Stark försäljningstillväxt och förbättrat rörelseresultat

Boule inledde året med stark försäljningstillväxt. Vi redovisade den högsta omsättningen under ett första kvartal strax under rekord-omsättningen i Q4 2021. OEM-affären med förbrukningsvaror till andra tillverkare fortsätter att utvecklas positivt och nådde en ny högsta nivå. Trots att vissa marknader, framförallt i Sydostasien, fortsätter att vara påverkade av pandemin fördubblades omsättningen i Asien jämfört med föregående år.

Omsättningen ökade med 32 procent jämfört med föregående år, till 133 MSEK. Försäljningen av förbrukningsvaror ökade med 29 procent och uppgick till 54 MSEK. Instrumentförsäljningen ökade med 20 procent och nådde 41 MSEK. OEM-affären ökade med 6 procent mot föregående kvartal och nära fördubblades jämfört med första kvartalet 2021.

Försörjningen av elektronikkomponenter och andra insatsvaror är fortsatt mycket besvärlig och störningarna har förvärrats mot slutet av kvartalet. Detta har begränsat produktion och försäljning. Bruttoresultatet för kvartalet uppgick till 57 MSEK, motsvarande 43 procent bruttomarginal, 1,5 procentenhet lägre än föregående år. Kvartalet belastades av fördyrade insatsvaror med cirka 5 MSEK, ojämn beläggning i produktionen och högre transportkostnader. Detta tyngde bruttomarginalen med cirka 5 procentenheter. Dessutom påverkades bruttomarginalen av en ogynnsam produkt/regionmix med en större andel instrument till framförallt Indien och en ökad andel OEM försäljning. Prisjusteringar till kund kompenserade till viss del dessa effekter.

Rörelseresultatet uppgick till 10 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 7,8 procent, vilket är 1,0 procentenhet bättre jämfört med föregående år.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -1,3 MSEK vilket är väsentligt sämre än normalt. Det beror i huvudsak på lageruppbyggnad och ökade kundfordringar. En stor del av leveranser och fakturering skedde i slutet av kvartalet på grund av produktionsstörningar.

Under kvartalet uppgick investeringarna i Boules nya produktplattform till 18 MSEK.

Lojala partners och slutanvändare samt en stark kommersiell organisation levererar tillväxt



Omvärldsfaktorer som omfattande globala störningar i materialförsörjning- och logistik, geopolitisk instabilitet samt en del återkommande pandemirestriktioner skapar motvind för många företag. Även vi och våra partners har haft stora utmaningar med att hålla en god servicenivå och klara leveranser. Hela vår organisation har i samarbete med våra distributörer gjort ett fantastiskt jobb med att bemästra dessa utmaningar och leverera en rekordhög omsättning för ett första kvartal.

Boule fortsätter växa tack vare vår affärsmodell med intäkter från en stor installerad bas, mycket gott samarbete med lojala distributörer och kunder samt att vi har en proaktiv och dynamisk kommersiell organisation som alltid ser möjligheter. Vi expanderar i Mellanöstern och Afrika och har ett flertal nya distributörer i dessa regioner som börjat marknadsföra våra produkter.

Antalet kundaktiviteter fortsätter öka för Boule Academy. Vi har börjat resa igen och vår personal har haft möjlighet att träffa distributörer och slutkunder igen efter pandemin. I januari deltog vi på mässan Medlab Middle-East i Dubai. Vi har också deltagit på flera lokala kongresser och utställningar. Det fysiska mötet och utbytet av idéer som sker vid dessa sammankomster skapar energi i hela organisationen.

Vi har tagit initiativ till nya prishöjningar och anpassar leveransvillkor för att minska vår exponering mot de volatila transportkostnaderna. Prisjusteringar för att kompensera ökade kostnader för insatsvaror görs löpande inom ramen för de avtal vi har med våra distributörer.

Kriget i Ukraina

Vi är alla chockade över den ryska invasionen och utvecklingen i Ukraina. Våra tankar går till alla som drabbats av denna fruktansvärda tragedi. Vi följer utvecklingen med beredskap att agera. Eftersom våra produkter används för att hjälpa läkare att ställa diagnoser omfattas de inte av sanktioner men indirekt kommer sanktionerna att påverka vår ryska verksamhet när banksystem och transporter inte fungerar tillfredställande. Med anledning av kriget är marknadsutsikterna för Ryssland och Ukraina mycket osäkra.

Framtiden tar form

Vi är i slutfasen av implementeringen för att uppfylla den första fasen av det nya regulatoriska regelverket i Europa, IVDR, vilket införs 26 maj. Detta arbete medför högre kostnader under 2022.

Med Boules nya produktplattform påbörjas en digital transformation för våra lösningar. En viktig del av den nya plattformen är en molnbaserad infrastruktur och tjänster som bygger denna. Utvecklingen av molnbaserade tjänster fortlöper enligt plan och en första lansering med servicefunktionalitet planeras till slutet av 2022. För att säkerställa att kunna hålla en hög investeringstakt i den nya produktplattformen tog vi i slutet av april upp ett lån på 35 MSEK.

Det första instrumentet på den nya hematologiplattformen är ett avancerat 5-parts system för den globala humanmarknaden. Utvecklingen går bra och vi är snart redo för initiala kliniska tester. Även för de mindre prototypserier som byggs nu är tillgången av elektronikkomponenter begränsad och ledtiderna är mycket långa, vilket tyvärr skjuter tidslinjerna framåt. Vi räknar med att formell release kommer ske första halvåret 2023 och då kan vi lämna in ansökan för regulatoriska godkännanden. Ledtider för att få dessa godkännanden avgör när vi kan få intäkter från nya produkter.

Vi har nu levererat två rekordkvartal och orderboken är fortsatt större än normalt. Kortsiktigt finns det utmaningar, framförallt kopplat till den geopolitiska instabiliteten och effekterna som följer av det. Utsikterna för 2022 är svårbedömda.

Boule har duktiga medarbetare och lojala distributörer och kunder som är motiverade att fortsätta leverera bloddiagnostik till alla, överallt i världen. Det känns tryggt i en omvärld som är under snabb förändring.



Jesper Söderqvist
VD och Koncernchef

NÄSTA