

**Tredje kvartalet: jul-sep 2023**

- Nettoomsättning: 33 350 (40 437) tkr.
- Resultat efter skatt: 390 (1 986) tkr.
- Resultat per aktie före/efter utspädning 0.13 (0.65) kr.

Rörelseresultatet uppgick till 689 (2 749) tkr, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 2.1 (6.8) procent.

I resultatet efter skatt ingår extraordinära kostnader av engångskaraktär. Dessa kostnader är delvis relaterade till en tvist angående ofullständigt färdigställande av en lokal i Gävle. Den beräknade summan av dessa extraordinära kostnader uppgår till 0,9 miljoner kronor. Den underliggande vinstmarginalen uppgår därmed till 3,9 procent.

**Perioden: jan-sep 2023**

- Nettoomsättning: 118 008 (131 295) tkr.
- Resultat efter skatt: 1 914 (4 573) tkr
- Resultat per aktie före/efter utspädning 0.63 (1.50) kr

Rörelseresultatet uppgick till 3 018 (6 478) tkr, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 2.6 (4.9) procent.

I resultatet efter skatt ingår extraordinära kostnader av engångskaraktär, vilka bland annat är relaterade till omlokaliseringen av vår verksamhet i Gävle och en tvist gällande lokalens ofullständiga färdigställande. Dessa poster uppskattas till 2,1 miljoner kronor respektive uppgår till 372 tkr. Den underliggande vinstmarginalen uppgår därmed till 3.7 procent.

**Moderbolaget: juli-sep 2023**

- Nettoomsättning 600 (600) tkr
- Resultat efter skatt 2 512 (-110) tkr

Moderbolaget utgör ett holdingbolag och verksamheten består i huvudsak i förvaltning av sina aktieinnehav i dotterföretagen.

**VD-kommentarer**

Omsättningen för det tredje kvartalet uppgick till 33 350 (40 437) tkr vilket är en minskning med 17% jämfört med föregående år. För perioden jan-sep är omsättningsminskningen 10%. Bruttomarginalen ligger kvar på 32% trots att omsättningen minskat. Även om vi har ett negativt kassaflöde för perioden är likviditeten god. Koncernens nettoskuld är -79 tkr om vi räknar bort skulder kopplade till redovisningen enligt IFRS 16. Koncernen har heller inga uppskjutna skatteansänd.

Vi har påbörjat en kostnadseffektivisering som är högt prioriterad, liksom en fortsatt anpassning av organisationen. I kombination med kostnadsbesparingarna har vi ett ökat fokus på säljfrämjande åtgärder som är en viktig pusselbit både för stunden och ur ett längre perspektiv.

Stigande räntor, hög inflation och därmed högre byggkostnader har haft en kraftigt negativ inverkan på nybyggandet av bostäder i Sverige. Bostadsinvesteringarna har överlag fallit kraftigt, inkluderat konsumentförsäljningen som också bromsat in. Den svaga svenska kronan är dessutom en utmaning för importen av kakel.

I linje med vår strategi så utvärderar vi möjligheten till investeringar mot strategiska områden där vi ser möjlighet till tillväxt och vinst genom organisk expansion eller potentiell tillväxt genom företagsförvärv.

Som ny VD i bolaget har jag under min första månad investerat mycket tid i att vara ute på våra säljenheter och intervjuat i stort sett alla medarbetare. Vi har en stor utvecklingspotential i

vår befintliga organisation. Vi kommer fortsätta satsa på att kompetenshöja oss inom ramen för företagets "KD-akademi". Erfarenhetsutbyte mellan våra medarbetare s.k. växelverkan kommer också utvecklas där vi tillvaratar kompetens och erfarenhet som finns i bolaget.

Östervåla 2023-11-16

Ulf Ribbenstedt

VD Kakel Max AB (publ.)

