

## KVARTAL 3 2018 I KORTHET

Koncernens försäljning har ökat starkt under kvartalet. Med en tillväxt på hela 21%, trots en generellt svagare marknad i flera affärsområden, är kvartalet det starkaste hittills under 2018. Ökningen kommer som ett resultat av koncernbolagens satsningar på att ta marknadsandelar i sina respektive segment, och har förstärkts i takt med att organisationen kompletterats med resurser på produkt- och marknadssidan.

Den aggressiva satsningen på tillväxt har kortsiktigt påverkat resultatet negativt, främst genom lägre marginaler. Effekter av den svenska kronans svaga utveckling i förhållande till euron lämnar också avtryck i periodens resultat. Efterfrågesituationen på flera viktiga marknader har varit utmanande under större delen av kvartalet, sannolikt till stor del en följd av den långa och varma sommaren.

Det nya affärssystem som enligt ursprungsplanen skulle ha tagits i drift före sommaren har ännu inte lanserats. Arbete med detaljer i anpassningen i kombination med omfattande testkörningar har lett till beslutet att avvakta med driftsättning till efter kommande årsskifte, vilket också bedöms lämpligare då risken för störningar i samband med bytet är större under högsäsong. Investeringen i ett nytt affärssystem förväntas effektivisera verksamheten och leda till ytterligare ökad försäljning samt minskade kostnader då driftsättning skett.

Nya kunder har under året tillkommit i Selectors 3PL-verksamhet, vilket stegvis ökat kapacitetsutnyttjandet i anläggningen i Jönköping, och förväntas leda till ökad lönsamhet redan under nästa år. Målsättningen är att utveckla denna del av Selectors verksamhet ytterligare under kommande år då marknaden för 3PL-tjänster växer kraftigt till följd av den snabba digitaliseringen av nordiska handelsflöden.

I september tecknade Isolda nordiskt distributionsavtal med Crave, en amerikansk tillverkare av mobiltelefon- och datortillbehör i premiumsegmentet. Avtalet är exklusivt och rör hela den nordiska marknaden. Avtalet med Crave är det första resultatet i en omfattande satsning på att identifiera och kontraktera nya produkter och tillverkare i syfte att bredda erbjudandet till återförsäljarna.

## KOMMENTARER FRÅN VD

Kvartalets starka försäljningssiffror är en kvittens på att de åtgärder som gjorts för att utveckla organisationen och för att långsiktigt ta marknadsandelar i Norden börjat ge effekt. Organisationens har under året och perioden kompletterats, med målet att sortimentsutveckling och försäljning ska få en mycket mer framträdande roll. Vi har tillförsäkrat i att årets sista månader kommer att bidra till en fortsatt försäljningstillväxt, samtidigt som arbetet för att öka lönsamheten har hög prioritet, säger VD Marcus Andersson.

## SAMMANFATTNING AV KVARTALSREDOGÖRELSE

### KONCERNEN

#### TRE MÅNADER (2018-07-01 - 2018-09-30)

- Rörelseintäkterna uppgick till 251 msek (207 msek)
- Rörelseresultatet uppgick till -4,8 msek (3,3 msek)
- Resultat per aktie -1,72 sek (-0,73 sek)
- Antalet aktier 2 593 270
- Tillgängliga medel (kassa) 13,2 msek

### DATUM FÖR EKONOMISKA RAPPORTER

Bokslutskommuniké 2018 2019-02-28

### FRÅGOR BESVARAS AV

Marcus Andersson, VD

E-post: marcus.andersson@ambiatrading.se

Telefon: 0492-209 50

Redogörelsen har inte granskats av bolagets revisor.