Rekordomsättning trots produktionsstörningar

Vi levererade vår högsta omsättning för ett kvartal hittills, trots störningar i produktion. Detta tack vare ett fantastiskt samarbete med distributörer globalt och valutamedvind. Omsättningen ökade med hela 27 procent och uppgick till 141 MSEK. Organiskt, rensat för valutaförändringar, blev tillväxten 14 procent mot föregående år. Tillväxten drevs främst av efterfrågan på förbrukningsvaror och instrument som båda ökade med 29 procent.

Bruttomarginalen påverkades negativt av region- och produktmix där framförallt instrument drabbades av ökade kostnader. Inköp av elektronikkomponenter på spotmarknaden, motsvarade drygt 8 MSEK i ökad kostnad. Vi har haft covid-relaterade leveransförseningar från Shanghai samt tillfälliga störningar i produktionen av förbrukningsvaror i Sverige vid införandet av det nya europeiska regelverket, IVDR. Upprepade produktionstopp skapade ökade kostnader för produktion och försenade kundleveranser mot slutet av kvartalet. Bruttomarginalen sjönk till 38 procent.

Rörelseresultatet uppgick till 5 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal på 4 procent. Förutom den lägre bruttomarginalen har vi haft högre omkostnader för omkonstruktioner av elektronik och uppdatering av produktdokumentation för IVDR. Prishöjningar i kvartalet kommer att få genomslag senare i år och vi räknar med att bruttomarginalen återhämtar sig i takt med att försörjningskedjan stabiliseras, även om vi inte räknar med att det sker fullt ut under detta året.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -8,7 MSEK. Ökningen av rörelsekapitalet förklaras av ökade kundfordringar på grund av hög försäljning sent i kvartalet som följd av leveransproblematik, samt minskade leverantörsskulder. Lagret minskade under kvartalet.

Under kvartalet uppgick investeringarna i Boules nya produktplattform till 20 MSEK.

Viktiga milstolpar i kvartalet

Det nya regulatoriska regelverket i Europa, IVDR, infördes i maj. Boule är nu redo att efterleva de nya mer krävande reglerna för leverantörer, som vill sälja på den europeiska marknaden. Vi har noterat att CE-märkning enligt IVDR kommer att efterfrågas i framtida upphandlingar även i andra delar av världen.

Utveckling av den nya instrumentplattformen har gått framåt trots att återkommande utmaningar i löpande produktion krävt omprioriteringar. En milstolpe är att vi påbörjat insamling av extern klinisk data för att kunna optimera de algoritmer som klassificerar blodceller, vilket är ett viktigt steg innan de kliniska studier som kommer användas för regulatoriska ansökningar kan påbörjas.

Boule har utsett David Metrena till ny försäljningschef i USA efter Bob Ariano, som går i pension. David, med lång erfarenhet inom diagnostikbranschen, kommer fortsätta utveckla verksamheten samt förbereda organisation och den amerikanska marknaden inför framtida produktlanseringar.

Vi har slutit ett distributörsavtal med Fujifilm Europe, som är en ledande leverantör av medicinteknik till veterinärmarknaden. De ska initialt sälja vårt veterinärinstrument Exigo H400, ett 4-parts instrument, till kunder i tre europeiska länder och vi för redan en dialog om att utöka distribution till att omfatta fler länder i Europa. Detta avtal visar på styrkan i Boules erbjudande. Att attrahera marknadsledande distributörer, som Fujifilm, reflekterar Boules höga produktkvalitet, engagerade medarbetare och en ändamålsenlig produktportfölj.

Motvind i omvärlden

I Östeuropa minskade omsättningen med 5 procent. Det fruktansvärda kriget i Ukraina är nu inne på sin femte månad och vi ser ingen utveckling mot fred. Även om vi försöker fortsätta driva verksamheten i hela regionen inom de ramar som sanktionerna definierar förväntas ytterligare minskad omsättning. Vi har betydande belopp i vårt ryska bolag som vi inte kan få utbetalt till Sverige.

Trots att pandemin klingat av befaras väntetider och behandling av regulatoriska ansökningar för nya produkter hos både FDA och anmälda organ i Europa ha ökat till 6-14 månader. Detta sammantaget kommer skjuta marknadsintroduktioner framåt. Vi kommer därför inte att kunna räkna med betydande intäkter från den nya plattformen förrän mot slutet av 2024 i vissa geografier och fullt ut 2025.

Trots stark tillväxt har flera omvärldsfaktorer negativt påverkat både lönsamhet och tillväxt. Vi befarar att även andra halvåret kommer att innebära brist på insatsvaror och höga inköpspriser, vilket riskerar fortsätta pressa lönsamhet och tillväxt.

Framåtblickande

Vi har nu omsättningsmässigt levererat tre starka kvartal i rad trots en mycket utmanande marknad och problematisk varuförsörjning, där Boules fantastiska medarbetare och samarbetspartners gjort sitt yttersta för att ställa om och anpassa verksamheten efter nya förutsättningar.

Den nya produktplattformen och takten med vilket den utvecklas är en viktig hörnsten för Boules framtida affärer. Givet förändrade och väsentligt mer volatila marknadsförutsättningar ser vi nu över affärsplaner och finansiering av nya produkter.

Det har varit prövande tider och vi är inte alls nöjda med bruttomarginal och resultat i detta kvartal. Vi har dock under de senaste kvartalen stärkt vår marknadsposition på många marknader, etablerat nya och fördjupade distributörssamarbeten samt passerat milstolpar i produktutvecklingen. Därigenom har vi lagt grunden för att tillgodose behov av patientnära sjukvård och leverera på vår ambition om att erbjuda högkvalitativ bloddiagnostik till alla, överallt i världen.

Trevlig sommar!

Jesper Söderqvist
VD och Koncernchef

NÄSTA