

RAPPORT FÖR FÖRSTA KVARTALET 2025

TVÄSIFFRIG EBITA-MARGINAL I EN TURBULENT MAKROEKONOMISK OMGIVNING

FÖRSTA KVARTALET 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 5 830 Mkr (6 527), vilket är en minskning med –11%. Den organiska tillväxten var –10%.
- Rörelseresultatet (EBITA) före jämförelsestörande poster uppgick till 606 Mkr (769), motsvarande en marginal på 10,4% (11,8%).
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 465 Mkr (611), motsvarande en marginal på 8,0% (9,4%).
- Periodens resultat uppgick till 181 Mkr (273).
- Resultatet per aktie uppgick till 0,57 kr (0,85). Det justerade resultatet per aktie uppgick till 0,88 kr (1,21).
- Fritt kassaflöde uppgick till –406 Mkr (–213) i ett säsongsmässigt svagare kvartal. Kassaflödet uppgick till 493 Mkr (–1 054).
- Den 5 februari 2025 emitterade Dometic obligationer om 2,5 miljarder kronor på den svenska obligationsmarknaden (i svenska kronor), framför allt för att hantera skuldportföljen. Obligationer om 1,5 miljarder kronor som löpte ut under 2025 återbetalades under kvartalet.

VD HAR ORDET

"I en turbulent makroekonomisk omgivning levererade vi en robust tvåsiffrig EBITA-marginal för kvartalet, tack vare vår försäljningsmix, nya produktlanseringar, kostnadsreduktioner och ett högt tempo i åtgärds-genomförande.

Nettoomsättningen under det första kvartalet uppgick till 5 830 Mkr (6 527) och den organiska nettoomsättningen minskade 10 procent. Återförsäljare är fortsatt försiktiga med att bygga upp sina lager, men jämfört med fjärde kvartalet 2024 såg vi en viss förbättring inom såväl försäljningskanalen Service & Aftermarket som försäljningskanalen Distribution. Den organiska nettoomsättningen inom försäljningskanalen Service & Aftermarket minskade med 7 procent, jämfört med en minskning på 9 procent under fjärde kvartalet 2024. Den organiska nettoomsättningen inom försäljningskanalen Distribution minskade med 3 procent, jämfört med en minskning på 6 procent under fjärde kvartalet 2024. Verksamheten inom Mobile Cooling Solutions fortsatte att visa motståndskraft på en utmanande marknad, till stor del tack vare det breda produktutbudet och nya produktlanseringar, och undersegmentet Other Global Verticals uppnådde organisk försäljningstillväxt under kvartalet. Som väntat förblev marknadsförhållandena inom OEM-försäljningskanalen (Original Equipment Manufacturer) utmanande och organiska nettoomsättningen minskade med 16 procent, framför allt på grund av lägre produktion inom RV-industrin i EMEA- och APAC-regionerna samt lägre båtproduktion.

EBITA-marginalen före jämförelsestörande poster för kvartalet var 10,4 procent (11,8). Segmentet Land Vehicles redovisade en EBITA-marginal på 5,9 procent (7,2), negativt påverkad av lägre nettoomsättning inom EMEA och APAC. Uppmuntrande är dock ett förbättrat finansiellt resultat i Americas, med stabil försäljningssutveckling och minskade förluster. EBITA-marginalen för segmentet Mobile Cooling Solutions förbättrades till 8,6 procent (7,7) med hjälp av kostnadsreduktioner. EBITA-marginalen för segmentet Marine minskade till 19,7 procent (23,6) till följd av lägre nettoomsättning. Vi fortsätter att investera i nya Marine-lösningar och under kvartalet lanserade vi båtstabilisatorn Gyro Stabilizer – en helt ny produktkategori i vårt Marine-utbud. Den här produkten kompletterar våra världsledande styrsystem perfekt och med den här lanseringen tar vi oss in på en marknad som uppgår till flera hundra miljoner USD. Produkten vann det prestigefyllda amerikanska båtbranschens Innovation Award 2025 på Miami International Boat Show och kunders feedback har varit mycket positiv.

Det Globala omstruktureringsprogrammet, som tillkännagavs i december 2024, fortskrider enligt plan. Sedan programmets start har vi stängt en tillverkningsanläggning och ett distributionscenter. Avyttringsarbetet löper på bra och diskussioner med potentiella köpare pågår. Vi fortsätter att investera i produktinnovation och säljkapacitet inom våra strategiska tillväxtområden och produktinnovations-index förbättrades till 21 procent (18). I ett säsongsmässigt svagare kvartal var fritt kassaflöde –0,4 miljarder kronor (–0,2) och som förväntat ökade nettoskuden i förhållande till EBITDA till 3,3x, jämfört med 3,1x i slutet av 2024. Fokus på kassaflödet är starkt inom hela organisationen och varulagren fortsätter minska. Vi är fast beslutna att nå vårt mål om en nettoskuld i förhållande till EBITDA på omkring 2,5x, men på grund av den rådande makroekonomiska situationen är det svårt att bedöma vid vilken tidpunkt målet kommer att nås.

Den makroekonomiska situationen har varit turbulent under de senaste månaderna då flera länder har meddelat att de inför tullåtgärder. Då omkring hälften av vår nettoomsättning sker i USA är vi – precis som våra konkurrenter – utsatta för dessa markant höjda tullar, även om en stor del av våra produkter för Marine- och RV-branscherna för närvarande skyddas påtagligt av det befintliga Nordamerikanska frihandelsavtalet (USMCA). Vi har agerat snabbt och inför tilläggsavgifter för att kompensera för eventuella negativa kostnadseffekter, samtidigt som vi ser över vår leveranskedja för att minimera effekterna framöver. Givet den geografiska spridningen av vår tillverkning, vilket inkluderar nio tillverkningsanläggningar i USA, är vi väl positionerade i USA ur ett konkurrensperspektiv framöver.

I den här situationen är det viktigt att kontrollera det vi kan kontrollera och förbli flexibla på kort sikt för att kunna anpassa oss efter eventuella förändringar i marknadsutvecklingen. Samtidigt kommer vi fortsätta att genomföra vår långsiktiga strategiska agenda. Det är svårt att förutsäga hur nuvarande osäkra makroekonomiska situation och rådande marknadsförhållanden kommer att påverka efterfrågan, i synnerhet på kort sikt. Under normala förutsättningar, med nuvarande visibilitet av lagernivåer, förväntar vi oss en fortsatt gradvis återhämtning av efterfrågan inom försäljningskanalerna Service & Aftermarket och Distribution under året. Inom OEM-försäljningskanalen varierar marknadsförhållandena mellan olika vertikaler och geografiska områden, men vi förväntar oss att efterfrågan förblir pressad under första halvåret med möjliga förbättringar

OM DOMETIC

Dometic är ett globalt tech-friluftsbolag med en målsättning att underlätta ett mobilt liv: "Make mobile living easy". Genom att använda vår starka kompetens inom kylning, uppvärmning, energi & elektronik, mobilitet och utrymmesoptimering ger vi fler människor möjlighet att uppleva naturen och förstärker deras känsla av frihet utomhus. Vi uppnår detta genom att skapa smarta, hållbara och pålitliga produkter med enastående design. Miljontals människor runt om i världen använder våra produkter när de campar och utforskar naturen med sina bilar, husbilar eller båtar. Vårt utbud av erbjudanden inkluderar installerade produkter i landbaserade fordon samt i båtar, såväl som fristående produkter som används av friluftsentusiaster. Vi sysselsätter cirka 7,000 personer globalt och säljer våra produkter i mer än 100 länder. För året 2024 rapporterade vi en nettoomsättning på SEK 25 miljarder (USD 2,3 miljarder) och har huvudkontoret i Stockholm, Sverige.

under andra halvåret. Men det pågående handelskriget leder till högre osäkerhet om konsumenters beteende och efterfrågan framöver.

Vi kommer fortsätta att vara proaktiva och agera på kortsiktiga marknadsförändringar, samtidigt som vi uthålligt fortsätter att genomföra vår strategiska agenda för att nå våra mål."

Juan Vargues, VD och Koncernchef

PRESENTATION AV RAPPORTEN

Analytiker och journalister är välkomna att delta i en telefonkonferens den 24 april 2025 kl. 10.00 (CEST), där Juan Vargues, VD och koncernchef, samt Stefan Fristedt, CFO, kommer att presentera rapporten och svara på frågor.

Länk till webcasten: <https://dometic.videosync.fi/2025-04-24-q1-2025/register>

För att delta i telefonkonferensen för att ställa frågor

De som vill delta i telefonkonferensen för att ställa frågor i samband med webcasten är välkomna att registrera sig på nedanstående länk. Efter registrering kommer du att erhålla telefonnummer och konferens id som ger access till konferensen.

Länk för registrering: <https://service.flikmedia.se/teleconference/?id=5006203>

Länk till webbcast och presentation finns tillgänglig på <https://www.dometicgroup.com/sv-se/investerare>

Denna information är sådan information som Dometic Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 24 april 2025 kl. 07:30 CEST.

FÖR MER INFORMATION, KONTAKTA

Rikard Tunedal, Head of Investor Relations

Tel: +46 730 56 97 35, Email: rikard.tunedal@dometic.com

OM DOMETIC

Dometic är ett globalt tech-friluftsbolag med en målsättning att underlätta ett mobilt liv: "Make mobile living easy". Genom att använda vår starka kompetens inom kylning, uppvärmning, energi & elektronik, mobilitet och utrymmesoptimering ger vi fler människor möjlighet att uppleva naturen och förstärker deras känsla av frihet utomhus. Vi uppnår detta genom att skapa smarta, hållbara och pålitliga produkter med enastående design. Miljontals människor runt om i världen använder våra produkter när de campar och utforskar naturen med sina bilar, husbilar eller båtar. Vårt utbud av erbjudanden inkluderar installerade produkter i landbaserade fordon samt i båtar, såväl som fristående produkter som används av friluftsentusiaster. Vi sysselsätter cirka 7,000 personer globalt och säljer våra produkter i mer än 100 länder. För året 2024 rapporterade vi en nettoomsättning på SEK 25 miljarder (USD 2,3 miljarder) och har huvudkontoret i Stockholm, Sverige.