

# Carlsberg vinstökar – går starkt i Sverige

**Resultat. Danska bryggerikoncernen Carlsberg redovisar en ökad rörelsevinst men något minskad omsättning för 2009. Men målet är att öka marginalerna ytterligare.**

**Företaget berömmar** sig självt för att med bättre planering och effektivitet ha parerat en svår marknad och även lyckats öka sina marknadsandelar.

Rörelsevinsten ökade med 18 procent till 9,4 miljarder danska kronor medan omsättningen sjönk cirka 1 procent till 59,4 miljarder. Det ger en marginal på 15,8 procent.

Carlsberg i Sverige gick mycket bra 2009. Resultatet, som presenterades i torsdags, visar på en ökning med 20 procent till 325 miljoner kronor. Det är det högsta hittills i bolagets historia. Försäljningen stannade på 3,2 miljarder kronor, oförändrat mot förra året.

**Otto Drakenberg**, vd för Carlsberg Sverige, säger i ett pressmeddelande att en viktig orsak till framgången är att man arbetat intensivt för att öka medarbetarnas engagemang i företaget. Engagemang föder lönsamhet, menar han. Dessutom har Carls-

berg fokuserat på de lönsamma produkterna och minskat arbetet med de mindre lönsamma.

Lågkonjunkturen har slagit mot restaurangmarknaden men när det gäller försäljningen på Systembolaget har Carlsberg ökat sin försäljning. Cider och alkoholfri öl är två produktområden som ökar i popularitet bland de svenska konsumenterna.

I östra Europa har också Carlsberg ökat marknadsandelarna, framför allt i Ukraina och Ryssland. Carlsberg har nu 40,6 procent av ölmarknaden i Ryssland.

Samtidigt fortsätter koncernen att beta av den stora skuldbörda man drog på sig i samband med köpet av halva Scottish & Newcastle. Under året sjönk den räntebärande skulden med 8,5 miljarder kronor till 35,7 miljarder.

Målet för Carlsberg är att om 3–5 år nå en rörelsemarginal på 20 procent. Lägst ska den bli i norra och västra Europa med intervallet 15–17 procent och högst i östra Europa med 26–29 procent.

Dessa nya mål innebär en ökning med 2–5 procentenheter i förhållande till tidigare mål.