

Pressmeddelande

2019-06-03

Första fasen för ökad lönsamhet genomförd

- Handlingsplan för anläggningar som ej presterar

Actic har under flera år etablerat och förvärvat enskilda anläggningar eller gymkedjor för att bygga kluster. Strategin har medfört en ledande position på ett flertal lokala marknader i de länder Actic verkar. Genom en tydligare konceptualisering av erbjudandet där support och drift effektiviseras och förenklas samt där stordriftsfördelar tillvaratas finns en betydande intjäningspotential som hittills ej realiserats.

Strategiskt fokus för Actic framöver är en tydligare konceptualisering av erbjudandet där support och drift effektiviseras och förenklas för att uppnå stordriftsfördelar samt synergier för ökad lönsamhet. Som första fas i arbetet har Actic genomfört förändringar i organisationen. Dels i koncernledning där nya roller skapats, dels inom finansavdelningen där personal ersatts och centrala stödsystem byts ut. Allt för att öka stöd och närhet till anläggningar och platschefer för att därigenom stärka erbjudandet till Actics medlemmar.

Kortsiktigt driver detta förändringsarbete kostnader, vilket belastat de två senast rapporterade kvartalen med ökade supportkostnader om totalt 10 Mkr. En majoritet av dessa kostnader har bestått av personalförändringar, inhyrd ersättningspersonal och ökat IT-stöd för att förenkla och förbättra kvalitén i finansiell styrning och rapportering. De ökade supportkostnaderna om 5 Mkr per kvartal består även under innevarande kvartal, men förväntas fasas ut under det tredje kvartalet, och i ett första steg återgå till fjolårets kostnadsnivå.

Utöver konceptualiseringen har Actic identifierat ett 10-tal anläggningar som ej är lönsamma och ytterligare ett 25-tal anläggningar som ej uppfyller det interna lönsamhetsmålet. Actics handlingsplan för att nå god lönsamhet är att utnyttja



koncerngemensam plattform och dess skalfördelar samt ta hjälp av de mest framgångsrika platscheferna. Om inte de anläggningar som ej är lönsamma når sina mål inom nio månader kommer de att avyttras eller stängas. Effekten av detta arbete kommer ge en resultatförbättring i intervallet 12-15 Mkr på årsbasis.

Ytterligare strategiska åtgärder för ökad lönsamhet genom konceptualisering kommer att kommuniceras under andra halvåret.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Anders Carlbark, VD, anders.carlbark@actic.se, 072-980 53 94

Niklas Alm, Investor Relations, niklas.alm@actic.se, 070-824 40 88

Informationen ovan är sådan som Actic Group AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 3 juni 2019 kl. 10:00.

Actic i korthet

Actic grundades 1981 (fd Nautilus Gym) och lanserade konceptet Gym & Bad. 1995 startades den internationella expansionen och Actic är idag en av de ledande aktörerna på gymmarknaden i Norden med bemannade gym. Actic driver 180 anläggningar med drygt 228 000 medlemmar i fyra länder. Huvudmarknaderna är Sverige, Norge och Tyskland. Actic erbjuder en välutvecklad träningsmetod (HIT—High Intensity Training) där medlemmarna får personliga träningsprogram med uppföljning av välutbildad personal. Detta tillsammans med baderbudandet differentierar Actic på marknaden. Actics vision är att bidra till ett friskare samhälle genom att attrahera bredare målgrupper och därigenom utvidga marknaden. Actics medarbetare engagerar sig i det lokala samhället för att bidra till ett hälsosammare samhälle. Actic, som har sitt huvudkontor i Solna, Stockholm, har cirka 800 heltidsanställda och en nettoomsättning under 2018 om 941 miljoner kronor. Koncernen leds av CEO Anders Carlbark.