

Delårsrapport 1 januari – 31 mars 2021 - Teqnon AB

”Snabbrapport TEQ 2021 Q1. Vi jobbar med coronakatalyserad affärsutveckling i befintliga bolag och förvärvar även två nya. EBITA-marginalen är i samma nivå som innan pandemin och omsättningen växer tack vare förvärven. Övervägande positiva signaler på de flesta marknader och gott om fina bolag att förvärva. Fortsätt simma.”

– Johan Steene, VD

Första kvartalet (1 januari – 31 mars 2021)

- **Nettoomsättningen** ökade med 4,7% och uppgick till 162,4 (155,1) MSEK. Den organiska tillväxten var -11,6%.
- **EBITA** ökade med 0,4% och uppgick till 9,7 (9,7) MSEK med en EBITA-marginal som uppgick till 6,0 (6,2) %.
- **Rörelseresultat** uppgick till 9,5 (9,5) MSEK med en **rörelsemarginal** som uppgick till 5,9 (6,1) %.
- **Resultat efter skatt** uppgick till 7,2 (6,8) MSEK och **resultat per aktie före utspädning** uppgick till 0,45 (0,42) SEK.
- **Kassaflödet från den löpande verksamheten** var -0,7 (11,9) MSEK beroende på förändringar i rörelsekapital.

Händelser under rapportperioden (1 januari – 31 mars 2021)

- **Förvärv av Cutting Metals Works (CMW) i Valdemarsvik AB.**
- **Statligt stöd** som koncernen erhållit till följd av corona uppgick under första kvartalet till 0,2 MSEK.

Händelser efter rapportperioden

- **Förvärv av Kema Storköksförsäljning Aktiebolag.**

Koncernen i sammandrag	3 m			12 m	
	2021	2020	Förändring	2021	2020
Belopp i kSEK	jan-mar	jan-mar		RTM	31 dec
Nettoomsättning	162 423	155 061	4,7%	666 449	659 087
EBITA	9 701	9 662	0,4%	61 443	61 403
EBITA-marginal, %	6,0%	6,2%	-	9,2%	9,3%
Resultat före skatt	9 170	8 808	4,1%	56 999	56 637
Periodens resultat	7 239	6 845	5,8%	44 355	43 962
Resultat per aktie före utspädning, SEK	0,45	0,42	5,8%	2,75	2,73
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,44	0,42	4,8%	2,73	2,71
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-663	11 898	-	102 265	114 827
Avkastning rörelsekapital (R/RK), %	45,3%	57,2%	-	45,3%	39,9%
Avkastning på eget kapital, %	17,6%	17,8%	-	17,6%	18,3%
Soliditet, %	47,2%	49,5%	-	47,2%	48,5%

VD-KOMMENTAR

Nytt men tryggt

Den inledande tiden på året var lugn. Sedan tog det sakta skruv. Och nu är det mestadels jämn fart framåt. Vår tillväxtresa fortsätter och vi har hunnit med att köpa två ytterligare väleablerade industriföretag. Vad som hände i fjol är historia och vad som komma skall vet ingen. Men här och nu gnetar vi på, för då kommer vi framåt, då blir något gjort. Lite som mästare Oogway sa till Po i Kung Fu Panda: "Yesterday is history, tomorrow is a mystery, and today is a gift. That's why they call it the present". Så vi tar det vi har och gör bra saker med det. Varje dag.

Vilka hjältar – våra dotterbolag

Då läget i världen är så vida påverkat av pandemin måste vi hela tiden vara på tårna. Vi ska snabbt kunna parera och anpassa oss utefter de nya förutsättningar som konstant presenterar sig. Det har varit mycket tal om materialbrist i vissa branscher och vi ser nu tydliga prisökningar på en del insatsvaror samt stål, trä och transporter. Det finns ingen vila vad gäller arbetet med lönsamhet i dotterbolagen. Där affärsutvecklas det, jobbas med kostnadsbesparingar och effektiviseringar. Accelererad digitalisering av sälj och marknadsarbetet blir en naturlig följd. Det är roligt att konstant utvärdera och utveckla kunderbjudandet. Våra dotterbolag jobbar nära sina samarbetspartners och vi har som vanligt ambitionen att vara framtidssäkra.

Erbjudandet anpassas – kvalitet består

Det finns väldigt många sätt att göra fel på. Ett sådant är att komplicera saker onödigt mycket. Ett ännu vanligare är att skapa lösningar som ingen efterfrågat. Bättre att fråga tills jag förstår ett problem utifrån och in. Då kan jag klura ut en lösning som förhoppningsvis blir attraktivt enkel. Eftersom Teqnion verkar i flera industrinischer har vi förmånen att ofta hamna i nya sammanhang och få se saker med friska ögon. Vår samlade erfarenhet och kompetens är en tydlig konkurrensfördel om den utnyttjas rätt. När banden mellan dotterbolagen stärks blir affärsutvecklingen uppenbar. Vi kan leverera konkurrenskraftigare lösningar. Hållbara enkla lösningar.

Växa, växa, växa

Teqnion växer. Allt är som vanligt. Vi är superglada att ha fått in CMW (Cutting Metal Works) i gruppen. En väldigt välskött verksamhet i underbara Valdemarsvik där medgrundaren Christer Hultgren fortsätter som VD. CMW är specialister på spånskärande bearbetning av komplexa detaljer i små serier. Här är det högsta noggrannhet som gäller. Bolaget jobbar främst mot stora svenska industriföretag med global marknads närvaro. Sedan har vi även hunnit med att förvärva Kema som tillverkar rostfria inredningar till bl.a. de finaste hotell- och restaurangköken. Kema säljer produkterna under eget varumärke och har sedan decennier, under ledning av Micke och Kenta Månsson, etablerat sig som ledande inom denna nisch. Bolaget har haft en viss tillbakagång under pandemin men orderingången är nu mycket god.

Förvärvspipeline

Jag är lycklig för jag får träffa så många duktiga bolagsbyggare! Det ger hopp för världen. Jag blir stolt över den fantastiska företagaranda som frodas och allt det slit och gnet som plöjts in för att lyckats bygga dessa fina verksamheter. Vi har kontinuerligt ett flertal samtal igång med fantastiska entreprenörer som funderar på att sälja sina verksamheter. En fortsatt fin förvärvspipeline således...

Vi söker företag som drivs av människor med själ och hjärta. Lönsamma bolag med trygg historik och fina kassaflöden. Nischade verksamheter med stolta medarbetare. Vill du sälja ett sådant bolag blir vi väldigt glada om du ringer oss på 073-333 57 33.

Visst ska det bli sommar igen?

Vi har höga ambitioner här på Teqnon. Det betyder att vi ständigt måste lära oss nya saker. Aldrig sitta nöjda. Se utmaningar ur nya perspektiv. Så vi blir aldrig klara. Det är kanske det mest underbara med alltihop. Att vi bara är i början. Att allt det göttiga är kvar.

Run far, be nice

Johan Steene

VD och grundare

Rapporten bifogas detta pressmeddelande och är tillgänglig via följande länk:

www.teqnon.se/investor-relations/finansiella-rapporter/

För mer information, vänligen kontakta:

Johan Steene, VD, Telefon: +46 73 333 57 33, E-mail: johan.steene@teqnon.se

Susanna Helgesen, CFO/IR, Telefon: +46 708 27 86 36, E-mail: susanna.helgesen@teqnon.se

Teqnon AB

Evenemangsgatan 31 A, 169 79 Solna

Tel: 08-655 12 00, E-mail: info@teqnon.se, Org.Nr: 556713-4183

Denna information är sådan information som Teqnon AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 29 april 2021 kl. 8:38 CET.

Om Teqnon

Teqnon AB är en industrikoncern med självständiga dotterbolag grupperade i tre affärsområden: Industry, Growth och Niche. Genom dessa erbjuder Teqnon ledande produkter och specialistkompetens inom utvalda marknadsnischer. Detta inkluderar bland annat komponenter, maskiner, system och tjänster med högt teknikinnehåll. Bolagets affärsmodell är att växa både genom organisk tillväxt i dotterbolagen samt genom företagsförvärv. Merparten av Teqmons försäljning sker inom Norden med Sverige som primär huvudmarknad.

Bolagets aktier TEQ handlas på Nasdaq First North Growth Market. Redeye AB med e-post certifiedadviser@redeye.se och telefonnummer +46 8 121 576 90 är bolagets Certified Adviser.