



Trots en fortsatt svag marknad uppvisar ni under det andra kvartalet en omsättning om 79 MSEK och ett EBITDA-resultat om 2 MSEK. Hur skulle du vilja summera detta kvartal?

Ett kvartal där vi fortsätter att fokusera på att ta lönsamma affärer och åter redovisar lönsamhet. Vi ser hur en hel del av våra strategiska aktiviteter börjat bära frukt, och att marknaden börjat se något bättre ut efter flera tuffa kvartal. Det ger förutsättningar att framåt fortsätta att stärka gruppens marginaler och fortsätta att öka lönsamhet för att normalisera mot mer historiska nivåer.

Under slutet av kvartalet invigdes Gasoltubens nybyggda logistikanläggning, vilket kommer främja effektivisering och optimering kring lager och logistik. Kan du berätta lite mer om den senaste tidens utveckling inom Gasoltuben, samt vad den nya logistikanläggningen kan bidra med framgent?

Mycket kul att färdigställa den nya anläggningen efter branden som skedde i mitten av 2023 - som med digitaliserade processer och nya verktyg kommer att effektivisera arbetet med lager och logistik framåt. Det kommer även att hjälpa oss driva högre kundnöjdhet samt hjälpa oss när vi framöver expanderar verksamheten till fler marknader, och växer vårt produktsortiment ytterligare. Det ger oss en plattform som fler bolag i gruppen potentiellt kan nyttja i framtiden för att nyttja ytterligare synergier kring lager/logistik.

Under året har ni haft ett fokus på strategiska aktiviteter för att positionera koncernbolagen för ytterligare tillväxt. Kan du berätta lite mer om ert strategiska arbete, samt hur det ska bidra till att öka tillväxttakten och marginalerna framgent?

Vi fokuserar en rad områden för att fortsätta att växa gruppen, där ett breddat/förbättrat sortiment av produkter och tjänster, en ökad operationell effektivitet bland våra bolag samt expansion genom internationalisering och fler försäljningskanaler är viktiga delar. Vi fortsätter att driva synergier i vårt så kallade "ekosystem" av funktioner i gruppen. Exempel från kvartalet innefattar skalfördelar (som ett nytt förbättrat ramavtal med Klarna) samt teknik (som framtida plattformbyte i Folkhemmet för att optimera e-handeln och förbättrad BI) men även arbete med att öka mängden egna varumärken i gruppen där Folkhemmet som ett exempel ser stora möjligheter att fortsätta expandera sin marginal med fortsatt ökande försäljning av de egna varumärkena.

Vad blir, enligt dig, viktigt för befintliga såväl som potentiella investerare i Refine att följa under kommande kvartal?

Fortsatt ökande EBIT(D)A-lönsamhet (mot fjolåret) är ett viktigt mått för att bekräfta att vi gör rätt saker och därmed fortsätter att återställa gruppens lönsamhet. Vi har under ett flertal kvartal fokuserat helhjärtat på att driva lönsamhet i en utmanande marknad genom att försöka ta affärer med vettiga marginaler samt reducera kostnader. Men i takt med en minskad nivå av lagerbindning på marknaden, minskade marknadsföringskostnader och ökad konsumtionsvilja/efterfrågan (i kombination med de strategiska aktiviteterna) ska vi även driva en organisk tillväxt i paritet med historiska nivåerna i gruppen för att öka lönsamhet inte bara genom marginalförbättringar och kostnadsreduceringar utan också genom fortsatt volymtillväxt.

Den 4 september 2024