

BREDDAD KUNDBAS OCH ÖKAT FOKUS - VÄGEN TILL FRAMGÅNG INOM FORDON

Clemondos affär inom Fordon utmanas av den omställning som pågår inom bilhandeln. För att stärka positionen och uppnå tillväxtmålet kommer bolaget därför att bredda kundbasen mot andra segment inom Fordon, och dels ännu tydligare fokusera på de kunder som ställer högre krav på hög kvalitet och hållbarhet.

Clemondos övergripande strategi är att tillhandahålla ett komplett sortiment hållbara rengöringsprodukter till kunder inom marknadsområdena Fordon, Hygien och Industri. Efter en tuffare period för det största marknadsområdet Fordon inledde Clemondo i våras en strategisk översyn med sikte på att nå det finansiella målet om tolv procent årlig tillväxt, varav hälften ska vara organisk tillväxt. Kartläggningen av hur fordonsaffären fungerar pekar på flera utmaningar, varav några sticker ut särskilt:

- Clemondos huvudkundgrupp (bilhandeln) befinner sig i en stor omställning med fallande volymer och nya affärsmodeller som växer fram där bilhandelns roll omprövas.
- Clemondo möter störst konkurrens bland kundkategorier med lite lägre krav, alternativt bland kunder som bara fokuserar på "ren bil".
- Det finns tydlig förbättringspotential i hur vi möter kunderna och bearbetar marknaden.

För att möta ovanstående kommer Clemondo:

- Bredda vår kundbas mot fler segment på fordonsmarknaden för att minska beroendet av bilhandeln.
- Fokusera på kunder med högre krav på rent fordon, hållbarhet, arbetsmiljö och säker kemikaliehantering. För att uppnå detta kommer vi bredda vårt produkt- och värdeerbjudande till att erbjuda mer kunskap, produkter och tillhörande tjänster som hjälper kunden i alla delar som krävs för professionell fordonsvård, bättre arbetsmiljö och hållbart lönsamma affärer.
- Öka effektiviteten i sälj- och marknadsarbetet med tydligare segmentering och prioritering kombinerat med skarpare budskap och erbjudande.

Arbetet i linje med åtgärdsplanen har redan börjat genom tillsättningen av en ny roll i bolaget, CCO - Kommersiell chef, som nu samlar kundsupport, marknad och sälj i en gemensam avdelning för att samverka och leverera bättre i kundresan. Dessutom har vi en ny Försäljningschef för marknadsområde Fordon. Clemondo har även förstärkt organisationen inte minst på säljresurser och kommer fortsätta komplettera för bättre geografisk täckning och större bredd i marknadsbearbetningen på den svenska marknaden.

"Vi är övertygande om att ovanstående kommer ta oss till tillväxtsiffror i nivå med våra finansiella mål. Samtidigt som vi är trygga med att förändringarna kommer att leverera avsett resultat, så är det viktigt att ha respekt för att resultatet av den nya strategin kommer stegvis och vi kommer rapportera våra framsteg i kommande kvartalsrapporter", säger Jesper Svensson, CEO på Clemondo.

Helsingborg 2024-09-30

Jesper Svensson, CEO
Telefon: 070-529 17 22
E-post: jesper.svensson@clemondo.se

Jesper Friis-Jespersen, CFO
Telefon: 076-611 75 41
E-post: jesper.friis-jespersen@clemondo.se

Clemondo Group AB är en nordisk kemteknisk koncern med säte i Helsingborg. Koncernen utvecklar, producerar och marknadsför rengörings- och underhållsprodukter för proffs under egna varumärken och under kundernas private labels. Aktien är noterad på NASDAQ First North Growth Market och handlas under kortnamnet CLEM. Bolagets Certified Adviser är Carnegie Investment Bank AB. Clemondo Group AB (publ), 556792-0193. För ytterligare information se www.clemondo.se