

VD har ordet

Tillväxt i en utmanande marknad och stärkt operativt kassaflöde

Vi levererar en god tillväxt på de flesta marknaderna. Störst tillväxt har vi i Latinamerika där vi vann en väsentlig strategisk order. Denna order togs till ett lägre pris vilket pressar bruttomarginalen men vi säkrar å andra sidan återkommande försäljning av förbrukningsvaror under många år framöver. I Västeuropa växer vi tack vare försäljningsstart av vårt nya veterinärinstrument. I Asien är försäljningen oförändrad men potentialen stor, framför allt i Indien. Vi fortsätter att minska i Östeuropa som en följd av Rysslands krig i Ukraina. OEM försäljningen av förbrukningsvaror ökade med 21 procent i kvartalet och har vuxit med 12 procent de första 9 månaderna.

Trots konflikter och ekonomisk instabilitet globalt lyckas vi kompensera minskad försäljning i vissa marknader med nya affärer i andra och levererar en tillväxt på 4 procent efter valutajusteringar.

Finansiell utveckling

Kassan ökade med 7 MSEK under kvartalet. Det operativa kassaflödet var 28 MSEK som ett resultat av lägre kundfordringar och minskat varulager.

Bruttomarginalen förbättrades med 0,7 procentenheter trots att försäljningen under tredje kvartalet haft en produktmix med både en väsentligt högre andel instrument, där marginalen är lägre, och instrumentaffären i Latinamerika till lägre priser. För årets första nio månader förbättrades bruttomarginalen med 3 procentenheter jämfört med samma period föregående år.

Vi har initierat ett par större projekt för att minska produktionskostnaderna i framför allt den svenska verksamheten. Investeringarna kommer att ge gradvisa minskningar av tillverkningskostnaderna under 2024.

Nya affärsinitiativ i Indien

Vi har under kvartalet ingått ett licensavtal för instrumenttillverkning i Indien. Transfer av produktion beräknas ta cirka ett år. Indien är en tillväxtmarknad där den indiska regeringen gör betydande investeringar i hälsosektorn.

Beslutet att etablera lokal licensierad instrumentproduktion i Indien, utöver den reagenstillverkning som redan påbörjats, har tagits då det finns allt striktare krav på "make in India" i offentliga upphandlingar. Dessutom får vi fördelar som kortare ledtider, minskade kostnader och lägre miljöpåverkan från transporter. Instrumenten som kommer att produceras i Indien är något enklare och byggs med beprövad teknologi från våra äldre instrument. De närmaste åren kommer försäljning till Indien att gradvis skifta till licensintäkter vilket kommer att öka bruttovinsten, förbättra marginalerna, men minskar nettoomsättningen.

Investeringar och framtida tillväxt

I närtid ser vi goda möjligheter att öka försäljningen till veterinärer tack vare vår utökade produktportfölj där vi nu har både 4-parts och 5-parts hematologiinstrument. Partnerskapet med Fujifilm Europe har ökat vår marknadstäckning mot veterinärer.

Vårt strategiskt viktiga plattformsprojekt har under kvartalet tagit stora steg framåt. Förbättringarna som identifierades i våras har nu implementerats och vi går in i slutfasen av utvecklingen. Fokus är nu att förbereda den externa kliniska valideringen som skall utföras under första halvåret 2024.

Under tredje kvartalet investerades 21 MSEK i den nya plattformen, en ökning på 3 MSEK mot föregående kvartal. Ökningen beror på mer materialinköp till förserieproduktion, investering i produktionsverktyg och förberedelser av regulatoriska ansökningar. Investeringstakten kommer att sjunka under kommande år som en konsekvens av att den första 5-partsprodukten närmar sig ett färdigställande. Lansering påbörjas under 2024 och intäkterna förväntas ta fart under 2025.

Med nya distributörer i Afrika och Mellanöstern, fortsatta förbättringar av vårt kunderbjudande samt utökad service kan vi delvis kompensera för lägre försäljning i regioner med konflikter och ekonomisk instabilitet.

Vår satsning på utbildningar via vår tjänst Boule Academy ger resultat. Deltagandet ökar och våra utbildningar får överväldigande positiv feedback vilket stärker Boules varumärke.

Omvärldsläget med krig och oroligheter påverkar vår försäljning och vi jobbar outtröttligt med att anpassa oss. Tack vare stort engagemang från vår personal och våra partners fortsätter vi utveckla verksamheten även under utmanande tider.



Jesper Söderqvist
VD och Koncernchef

NÄSTA ➤