

Fortsatt återhämtning och välfylld orderbok

Vi har sett en fortsatt återhämtning i marknaden, och under tredje kvartalet fortsatte den positiva utvecklingen av både försäljning och ordergång. Omsättningen var 112 MSEK vilket är 13 procent mer än samma period föregående år. Jämfört med andra kvartalet 2021 ökade försäljningen av förbrukningsvaror med 11 procent.

Tillväxten i instrumentförsäljning kom framförallt från Asien och Afrika. Förbrukningsvaror är ökande eller stabila, förutom några länder i Sydostasien där försäljningen minskade på grund av utökade pandemirestriktioner. I Indien ökade försäljning av förbrukningsvaror med hela 91 procent jämfört med föregående år. Vår OEM-affär fortsätter utvecklas positivt och ökar med 44 procent.

Under kvartalet har bristen på elektronikkomponenter och andra insatsvaror skapat betydande utmaningar för våra utvecklingsprojekt samt vår produktion, vilket påverkat både försäljning och kostnader negativt. En produktmix med en större andel av enklare instrument, till framförallt Indien, pressar också våra bruttomarginaler. Viss del av orderstocken från tredje kvartalet tar vi med oss in fjärde kvartalet som vi inleder med en orderbok som är större än normalt.

Rörelseresultatet landade på 13 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 11,7 procent. Resultatet belastas av merkostnader för insatsvaror och högre transportkostnader. En successiv förbättring av lönsamheten kommer när volymerna ökar. Vi levererar detta resultat samtidigt som vi driver förbättringsprojekt och tar kostnader för att anpassa organisation och verktyg för att rusta Boule för framtiden. Arbetet fortsätter med att uppdatera våra kvalitetssystem och viss produktdokumentation för att möta nya regulatoriska krav, IVDR. Mycket positivt är att Europeiska kommissionen föreslagit en ändring från full implementation av IVDR i maj 2022 till ett stegvist införande, vilket innebär att våra befintliga instrument kan säljas fram till 2027 med nuvarande CE-märke.

Det operativa kassaflödet var 10 MSEK och under kvartalet har 11 MSEK investerats i Boules nya produktplattform.

Marknaden fortsatt påverkad av pandemin

I många utvecklingsländer är vaccinationsgraden låg med fortsatta restriktioner, vilket resulterar i färre patientbesök och att färre diagnostiska test blir utförda. Boule är fortsatt drabbat då vi har en stor installerad bas i utvecklingsländer. På lite längre sikt förväntar vi oss att testvolymerna även i dessa länder återgår till mer normala nivåer, vilket kommer bidra till ökad försäljning.

Vi påverkas av volatiliteten på marknaden och det finns fortsatta risker och problem med materialförsörjningen som vi kommer att få leva med även under nästa år. Det är utmanande och skapar merarbete och högre kostnader, men Boule har under året hanterat dessa utmaningar väl. Vi anpassar oss, jobbar nära leverantörer, lämnar mer långsiktiga prognoser, hittar nya leverantörer, gör omkonstruktioner och byter komponenter när det krävs. Delvis kan ökade kostnader kompenseras med ökade priser. Vi har gjort vissa prisjusteringar redan i år på utvalda marknader. Detta är dock en åtgärd som tar viss tid att få fullt genomslag.

Offensiva satsningar för att stärka Boules marknadspositioner

Ryssland är en marknad med betydande potential för Boule. Sedan några år har vi etablerat ett säljbolag där för att komma närmare marknad och distributörer. Under kvartalet färdigställdes vår fabrik och de första leveranserna av förbrukningsvaror skeppades från den nya produktionsanläggningen till kunder i Ryssland. Lokal produktion innebär omedelbara fördelar i offentliga upphandlingar, förkortade ledtider, lägre transportkostnader och minskad miljöbelastning från transporter.

Under kvartalet har vi också etablerat lokal närvaro i Mellanöstern och Afrika, med säljansvariga baserade i Förenade Arabemiraten och Kenya. Detta är en satsning på lite längre sikt, men vi ser redan nu nya affärsmöjligheter i dessa regioner.



Strategin fokuserar på att kontinuerligt uppdatera och bredda vårt erbjudande

I en osäker värld står Boule på en solid grund med kompetenta och ambitiösa medarbetare, flera spännande framtida projekt och en affärsmodell som baseras på en stor och växande installerad bas som genererar en återkommande försäljning av förbrukningsvaror med god marginal.

Vi har fokus på fortsatt expansion på tillväxtmarknader där lokal närvaro, i kombination med vår expertis inom hematologi, och med robusta tekniklösningar ger oss konkurrensfördelar. Vår strategi att sälja våra lösningar via distributörer ligger fast.

Parallellt driver vi program för ökad innovationstakt med nya helhetslösningar som kommer att vara uppkopplade. Under året har vi ökat utbudet från Boule Academy, vår utbildningsplattform, där vi delar kunskap om service, klinisk betydelse samt handhavande som är värdefull för såväl våra distributörer som slutanvändarna.

Vår långsiktiga ambition är att kontinuerligt bredda vårt erbjudande av nya produkter och tillhörande tjänster för att leverera våra högkvalitativa tester till fler människor runt om i världen. Genom detta bidrar vi till förbättrad hälsa och välbefinnande när användarna kan få snabba provsvar som effektiviserar vården, vilket även gagnar patienterna.

Nya plattformen är basen för en uppdaterad produktportfölj

Ett intensivt utvecklingsarbete pågår som skapar förutsättningar för att Boule globalt skall vara en ledande framtida aktör inom decentraliserad bloddiagnostik med nya innovativa lösningar. Investeringen i en ny produktplattform möjliggör en uppdatering av hela vår produktportfölj de kommande 3-5 åren. Förutom framtagande av nya instrument pågår nu utvecklingen av en egen molntjänst. Initialt kommer vi erbjuda molntjänster som används för service och underhåll. Över tid kommer ny funktionalitet att läggas till och genom uppkopplade tjänster samt utbildning via Boule Academy kommer Boule att öka kundvärdet och skapa differentierade lösningar. De första av dessa lösningar kommer att lanseras mot slutet av 2022.

Positiva trender

Under 2021 har vi sett en tydlig trend med ökande försäljning för alla våra produkter. Jag är stolt över hur vår personal löst alla de utmaningar vi haft med materialförsörjning och logistik så här långt. Utmaningar med inleveranser kommer att påverka oss även fortsatt. . Samtidigt har vi en hög aktivitet både kommersiellt och i våra utvecklingsprojekt samt en välfylld orderbok, vilket gör att vi ser fram emot avslutningen av 2021 och kommande år med tillförsikt.

