

Rekordförsäljning i kvartalet och bra vinsttillväxt

Omsättningen för fjärde kvartalet 2021 var 140 MSEK, vilket motsvarar en tillväxt på 51 procent mot samma period föregående år. Det är också 9 MSEK bättre än det tidigare rekordkvartalet Q3 2019. Trots att alla marknader fortfarande påverkas av pandemin ser Boule en positiv utveckling av både försäljning och orderingång. Försäljningen av förbrukningsvaror ökade med 47 procent mot föregående år, med 23 procent jämfört med Q3 2021 och ligger nu över nivån innan pandemin. Även när det gäller antalet levererade instrument och OEM-försäljningen var det ett rekordkvartal. Intäkterna ökade med 45 procent respektive 110 procent mot samma period föregående år. Tillväxten beror på en återhämtning efter pandemin, en fortsatt tillväxt av vår OEM-affär samt att våra marknadssatsningar i Mellanöstern och Afrika börjar ge resultat.

Bristen på elektronikkomponenter och andra insatsvaror fortsatte att skapa betydande utmaningar för vår produktion. Tack vare hårt arbete har vi klarat leveranserna, men det har också medfört ökade kostnader vilket påverkat både bruttomarginalen och övriga rörelsekostnader. Bruttomarginalen för kvartalet blev 41,2 procent, också påverkad av en produktmix med en större andel instrument till Indien samt ökad OEM-försäljning.

Rörelseresultatet landade på 13,8 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 9,9 procent. Resultatet belastas av merkostnader för insatsvaror, övertid, omkonstruktioner och högre transportkostnader motsvarande cirka 6 MSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten var 12 MSEK. Under kvartalet har 15 MSEK investerats i Boules nya produktplattform.

Fantastiskt resultat av hela organisationen och våra partners under 2021

Att vi levererar vår historiskt bästa kvartalsförsäljning under en pågående pandemi är möjligt tack vare ett hängivet arbete av alla mina kollegor och ett gott samarbete med alla våra partners. Jag vill tacka samtliga för deras fantastiska insatser under ett utmanande år. Vi har sett en gradvis förbättring varje kvartal under 2021. Det riktiga lyftet kom dock först i fjärde kvartalet även om utmaningarna i försörjningskedjan består. För helåret steg omsättningen med 16% till 463 MSEK och rörelseresultatet blev 36 MSEK motsvarande en marginal på 7,8 procent. Jag är väldigt stolt över hur vi hanterat alla utmaningar det senaste året.



Mycket positiv utveckling av OEM-affären

Boule är en av få tillverkare som utvecklar och tillverkar både instrument, reagenser, blodkontroller och kalibratorer. Det gör oss till en eftertraktad partner även för andra tillverkare, en kompetens vi strategiskt jobbar med att utveckla. OEM-affären, där vi säljer förbrukningsvaror till andra tillverkare, har växt med 43 procent för helåret 2021, mycket tack vare det kontrakt som slöts under 2020. Våra OEM-kunder kommunicerar ökande försäljningsprognoser inför 2022.

En milstolpe för vår anpassning till det nya Europeiska regelverket, IVDR

Det nya regelverket i Europa, IVDR, införs i maj 2022. Införandet av IVDR passerade en viktig milstolpe under november då en andra och slutgiltig revision av Boules kvalitetssystem genomfördes utan anmärkningar. Det var oerhört stimulerande att få ett kvitto på det arbete organisationen under lång tid lagt ner på att anpassa kvalitetssystemet.

Det föreslagna uppskjutandet med ett senarelagt och fasat införande av IVDR för vissa riskklasser av produkter är nu beslutat av EU. Boule kommer att uppdatera produktokumentationen för vissa produkter med en lägre riskklassificering, s.k. självcertifiering, under 2022. För äldre produkter med högre riskklassificering är slutdatum för anpassning till IVDR i maj 2027.

Bra framdrift med ny produktplattform och innovation

Vår nya hematologiplattform närmar sig nu en slutlig design för det första instrumentet, ett avancerat 5-parts system för den globala humanmarknaden. Även här är det en tuff utmaning med material- och

komponentförsörjning vilket påverkar byggnation av de instrument som krävs för klinisk validering. Tidslinjen för start av klinisk validering av instrument och förbrukningsvaror har skjutits framåt något och därmed även lanseringen till början av 2023.

Den nya plattformen innehåller också en molnbaserad infrastruktur och tjänster baserat på detta. Detta går enligt plan med planerad lansering i slutet av 2022, då vissa instrument i befintlig installerad bas kommer att kunna ta del av det nya tjänsteerbjudandet.

Portföljen kommer kontinuerligt uppgraderas baserat på den nya plattformen med nya produkt- och tjänsteerbjudanden den kommande 2-5-årsperioden.

Annette Colin ny CFO

I april tar Annette Colin över som ny CFO efter Christina Rubenhag som går vidare och blir CFO på Addlife. Jag vill tacka Christina för ett mycket bra samarbete och för hennes bidrag till Boules utveckling och önskar henne all lycka i framtiden. Samtidigt är jag väldigt glad över att välkomna Annette till Boule. Annette har en bred erfarenhet både av att leda finansorganisationer i globala företag och av strategiskt förändringsarbete och blir en nyckelperson i den fortsatta utvecklingen av Boule.

Vi inleder 2022 med en välfylld orderbok

Marknadsutvecklingen för 2022 är svårbedömd. Det mesta talar dock för en fortsatt återhämtning även om utmaningar med insatsvaror och logistik består. Boule har en stor installerad bas i utvecklingsländer som har en låg vaccinationsgrad. På lite längre sikt förväntar vi oss att testvolymerna även i dessa länder återgår till mer normala nivåer, vilket kommer bidra till en fortsatt ökande försäljning av förbrukningsvaror och förbättrad lönsamhet.

Som bolag fortsätter vi att anpassa oss till ständigt nya förutsättningar. I början av 2022 höjer vi våra priser gentemot våra distributörer för att minska marginalpåverkan av prisökningarna på material och merkostnader i logistikkedjan.

Vi har under 2021 målmedvetet arbetat med att stärka Boules marknadsnärvaro, hantera effekterna av pandemin parallellt med våra strategiska utvecklingsprojekt. Vårt kommersiella team och våra distributörer har lyckats väl med att skapa och säkra affärer under året som gick och väsentligt ökat orderingången. En viss del av orderstocken från fjärde kvartalet tar vi med oss in i det nya året som vi inleder med en orderbok som är betydligt större än normalt. Vi lämnar 2021 som ett starkare bolag och blickar framåt mot ett 2022 som ser lovande ut.



NÄSTA ➤