

PRESSMEDDELANDE

24 augusti 2023, klockan 07:00 CEST

Green Landscaping Group (publ) delårsrapport januari-juni 2023

April-juni 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 1 495 (1 134) mkr.
- Tillväxten var 32 procent, varav organisk tillväxt uppgick till 4 procent.
- EBITA ökade med 51 procent till 138 (92) mkr.
- EBITA-marginalen uppgick till 9,2 (8,1) procent.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 80 (15) mkr.
- Resultat per aktie före utspädning uppgick till 0,70 (0,81) kr.
- Resultat per aktie efter utspädning uppgick till 0,70 (0,81) kr.

VD-kommentar

När vi stängt böckerna för årets andra kvartal kan jag konstatera att koncernen fortsätter att utvecklas positivt. Nettoomsättningen steg med 32 procent och lönsamheten uttryckt som EBITA-marginal nådde 9,2 procent. Kassaflödet var återigen starkt och vi tog vårt första steg in på den tyska marknaden med förvärvet av Schmitt & Scalzo.

God framdrift

Med vårens ankomst infaller även högsäsongen för de flesta av våra dotterbolag. Växtligheten tar fart och med den kommer behovet av gräsklippning och häckklippning, skötsel av rabatter och trädbeskrning med mera. Likt vintertjänsterna tidigare under året, är grönyteskötseln i hög grad oberoende av konjunkturen. Dessutom stöds efterfrågan av starka makrotrender som urbanisering, befolkningstillväxt och en generellt ökad förväntan på bättre och hållbara utemiljöer. Denna dynamik återspeglas i kundrelationer som för många av våra dotterbolag sträcker sig årtionden tillbaka i tiden och med kontrakt som ofta löper under fem, sex år.

Säsongen för finplanering och anläggningsarbeten är kommen även den och de flesta av våra bolag har en hög beläggning som sträcker sig över hösten. Den snabbt höjda räntenivån och det osäkra ekonomiska läget har drabbat marknaden för bostadsbyggande särskilt hårt. Vår direkta exponering mot bostadsmarknaden är begränsad, men situationen har föranlett större anläggningsbolag att söka sig till angränsande marknader. Vi har noterat deras närvaro i några anbudsförfaranden, men det är också allt. Vår orderbok är stark och fylls på i god takt.

Green Landscaping Group noterade en stark tillväxt även i det andra kvartalet. Nettoomsättningen ökade med 32 procent och uppgick till 1 495 mkr. Den organiska tillväxten uppgick till 4 procent, i linje med vår marknads historiska tillväxttakt, efter de närmast föregående kvartalen som i hög grad varit



påverkade av indexjusteringar i våra kundavtal till följd av hög inflation. Förvärv bidrog med 27 procent medan påverkan från förändrade valutakurser var försumbar.

EBITA uppgick till 138 (92) mkr, och EBITA-marginalen uppgick till 9,2 (8,1) procent. Trenden med ökad vinstmarginal fortsätter därmed. Några av våra nytilkomna dotterbolag har en mer utpräglad säsongsvariation och gav ett gott bidrag. Det var särskilt framträdande i segment Finland och övriga Europa, där det litauiska bolaget Stebule fortsatte att visa imponerande siffror i det säsongsmässigt starkaste kvartalet. Sett över den senaste tolv månadersperioden uppgick koncernens EBITA-marginal till 8,6 procent, återigen över vårt finansiella mål på 8 procent.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 80 (15) mkr till följd av det högre resultatet. Vår förmåga att löpande generera vinst och kassaflöde är avgörande för att vi över tid ska kunna fortsätta att växa via förvärv. Skuldsättningen uttryckt som nettoskulden i relation till EBITDA pro forma RTM uppgick till 2,4 (2,4) gånger, under vårt finansiella mål på 2,5 gånger, trots att vi genomfört ett förvärv under kvartalet.

Ett förvärv för framtiden

Vi har ägnat två år åt att analysera och förstå den tyska marknaden och lagt mycket kraft för att hitta de bästa entreprenörerna att samarbeta med. Vi fann det i Schmitt & Scalzo och i juni välkomnade vi Francesco Scalzo och hans team till oss. Bolaget är verksamt i Rhein/Main-området i Hessen, Tyskland, levererar tjänster av hög kvalitet med starkt kundfokus och har en imponerande lönsamhet. För mig är Schmitt & Scalzo den ideala plattformen från vilken vi bygger vår ytterligare expansion i Tyskland. Den tyska marknaden är mer än dubbelt så stor som den nordiska, samtidigt som de bär stora likheter. Den tyska marknaden är fragmenterad med långvariga relationer där lokala företag utför arbeten till lokala kunder. Affärer görs på etablerade sätt och marknaden är professionaliserad med många certifieringskrav, vilket skapar inträdesbarriärer. Den fungerar således till stora delar på samma sätt som våra övriga marknader, och passar oss därför väl med vår decentraliserade modell.

Denna information är sådan information som Green Landscaping Group AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 24 augusti 2023, klockan 07:00 CEST.

Presentation av rapporten:

Green Landscaping Groups koncernchef Johan Nordström och CFO Carl-Fredrik Meijer presenterar rapporten i en telefonkonferens/audiocast den 24 augusti 2023 klockan 09:00 CEST. Presentationen kommer att hållas på engelska.

Om du önskar delta via webcasten gå in på nedan länk.

<https://ir.financialhearings.com/green-landscaping-group-q2-2023>

Om du önskar delta via telefonkonferens registrerar du dig via länken nedan. Efter registreringen får du telefonnummer och ett konferens-ID för att logga in till konferensen. Via telefonkonferensen finns möjlighet att ställa muntliga frågor.

<https://conference.financialhearings.com/teleconference/?id=200939>



För ytterligare information:

Magnus Larsson, Head of Investor Relations, Green Landscaping Group AB
+46-(0)70 270 52 83, magnus.larsson@glgroup.se

Green Landscaping Group AB (publ) är ett hem för entreprenörer. Verksamheten spänner över områdena finplanering och anläggning, grönyteskötsel och underhåll, samt väg- och vintertjänster. Koncernen har drygt 2 000 anställda och nettoomsättningen uppgår till cirka 4,8 miljarder kronor. Bolagets aktier är noterade på Nasdaq Stockholm med ticker GREEN. För mer information besök www.glgroup.se