Detta är Boule Diagnostics

Boule Diagnostics AB är ett globalt diagnostikbolag specialiserat på patientnära, decentraliserad bloddiagnostik och är en av få aktörer på den globala diagnostikmarknaden som i egen regi utvecklar, tillverkar och marknadsför instrument och förbrukningsvaror för bloddiagnostik. Bolaget riktar sig främst mot små och medelstora sjukhus, kliniker, laboratorier, veterinärmottagningar, samt andra diagnostikbolag till vilka Boule erbjuder kompletta system för blodcellräkning (hematologi) inom såväl human- som veterinärdiagnostik. Boule har starka positioner på viktiga tillväxt-marknader i exempelvis Asien och har under de senaste åren förbättrat bolagets positioner på den snabbväxande veterinärmarknaden. Verksamheten bedrivs genom rörelsedrivande dotterbolag i Sverige, USA, Mexiko och Ryssland. Koncernen omsatte omkring 400 miljoner SEK 2020 och har över 200 anställda. Försäljningen sker globalt, företrädesvis via bolagets över 200 distributörer i fler än 100 länder, med stöd av Boules egna lokala säljare och servicepersonal. Boule är sedan 2011 noterat på Nasdaq Stockholm.

VISION

Förbättrad hälsa tillgänglig för alla, var som helst i världen.

MISSION

Nära samarbete med kunder och partners för att erbjuda användarvänliga, högkvalitativa, patientnära diagnostiklösningar var som helst i världen.

AFFÄRSIDÉ

Effektivt utveckla, tillverka och erbjuda helhetslösningar för human- och veterinärmarknaderna.

FINANSIELLA MÅL

- En rörelsemarginal (EBIT-marginal) som överstiger 15 procent,
- En långsiktig försäljningstillväxt som överstiger 10 procent per år,
- En nettoskuld (räntebärande skulder minus likvida medel) som maximalt är 3 gånger större än rörelseresultatet på helårsbasis.
- En årlig utdelning som motsvarar 25–50 procent av årets resultat beaktat bolagets likviditet.

STRATEGIER

Skydda och expandera Boules kärnverksamhet
Fortsätta effektivitetsförbättringar, ökad produktionskapacitet samt säkerställa kvalitet och regelefterlevnad. Utveckla och lansera nästa generations systemplattformar.

Säkerställa positioner på tillväxtmarknader
Vidareutveckla distributörsrelationer och nätverk samt stärka den lokala närvaron.

Tillväxt i nya segment och marknader
Expandera på nya geografiska marknader och i nya kundsegment med förbättrade försäljningsmetoder och resurser, samt tillsammans med samarbetspartners.

Utveckla OEM- och CDS-brand verksamheterna
Satsa på och expandera utvalda lönsamma produktsegment (CDS=Clinical Diagnostic Solutions, OEM=Original Equipment Manufacturer).

Bredda kunderbjudandet
Utveckla nya systemplattformar och bredda produktportföljen genom samarbeten och förvärv. Utöka erbjudandet av service och kundlösningar.

VÅRA VARUMÄRKEN

Swelab Medonic Quintus exigo

NÄSTA