



midsona

HALVÅRSRAPPORT JANUARI–JUNI 2020

Organisk och förvärvad försäljningstillväxt med väsentligt förbättrad EBITDA-marginal

April–juni 2020 (andra kvartalet)

- Nettoomsättningen uppgick till 859 Mkr (705).
- EBITDA uppgick till 97 Mkr (59), före jämförelsestörande poster, motsvarande en marginal på 11,3 procent (8,4).
- Periodens resultat uppgick till 40 Mkr (23), motsvarande ett resultat per aktie på 0,62 kr (0,50) före och efter utspädning.
- Fritt kassaflöde uppgick till 84 Mkr (75).
- Gainomax, ledande inom sportnutrition, förvärvades.
- Midsona hade en fortsatt förhöjd efterfrågan på sina ekologiska produkter på flera geografiska marknader, till följd av Covid-19, men med vissa störningar i försörjningskedjan.

Januari–juni 2020 (sex månader)

- Nettoomsättning uppgick till 1 805 Mkr (1 491).
- EBITDA uppgick till 204 Mkr (132), före jämförelsestörande poster, motsvarande en marginal på 11,3 procent (8,9).
- Periodens resultat uppgick till 87 Mkr (27), motsvarande ett resultat per aktie på 1,34 kr (0,58) före utspädning och 1,33 kr (0,58) efter utspädning.
- Fritt kassaflöde uppgick till 86 Mkr (33).

Viktig händelse efter rapportperiodens utgång

- Max Bokander utsågs till ny CFO för Midsona. Han kommer från Trelleborgskoncernen och tillträder tjänsten senast i januari 2021 och kommer från den tidpunkten ingå i koncernledningen.

Nyckeltal, koncernen¹

	April–juni 2020	April–juni 2019	Jan–juni 2020	Jan–juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Nettoomsättningstillväxt, %	21,8	-1,3	21,1	12,6	12,5	8,0
Bruttomarginal, före jämförelsestörande poster, %	27,9	30,5	28,5	30,1	28,7	29,5
Bruttomarginal, %	27,9	30,5	28,5	28,9	29,1	29,3
EBITDA-marginal, före jämförelsestörande poster, %	11,3	8,4	11,3	8,9	10,7	9,4
EBITDA-marginal, %	12,6	9,2	11,9	7,6	11,4	9,2
Rörelsemarginal, före jämförelsestörande poster, %	7,2	4,7	7,4	5,4	6,7	5,7
Rörelsemarginal, %	8,5	5,5	8,0	4,1	7,5	5,5
Vinstmarginal, %	6,1	3,5	6,3	2,0	5,9	3,8
Genomsnittligt sysselsatt kapital, Mkr	3 822	3 052	3 794	2 940	3 386	3 348
Avkastning på sysselsatt kapital, %					7,3	5,0
Avkastning på eget kapital, %					8,0	4,9
Nettoskuld, Mkr	1 310	1 327	1 310	1 327	1 310	1 353
Nettoskuld / Justerad EBITDA, ggr					3,5	4,4
Nettoskuldssättningsgrad, ggr	0,6	0,8	0,6	0,8	0,6	0,6
Räntetäckningsgrad, ggr	7,5	4,1	7,6	2,8	6,5	4,2
Soliditet, %	47,6	42,4	47,6	42,4	47,6	48,6

¹ Midsona presenterar vissa finansiella mått i halvårsrapporten som inte definieras enligt IFRS. För definitioner och avstämningar mot IFRS hänvisas till sidorna 22–23 i halvårsrapporten och sidorna 128–131 i årsredovisning 2019.



Notera:

Denna halvårsrapport är sådan information som Midsona AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Halvårsrapporten lämnades, genom Lennart Svenssons försorg, för offentliggörande den 21 juli 2020 klockan 08.00 CET.

För ytterligare information

Peter Åsberg, CEO +46 730 26 16 32
Lennart Svensson, CFO +46 767 74 33 04



Peter Åsberg, VD och koncernchef

Koncernchefens kommentar

Starkt resultat i speciella tider, hälsosamma trender här för att stanna

Den pågående Covid-19-pandemin fortsatte att prägla verksamheten under andra kvartalet. Till skillnad från det första kvartalet, då effekterna i stort sett bara var positiva, var effekterna i andra kvartalet blandade. Vi tror dock att pandemin har bidragit till ett ökat intresse för hälsosamma val som verkar bestående. I takt med att konsumenter efterfrågat mer hälsosamma produkter har vi sett en mycket god utveckling för framför allt våra ekologiska varumärken. Vi har under kvartalet vunnit nya listningar hos en rad ledande aktörer i dagligvaruhandeln i nyckelmarknaderna Tyskland, Frankrike och Spanien samt successivt fått genomslag hos konsumenterna för vår nya plattform för våra nordiska ekologiska varumärken. Mot slutet av kvartalet normaliserades försäljningen på högre nivåer, för koncernen som helhet ökade försäljningen med 22 procent jämfört med samma period förra året.

KVARTAL 2

859 Mkr

Nettoomsättning

97 Mkr

EBITDA, före jämförelsestörande poster

11,3 procent

EBITDA-marginal, före jämförelsestörande poster

Blandade effekter av pandemin

I början av kvartalet såg vi en fortsatt förhöjd efterfrågan då människor på grund av pandemin ökade sin konsumtion i hemmet. Ju större grad av nedstängning i samhället desto större var försäljningsökningen. I takt med att restriktionerna lyftes mattades efterfrågeökningen av och i maj övergick hamstringsfasen för både kunder och konsumenter, till en viss lageravveckling som ledde till temporärt minskad försäljning. Generellt tycks dock människor ha ökat sin konsumtion av Midsonas ekologiska, hälsosamma och naturliga livsmedel under perioden. Summan av alla dessa effekter blev en mycket stark försäljningsutveckling för North Europe och South Europe. Nordics visade en svagare utveckling som delvis berodde på brist på vissa råvaror som en följd av nedstängningar i bland annat Indien och Sri Lanka, delvis på minskad efterfrågan på vissa produktgrupper, framför allt med koppling till friluftsliv, uteliv och idrott. I alla regioner förbättrades försäljningen mot slutet av kvartalet.

Fortsatt stark utveckling för prioriterade varumärken

Sammantaget visar vi stark organisk tillväxt för våra prioriterade varumärken; i kvartalet växte de med 12 procent, med störst tillväxt i kategorin ekologiska produkter. Det är framför allt hänförligt till lyckade riktade åtgärder, men även till positiva pandemi-effekter. För det första har vi varit framgångsrika i utrollningen av ett brett sortiment av ekologiska produkter i dagligvaruhandeln i Europa med nya listningar hos flera ledande aktörer – varumärket Davert i DACH-regionen växte med 38 procent och Happy Bio i Frankrike och Spanien växte med 84 procent i kvartalet. För det andra fick vår nya gemensamma nordiska kommunikationsplattform för ekologiska varumärken, One-Organic, successivt genomslag i butikerna. Vi lyckades bland annat vända den negativa trenden i Helios som utvecklades starkt i kvartalet och för Urtekram såg vi särskilt stark tillväxt för de mest lönsamma beauty care-produkterna. Kung Markatta minskade dock försäljningen på grund av negativ påverkan från minskad försäljning till Food service-sektorn, även om viss ökning kunde ses bland förpackade konsumentprodukter.

Förbättrat resultat och strikt kostnadskontroll

Den starka resultattrenden fortsatte under andra kvartalet; EBITDA, före jämförelsestörande poster, ökade med 64 procent och uppgick till 97 miljoner kronor. EBITDA-marginalen ökade till 11,3 procent (8,4), vilket är en tangering av tidigare rekord och extra starkt eftersom andra kvartalet vanligtvis är vårt säsongsmässigt svagaste. En lägre kostnadsbas och god kostnadskontroll var bidragande orsaker till den kraftiga marginalförbättringen. Den lägre kostnadsbasen är ett resultat av implementering av tidigare kommunicerade kostnadsbesparingsprogram samt riktade åtgärder under pandemin. Vi initierade tidigt ett mjukt anställningsstopp men också ett antal selektiva personalåtgärder. Vi optimerade våra kampanj- och marknadsföringsplaner och minskade våra administrativa kostnader, bland annat genom ett starkt begränsat resande. I slutet av kvartalet fick vi även viss positiv valutaeffekt från förstärkningen av den svenska och norska kronan mot euron.

Stark exekvering och tinande förvärvsmarknad

Sammantaget är jag stolt över hur väl organisationen har manövrerat genom denna hälsokris. De parametrar organisationen har kunnat påverka har exekverats ypperligt. Trots vissa flaskhalsproblem i produktionen har Midsona hållit ett högt tempo. Vi har haft vissa problem att på kort varsel hitta tillräckligt många kvalificerade produktionsmedarbetare, men genom heroiska insatser från befintlig personal har vi med råge slagit tidigare produktionsrekord i våra anläggningar. Vi har skapat goda förutsättningar för framtiden och konsumenterna har tydligt visat att de uppskattar hälsosamma produkter.

Vi har en stark finansiell ställning och har fortsatt att utvärdera förvärv i Europa. I slutet av kvartalet annonserade vi förvärvet av varumärket Gainomax, som gör att vi stärker positionen inom sportnutrition samtidigt som vi fått en fin plattform att växa ifrån. Mitt intryck är att förvärvsmarknaden börjat tina upp från att ha varit mycket kall under senvåren och vi ser att det uppstår fina förvärvsmöjligheter i pandemins spår. Jag hoppas att vi i enlighet med vår strategi kan göra ytterligare komplementförvärv i någon av våra tre regioner under hösten. Vi står fast vid vår ödmjukt optimistiska syn på framtiden och jag ser fram emot att återkomma till er.

Peter Åsberg
VD och koncernchef

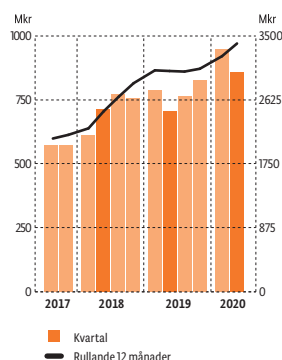
I Sverige lanserade Friggs två nya kikärtskakor i smakerna Cream Cheese Sriracha och Falafel.



Finansiell information

Nettoomsättning

Nettoomsättning



April-juni

Nettoomsättningen uppgick till 859 Mkr (705), en ökning med 21,8 procent. Den organiska förändringen i nettoomsättningen var 2,5 procent, medan strukturella förändringar bidrog med 21,0 procent och valutakursförändringar med -1,7 procent. Koncernens tio prioriterade varumärken uppvisade en stark försäljningstillväxt på 12,2 procent*, framför allt driven av varumärken i kategorin ekologiska produkter. Försäljningsutvecklingen var som helhet stark för koncernen i ett något annorlunda kvartal, som präglades av både positiva och negativa faktorer till följd av utbrottet av Covid-19. Den förhöjda efterfrågan på flertalet varukategorier under mars fortsatte in i det andra kvartalet, men var delvis relaterad till graden av nedstängning i samhället. I länder med en högre grad av nedstängning var efterfrågan på ekologiska produkter fortsatt mycket stark tills att restriktionerna successivt hävdades då efterfrågan i viss mån började plana ut. För både South Europe och North Europe var efterfrågan förhöjd under stora delar av perioden samtidigt som nya affärsvolymmer rullades ut i framför allt dagligvaruhandeln. För Nordics planade den förhöjda efterfrågan ut tidigare och medförde en tidvis avvaktande hållning från handeln till följd av fyllda varulager. Försörjningskedjan utsattes för en del störningar med både försenade och framflyttade leveranser av några råvaror och färdigvaror, till följd av att länder som Sri Lanka och Indien stängdes ned. Kapacitetsutnyttjandet i koncernens produktionsanläggningar var fortsatt mycket hög, men varor kunde inte riktigt produceras fram i samma takt som efterfrågades från kund. Servicegraden till kunder var således utmanande på flertalet geografiska marknader, vilket sammantaget medförde visst försäljningsbortfall i perioden.

Försäljningsutvecklingen var stark för både North Europe och South Europe, medan den var något svag för Nordics. För North Europe var den starka tillväxten driven av både organisk tillväxt och förvärvade affärsvolymmer. Det prioriterade varumärket Davert hade en synnerligen stark försäljningstillväxt, som en konsekvens av att utrullning av nya affärsvolymmer till en större dagligvaruhandelskund påbörjades i perioden. För South Europe fortsatte den starka försäljningsutvecklingen. Nya affärsvolymmer rullades ut i dagligvaruhandeln samtidigt som efterfrågan fortsatt var förhöjd som en konsekvens av Covid-19. De båda prioriterade varumärkena Celnat och Happy Bio hade fortsatt en mycket stark försäljningstillväxt. Nordics fick dock vidkännas en lägre försäljning då många kunder hade välfyllda varulagernivåer av ekologiska produkter och hälsolivsmedel långt in i perioden från de stora varuinköpen i mars. Det tappades även en del försäljning i kategorin ekologiska produkter till Food service-kunder till följd av det förändrade konsumtionsmönstret i samhället. Försäljningen av ekologiska produkter och hälsolivsmedel började dock ta fart igen under juni månad. Dessutom var efterfrågan på konsumenthälsoprodukter lägre än normalt, vilket kan härledas till Covid-19. Flera prioriterade varumärken hade en stark försäljningstillväxt, som t.ex. Urtekram och Helios, till följd av ett successivt genomslag i handeln för den nya gemensamma nordiska kommunikationsplattformen för ekologiska varumärken, One-Organic.

Januari-juni

Nettoomsättningen uppgick till 1 805 Mkr (1 491), en ökning med 21,1 procent. Den organiska förändringen i nettoomsättningen var 2,8 procent, medan strukturella förändringar bidrog med 18,7 procent och valutakursförändringar med -0,4 procent. Koncernens tio prioriterade varumärken uppvisade en stark försäljningstillväxt på 13,8 procent*, framför allt driven av varumärken i kategorierna ekologiska produkter och hälsolivsmedel. Försäljningen var stark sett över perioden, men med lite olika karaktär mellan det första och andra kvartalet. Det första kvartalet präglades av den förhöjda efterfrågan för flertalet varukategorier, som kunde härledas till såväl hamstring som ökad hushållskonsumtion till följd av utbrottet av Covid-19. Det andra kvartalet karaktäriserades av en viss utplaning av den förhöjda efterfrågan när länder lättade på restriktioner, men till en högre normaliserad försäljningsnivå då många nya konsumenter hittade ekologiska produkter i butikshyllan till följd av det förändrade konsumtionsmönstret.

Försäljningen minskade för Nordics, i all väsentlighet hänförligt till det avslutade försäljningsuppdraget Alpro. Flera prioriterade varumärken uppvisade en stark försäljningstillväxt, i synnerhet Urtekram, Friggs och Helios. För North Europe var försäljningsutvecklingen stark, som en konsekvens av organisk tillväxt och förvärvade affärsvolymmer. Det prioriterade varumärket Davert hade en stark försäljningstillväxt, bland annat till följd av nya affärsvolymmer till dagligvaruhandeln. Även South Europe hade en stark försäljningsutveckling, framför allt för de prioriterade varumärkena Celnat och Happy Bio. Nya affärsvolymmer rullades ut med bra listningar i dagligvaruhandeln.

* De prioriterade varumärkena Celnat, Happy Bio och Vegetalia, jämförs i perioden mot försäljningen samma period föregående år trots att Midsona då inte ägde varumärkena den perioden.

Bruttoresultat

April-juni

Bruttoresultatet uppgick till 240 Mkr (215), före jämförelsestörande poster, motsvarande en marginal på 27,9 procent (30,5). Den lägre bruttomarginalen var i huvudsak relaterad till den förändrade kostnadsstrukturen i koncernen, med en högre andel produktions- och lagerrelaterade kostnader i relation till indirekta kostnader. För både North Europe och South Europe var bruttomarginalen stabil, dock medförde den förhöjda efterfrågan på ekologiska produkter att nya volymer på några viktiga råvaror fick upphandlas utanför kontraktbundna volymer till försämrade spotmarknadspriser. Dessutom ökade i viss mån transportkostnaderna på grund av rådande restriktioner gällande gränsöverskridande transporter. För Nordics sattes bruttomarginalen under viss press till följd av dels en ogynnsam produktmix, dels ökade råvaru- och färdigvarukostnader för några varugrupper.

För att möta den förhöjda efterfrågan utökades produktionskapaciteten för flera viktiga varugrupper hos våra leverantörer. Produktionen av varor i våra egna produktionsanläggningar fungerade överlag väl, med utökade antal skift för att möta den höga efterfrågan. Trots ett högt kapacitetsutnyttjande i våra produktionsanläggningar kunde inte riktigt vissa färdigvaror produceras fram i samma takt som efterfrågades från kund. Den utökade produktionskapaciteten kom i all väsentlighet i kapp efterfrågan mot slutet av juni, vilket dock medförde vissa temporära produktionsrelaterade merkostnader.

Januari-juni

Bruttoresultatet uppgick till 515 Mkr (449), före jämförelsestörande poster, motsvarande en marginal på 28,5 procent (30,1). Den lägre bruttomarginalen var i huvudsak relaterad till den förändrade kostnadsstrukturen i koncernen, med en högre andel produktions- och lagerrelaterade kostnader i relation till indirekta kostnader. Bruttomarginalutvecklingen var relativt god för både North Europe och South Europe, men dämpades något av ökade råvarupriser och transportkostnader relaterade dels till den förhöjda efterfrågan på ekologiska produkter, dels rådande restriktioner gällande gränsöverskridande transporter. Den negativa bruttomarginalutvecklingen motverkades dock i viss mån av att genomförda prishöjningar för Nordics fick genomslag i perioden.

Rörelseresultat

April-juni

EBITDA uppgick till 97 Mkr (59), före jämförelsestörande poster, motsvarande en marginal på 11,3 procent (8,4), och var driven av god kostnadskontroll, förvärvad rörelse och volymtillväxt i den underliggande verksamheten, som delvis berodde på den förhöjda efterfrågan på varor relaterad till Covid-19 och det förändrade konsumtionsbeteendet i samhället. Periodens avskrivningar uppgick till -35 Mkr (-26), fördelade på immateriella anläggningstillgångar -12 Mkr (-8) och materiella anläggningstillgångar -23 Mkr (-18). Avskrivningarna ökade som en konsekvens av dels förvärvade rörelser, dels en ianspråktagen investering i programvara i form av affärssystem. Rörelseresultatet uppgick till 62 Mkr (33), före jämförelsestörande poster, motsvarande en marginal på 7,2 procent (4,7).

Periodens rörelseresultat uppgick till 73 Mkr (39), motsvarande en marginal på 8,5 procent (5,5).

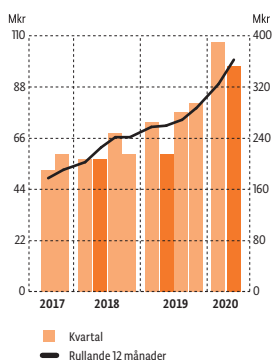
EBITDA, före jämförelsestörande poster, förbättrades för Nordics och North Europe. För Nordics till följd av en lägre kostnadsbas och god kostnadskontroll, som kompenserade för en något svag försäljnings- och bruttomarginalutveckling. Den lägre kostnadsbasen är i linje med det pågående besparingsprogrammet som sjösattes under det första kvartalet 2019 för att stärka konkurrenskraften genom harmonisering och optimering av gemensamma processer i Nordics. För North Europe genom en stark organisk tillväxt, förvärvade affärsvolymer och god kostnadskontroll. South Europe levererade en stark EBITDA genom bra försäljningstillväxt, förbättrade marginaler och god kostnadskontroll.

Januari-juni

EBITDA uppgick till 204 Mkr (132), före jämförelsestörande poster, motsvarande en marginal på 11,3 procent (8,9), och var driven av förvärvad rörelse och volymtillväxt i den underliggande verksamheten, som delvis berodde på den förhöjda efterfrågan på varor relaterad till Covid-19 och det förändrade konsumtionsbeteendet i samhället. Periodens avskrivningar uppgick till -71 Mkr (-52), fördelade på immateriella anläggningstillgångar -23 Mkr (-16) och materiella anläggningstillgångar -48 Mkr (-36). Avskrivningarna ökade som en konsekvens av dels förvärvade rörelser, dels en ianspråktagen investering i programvara i form av affärssystem. Rörelseresultatet uppgick till 133 Mkr (80), före jämförelsestörande poster, motsvarande en marginal på 7,4 procent (5,4). Periodens rörelseresultat uppgick till 144 Mkr (61), motsvarande en marginal på 8,0 procent (4,1).

EBITDA, före jämförelsestörande poster, förbättrades för Nordics till följd av en stabil försäljning, stabila marginaler och god kostnadskontroll. För North Europe förbättrades EBITDA som en konsekvens av såväl organisk tillväxt som förvärvade affärsvolymer. South Europe levererade en stark EBITDA genom bra försäljningstillväxt, förbättrade marginaler och god kostnadskontroll.

EBITDA, före jämförelsestörande poster



Jämförelsestörande poster

April-juni

I periodens rörelseresultat ingick det positiva jämförelsestörande poster, netto, med 11 Mkr (6) och utgjordes av bedömd villkorad köpeskilling 8 Mkr (6), omstruktureringskostnader -5 Mkr, förvärvsrelaterade intäkter (negativ koncerngoodwill) 8 Mkr och förvärvsrelaterade kostnader 0 Mkr. Omstruktureringskostnader var hänförliga till omorganisation av administrativa- och kommersiella funktioner i Norden. Förvärvsrelaterade intäkter utgjordes av negativ koncerngoodwill vid förvärv av rörelse till lågt pris, se not 11 *Förvärv av rörelse* sidan 21.

Januari-juni

I periodens rörelseresultat ingick det positiva jämförelsestörande poster, netto, med 11 Mkr (-19) och utgjordes av bedömd villkorad köpeskilling 8 Mkr (6), omstruktureringskostnader -5 Mkr (-25), förvärvsrelaterade intäkter (negativ koncerngoodwill) 8 Mkr och förvärvsrelaterade kostnader 0 Mkr. I jämförelseperioden ingick det bland annat negativa jämförelsestörande poster med 25 Mkr hänförliga till ett effektiviseringsprogram för koncernens nordiska verksamheter.

Finansiella poster

April-juni

Finansiella poster, netto, uppgick till -21 Mkr (-14). Räntekostnader för externa lån till kreditinstitut var -7 Mkr (-8) och räntekostnader hänförliga till leasing var -2 Mkr (-1). Omräkningsdifferenser på finansiella fordringar och skulder i utländsk valuta, netto, uppgick till -3 Mkr (-4). Resultat från andelar i joint venture uppgick till -8 Mkr och var hänförlig till en omvärdering av andelar i ett joint venture när det bestämmande inflytandet erhöles. Omvärderingen ledde till en förlust då det tidigare bokförda värdet på andelar i joint venture i koncernredovisningen översteg verkligt värde. Övriga finansiella poster uppgick till -1 Mkr (-1).

Januari-juni

Finansiella poster, netto, uppgick till -31 Mkr (-31). Räntekostnader för externa lån till kreditinstitut var -14 Mkr (-15) och räntekostnader hänförliga till leasing var -3 Mkr (-2). Omräkningsdifferenser på finansiella fordringar och skulder i utländsk valuta, netto, uppgick till -3 Mkr (-11). Resultat från andelar i joint venture uppgick till -8 Mkr. Övriga finansiella poster var -3 Mkr (-3).

Periodens resultat

April-juni

Periodens resultat uppgick till 40 Mkr (23), motsvarande ett resultat per aktie på 0,62 kr (0,50) före och efter utspädning. Skatt på periodens resultat uppgick till -12 Mkr (-2), varav aktuell skatt -12 Mkr (-8) och uppskjuten skatt 0 Mkr (6). Den effektiva skattesatsen för perioden var 21,3 procent (6,9).

Januari-juni

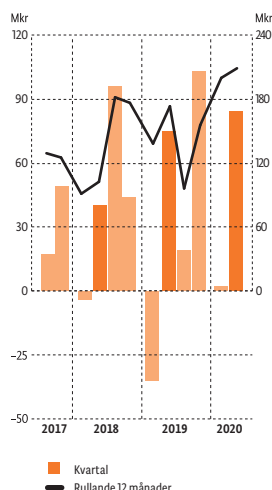
Periodens resultat uppgick till 87 Mkr (27), motsvarande ett resultat per aktie på 1,34 kr (0,58) före utspädning och 1,33 kr (0,58) efter utspädning. Skatt på periodens resultat uppgick till -26 Mkr (-3), varav aktuell skatt -21 Mkr (-11) och uppskjuten skatt -5 Mkr (8). Den effektiva skattesatsen för perioden var 22,8 procent (10,0).

I Frankrike lanserade Celnat gröt i tre olika varianter.



Kassaflöde

Fritt kassaflöde



April-juni

Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital förbättrades till 94 Mkr (46), till följd av en stark underliggande affärsverksamhet. En sedvanlig lageruppbyggnad av färdigvaror inför sommarmånaderna, förhöjda säkerhetslagernivåer för mest kritiska råvaror och färdigvaror samt planerade ökade affärsvolymerna för leverans under nästa kvartal medförde en hög kapitalbindning i varulager. Det motverkades dock av en minskad kapitalbindning i rörelsefordringar till följd av stora kundinbetalningar i perioden från den mycket starka varuförsäljningen i mars, relaterad till såväl hamstring som ökad hushållskonsumtion från utbrottet av Covid-19. Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 89 Mkr (87).

Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -5 Mkr (-12) och utgjordes av förvärv av rörelse 0 Mkr, investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar -8 Mkr (-9) och en förändring av finansiella tillgångar 3 Mkr (-3). Fritt kassaflöde förbättrades till 84 Mkr (75).

Kassaflöde från finansieringsverksamheten var -44 Mkr (-64), vilket utgjordes av amortering av lån -32 Mkr (-23) och amortering av leasingskulder -12 Mkr (-11). I jämförelseperioden ingick även lämnad utdelning -30 Mkr.

Periodens kassaflöde uppgick till 40 Mkr (11).

Januari-juni

Kassaflöde från den löpande verksamheten, före förändringar i rörelsekapital, förbättrades till 154 Mkr (106) och förändringar i rörelsekapital var -55 Mkr (-54). Kapitalbindning i varulager och rörelsefordringar ökade från årsskiftet i all väsentlighet som en konsekvens av ökade affärsvolymerna och lageruppbyggnad av färdigvaror inför sommarmånaderna, vilket delvis motverkades av ökade rörelseskulder. Kassaflöde från den löpande verksamheten förbättrades till 99 Mkr (52).

Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -72 Mkr (-97) och utgjordes av utbetald köpeskilling för tidigare års förvärv av rörelse -35 Mkr, förvärv av rörelse 0 Mkr, investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar -13 Mkr (-16) och en förändring av finansiella tillgångar 0 Mkr (-3). Fritt kassaflöde förbättrades till 86 Mkr (33).

Kassaflöde från finansieringsverksamheten var -72 Mkr (-97), vilket utgjordes av emissionskostnader hänförliga till föregående års nyemission -1 Mkr, upptagna lån 2 Mkr, amortering av lån -49 Mkr (-45) och amortering av leasingskulder -24 Mkr (-22). I jämförelseperioden ingick även lämnad utdelning med -30 Mkr.

Periodens kassaflöde uppgick till -21 Mkr (-64).

Likviditet och finansiell ställning

Likvida medel uppgick till 151 Mkr (37) och det fanns outnyttjade krediter på 350 Mkr (194) vid periodens utgång. Nettoskulden uppgick till 1 310 Mkr (1 327) och var vid utgången av föregående kvartal 1 411 Mkr. Nettoskulden reducerades innevarande kvartal med 101 Mkr till följd av amortering på lån och leasingskulder 44 Mkr, ökade likvida medel 37 Mkr och en valutaomräkningseffekt på lån i utländsk valuta 20 Mkr. Nettoskuldssättningsgraden var 0,6 ggr (0,8). Förhållandet mellan nettoskulden och justerad EBITDA på rullande 12 månaders basis var 3,5 ggr (5,7) och vid utgången av föregående kvartal var den 4,0 ggr.

Det egna kapitalet uppgick till 2 278 Mkr (1 669). Vid utgången av föregående kvartal var det egna kapitalet 2 379 Mkr. Förändringarna utgjordes av periodens resultat 40 Mkr, omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter -60 Mkr, och utdelning -81 Mkr. Soliditeten var 47,6 procent (42,4) vid periodens utgång.

Investeringar

April-juni

Investeringar i immateriella och materiella anläggningstillgångar uppgick till 8 Mkr (9) och utgjordes i huvudsak av programvara och ersättningsinvesteringar i produktionsanläggningar.

Januari-juni

Investeringar i immateriella och materiella anläggningstillgångar uppgick till 13 Mkr (16). Det utgjordes i huvudsak av programvara och ersättningsinvesteringar i produktionsanläggningar. En expansionsinvestering, i form av ny förpackningslinje, togs i drift i South Europe i början på året.

Övrig information

Personal

Medelantalet anställda under kvartalet var 718 (528) medan antalet anställda vid periodens utgång uppgick till 730 (530). Antalet anställda ökade jämfört med föregående år till följd av förvärvade rörelser under andra halvåret 2019. Antalet anställda ökade under innevarande kvartal i huvudsak som en konsekvens av en utökad produktionskapacitet i koncernens produktionsanläggningar för att möta den förhöjda efterfrågan på ekologiska produkter.

Moderbolaget

Koncernövergripande ledning, administration och IT bedrivs som koncernfunktioner i moderbolaget Midsona AB (publ).

Nettoomsättningen uppgick till 27 Mkr (23) och avsåg i huvudsak fakturering av internt utförda tjänster. Resultat före skatt uppgick till 93 Mkr (111). I resultat före skatt ingick utdelningar från dotterbolag med 124 Mkr (122). I finansnettot ingick det valutaomräkningsdifferenser på finansiella fordringar och skulder i utländska valutor med -1 (-9) samt valutaomräkningsdifferenser på nettoinvestering i dotterbolag med -18 Mkr (14).

Likvida medel, inklusive outnyttjade krediter, uppgick till 429 Mkr (222). Upplåningen från kreditinstitut var 1 078 Mkr (992) vid periodens utgång. Antalet anställda var 14 (15) på balansdagen.

För moderbolaget avsåg 27 Mkr (23) motsvarande 100 procent (100) av periodens försäljning och 0 Mkr (0) motsvarande 2 procent (1) av periodens inköp dotterbolag inom koncernen. Försäljningen till dotterbolag avsåg i huvudsak administrativa tjänster, medan inköp från dotterbolag i huvudsak avsåg konsulttjänster och kostnadsersättningar. All prissättning sker på marknadsmässiga villkor.

Det förekom inga transaktioner i form av lån, inköp eller försäljning med ägare, styrelsemedlemmar eller ledande befattningshavare.

Aktien

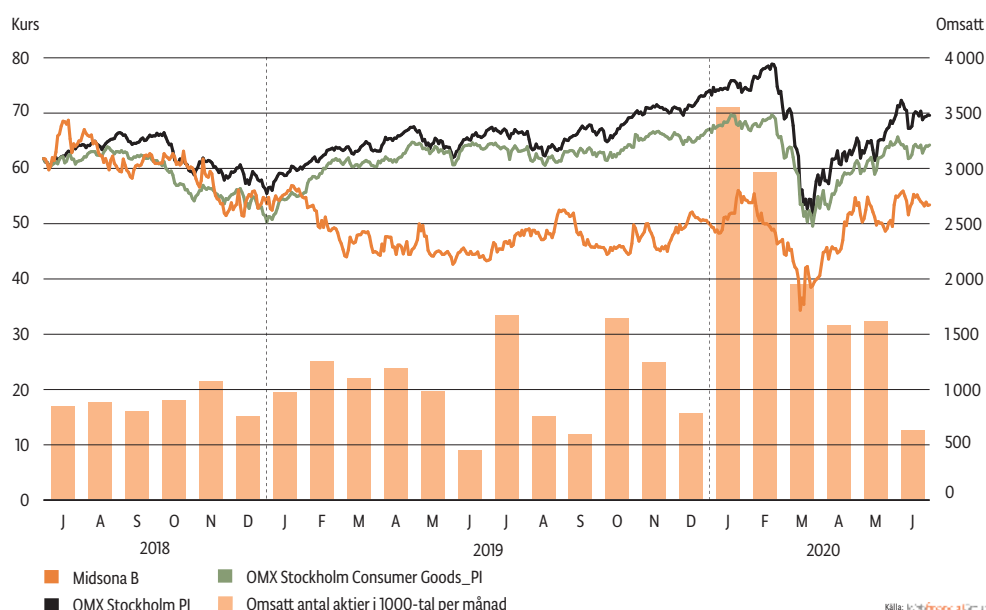
Midsonas A-aktie och B-aktie är noterade på Nasdaq Stockholm Mid Cap List under benämningen MSON A respektive MSON B.

Det totala antalet aktier var vid periodens utgång 65 004 608 aktier (46 008 064), fördelade på 755 820 A-aktier (539 872) och 64 248 788 B-aktier (45 468 192). Antalet röster var vid periodens utgång 71 806 988 röster (50 866 912), där en A-aktie motsvarar tio röster och en B-aktie en röst.

Under perioden januari-juni 2020 omsattes 12 272 468 aktier (5 906 350). Högsta betalkurs för B-aktien var 57,30 kr (57,05) medan lägsta betalkurs var 32,60 kr (42,67). Den 30 juni noterades aktien, senast betalt, till 53,40 kr (43,56). För jämförelseåret har aktien justerats för nyemission.

Det fanns två utestående optionsprogram vid periodens utgång, serie TO2017/2020, som maximalt kan ge 211 310 nya B-aktier vid full konvertering samt serie TO2019/2022, som maximalt kan ge 148 000 nya B-aktier vid full konvertering. B-aktiens genomsnittskurs på balansdagen översteg teckningskursen för utestående teckningsoptioner, varför resultat per aktie efter utspädning beräknades. För mer information om TO2017/2020 och TO2019/2022, se not 10 *Anställda, personalkostnader och ledande befattningshavares ersättningar* i årsredovisning 2019 sidorna 95–96.

Stark kursutveckling för Midsona-aktien, +22,6 procent, jämfört med motsvarande period föregående år.



Ägarbild

Stena Adactum AB var den största ägaren med 23,4 procent av kapitalet och 28,0 procent av rösterna per den 30 juni 2020. De tio största ägarna i Midsona AB (publ) framgår av tabell.

De tio största aktieägarna i Midsona AB (publ)	Antal aktier	Andel kapital, %	Andel röster, %
Stena Adactum AB	15 229 789	23,4	28,0
Försäkringsbolaget, Avanza Pension	4 822 827	7,4	7,0
BNP PARIBAS SEC SERVICES PARIS, W8IMY (GC)	3 535 631	5,4	4,9
Clients fonder	2 450 000	3,8	3,4
Lannebo Fonder	2 416 583	3,7	3,4
Swedbank Robur Fonder	2 100 000	3,2	2,9
Nordea Investment Funds	1 963 105	3,0	2,7
Handelsbanken Fonder	1 623 734	2,5	2,3
Peter Wahlberg med bolag	1 544 122	2,4	2,1
Spiltan Fonder AB	1 478 490	2,3	2,1
Summa	37 164 281	57,1	58,8
Övriga ägare	27 840 327	42,9	41,2
Summa	65 004 608	100,0	100,0

Källa: Euroclear

Totala antalet ägare (inklusive förvaltarregistrerade) uppgick till 8 165 (7 288). I innevarande kvartal ökade antalet ägare med 538. Andelen utländskt ägande uppgick till 17,7 procent (24,4) av antalet aktier på marknaden. Mer information om aktieägarstrukturen finns på www.midsona.com.

Risker och osäkerhetsfaktorer inklusive påverkan från Covid-19

Koncernen är i sin verksamhet utsatt för verksamhetsrisker, marknadsrisker, finansiella risker och hållbarhetsrisker som kan påverka resultaten i mindre eller större omfattning. För en detaljerad redogörelse av risker och osäkerhetsfaktorer hänvisas till avsnittet Risker och riskhantering sidorna 62–71 och not 31 *Finansiell riskhantering* sidorna 106–108 i årsredovisning 2019.

Under det första kvartalet 2020 förhöjdes risker och osäkerhetsfaktorer väsentligt, som en följd av den snabba globala spridningen av Covid-19. Utbrottet påverkade alla på global basis och till följd av de extraordinära samhällsåtgärder som vidtagits för att minska smittspridningen är vi i ett läge som är exceptionellt för människor, samhällen och företag. Midsona prioriterar att hålla sina anställda och kunder säkra och följer alla riktlinjer och rekommendationer som etablerats på nationell, regional och lokal nivå. En åtgärdsplan utarbetades och implementerades i syfte att minimera eller eliminera risker förknippade med smittspridningen, som bland annat omfattade förändrat konsumentbeteende, leverans- och produktionsstörningar samt störningar i handeln. Vi såg en viss negativ effekt på vår verksamhet från Covid-19 under det andra kvartalet. Vi följer fortsatt utvecklingen mycket noggrant och vidtar snabba åtgärder när det behövs.

Efterfrågan ökade under mars månad för flertalet varukategorier på samtliga geografiska marknader, till följd av utbredningen av Covid-19 i samhället. Efterfrågeökningen var som störst på bak-, frukost- och matlagningsprodukter, ris- och majs-kakor, konserver, te och handtvål. Konsumentbeteendet förändrades drastiskt med såväl en hamstringseffekt som en förflyttning av inköp från restauranger/catering till både fysiska butiker och online-butiker för livsmedel. Den förhöjda efterfrågan fortsatte in i det andra kvartalet, men var delvis relaterad till graden av nedstängning i samhället. I länder med en högre grad av nedstängning var efterfrågan på ekologiska produkter fortsatt mycket stark fram till restriktionerna hävdades då den förhöjda efterfrågan började plana ut. Vi såg dock många nya konsumenter, som hittade våra produkter i butikshyllan till följd av det förändrade konsumtionsmönstret. Vi bedömer att vi med stor sannolikhet kommer ha en viss förhöjd efterfrågan på våra produkter, framför allt i kategorin ekologiska produkter, även vid en återgång till samma konsumtionsmönster som innan utbrottet av Covid-19.

Kundkreditrisken för Food service-kunder var förhöjd, som en konsekvens av det förändrade konsumtionsmönstret. Vi såg en eftersläpning med kundinbetalningar, till följd av ansträngd likviditet. Kundförluster var dock av ringa karaktär. Vi följer utvecklingen för våra kunder i den branschen noggrant. Försäljningen till Food service-kunder började till viss del ta fart igen under juni. Food service-kunder utgör knappt 10 procent av koncernens totala nettoomsättning.

Midsona har en väl fungerande försörjningskedja, som dock utsattes för vissa störningar under det andra kvartalet. Det arbetades intensivt tillsammans med våra kunder och leverantörer för att säkerställa varuförsörjningen till handeln. För att möta den förhöjda efterfrågan utökades produktionskapaciteten för flera viktiga varugrupper hos våra leverantörer. Produktionen av varor i våra

egna produktionsanläggningar fungerade överlag väl, med utökade antal skift för att möta den höga efterfrågan. Trots ett högt kapacitetsutnyttjande i våra produktionsanläggningar kunde vi inte fullt ut leverera till kund. Den utökade produktionskapaciteten kom i all väsentlighet i kapp efterfrågan mot slutet av juni. För att säkra flödet av råvaror, emballage- och förpackningsmaterial till våra produktionsanläggningar var vi i tät dialog med nyckelleverantörer. Flertalet leverantörer av såväl råvaror, emballage- och förpackningsmaterial som färdigvaror levererade i allt väsentligt enligt plan. Den förhöjda efterfrågan på ekologiska produkter medförde dock att nya volymer på några viktiga råvaror fick upphandlas utanför kontraktbundna volymer till högre spotmarknadspriser. Även transportkostnader ökade i viss mån på grund av rådande restriktioner gällande gränsöverskridande transporter. Dessutom var det tidvis brist på viss emballage- och förpackningsmaterial, vilket delvis påverkade vår leveransförmåga och produktionskapacitet. Land efter land stängdes ner, vilket fick vissa negativa konsekvenser där det inte gick att finna alternativa lösningar. Både försenade och framflyttade leveranser av några viktiga råvaror fick vidkännas till följd av att länder som Indien och Sri Lanka stängdes ned. Framflyttade leveranser av vissa råvaror till juli för våra ekologiska varumärken i Norden medförde visst försäljningsborfall under det andra kvartalet. Vi kan inte utesluta att sådana problem kvarstår eller accelererar. Den nuvarande bedömningen är dock att vi inte kommer ha några större tappade försäljningsvolymer på grund av leveransproblem från underleverantörer under det tredje kvartalet. Lagernivåer för mest kritiska råvaror och färdigvaror ökades under det andra kvartalet, då det råder viss osäkerhet i ledtider under rådande omständigheter.

Den svenska kronan och den norska kronan försvagades väsentligt mot såväl EUR som USD vid utgången av mars, vilket ökade risken för negativa valutaeffekter för koncernen då betydande varuinköp görs i dessa valutor. Under innevarande kvartal har den svenska kronan och i viss mån den norska kronan successivt stärkts både mot EUR och USD, vilket var positivt för koncernen. I Norge har prishöjningar genomförts för att kompensera för den ogynnsamma valutakursutvecklingen.

Den pågående Covid-19-pandemin fortsatte att prägla verksamheten under innevarande kvartalet, men till skillnad från föregående kvartal, då effekterna i stort sett bara var positiva, var effekterna i innevarande kvartalet blandade. Sammantaget bedömer vi dock att Midsona går stärkta ur den här krisen med en minimal eller ingen negativ påverkan på resultat och finansiell ställning.

Förändringar i segmentredovisningen

Från 1 januari 2020 förändrade Midsona sin segmentredovisning till att rapportera tre geografiska segment, vilket överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till koncernledningen. De fyra geografiska segmenten Sverige, Norge, Finland och Danmark slogs samman till segment Nordics, under gemensam ledning, och jämförelsesiffror för 2019 har omräknats. Det geografiska segmentet Tyskland namnändrades till North Europe. Det geografiska segmentet South Europe fortsätter att presenteras på samma sätt som i tidigare finansiella rapporter.

Förändringar i prioriterade varumärken

Midsona har under ett antal år arbetat med åtta prioriterade varumärken för att bedriva försäljningstillväxt på ett effektivt sätt. Det har beslutats om att utöka antalet prioriterade varumärken från åtta till tio, till följd av den pågående expansionen till nya geografiska marknader i Europa. Varumärket Dalblads ersätts med varumärkena Celnat, Happy Bio och Vegetalia som prioriterade varumärken från 1 januari 2020. Celnat och Happy Bio, båda starka varumärken på den franska marknaden i kategorin ekologiska produkter, samt Vegetalia, ett starkt varumärke på den spanska marknaden i kategorin ekologiska produkter, förvärvades i oktober 2019. Dalblads, ett starkt varumärke på den svenska marknaden i kategorin hälsolivsmedel, kommer fortsatt att utvecklas vidare inom koncernen. Våra prioriterade varumärken omfattar efter förändringen – Urtekram, Friggs, Davert, Kung Markatta, Vegetalia, Naturdietet, Eskimo-3, Celnat, Happy Bio och Helios.

Nya hållbarhetsmål

Midsona driver en förändringsagenda med det tydliga målet att påverka människors matvanor mot hälsosamma och hållbara alternativ. I linje med våra ambitioner och de krav kunder, konsumenter och investerare ställer på en tydlig hållbarhetsagenda har nya hållbarhetsmål för perioden 2020 till 2030 fastslagits. Dessa är;

- *Hållbara varumärken* – 2025 ska våra konsumentförpackningar i plast vara tillverkade av 100 procent återvunnet material och 2030 ska 100 procent av produkterna vara växtbaserade eller vegetariska.
- *Hälsosam miljö* – Hälsosamma arbetsplatser ska främja friska medarbetare helt utan arbetsskador. Vi ska ha en jämn könsfördelning i ledarskapspositioner inom hela organisationen.
- *Ansvarsfulla inköp* – 2025 ska 100 procent av våra leverantörer vara klassificerade enligt hållbara riktlinjer vid upphandling.
- *Säkra produkter* – 2025 ska 100 procent av våra leverantörer vara riskklassificerade och riskbaserade revisioner ska ske årligen.
- *Effektiv resursanvändning* – 2025 ska 90 procent av våra avfall återvinnas. Matsvinn ska minskas och senast 2025 ska 100 procent av vårt matsvinn återanvändas.
- *Effektiva transporter* – 2030 ska 100 procent av våra transporter vara fossilfria.

Förvärvsanalys

Förvärvsanalysen för Alimentation Santé SAS, som presenterades som preliminär i bokslutskommunikén 2019, fastställdes utan förändring.

Hög hållbarhetsranking

Varumärket Urtekram rankades som Danmarks femte mest hållbara varumärke och varumärket Kung Markatta rankades som Sveriges sextonde mest hållbara varumärke i den årliga oberoende varumärkesundersökningen Sustainable Brand Index 2020. Det är den största skandinaviska hållbarhetsundersökningen där konsumenter betygsätter varumärkens hållbarhetsarbete enligt flera kriterier, där bland annat FN-principer om hållbarhet och socialt ansvar ingår.

Kommande förändring i koncernledningen

CFO, Lennart Svensson, har valt att lämna Midsona under det första kvartalet 2021.

Förvärv av rörelse

Den 6 maj förvärvades resterande 49 procent av aktierna och rösterna i Paradiset EMV AB, med en varumärkeslicensrättighet att utveckla, tillverka, marknadsföra och sälja produkter, som har hållbarhet och hälsa i fokus, under varumärket Everyday by Paradiset, se not 11 *Förvärv av rörelse* sidan 21 för preliminär förvärvsanalys.

Paradiset EMV AB redovisades som ett samarbetsarrangemang i form av joint venture enligt kapitalandelsmetoden i de finansiella rapporterna fram till den 6 maj, då det bestämmande inflytandet erhöles i bolaget. Det tidigare innehavet i Paradiset EMV AB värderades till verkligt värde baserat på transaktionen där det bestämmande inflytande erhöles. Omvärderingen ledde till en förlust då det tidigare bokförda värdet på andelar i joint venture i koncernredovisningen översteg verkligt värde. Realisationsresultatet uppgick till –8 Mkr och redovisades som resultat från andelar i joint venture i periodens resultat för det andra kvartalet 2020.

Årsstämma

På årsstämman den 25 juni avhandlades bland annat aktieutdelning, om- och nyval av styrelseledamöter, omval av revisionsbolag och bemyndigande för styrelsen att emittera aktier. Beslut fattades om en utdelning till aktieägarna med 1,25 kr per aktie, motsvarande 81 Mkr, fördelade på två utbetalningstillfällen med 0,65 kr avstämningsdag 29 juni och 0,60 kr avstämningsdag 30 oktober. Den 2 juli utbetalades 42 Mkr till aktieägarna och den andra utbetalningen om 39 Mkr förväntas göras 4 november. Vidare beslutade årsstämman omval av Ola Erics, Henrik Stenqvist, Peter Wahlberg och Johan Wester samt nyval av Heli Arantola och Sandra Kottenauer. Till styrelseordföranden omvaldes Ola Erics. Till revisionsbolag gjordes omval av Deloitte AB, med Per-Arne Pettersson som huvudansvarig revisor. Dessutom godkände årsstämman styrelsens förslag om bemyndigande för styrelsen att vid ett eller flera tillfällen före nästa årsstämma, med eller utan avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, besluta om nyemission av aktier. Antalet aktier som ska kunna ges ut med stöd av bemyndigande ska vara begränsat till 20 procent av vid tidpunkten för kallelse till årsstämman utestående antal aktier av respektive aktieslag.

Förvärv av varumärkesrättighet

Den 26 juni meddelades att varumärkesrättigheten till Gainomax tas över från 1 september 2020. Gainomax är ett av Sveriges mest kända varumärken inom sportnutrition med produkter för tränings-återhämtning och funktionella mellanmål som mjölkbaserade sportdrycker och proteinbars. Försäljning uppgick till cirka 80 Mkr för 2019. Gainomax förväntas bidra med en EBITDA-marginal väl i linje med Midsona-koncernens och ge en positiv effekt på resultat per aktie för räkenskapsåret 2020. Köpeskillingen för varumärkesrättigheten uppgick till 60 Mkr.

Viktig händelse efter rapportperiodens utgång

Max Bokander utsågs till ny CFO för Midsona. Han kommer från Trelleborgskoncernen och tillträder tjänsten senast i januari 2021 och kommer från den tidpunkten ingå i koncernledningen.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att halvårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderföretagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderföretaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

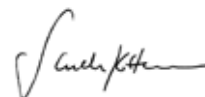
Malmö den 21 juli 2020
Midsona AB (publ)



Ola Erics
STYRELSENS ORDFÖRANDE



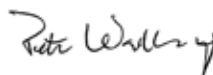
Heli Arantola
STYRELSELEDAMOT



Sandra Kottenauer
STYRELSELEDAMOT



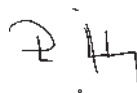
Henrik Stenqvist
STYRELSELEDAMOT



Peter Wahlberg
STYRELSELEDAMOT



Johan Wester
STYRELSELEDAMOT



Peter Åsberg
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Granskning av revisor

Denna halvårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Finansiella rapporter

Resultaträkning i sammandrag, koncernen

Mkr	Not	April-juni 2020	April-juni 2019	Jan-juni 2020	Jan-juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Nettoomsättning	3,4	859	705	1 805	1 491	3 395	3 081
Kostnad för sålda varor		-619	-490	-1 290	-1 060	-2 408	-2 178
Bruttoresultat		240	215	515	431	987	903
Försäljningskostnader		-123	-123	-253	-254	-504	-505
Administrationskostnader		-70	-59	-136	-120	-256	-240
Övriga rörelseintäkter		17	7	19	8	48	37
Övriga rörelsekostnader		9	-1	-1	-4	-22	-25
Rörelseresultat	3	73	39	144	61	253	170
Resultat från andelar i joint venture		-8	-	-8	-	-9	-1
Finansiella intäkter		-29	0	4	0	4	0
Finansiella kostnader		16	-14	-27	-31	-49	-53
Resultat före skatt		52	25	113	30	199	116
Skatt på periodens resultat		-12	-2	-26	-3	-42	-19
Periodens resultat		40	23	87	27	157	97
<i>Periodens resultat fördelas på:</i>							
Moderbolagets aktieägare (Mkr)		40	23	87	27	157	97
Resultat per aktie före utspädning hänförligt till moderbolagets aktieägare (kr)		0,62	0,50	1,34	0,58	2,75	2,02
Resultat per aktie efter utspädning hänförligt till moderbolagets aktieägare (kr)		0,62	0,50	1,33	0,58	2,73	2,02
<i>Antal aktier (tusen)</i>							
Per balansdagen		65 005	46 008	65 005	46 008	65 005	65 005
Per balansdagen, efter full utspädning		65 364	46 008	65 364	46 008	65 364	65 005
Genomsnittligt under perioden		65 005	46 008	65 005	46 008	57 342	48 179
Genomsnittligt under perioden, efter full utspädning		65 364	46 008	65 364	46 008	57 629	48 179

Totalresultaträkning i sammandrag, koncernen

Mkr	April-juni 2020	April-juni 2019	Jan-juni 2020	Jan-juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Periodens resultat	40	23	87	27	157	97
<i>Poster som har omförts eller kan omföras till periodens resultat</i>						
Periodens omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-60	24	-49	74	-91	32
Periodens övrigt totalresultat	-60	24	-49	74	-91	32
Periodens totalresultat	-20	47	38	101	66	129
<i>Periodens totalresultat fördelas på:</i>						
Moderbolagets aktieägare (Mkr)	-20	47	38	101	66	129

I Sverige lanserade Friggs minmajskakor i tre smaker; Chili cheese, Popcorn och Salty Fudge.



Balansräkning i sammandrag, koncernen

Mkr	Not	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Immateriella anläggningstillgångar	5	3 001	2 524	3 058
Materiella anläggningstillgångar	6	556	436	585
Andelar i joint ventures		-	-	26
Långfristiga fordringar	8	4	4	4
Uppskjutna skattefordringar		67	79	71
Anläggningstillgångar		3 628	3 043	3 744
Varulager		612	534	529
Kundfordringar		345	261	290
Skattefordringar		0	0	-
Övriga fordringar	8	17	16	18
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		29	41	26
Likvida medel		151	37	173
Omsättningstillgångar		1 154	889	1 036
Tillgångar		4 782	3 932	4 780
Aktiekapital		325	230	325
Övrigt tillskjutet kapital		1 158	629	1 159
Reserver		7	98	56
Balanserad vinst, inklusive periodens resultat		788	712	782
Eget kapital		2 278	1 669	2 322
Långfristiga räntebärande skulder	7	1 324	1 233	1 408
Övriga långfristiga skulder	8,10	58	45	92
Uppskjutna skatteskulder		316	273	321
Långfristiga skulder		1 698	1 551	1 821
Kortfristiga räntebärande skulder	7	137	131	118
Leverantörsskulder		353	346	288
Skatteskulder		-	-	2
Övriga kortfristiga skulder	8,10	144	124	89
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		172	111	140
Kortfristiga skulder		806	712	637
Skulder		2 504	2 263	2 458
Eget kapital och skulder		4 782	3 932	4 780

Förändringar i eget kapital i sammandrag, koncernen

Mkr	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserad vinst, inkl. periodens resultat	Eget kapital
Ingående eget kapital 2019-01-01	230	629	24	747	1 630
Förändrad redovisningsprincip (IFRS 16)	-	-	-	-4	-4
Periodens resultat	-	-	-	27	27
Periodens övrigt totalresultat	-	-	74	-	74
Periodens totalresultat	-	-	74	27	101
Utdelning	-	-	-	-58	-58
Transaktioner med koncernens ägare	-	0	-	-58	-58
Utgående eget kapital 2019-06-30	230	629	98	712	1 669
Ingående eget kapital 2019-07-01	230	629	98	712	1 669
Periodens resultat	-	-	-	70	70
Periodens övrigt totalresultat	-	-	-42	-	-42
Periodens totalresultat	-	-	-42	70	28
Nyemission	93	520	-	-	613
Emissionskostnader	-	-10	-	-	-10
Inlösen teckningsoptioner, TO2016/2019	2	19	-	-	21
Emissionskostnader, TO2016/2019	-	0	-	-	0
Inbetald premie teckningsoptionsprogram, TO2019/2022	-	1	-	-	1
Transaktioner med koncernens ägare	95	530	-	-	625
Utgående eget kapital 2019-12-31	325	1 159	56	782	2 322
Ingående eget kapital 2020-01-01	325	1 159	56	782	2 322
Periodens resultat	-	-	-	87	87
Periodens övrigt totalresultat	-	-	-49	-	-49
Periodens totalresultat	-	-	-49	87	38
Emissionskostnader	-	-1	-	-	-1
Utdelning	-	-	-	-81	-81
Transaktioner med koncernens ägare	-	-1	-	-81	-82
Utgående eget kapital 2020-06-30	325	1 158	7	788	2 278

Kassaflödesanalys i sammandrag, koncernen

Mkr	April-juni 2020	April-juni 2019	Jan-juni 2020	Jan-juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Resultat före skatt	52	25	113	30	199	116
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	44	23	64	80	108	124
Betald inkomstskatt	-2	-2	-23	-4	-38	-19
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	94	46	154	106	269	221
Ökning (-)/Minskning (+) av varulager	-74	-39	-92	-41	-24	27
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	70	45	-64	-1	-31	32
Ökning (+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-1	35	101	-12	31	-82
Förändringar i rörelsekapital	-5	41	-55	-54	-24	-23
Kassaflöde från den löpande verksamheten	89	87	99	52	245	198
Förvärv av företag eller verksamheter	0	-	-35	-	-694	-659
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3	-6	-5	-10	-17	-22
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-5	-3	-8	-6	-21	-19
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-	0	0
Förändring av finansiella tillgångar	3	-3	0	-3	-9	-12
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5	-12	-48	-19	-741	-712
Kassaflöde efter investeringsverksamheten	84	75	51	33	-496	-514
Nyemission	-	-	-	-	613	613
Emissionskostnader	-	-	-1	-	-11	-10
Emission av teckningsoptionsprogram, TO2016/2019	-	-	-	-	21	21
Emissionskostnader teckningsoptionsprogram, TO2016/2019	-	-	-	-	0	0
Inbetald premie teckningsoptionsprogram, TO2019/2022	-	-	-	-	1	1
Upptagna lån	-	-	2	-	1 857	1 855
Amortering av lån	-32	-23	-49	-45	-1 790	-1 786
Amortering av leasingkulder	-12	-11	-24	-22	-49	-47
Lämnad utdelning	-	-30	-	-30	-28	-58
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-44	-64	-72	-97	614	589
Periodens kassaflöde	40	11	-21	-64	118	75
Likvida medel vid periodens början	114	26	173	101	37	101
Omräkningsdifferens i likvida medel	-3	0	-1	0	-4	-3
Likvida medel vid periodens slut	151	37	151	37	151	173

Resultaträkning i sammandrag, moderbolaget

Mkr	April-juni 2020	April-juni 2019	Jan-juni 2020	Jan-juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Nettoomsättning	14	12	27	23	51	47
Försäljningskostnader	-	0	-	-1	0	-1
Administrationskostnader	-23	-17	-41	-31	-74	-64
Övriga rörelseintäkter	-	0	-	0	0	0
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	0	-3	-3
Rörelseresultat	-9	-5	-14	-9	-26	-21
Resultat från andelar i dotterbolag	38	121	124	122	135	133
Finansiella intäkter	-21	1	18	16	33	31
Finansiella kostnader	22	-4	-35	-18	-58	-41
Resultat efter finansiella poster	30	113	93	111	84	102
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	32	32
Resultat före skatt	30	113	93	111	116	134
Skatt på periodens resultat	-	-1	-	-1	0	-1
Periodens resultat	30	112	93	110	116	133

Balansräkning i sammandrag, moderbolaget

Mkr	Not	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Immateriella anläggningstillgångar		58	48	57
Materiella anläggningstillgångar		3	3	3
Andelar i dotterbolag		2 355	2 060	2 202
Fordringar hos dotterbolag		1 103	675	1 149
Uppskjutna skattefordringar		2	2	2
Finansiella anläggningstillgångar		3 460	2 737	3 353
Anläggningstillgångar		3 521	2 788	3 413
Fordringar hos dotterbolag		20	11	152
Övriga fordringar		13	19	17
Kassa och bank		79	28	109
Omsättningstillgångar		112	58	278
Tillgångar		3 633	2 846	3 691
Aktiekapital		325	230	325
Reservfond		58	58	58
Balanserade vinstmedel, inklusive periodens resultat och övriga reserver		1 717	1 154	1 706
Eget kapital		2 100	1 442	2 089
Skulder till kreditinstitut		999	915	1 066
Skulder till dotterbolag		-	0	-
Övriga långfristiga skulder	10	16	32	31
Långfristiga skulder		1 015	947	1 097
Skulder till kreditinstitut		79	77	55
Skulder till dotterbolag		327	289	390
Övriga kortfristiga skulder	10	112	91	60
Kortfristiga skulder		518	457	505
Eget kapital och skulder		3 633	2 846	3 691

I Tyskland lanserade Davert två vegetariska havrebaserade biffar; Veggie cevapcici och Mexico Burger.



Noter till finansiella rapporter

Not 1 | Redovisningsprinciper

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB), samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), som har antagits av Europeiska kommissionen för användning inom EU. De standarder och tolkningsuttalanden som tillämpas är de som är gällande per den 1 januari 2020 och som då antagits av EU. Vidare har rekommendation från Rådet för finansiell rapportering, RFR 1 *Kompletterande redovisningsregler för koncerner*, tillämpats.

Halvårsrapporten har för koncernen upprättats i enlighet med IAS 34 *Delårsrapportering*, samt i enlighet med Årsredovisningslagen (ÅRL). Upplysningar enligt IAS 34 p. 16A lämnas förutom i de finansiella rapporterna och dess tillhörande noter även i övriga delar av halvårsrapporten. Moderbolagets rapportering är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen (ÅRL) samt rekommendation från Rådet för finansiell rapportering, RFR 2 *Redovisning för*

juridiska personer. Även av Rådet för finansiell rapportering utgivna uttalanden gällande noterade företag tillämpas, vilket innebär att moderbolaget tillämpar samtliga av EU antagna IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen, tryggandelagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning.

ESMAS riktlinjer för Alternative Performance Measures (APM) tillämpas, som innebär utökade upplysningar om nyckeltal och resultatmått.

I halvårsrapporten januari–juni 2020 har samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder tillämpats som i den senaste avgivna årsredovisningen för 2019 (not 1 *Redovisningsprinciper*, sidorna 82–90). De nya standarder och de ändringar i och omarbetningar av standarder samt nya tolkningsuttalanden (IFRIC) som trädde i kraft 1 januari 2020 hade inte någon effekt på koncernens redovisning för perioden januari–juni 2020.

Not 2 | Viktiga uppskattningar och bedömningar

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Uppskattningarna och antagandena ses över regelbundet. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

För en detaljerad redogörelse, av bedömningar gjorda av företagsledningen vid tillämpningen av IFRS som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i påföljande finansiella rapporter hänvisas till not 35 *Viktiga uppskattningar och bedömningar* i årsredovisning 2019, sidan 109–110. Inga nya väsentliga uppskattningar och bedömningar samt antaganden har tillkommit sedan avgivandet av den senaste årsredovisningen.

Not 3 | Rörelsesegment, koncernen

Mkr	Nordics		North Europe		South Europe		Koncerngemensamma funktioner		Koncernen	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
April–juni										
Nettoomsättning, extern	521	543	224	162	114	-	-	-	859	705
Nettoomsättning, koncernintern	2	3	4	3	0	-	-6	-6	-	-
Nettoomsättning	523	546	228	165	114	-	-6	-6	859	705
Rörelsekostnader (exklusive av- och nedskrivningar), externa	-440	-459	-197	-146	-98	-	-16	-35	-751	-640
Rörelsekostnader, koncerninterna	-12	-8	-3	-4	-	-	15	12	-	-
Rörelsekostnader (exklusive av- och nedskrivningar)	-452	-467	-200	-150	-98	-	-1	-23	-751	-640
EBITDA	71	79	28	15	16	-	-7	-29	108	65
Av- och nedskrivningar	-9	-11	-12	-11	-4	-	-10	-4	-35	-26
Rörelseresultat	62	68	16	4	12	-	-17	-33	73	39
Finansiella poster									-21	-14
Resultat före skatt									52	25
<i>Väsentliga intäkts- och kostnadsposter som redovisas i resultaträkningen:</i>										
Jämförelsestörande poster	-7	-28	-3	-	-	-	-1	22	-11	-6
EBITDA, före jämförelsestörande poster	64	51	25	15	16	-	-8	-7	97	59

Mkr	Nordics		North Europe		South Europe		Koncerngemensamma funktioner		Koncernen	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Januari-juni										
Nettoomsättning, extern	1 125	1 151	463	340	217	-	-	-	1 805	1 491
Nettoomsättning, koncernintern	4	5	9	5	0	-	-13	-10	-	-
Nettoomsättning	1 129	1 156	472	345	217	-	-13	-10	1 805	1 491
Rörelsekostnader (exklusive av- och nedskrivningar), externa	-961	-1 024	-414	-304	-186	-	-29	-50	-1 590	-1 378
Rörelsekostnader, koncerninterna	-25	-16	-5	-6	0	-	30	22	-	-
Rörelsekostnader (exklusive av- och nedskrivningar)	-986	-1 040	-419	-310	-186	-	1	-28	-1 590	-1 378
EBITDA	143	116	53	35	31	-	-12	-38	215	113
Av- och nedskrivningar	-19	-22	-23	-20	-9	-	-20	-10	-71	-52
Rörelseresultat	124	94	30	15	22	-	-32	-48	144	61
Finansiella poster									-31	-31
Resultat före skatt									113	30
<i>Väsentliga intäkts-och kostnadsposter som redovisas i resultaträkningen:</i>										
Jämförelsestörande poster	-7	-3	-3	-	-	-	-1	22	-11	19
EBITDA, före jämförelsestörande poster	136	113	50	35	31	-	-13	-16	204	132

Not 4 | Uppdelning av intäkter, koncernen

Mkr	Nordics		North Europe		South Europe		Koncerngemensamma funktioner		Koncernen	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
April-juni										
<i>Geografiska områden¹</i>										
Sverige	243	252	0	1	-	-	0	0	243	253
Övriga Europa	279	293	227	163	114	-	-6	-6	614	450
Övriga länder utanför Europa	1	1	1	1	-	-	-	-	2	2
Nettoomsättning	523	546	228	165	114	-	-6	-6	859	705
<i>Försäljningskanal</i>										
Apotekshandel	83	104	-	-	-	-	-	-	83	104
Dagligvaruhandel	324	324	102	60	-	-	-	-	426	384
Food Service	13	17	52	52	-	-	-	-	65	69
Hälsobackhandel	39	45	60	44	-	-	-	-	99	89
Övrig fackhandel	32	24	5	5	-	-	-	-	37	29
Övriga ²	30	29	5	1	114	-	-	-	149	30
Koncernintern försäljning	2	3	4	3	0	-	-6	-6	-	-
Nettoomsättning	523	546	228	165	114	-	-6	-6	859	705
<i>Produktkategorier³</i>										
Ekologiska produkter	199	-	228	-	115	-	-6	-	536	-
Hälsolivsmedel	137	-	-	-	-	-	-	-	137	-
Konsumenthälsoprodukter	184	-	-	-	-	-	-	-	184	-
Tjänster kopplade till produkthantering	3	-	-	-	-1	-	0	-	2	-
Nettoomsättning	523	-	228	-	114	-	-6	-	859	-
<i>Varumärken</i>										
Egna	378	374	136	110	91	-	-6	-3	599	481
Licensierade	134	163	-	3	9	-	-	-3	143	163
Kontraktstillverkning	8	5	92	52	15	-	-	-	115	57
Tjänster kopplade till produkthantering	3	4	-	0	-1	-	0	0	2	4
Nettoomsättning	523	546	228	165	114	-	-6	-6	859	705

¹ Intäkter från externa kunder hänförliga till enskilda geografiska områden efter det land kunden har sin hemvist.

² Nettoomsättning per försäljningskanal för affärsområde South Europe går tyvärr inte att få fram vid rapporttillfället varvid den allokeras till Övriga.

³ Intäkter för produktkategorier finns inte tillgängliga för jämförelseåret 2019.

Mkr	Nordics		North Europe		South Europe		Koncerngemensamma funktioner		Koncernen	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Januari-juni										
<i>Geografiska områden¹</i>										
Sverige	525	544	0	1	-	-	0	0	525	545
Övriga Europa	602	610	471	343	217	-	-13	-10	1 277	943
Övriga länder utanför Europa	2	2	1	1	-	-	-	-	3	3
Nettoomsättning	1 129	1 156	472	345	217	-	-13	-10	1 805	1 491
<i>Försäljningskanal</i>										
Apotekshandel	175	204	-	-	-	-	-	-	175	204
Dagligvaruhandel	707	697	202	126	-	-	-	-	909	823
Food Service	31	41	118	106	-	-	-	-	149	147
Hälsotackhandel	87	99	125	94	-	-	-	-	212	193
Övrig fackhandel	68	52	10	10	-	-	-	-	78	62
Övriga ²	57	58	8	4	217	-	-	-	282	62
Koncernintern försäljning	4	5	9	5	0	-	-13	-10	-	-
Nettoomsättning	1 129	1 156	472	345	217	-	-13	-10	1 805	1 491
<i>Produktkategorier³</i>										
Ekologiska produkter	422	-	472	-	216	-	-13	-	1 097	-
Hälsolivsmedel	313	-	-	-	-	-	-	-	313	-
Konsumenthälsoprodukter	388	-	-	-	-	-	-	-	388	-
Tjänster kopplade till produkthantering	6	-	-	-	1	-	0	-	7	-
Nettoomsättning	1 129	-	472	-	217	-	-13	-	1 805	-
<i>Varumärken</i>										
Egna	814	760	282	230	169	-	-13	-5	1 252	985
Licensierade	291	378	-	5	18	-	-	-5	309	378
Kontraktstillverkning	18	10	190	110	29	-	-	-	237	120
Tjänster kopplade till produkthantering	6	8	-	0	1	-	0	0	7	8
Nettoomsättning	1 129	1 156	472	345	217	-	-13	-10	1 805	1 491

¹ Intäkter från externa kunder hänförliga till enskilda geografiska områden efter det land kunden har sin hemvist.

² Nettoomsättning per försäljningskanal för affärsområde South Europe går tyvärr inte att få fram vid rapporttillfället varvid den allokteras till Övriga.

³ Intäkter för produktkategorier finns inte tillgängliga för jämförelseåret 2019.

Not 5 | Immateriella tillgångar, koncernen

Mkr	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Varumärken	1 067	980	1 081
Goodwill	1 766	1 439	1 810
Övriga immateriella anläggningstillgångar	168	85	167
Summa	3 001	2 504	3 058

Not 6 | Materiella tillgångar, koncernen

Mkr	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Ägda tillgångar	345	231	358
Nyttjanderättstillgångar	211	205	227
Summa	556	436	585

Not 7 | Långfristiga och kortfristiga räntebärande skulder, koncernen

Mkr	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
<i>Långfristiga räntebärande skulder</i>			
Banklån	1 158	1 070	1 229
Leasingskulder	166	163	179
Summa	1 324	1 233	1 408
<i>Kortfristiga räntebärande skulder</i>			
Banklån	93	87	71
Leasingskulder	44	44	47
Summa	137	131	118
Summa	1 461	1 364	1 526

Not 8 | Verkligt värde och redovisat i balansräkningen, koncernen

Mkr	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Tillgångar			
<i>Finansiella instrument redovisade till verkligt värde via resultaträkningen</i>			
Valutaoption	-	0	-
Summa	-	0	-
<i>Finansiella instrument ej redovisade till verkligt värde</i>			
Övriga långfristiga fordringar	4	4	4
Övriga kortfristiga fordringar	17	16	18
Summa	21	20	22
Summa fordringar	21	20	22
Skulder			
<i>Finansiella instrument redovisade till verkligt värde via resultaträkningen</i>			
Valutaswap	0	-	1
Valutaoption	3	-	-
Ränteswap	-	0	0
Villkorade köpeskillingar	55	41	78
Summa	58	41	79
<i>Finansiella instrument ej redovisade till verkligt värde</i>			
Övriga långfristiga skulder	12	13	17
Övriga kortfristiga skulder	132	115	85
Summa	144	128	102
Summa skulder	202	169	181

Koncernen innehar finansiella instrument i form av valutaswap och valutaoption som redovisas till verkligt värde i balansräkningen. Värderingen ligger i nivå 2, enligt IFRS 13 *Värdering till verkligt värde*. En marknadsansats har använts och verkliga värden baseras på notering hos mäklare. Liknande kontrakt handlas på en aktiv marknad och kurserna speglar faktiska transaktioner på jämförbara instrument.

Koncernen innehar tilläggsköpeskillingar, vilka värderas till verkligt värde. Värderingen ligger i nivå 3, enligt IFRS 13 *Värdering till verkligt värde*. Verkligt värde på tilläggsköpeskillingar beräknas genom diskontering av nuvärdet av förväntade kassaflöden med en riskjusterad diskonteringsränta. Förväntade kassaflöden bestäms utifrån sannolika scenarier för framtida bruttoresultat, belopp som kommer att utgå vid respektive utfall och sannolikheten för

respektive utfall. Det verkliga värdet på tilläggsköpeskillingarna kan förändras om underliggande antaganden för värdering förändras.

Tillgångar värderade till verkligt värde redovisas i posterna långfristiga fordringar respektive övriga fordringar i koncernbalansräkningen. Skulder värderade till verkligt värde redovisas i posterna övriga långfristiga skulder respektive övriga kortfristiga skulder i koncernbalansräkningen. För övriga finansiella instrument överensstämmer i allt väsentligt verkligt värde med bokfört värde.

För ytterligare information hänvisas till not 34 *Värdering av finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde samt kategoriindelning* i årsredovisning 2019, sidorna 108–109.

Not 9 | Ställda säkerheter och eventalförpliktelser, koncernen

Mkr	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Ställda säkerheter			
Spärrade bankmedel	4	1	2
Nettotillgångar i dotterbolag	1 809	1 945	1 941
Övriga	319	245	245
Summa	2 132	2 191	2 188
Eventalförpliktelser			
Garantiförbindelser	10	11	10
Summa	10	11	10

Not 10 | Villkorade köpeskillingar, koncernen

Mkr	
Ingående villkorade köpeskillingar 2019-01-01	46
Valutakursförändring	1
Bedömning villkorade köpeskillingar	-6
Utgående villkorade köpeskillingar 2019-06-30	41
Ingående villkorade köpeskillingar 2019-07-01	41
Tillkommande villkorade köpeskillingar	57
Valutakursförändring	0
Bedömning villkorade köpeskillingar	-20
Utgående villkorade köpeskillingar 2019-12-31	78
Ingående villkorade köpeskillingar 2020-01-01	78
Valutakursförändring	2
Bedömning villkorade köpeskillingar	-25
Utgående villkorade köpeskillingar 2020-06-30	55
Förväntade utbetalningar	
Förväntad utbetalning 2021	25
Förväntad utbetalning 2022	30
Total	55

Kvarvarande villkorade köpeskillingar i koncernen uppgick till 55 Mkr (41) och var relaterade till rörelseförvärven Davert GmbH (2018) med 28 Mkr (41), Ekko Gourmet AB (2019) med 1 Mkr och Eisblümerl Naturkost GmbH (2019)

med 26 Mkr. Moderbolaget, Midsona AB, innehar villkorade tilläggsköpeskillingar hänförliga till rörelseförväret Davert GmbH.

Not 11 | Förvärv av rörelse, koncernen

Den 6 maj förvärvades resterande 49 procent av aktierna och rösterna i Paradiset EMV AB, med en varumärkeslicensrättighet att utveckla, tillverka, marknadsföra och sälja produkter, som har hållbarhet och hälsa i fokus, under varumärket Everyday by Paradiset. Köpeskillingen uppgick till 0 Mkr och betalades kontant. Midsona fick genom förväret tillgång till en varumärkeslicensrättighet för varumärket Everyday by Paradiset, vilken utgjorde den väsentligaste tillgången i bolaget.

Paradiset EMV AB är för närvarande i en produktutvecklingsfas och beräknas kunna lansera och etablera de första produkterna i den svenska dagligvaruhandeln under 2021. Bolaget hade vid förvärvstillfället 3 anställda.

Den förvärvade rörelsen konsoliderades i Midsona-koncernen från och med 6 maj 2020 och ingår i division Nordics som redovisas i rörelsesegment Nordics i segmentredovisningen.

Det förvärvade företags nettotillgångar vid förvärvstidpunkten, Mkr	Verkligt värde
Immateriella anläggningstillgångar	10
Finansiella anläggningstillgångar	1
Övriga fordringar	0
Likvida medel	0
Uppskjutna skatteskulder	-2
Leverantörsskulder	0
Övriga kortfristiga skulder	-1
Summa	8
Verkligt värde på tidigare innehavd andel	0
Negativ koncerngoodwill	-8
Summa	0

Överförd ersättning, Mkr	Verkligt värde
Kontant vid tillträdet	0
Summa	0

Det verkliga värdet på identifierade tillgångar och skulder om 8 Mkr allokerades till varumärkeslicensrättighet 10 Mkr och uppskjuten skatteskuld 2 Mkr relaterad till den identifierade immateriella anläggningstillgången. Det medförde en negativ koncerngoodwill om 8 Mkr till följd av förvärv till lågt pris från ett konkursbo, då prissättningen på varumärkesrättigheten därvid inte var marknadsmässig. Värdet på den negativa koncerngoodwillen motsvaras av framtida förväntade kassaflöden från varumärkesrättigheten. Den negativa koncerngoodwillen redovisades som övriga rörelseintäkter i periodens resultat för det andra kvartalet 2020.

En förlust om 8 Mkr redovisades vid omvärdering av det tidigare 49 procentiga innehavet i Paradiset EMV AB. Förlusten redovisades som resultat från andelar i joint venture i periodens resultat för det andra kvartalet 2020.

Förvärvsrelaterade utgifter uppgick till 0 Mkr och redovisades som övriga rörelsekostnader i periodens resultat för det andra kvartalet 2020. Integrationen av den förvärvade rörelsen påbörjades under det andra kvartalet och beräknas inte medföra några omstruktureringkostnader.

Den upprättade förvärvsanalysen är preliminär.

Definitioner

Midsona presenterar vissa finansiella mått i halvårsrapporten som inte definieras enligt IFRS. Midsona anser att dessa mått ger värdefull kompletterande information till investerare och bolagets ledning då de möjliggör utvärdering av bolagets prestation. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt, är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra

företag. Dessa finansiella mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt IFRS. För definition och syfte med respektive mått som inte definieras enligt IFRS hänvisas till avsnittet Definitioner i årsredovisning 2019, sidorna 128–131. I nedanstående tabell presenteras avstämningar mot IFRS.

Avstämningar mot IFRS, koncernen

EBITDA. Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar¹

Mkr	April–juni 2020	April–juni 2019	Jan–juni 2020	Jan–juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Rörelseresultat	73	39	144	61	253	170
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	12	8	23	16	43	36
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	23	18	48	36	90	78
EBITDA	108	65	215	113	386	284
Jämförelsestörande poster ^{2,3}	-11	-6	-11	19	-24	6
EBITDA, före jämförelsestörande poster	97	59	204	132	362	290
Nettoomsättning	859	705	1 805	1 491	3 395	3 081
EBITDA-marginal, före jämförelsestörande poster	11,3%	8,4%	11,3%	8,9%	10,7%	9,4%

¹ Det fanns inga nedskrivningar på materiella anläggningstillgångar och immateriella anläggningstillgångar ingående i rörelseresultat för respektive period.

²Specifikation av jämförelsestörande poster

Mkr	April–juni 2020	April–juni 2019	Jan–juni 2020	Jan–juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Omstruktureringskostnader, netto	5	-	5	25	-5	15
Bedömd villkorad köpeskilling	-8	-6	-8	-6	-28	-26
Förvävsrelaterade kostnader	0	-	0	-	17	17
Förvävsrelaterade intäkter (negativ koncerngoodwill)	-8	-	-8	-	-8	-
Summa	-11	-6	-11	19	-24	6

³Motsvarande rad i koncernens resultaträkning

Mkr	April–juni 2020	April–juni 2019	Jan–juni 2020	Jan–juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Kostnad för sålda varor	-	-	-	18	-11	7
Försäljningskostnader	1	-	1	3	3	5
Administrationskostnader	4	-	4	2	4	2
Övriga rörelseintäkter	-16	-6	-16	-6	-36	-26
Övriga rörelsekostnader	0	-	0	2	16	18
Summa	-11	-6	-11	19	-24	6

Justerad EBITDA. EBITDA rullande 12 månader proforma exklusive förvävsrelaterade omstrukturerings- och transaktionskostnader

Mkr	Rullande 12 mån	Helår 2019
EBITDA	386	284
Förvävsrelaterade transaktionskostnader	-21	-11
Proforma justering	8	32
Justerad EBITDA	373	305

Nettoskuld. Räntebärande avsättningar och räntebärande skulder minskat med likvida medel inklusive kortfristiga placeringar

Mkr	30 juni 2020	30 juni 2019	31 dec 2019
Långfristiga räntebärande skulder	1 324	1 233	1 408
Kortfristiga räntebärande skulder	137	131	118
Likvida medel ¹	-151	-37	-173
Nettoskuld	1 310	1 327	1 353

¹ Några kortfristiga placeringar, jämställda med likvida medel, fanns inte vid respektive periods utgång.

Genomsnittligt sysselsatt kapital. Summa eget kapital och skulder med avdrag för icke räntebärande skulder och uppskjuten skatteskuld vid periodens utgång plus summa eget kapital och skulder med avdrag för icke räntebärande skulder och uppskjuten skatteskuld vid periodens början dividerat med 2

Mkr	April–juni 2020	April–juni 2019	Jan–juni 2020	Jan–juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Eget kapital och skulder	4 782	3 932	4 782	3 932	4 782	4 780
Övriga långfristiga skulder	-58	-45	-58	-45	-58	-92
Uppskjutna skatteskulder	-316	-273	-316	-273	-316	-321
Leverantörsskulder	-353	-346	-353	-346	-353	-288
Övriga kortfristiga skulder	-144	-124	-144	-124	-144	-91
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-172	-111	-172	-111	-172	-140
Sysselsatt kapital	3 739	3 033	3 739	3 033	3 739	3 848
Sysselsatt kapital vid periodens början	3 904	3 070	3 848	2 847	3 033	2 847
Genomsnittligt sysselsatt kapital	3 822	3 052	3 794	2 940	3 386	3 348

Avkastning på sysselsatt kapital. Resultat före skatt plus finansiella kostnader i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital

Mkr	Rullande 12 mån	Helår 2019
Resultat före skatt	199	116
Finansiella kostnader	49	53
Resultat före skatt, exklusive finansiella kostnader	248	169
Genomsnittligt sysselsatt kapital	3 386	3 348
Avkastning på sysselsatt kapital, %	7,3	5,0

Genomsnittligt eget kapital. Summa eget kapital vid periodens utgång plus summa eget kapital vid periodens början dividerat med 2

Mkr	April-juni 2020	April-juni 2019	Jan-juni 2020	Jan-juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Eget kapital	2 278	1 669	2 278	1 669	2 278	2 322
Eget kapital vid periodens början	2 379	1 680	2 322	1 630	1 669	1 630
Genomsnittligt eget kapital	2 329	1 675	2 300	1 650	1 974	1 976

Avkastning på eget kapital. Periodens resultat i förhållande till genomsnittligt eget kapital

Mkr	Rullande 12 mån	Helår 2019
Periodens resultat	157	97
Genomsnittligt eget kapital	1 974	1 976
Avkastning på eget kapital, %	8,0	4,9

Fritt kassaflöde. Kassaflöde från den löpande verksamheten reducerad med kassaflöde från investeringsverksamheten exklusive förvärv/försäljning av rörelser, förvärv/försäljning av varumärken och produkt rättigheter samt expansionsinvesteringar

Mkr	April-juni 2020	April-juni 2019	Jan-juni 2020	Jan-juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Kassaflöde från den löpande verksamheten	89	87	99	52	245	198
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5	-12	-48	-19	-741	-712
Förvärv av företag eller verksamhet	0	-	35	-	694	659
Förvärv av joint venture	-	-	-	-	8	8
Expansionsinvestering ny produktionslinje	-	-	-	-	2	2
Fritt kassaflöde	84	75	86	33	208	155

Organisk förändring nettoomsättning. Nettoomsättningens förändring mellan år justerad för omräkningseffekter vid konsolidering och för förändringar i koncernstrukturen

Mkr	April-juni 2020	April-juni 2019	Jan-juni 2020	Jan-juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
Nettoomsättning	859	705	1 805	1 491	3 395	3 081
Nettoomsättning jämfört med motsvarande period föregående år	-705	-714	-1 491	-1 324	-3 019	-2 852
Nettoomsättning, förändring	154	-9	314	167	376	229
Strukturella förändringar	-148	-53	-278	-226	-407	-355
Valutakursförändringar	12	-10	6	-29	-13	-48
Organisk förändring	18	-72	42	-88	-44	-174
Organisk förändring	2,5%	-10,1%	2,8%	-6,7%	-1,5%	-6,1%
Strukturella förändringar	21,0%	7,4%	18,7%	17,1%	13,5%	12,4%
Valutakursförändringar	-1,7%	1,4%	-0,4%	2,2%	0,4%	1,7%

EBITDA, före jämförelsestörande poster justerad för IFRS 16-effekt - EBITDA före jämförelsestörande poster justerad för effekten av leasingavgifter på nyttjanderättstillgångar till följd av införandet av IFRS 16, dvs så som det hade sett ut om IAS 17 fortsatt hade tillämpats.

Mkr	April-juni 2020	April-juni 2019	Jan-juni 2020	Jan-juni 2019	Rullande 12 mån	Helår 2019
EBITDA, före jämförelsestörande poster	97	59	204	132	362	290
Leasingavgifter på nyttjanderättstillgångar med tillämpande av IFRS 16	-12	-11	-24	-22	-46	-44
EBITDA, före jämförelsestörande poster justerad för IFRS 16-effekt	85	48	180	110	316	246

Kvartalsdata¹

Mkr	2020 Kv 2	2020 Kv 1	2019 Kv 4	2019 Kv 3	2019 Kv 2	2019 Kv 1	2018 Kv 4	2018 Kv 3	2018 Kv 2	2018 Kv 1	2017 Kv 4	2017 Kv 3
Nettoomsättning	859	946	825	765	705	786	755	773	714	610	571	573
Kostnad för sålda varor	-619	-671	-594	-524	-490	-570	-536	-546	-496	-402	-376	-377
Bruttoresultat	240	275	231	241	215	216	219	227	218	208	195	196
Försäljningskostnader	-123	-130	-129	-122	-123	-131	-119	-125	-119	-110	-102	-109
Administrationskostnader	-70	-66	-64	-56	-59	-61	-52	-56	-56	-48	-42	-62
Övriga rörelseintäkter	17	2	30	-1	7	1	1	3	2	1	1	0
Övriga rörelsekostnader	9	-10	-16	-5	-1	-3	-3	2	-11	-4	-2	-4
Rörelseresultat	73	71	52	57	39	22	46	51	34	47	50	21
Resultat från andelar i joint venture	-8	0	-1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Finansiella intäkter	-29	33	0	0	0	0	6	0	4	6	0	0
Finansiella kostnader	16	-43	-9	-13	-14	-17	-8	-10	-8	-5	-4	-5
Resultat före skatt	52	61	42	44	25	5	44	41	30	48	46	16
Skatt på periodens resultat	-12	-14	-7	-9	-2	-1	-11	-9	-5	-9	-12	-5
Periodens resultat	40	47	35	35	23	4	33	32	25	39	34	11
<i>Jämförelsestörande poster</i>												
Jämförelsestörande poster ingående i rörelseresultatet	-11	-	-5	-8	-6	25	-	-1	12	-	-1	22
Rörelseresultat, före jämförelsestörande poster	62	71	47	49	33	47	46	50	46	47	49	43
<i>Av- och nedskrivningar</i>												
Av- och nedskrivningar ingående i rörelseresultatet	35	36	34	28	26	26	13	18	11	10	10	9
EBITDA	108	107	86	85	65	48	59	69	45	57	60	30
<i>Av- och nedskrivningar och jämförelsestörande poster</i>												
Av- och nedskrivningar och jämförelsestörande poster ingående i rörelseresultatet	24	36	29	20	20	51	13	17	23	10	9	31
EBITDA, före jämförelsestörande poster	97	107	81	77	59	73	59	68	57	57	59	52
Fritt kassaflöde	84	2	103	19	75	-42	44	96	40	-4	49	17
Kassaflöde från den löpande verksamheten	89	10	117	29	87	-35	58	98	54	2	54	32
Antal anställda, per balansdagen	730	713	721	571	530	526	525	533	528	382	384	386

¹ Kvartalsdata för 2017-2018 är inte omräknade för effekter i resultaträkningen vid omräkning till IFRS 16.

I Frankrike lanserade Celnat müsli i tre olika varianter.



Finansiell kalender

OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC
Delårsrapport jan–sept 2020 22 oktober 2020			Bokslutskommuniké 2020 5 februari 2021			Delårsrapport jan–mars 2021 29 april 2021			Halvårsrapport jan–juni 2021 22 juli 2021			Delårsrapport jan–sept 2021 22 oktober 2021		



Detta är Midsona

Starka varumärken

Midsona är det ledande konsumentvaruföretaget i Norden inom hälsa och välbefinnande med beprövade produkter i kategorierna ekologiska produkter, hälsolivsmiddel och konsumenthälsoprodukter. Under 2018 tog koncernen det första större steget utanför Norden genom ett större företagsförvärv i Tyskland, vilken är den enskilt största marknaden för ekologiska produkter i Europa. Under 2019 etablerade sig Midsona både i Frankrike, som är den näst största marknaden för ekologiska produkter i Europa, och i Spanien genom företagsförvärv. Dessutom stärkte vi vår position i Tyskland genom ett tilläggsförvärv.

Vår attraktiva produktportfölj, med välkända produkter, är inriktad på att hjälpa människor till ett mer hälsosamt och hållbart liv samt till en ökad insikt om råvarans ursprung och transparens kring innehåll. En allt större andel av produktportföljen har en ekologisk profil. Affärsmodellen bygger på starka varumärken med bra marknadspositioner, innovationer samt en effektiv marknads- och distributionsstruktur.

Aktien introducerades 1999 på Stockholmsbörsen. A-aktien och B-aktien är noterade på OMX Nasdaq Stockholm, i segmentet Mid Cap, i sektorn dagligvaror under benämningen MSON A respektive MSON B.

Klar vision

Visionen är att bli ett av Europas ledande företag inom hälsa och välbefinnande.

Tydliga strategier

- *Ledande varumärken i prioriterade kategorier* – Vi arbetar med egna starka varumärken och ett antal utvalda licensierade varumärken på de geografiska huvudmarknaderna Sverige, Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Frankrike och Spanien.

Våra varumärken ska ha position ett eller två inom sin kategori och ska finnas i rätt försäljningskanaler, där vi har bäst kunskap och där det finns möjligheter för stark tillväxt.

- *Kostnadseffektiv värdekedja* – Vi arbetar kontinuerligt med att anpassa och effektivisera organisationen. Vi utvärderar vårt produktsortiment ur ett lönsamhetsperspektiv. Under de senaste åren har sortimentet utvärderats och optimerats med fokus på att eliminera de produkter som inte passar in i vår strategi eller bedömts klara lönsamhetskraven. För att effektivisera verksamheten arbetar vi med att öka försäljningsvolymerna som kommer från egna produktionsanläggningar. Både befintliga leverantörer och den egna produktionsstrukturen utvärderas löpande för att säkerställa optimal kostnadseffektivitet och kvalitet. Kombinationen av egen produktion och externa leverantörer skapar en kostnadseffektiv och flexibel försörjningskedja som enklare kan anpassas till trender och en volatil efterfrågan.
- *Selektiva förvärv* – Förvärv är en integrerad och grundläggande del av vår verksamhet. Vi har under de senaste åren spelat en stor roll i att konsolidera marknaden i Norden. Vi har visat en mycket god förmåga att hitta rätt förvärv samt att integrera och utveckla verksamheter med goda kort- och långsiktiga synergier. Strategin är nu att i övriga Europa utanför Norden etablera en strategiskt viktig bas, geografiskt eller i en produktkategori, genom ett plattformsförvärv och därefter öka närvaron i området eller kategorin genom tilläggsförvärv, så som vi utfört i Tyskland under 2018 och 2019.
- *Hållbar och hälsosam kultur* – Vår kärna och mission handlar om att erbjuda produkter som hjälper människor att leva ett hälsosammare liv. Vi vill bygga vidare på vår position som experten inom hälsa och välbefinnande. Våra varumärken och produkter spelar en grundläggande roll i det arbetet. Att arbeta och uppträda hållbart genom hela värdekedjan fram till konsument blir allt viktigare och våra kunder och konsumenter ställer höga krav på hållbara produkter. Det finns ett starkt samband mellan deras intresse för ekologiska produkter och hållbarhet. I årsredovisning 2019, på sidorna 53–57, redovisar vi vårt hållbarhetsarbete i en hållbarhetsrapport.

Långsiktiga finansiella mål

Nya långsiktiga finansiella mål fastställdes av styrelsen i Midsona AB (publ) i april 2019.

- Nettoomsättningstillväxt >15 procent, genom organisk tillväxt och förvärv.
- En EBITDA-marginal >12 procent
- Ett förhållande mellan nettoskuldssättning/EBITDA på 3–4 gånger.
- Över tid lämna en utdelning >30 procent av resultat efter skatt.

De finansiella målen är ett sätt för koncernledning att styra koncernen, men också verktyg för den finansiella marknaden att följa koncernens utveckling på ett tydligt sätt. Målen visar hur koncernen utvecklas på lång sikt, oavsett konjunktur eller i vilken fas koncernen befinner sig i. Under enskilda år kan uppfyllelsen av vissa mål avvika.

Rapporten finns i en svensk och en engelsk version. I det fall det finns avvikelser mellan den svenska och den engelska versionen är den svenska versionen den officiella versionen.

Tio prioriterade varumärken

Vår verksamhet bygger på egna starka varumärken. Tio av dessa spelar en mycket central roll för koncernens tillväxt och står för cirka 50 procent av nettoomsättningen. Dessa varumärken är Urtekram, Friggs, Naturdiet, Davert, Kung Markatta, Helios, Celnat, HappyBio, Vegetalia och Eskimo-3.



Urtekram

Ett ledande varumärke i kategorin ekologiska produkter. Urtekram erbjuder ett brett sortiment av ekologiska livsmedel (torkad frukt, bönor, fröer, konserver, nötter, oljor, kryddor, fruktmos, müsli, ris, gryn, ketchup och pasta) och ekologiskt certifierade hår- och kroppsvårdsprodukter primärt i dagligvaruhandeln i Danmark, Sverige och Finland. Dessutom säljs hår- och kroppsvårdsprodukterna på export till cirka 30 länder utanför Norden.



Friggs

Ett ledande varumärke i kategorin hälsolivsmedel. Friggs är ett brett hälsovarumärke som fokuserar på de senaste trenderna inom hälsosamma livsmedel (majs-, lins- och riskakor, teer och kosttillskott) och produkterna är primärt tillgängliga i dagligvaruhandeln i Norden.



Naturdiet

Ett ledande varumärke i kategorin hälsolivsmedel. Naturdiet erbjuder produkter för vikt-kontroll. Gemensamt för alla produkter är dess låga kalori-innehåll, samtidigt som de innehåller vitaminer och mineraler som behövs i produkter för måltidsersättning. Sortimentet består av shakes, smoothies, bars och drinkmixer, som primärt finns tillgängliga i dagligvaruhandeln i Sverige och Finland.



Davert

Ett ledande varumärke i kategorin ekologiska produkter. Davert erbjuder ett brett sortiment ekologiska livsmedel (ris, torkad frukt, fröer, baljväxter, socker, nötter, snacks, flingor och andra frukostprodukter) primärt tillgängliga i dagligvaru- och hälsofackhandeln i Tyskland och Österrike.



Kung Markatta

Ett ledande varumärke i kategorin ekologiska produkter. Kung Markatta erbjuder ett brett sortiment av ekologiska livsmedelsprodukter till all typ av matlagning och bakning (oljor, gryner, pasta, buljonger, mjöl, sylt, marmelader, säser, bröd och drycker) primärt tillgängliga i dagligvaruhandeln i Sverige.



Helios

Ett ledande varumärke i kategorin ekologiska produkter. Helios erbjuder ett brett sortiment ekologiska livsmedel (drycker, gryner, fröer, mjöl, kryddor, nötter, torkad frukt, oljor, pasta, ris, bröd, och smaksättare) primärt tillgängliga i dagligvaru- och hälsofackhandeln i Norge.



Celnat

Ett ledande varumärke i kategorin ekologiska produkter. Celnat erbjuder ett brett sortiment av ekologiska och växtbaserade produkter (rostade gryner, spannmål, flingor, mjöl, ris, fröer och veggie mix) primärt tillgängliga i hälsofackhandeln i Frankrike och Spanien.



HappyBio

Ett relativt nyetablerat varumärke i kategorin ekologiska produkter. Happy Bio erbjuder ett brett sortiment av ekologiska livsmedel (mjöl, fröer, gryner, flingor och andra frukostprodukter) primärt tillgängliga i dagligvaruhandeln i Frankrike.



Vegetalia

Ett ledande varumärke i kategorin ekologiska produkter. Vegetalia har ett brett sortiment av ekologiska och växtbaserade livsmedel (ekologisk barnmat, vegetabilisk protein, vegetabiliska burgare och pateér) primärt tillgängliga i hälsofackhandeln i Spanien och Frankrike.



Eskimo-3

Ett varumärke med högkvalitativa produkter i kategorin konsumenthälsoprodukter. Eskimo-3 är en serie kosttillskott, som är rik på Omega-3 fettsyror EPA & DHA för hjärtat, hjärnan och synen. I sortimentet finns både naturliga och högkoncentrerade fiskolja primärt tillgängliga i hälsofack-, apoteks- och dagligvaruhandeln i Norden. Dessutom säljs sortimentet på export till cirka 10 länder utanför Norden.

