Kraftigt förbättrad försäljning

Äntligen börjar vi se tydliga tecken på återhämtning i marknaden. Minskad smittspridning och ökande vaccinationsgrader har minskat restriktionerna på flera marknader och samhällen börjar öppna upp. Av våra marknader är det USA som kommit längst vilket gett en stabil försäljning på en normal nivå. Ökad instrumentförsäljning i enstaka länder i Asien tillsammans med en bra utveckling av OEM affären ger en försäljningsökning på 22 procent, motsvarande en ökning på 34 procent valutajusterat.

Den starka instrumentförsäljningen i Asien bekräftar vår marknadsposition samtidigt som det sänder en mycket positiv signal om att marknaden förväntar sig en återgång till mer normala patient- och provtagningsflöden. Efterfrågan på instrument har under kvartalet överträffat vår leveranskapacitet, som varit nedsatt på grund av störningar i vår leveranskedja, vilket gjort att vi tvingats senarelägga vissa kundleveranser.

Många marknader är dock fortsatt drabbade av Covid-19 med restriktioner som håller nere patientbesök och provtagningar. Detta påverkar kvartalets försäljning av förbrukningsvaror som ligger kvar på fortsatt låga nivåer, dock med en ökning på 6 procent mot föregående år. Den fortsatt låga försäljningen av förbrukningsvaror och den därmed ogynnsamma produktmixen slår mot bruttomarginalen som i kvartalet uppgick till 41,7 procent. Bruttomarginalen har även tyngts av ökade kostnader i leveranskedjan avseende logistik, ökade priser på insatsvaror samt negativa produktionsvarianser till följd av störningar.

Rörelseresultatet var 2,3 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 2,1 procent.

Det operativa kassaflödet uppgick till 8,2 MSEK och koncernens disponibla likvida medel är nu 67 MSEK.

Välfylld orderbok för instrument och stark OEM-försäljning



Vi har haft en god orderingång under våren och inleder tredje kvartalet med en orderbok som är större än normalt vid tredje kvartalets början. För att öka vår leveranskapacitet framöver har vi utökat antalet operatörer i instrumentproduktion. Produktionskapaciteten begränsas dock fortsatt av en brist på insatsvaror vilket förutom att det sinkar vår produktionstakt även tillfälligt driver kostnader. Vi bedömer dock att situationen med komponentbrister och logistik kommer att gradvis förbättras under hösten. Vårt team har gjort ett fantastiskt arbete under våren för att lösa de utmaningar vi har haft för att säkra produktion. Vi agerar på omvärldsfaktorer för att optimera varuförsörjningen och arbetar med att förbättra bruttomarginalen.

OEM-försäljningen fortsätter att utvecklas mycket bra. Produktlinjen ”OEM och CDS brands” ökade med 41 procent jämfört med förra året. Leveransavtalet avseende förbrukningsvaror som ingicks i augusti 2020 med en av våra större kunder är nu fullt implementerat och bidrog med betydande intäkter under andra kvartalet. Orderboken ser stark ut för tredje kvartalet. Det finns också flera lovande projekt under utveckling med potential för att öka intäkterna 2022.

Ökning av marknadsaktiviteter

Sedan pandemin startade har alla större konferenser och mässor ställts in och det är därför mycket glädjande att vi i juni, för första gången på över ett år, kunde delta på en större mässa. Mässan skapar förhoppningar om en mer normaliserad värld och marknad. Mässan som var i Dubai attraherar främst distributörer och andra industriella aktörer med fokus på mellanöstern och Afrika, regioner med stor potential för Boule. Vi var på plats i för att utveckla och knyta kontakter med existerande och nya distributörer.

Försäljning av veterinärprodukter växte bra i kvartalet bland annat tack vare en ny distributör i Malaysia. Tillsammans med denna distributör höll vi en on-line produktutbildning riktad till distributörens slutkunder som gav ett omedelbart positivt utfall.

Bra utveckling i viktiga framtidsprojekt

Plattformsprojektet har utvecklats enligt plan. Givet förutsättningarna med långa ledtider speciellt på elektronik är det positivt att vi har lyckats leverera på de viktigaste milstolparna, vilket i kvartalet var genomförandet av systemintegration på den planerade slutliga hårdvarukonstruktionen. Under kvartalet var investeringen i den nya plattformen 13 MSEK och release av ett första avancerat 5-parts instrument planeras till slutet av 2022.

Färdigställandet av vår fabrik i Ryssland för lokal tillverkning av förbrukningsvaror närmar sig. I mitten av juni levererades de sista delarna av produktionsutrustningen och nu pågår installation, testning och validering av produktionsprocessen. Vi planerar för första kommersiella leverans mot slutet av sommaren.

Arbetet med att förbereda Boules kvalitetssystem och produkter för det nya europeiska regulatoriska regelverket IVDR som träder i kraft i maj 2022 fortskrider enligt plan.

Förstärkning av ledningsgrupp och organisation

Arbetet med att utveckla och förstärka organisationen fortgår. Vi förbereder organisationen för att hantera nya regulatoriska krav och driva en global kommersialisering av produkter baserat på den nya plattformen. Under kvartalet har vi rekryterat ett antal nyckelpersoner, däribland två personer som kommer ta plats i koncernledningen. Ann-Helen Engman blir ny global kvalitetschef. Mattias Isaksson blir global marknadschef, vilket är en ny roll i koncernledningen. Jag ser fram emot att vi får dra nytta av Ann-Helens och Mattias djupa expertis och stora erfarenhet för att fortsätta utveckla Boule.

Det har varit en intensiv vår och sommar för Boule där vi stärkt både organisation och passerat viktiga milstolpar. Marknaden är fortfarande negativt påverkad av pandemin, men vi ser en positiv utveckling på efterfrågan vilket resulterat i en stark orderingång. Vi fortsätter att arbeta tillsammans med våra lojala distributörer och leverantörer för att tillvarata befintliga marknadsbehov samtidigt som vi investerar i nya produkter och projekt med målet att säkra vår långsiktiga lönsamhet och tillväxt.

Jag ser fram emot en spännande och produktiv höst,

Trevlig sommar!



NÄSTA