

Delårsrapport januari-juni 2015

- *Förbrukningsvaror fortsätter öka sin andel av försäljningen*

Kvartalet april–juni 2015

- Nettoomsättningen uppgick till MSEK 78,9 (69,7), motsvarande en ökning med 13,1 procent. Justerat för förändring av valutakursen på USD och EUR motsvarar det en minskning med 0,6 procent.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till MSEK 0,2 (13,7).
- Rörelseresultatet uppgick till MSEK 3,2 (3,2).
- Resultatet efter skatt uppgick till MSEK 2,4 (1,7).
- Resultatet per aktie före utspädning uppgick till SEK 0,51 (0,37) och efter utspädning 0,51 (0,36).

Delårsperioden januari–juni 2015

- Nettoomsättningen uppgick till MSEK 154,2 (143,0), motsvarande en ökning med 7,8 procent. Justerat för förändring av valutakursen på USD och EUR motsvarar det en minskning med 6,1 procent.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till MSEK -0,6 (22,7).
- Rörelseresultatet uppgick till MSEK 12,1 (9,6).
- Resultatet efter skatt uppgick till MSEK 9,0 (6,0).
- Resultatet per aktie före utspädning uppgick till SEK 1,91 (1,27) och efter utspädning 1,90 (1,27).

Väsentliga händelser under kvartalet

Nytt produktområde

Boule startade i början av det andra kvartalet utvecklingen av ett nytt produktområde - klinisk kemi - som skall nyttja Boules globala distributionsnätverk. Försäljning av produkterna bedöms kunna starta senare under året.

Väsentliga händelser efter perioden

Ökad satsning på produktion av förbrukningsvaror i USA

Boule ser stora möjligheter att effektivisera tillverkningen av blodkontroller och reagens i den amerikanska anläggningen. En planerad satsning har därför påbörjats. Bland annat har en ny amerikansk produktionschef anställts vilken kommer att leda effektiviseringsarbetet.

VD har ordet

Omsättning och marknadsutveckling

Nettoomsättningen under det första halvåret 2015 ökade med 7,8 procent till 154,2 MSEK. Justerat för valutaförändringar – framförallt förstärkningen av USD – minskade Boules försäljning med 6,1 procent jämfört med första halvåret 2014.

Minskningen beror framför allt på minskad instrumentförsäljning orsakad av den generella försvagningen av ekonomierna i Brasilien, Ryssland och Turkiet vilka alla tillhör de tio viktigaste marknaderna för oss. Nedgången av instrumentförsäljningen förklaras också av att vi under 2014 hade stora leveranser av veterinärintstrument till Storbritannien och USA.

Ett visst försäljningstapp av instrument kan också hänföras till att vissa kunder inväntar lanseringen av vårt nya instrument. På våra stora marknader – till exempel USA, Kina, Latinamerika och vissa delar av Östeuropa – kommer vi inte att se fullt genomslag för de nya systemen förrän under 2016 och 2017 då vi räknar med att ha fått de nödvändiga registreringsgodkännandena.

Vi känner stor tillförsikt till den nya plattformen med Swelab- och Medonicinstrument. De har betydande fördelar jämfört med de tidigare instrumenten och svarar nu för cirka 30 procent av den totala instrumentförsäljningen.

Fortsatt ökning av förbrukningsvaror

Under det första halvåret fortsatte förbrukningsvaror, reagens och blodkontroller, att öka sin andel av försäljningen. De svarade för 57 procent av vår nettoomsättning jämfört med 50 procent under samma period 2014. Den trendmässiga ökningen bidrar till stabilare omsättning och högre marginaler. Förbrukningsvaror till egna instrument ökade med 25 procent under perioden. Minskningen av instrumentförsäljningen som vi sett på vissa marknader har inte påverkat försäljningen av förbrukningsvaror. När man väl köpt instrument så fortsätter man med köp av förbrukningsvaror. Utvecklingen är ett kvitto på styrkan i vår affärsmodell.

Start för nytt produktionsområde

Såsom tidigare kommunicerats startade vi under andra kvartalet i år utveckling och marknadsbearbetning inom ett nytt produktområde – klinisk kemi. Det rör sig om produkter som kompletterar vårt erbjudande inom hematologi. Bedömningen är fortsatt att försäljningen av de första produkterna kan starta under det andra halvåret 2015.

Marginaler och kostnader

Rörelsemarginalen uppgick till 7,8 procent (6,6). Ökningen jämfört med föregående år beror främst på en ökad andel sålda förbrukningsvaror och den högre USD-kursen.

Rörelsemarginalen påverkades negativt av stigande försäljningskostnader och ökade FoU-kostnader. Ökningen av försäljningskostnader är primärt orsakad av den högre USD-kursen vilket påverkar oss eftersom en stor andel av försäljningskostnaderna är hänförliga till vårt amerikanska dotterbolag.

De ökade FoU-kostnaderna är primärt ett resultat av att ingen ytterligare aktivering görs från och med 1 april 2015. De FoU-kostnader som är hänförliga till utveckling av förbrukningsvaror är också exponerade för USD-kursen eftersom kostnaderna uppkommer i vårt amerikanska dotterbolag. De totala FoU-kostnaderna (aktiverade och resultatförda) under första halvåret 2015 uppgick till 13 procent av omsättningen. Motsvarande siffra föregående år var 15 procent.

Programmet P20

Boules effektiviseringsprogram P20 fortskrider i huvudsak som planerat. Utmaningarna är för närvarande produktionen av förbrukningsvaror i USA. Effektiviseringsprogrammet har ännu inte gett önskat resultat. För att komma till rätta med detta har Boule under augusti anställt en ny chef för produktionen i USA. Vi räknar med att planerade åtgärder ska ge resultat senast under 2016.

Återstoden av året

Svårigheterna för instrumentförsäljningen på våra marknader i Brasilien, Ryssland och Turkiet kvarstår sannolikt under det andra halvåret i år. Samtidigt växer försäljningen av instrument på andra marknader, i flera fall med tvåsiffriga tal. Nyförsäljningen av instrument sker huvudsakligen till nya kunder. Detta ger en stadig ökning av den installerade basen av instrument som därmed fortsätter driva en kontinuerlig ökad försäljning av förbrukningsvaror med höga marginaler.

Ernst Westman

VD och koncernchef

Informationen i denna delårsrapport är sådan som Boule Diagnostics AB (publ) org.nr 556535-0252 ska offentliggöra enligt lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnas för offentliggörande den 24 augusti kl 11:30 (CET).

För ytterligare information kontakta:

Ernst Westman

CEO/VD
+46-8-744 77 00

ernst.westman@boule.se

Fredrik Alpsten

CFO/Finansdirektör
+46-8-744 77 00

fredrik.alpsten@boule.se