

Pressmeddelande

21 februari 2020

Bokslutskommuniké 2019

”Fortsatt tillväxt men utebliven vinterverksamhet i kvartalet”

Oktober-december 2019

- ▶ Omsättningen i fjärde kvartalet uppgick till 507,0 (375,0) mkr, en ökning med 35,2 procent, varav -6,5 procent organiskt.
- ▶ EBITA uppgick till 15,1 (-2,2) mkr. En ökning med 17,3 mkr.
- ▶ EBITA marginal uppgick till 3,0 (-0,1) procent.
- ▶ Justerad EBITA uppgick till 25,2 (23,0) mkr. En ökning med 9,6 procent.
- ▶ Justerad EBITA marginal uppgick till 5,0 (6,1) procent.
- ▶ Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 21,9 (25,1) mkr. Kassaflödet från den löpande verksamheten påverkades positivt med 0,1 mkr pga. IFRS 16.
- ▶ Resultat per aktie uppgick till 0,05 (-0,42) kronor. Resultat per aktie efter utspädning uppgick till 0,05 (-0,42) kronor.
- ▶ Engångsposter uppgick till 10,1 (25,2) mkr vilket härrör från integrationen av Svensk Markservice.
- ▶ Påverkan av IFRS 16 på EBITA uppgick till 2,7 mkr och 0 i nettokassaflöde.
- ▶ Viktiga händelser efter kvartalets utgång innefattar förvärvet av GAST i Norge vilket är det första utanför Sverige samt Park i Syd i Skåne.
- ▶ Styrelsen har för avsikt att föreslå en företrädesemission om 150 mkr för att finansiera fortsatta förvärv.

Koncernchef Johan Nordström kommenterar kvartalet:

Omsättningen under kvartalet uppgick till 507,0 (375,0) mkr vilket är en ökning med 35,2 procent. Justerad EBITA uppgick till 25,2 (23,0) mkr med en marginal om 5,0 (6,1) procent. Utvecklingen under det fjärde kvartalet har påverkats negativt av den milda vintern med utebliven snö- & halkbekämpning. I samband med denna bokslutskommuniké har vi också annonserat förvärvet av vårt första bolag utanför Sverige, och vi avser nu fortsätta vår aktiva förvärvsagenda.

Integrationen av Svensk Markservice

Arbetet med integrationen av Svensk Markservice har under året varit omfattande. Vi har i det fjärde kvartalet haft möjlighet att genomföra ytterligare integrationsaktiviteter vilket drivit högre kostnader. Effekten av detta är att vi blir bättre och kan slutföra integrationsarbetet tidigare, och därmed fokusera fullt ut på att utveckla affären i det ”nya” och större Green Landscaping.

I verksamheten grönyteskötsel i region Öst har vi vidtagit åtgärder som börjar visa framsteg. Vi har tillsatt en erfaren ledning som förändrat struktur och arbetsmetodik, vilket resulterat i en mer stabil organisation. Vi fortsätter att arbeta vidare på det inslagna spåret under 2020 för fortsatt stabilitet och på sikt förbättrad lönsamhet i regionen.

Stadigt växande förtroende som leverantör

Orderboken har utvecklats positivt i kvartalet. Vi har fått fortsatt förtroende från befintliga kunder där vi har långa avtal med intervaller på 5-10 år. Vi ser också ett inflöde av nya kunder i samtliga regioner.

God service är viktigt för oss, vilket ska avspeglas i hög kundnöjdhet. Nöjda kunder innebär återkommande affärer och en stärkt marknadsposition. Det är glädjande att kunna konstatera att vår senaste kundundersökning visar att vi stärkt kundnöjdheten under året, trots integrationsarbetet. Vi bygger vidare på detta framåt.

Första förvärvet utanför Sverige

Vår tillväxt och position på marknaden fortsätter att stärkas genom förvärv. Vi har under 2019 slutfört två förvärv: Mark & Trädgård Skottorp med verksamhet inom skötsel och utemiljö i Halland och Skåne, samt HD Landscapes verksamhet inom grönyteskötsel i Skåne.

År 2020 får en positiv start med ytterligare två förvärv. Park i Syd med verksamhet inom projektering och finplanering i Skåne, samt Gast Entreprenör AS med verksamhet i Osloregionen, vilket är vårt första förvärv utan Sverige. Denna expansion går i linje med vår tidigare kommunicerade strategi att på sikt konsolidera den nordiska marknaden. Vi har nu en utmärkt utgångspunkt att göra kompletterande förvärv i den aktuella regionen, och på sikt fortsätta till andra marknader.

Goda framtidsutsikter

Behovet av hållbara utemiljöer i våra städer fortsätter växa och vi ser därför många affärsmöjligheter under det kommande året som kan bidra till en fortsatt stabil tillväxt.

Arbetet med att decentralisera verksamheten ytterligare fortgår genom bolagisering av fler resultatenheter i syfte att ytterligare förstärka det lokala affärsmannskapet. Parallellt med detta fortsätter vi att driva en aktiv förvärvsagenda. Vi avser att fortsätta växa genom förvärv av framgångsrika entreprenöriella bolag som kan bidra till koncernens utveckling i alla regioner där vi är aktiva. Med anledning av detta har styrelsen idag meddelat en avsikt att genomföra en företrädesemission om cirka 150 mkr.

2019 har varit ett år präglad av integrationen av Svensk Markservice. Med det stora arbetet bakom oss blickar vi nu med tillförsikt på 2020 där vi med fokus på hög kundnytta, stabilitet och kvalitet fortsätter vår resa som Nordens ledande aktör inom utemiljöer.

Presentation av rapporten

Green Landscapings VD Johan Nordström och CFO Carl-Fredrik Meijer presenterar rapporten i en telefonkonferens/audiocast den 21 november klockan 10.30 CET.

Deltagare ringer in på 08-505 583 66

Webcast: <https://tv.streamfabriken.com/green-landscaping-group-q4-2019>

För ytterligare information:

Johan Nordström, Koncernchef, 0708-38 58 12, johan.nordstrom@greenlandscaping.se
Carl-Fredrik Meijer, CFO, 0701-08 70 19, carl-fredrik.meijer@greenlandscaping.se

Denna information är sådan information Green Landscaping Group AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 21 februari 2020 kl. 07:30 CET.

Green Landscaping Group är Sveriges ledande aktör inom skötsel och finplanering av utemiljöer. Vår affärsidé är att förädla kunders utemiljö genom att erbjuda tjänster med fokus på hög kundnytta, långsiktig hållbarhet och kvalitet. Koncernen har cirka 1 300 anställda och omsättningen uppgår till drygt 2 miljarder kronor. Bolagets aktier är noterade på Nasdaq Stockholm med ticker GREEN. För mer information besök www.greenlandscapinggroup.se