 645 000 Synsam Lifestyle-kunder har vi en betydande fördel. Dessa kunder återkommer årligen vid byte av båge och därmed förlängning, vilket inte är fallet vid kassaförsäljning. Churn har varit låg i det

första kvartalet och uppgick till 2,33 procent. Abonnemangsaffären tillför mervärde till våra kunder, särskilt i dessa tider med ekonomisk osäkerhet.

Även Synsam Groups linsabonnemang har varit framgångsrikt med en hög tillväxt i det första kvartalet.

Synsams målsättning är att det totala antalet abonnemangskunder, det vill säga kunder som antingen har ett Lifestyle abonnemang eller som abonnerar löpande enbart på linser ska uppgå till 1 miljon kunder i slutet av 2025. Per den sista mars 2024 var antalet cirka 774 000.

### **Fortsatt hög etableringstakt**

Målsättningen för åren 2024–2026 är att etablera 90 nya butiker och Synsam har under det första kvartalet 2024 etablerat 9 nya butiker. Våra etableringar blir snabbt lönsamma tack vare våra starka koncept och välutvecklade analys och metod för etableringar. Med vårt fokus att i högre grad etablera oss i mindre orter, uppnår vi också en mycket stark efterfrågan direkt samt drar fördel av lägre hyror. Synsam kommer i det andra kvartalet 2024 att etablera mellan 12 och 14 nya butiker, inklusive nya hörselenheter. Vårt arbete med uppgraderingar och flyttningar är dessutom en väsentlig del av vår etableringsstrategi.

### **Mycket stark försäljningsutveckling i Sverige och Finland. Framförallt Norge påverkas negativt av tidpunkten för påsken. Fortsatta åtgärder i Danmark.**

I Sverige ökade Synsam sin marknadsandel ytterligare med en organisk tillväxt på 11 procent i det första kvartalet 2024 samtidigt som EBITDA-marginalen stärktes betydligt.

Synsams starka tillväxt i Finland har fortsatt i det första kvartalet, med stabil EBITDA. EBITDA-marginalen påverkades något av etablering av nya butiker. Synsams koncept är framgångsrikt och uppskattas av kunderna vilket är grunden för den starka organiska tillväxten i Finland där vi tar betydande marknadsandelar.

Norge påverkades negativt, mest av de fyra segmenten, av att påsken inföll i det första kvartalet 2024 och den organiska tillväxten uppgick till 4 procent. Kostnadsprogrammen som pågått sedan 2023 har givit positiv effekt, vilket stärkt EBITDA-marginalen, trots en lägre bruttomarginal i det första kvartalet 2024 jämfört med motsvarande kvartal föregående år.

Den organiska tillväxten i Danmark var negativ i det första kvartalet, i en hårt konkurrensutsatt och svagare konsumentmarknad. I det tredje kvartalet 2023 förändrades kreditlagstiftningen, vilket haft direkta såväl som indirekta negativa effekter på omsättningen, i jämförelse med det första kvartalet föregående år. Som en följd av den svagare försäljningsutvecklingen, i kombination med inflationsdrivna kostnadsökningar, var EBITDA-marginalen lägre. Åtgärder har vidtagits, som börjat påverka Danmark positivt. Dessa är exempelvis införandet av Lifestyle Cash, där kunden erhåller innehållet i Lifestyle-lösningen, men utan delbetalning.

### **Ökning av optikerkapaciteten – Synsam EyeView**

Optikerkapaciteten har varit en begränsande faktor för tillväxten och tillgängligheten i vår industri under lång tid. Genom införandet av Synsam EyeView i Synsams butiker skapas förutsättningar för vidare tillväxt och ökad tillgänglighet samt nöjdare kunder.

Framgången i detta projekt har tydligt visat sig i de butiker där denna lösning införts, där det mottagits mycket positivt av våra kunder. Utöver den implementering som drivs med full kraft i Sverige och Norge, genomförs pilottester i Danmark och Finland. Synsam EyeView har introducerats i cirka 200 av våra butiker. Arbetet med att öka andelen EyeView-undersökningar i dessa, samt att expandera Synsam EyeView till fler butiker, fortgår.

Vi uppnår lönsam tillväxt genom innovativa och effektiva lösningar och genom att möta våra kunders behov. Synsam har stärkt sin position ytterligare i Norden under det första kvartalet och har betydande potential för fortsatt lönsam tillväxt.”

### **Livesänd frågestund med VD och CFO på svenska idag kl. 09:30**

- **Datum och tid:** Den 17 maj 2024, kl. 09.30.
- **Plats:** Webbsändning.
- **Talare:** Vd och koncernchef Håkan Lundstedt samt CFO Per Hedblom.
- **Länk** för deltagande i frågestund: [SynsamGroup Q1](#)

### **Livesänd frågestund på engelska idag kl. 10:30**

- **Datum och tid:** Den 17 maj 2024, kl. 10.30.
- **Plats:** Webbsändning.
- **Länk** för deltagande i frågestund: [SynsamGroup Q1](#)

### **För ytterligare information, vänligen kontakta:**

Per Hedblom, CFO Synsam Group  
E-post: [per.hedblom@synsam.com](mailto:per.hedblom@synsam.com)  
Tel: 08-619 28 60  
Hemsida: [www.synsamgroup.com](http://www.synsamgroup.com)

*Denna information är sådan information som Synsam AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 17 maj 2024 klockan 07.30.*

*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 cirka 6,0 miljarder SEK (rullande 12 månader till mars 2024) och har cirka 500 butiker i Norden som drivs under varumärkena Synsam, Synsam 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, produktbudande och ESG. Synsam Groups aktie handlas på Nasdaq Stockholm (SYNSAM). [www.synsamgroup.com](http://www.synsamgroup.com)*