

**Pressmeddelande**  
**1996-11-04**

## **Kraftig resultatförbättring i Swedish Match**

Swedish Matchs försäljning under de första nio månaderna 1996 ökade i lokala valutor för samtliga divisioner. Uttryckt i svenska kronor minskade försäljningen från 5 535 Mkr till 5 436 Mkr. Den starkare kronan har påverkat försäljningsvärdet negativt med ca 350 Mkr.

Resultatet före poster av engångskaraktär ökade med 19 procent, från 1 032 Mkr till 1 223 Mkr. Resultatet förbättrades i samtliga divisioner.

Resultatet före skatter och minoritetsandelar uppgick till 1 037 Mkr (1 223) efter poster av engångskaraktär på -123 Mkr (+261). För de första nio månaderna 1996 uppgick nettoresultatet till 715 Mkr (853).

### **Koncernchefen Göran Lindén kommenterar:**

“- För niomånadersperioden i sin helhet redovisar samtliga divisioner betydande resultatförbättringar. För de största ökningarna svarar Division Tobacco Nordic och Division Tobacco USA, vilka också redovisar ett starkt tredje kvartal.

- Resultatförbättringen i dessa divisioner är bland annat en följd av ökad försäljning av de rökfria tobaksprodukterna, vars relativa andel av koncernens försäljningen nu uppgår till 27 procent. Vid en jämförelse med flertalet andra tobaksföretag är Swedish Match, genom det stora inslaget av snus och tuggtobak, avsevärt mindre beroende av cigarettförsäljningens utveckling, vilket kan förtjäna att påpekas. I USA, där legala aktioner mot cigarettföretagen är vanliga och ofta påverkar bedömningen av tobaksindustrin, säljer vi överhuvud taget inga cigaretter.

- Resultatförbättringen i Divisions Lights är främst en följd av ökad försäljning av engångständare och produktivitetsförbättringar. Problemet med pressade priser och låga marginaler kvarstår på vissa marknader.

- Kostnadssänkningar genom nedläggningar av tobaksfabrikerna i Arvika, Härnösand och Tallinn samt en av tändsticksfabrikerna i Ungern kommer att påverka koncernens resultat positivt från och med nästa år.”