

Delårsrapport januari – mars 2023 - Teqnon AB

Snabbrapport TEQ 2023 Q1

Det är fortsatt trubbel i vissa branscher medan vi växer strålande i andra. En diversifierad bolagsgrupp med självständiga bolag med högt teknikinnehåll och kunnande generar stabil tillväxt. Kvartalets omsättning är upp 15% mot 2022, varav 7% organiskt vilket torde vara inflation, EBITA är ca 16% bättre och vinst per aktie ca 7% upp. Vårt grundkoncept fungerar men vi vill alltid bli bättre. Så framåt...

- Johan Steene, VD och grundare

Händelser under första kvartalet (januari-mars 2023)

- Inga väsentliga, vanligt gnet.

Händelser efter kvartalets utgång

- Inga väsentliga, vanligt gnet.

Koncernen i sammandrag, MSEK	2023	2022	Δ%	2022/23	2022	Δ%
	jan-mars	jan-mars		april-mars	jan-dec	
Nettoomsättning	352,1	305,6	15%	1 371,4	1 324,8	4%
EBITA	41,2	35,5	16%	151,8	146,1	4%
EBITA-marginal, %	11,7	11,6	--	11,1	11,0	--
Resultat före skatt	36,9	34,6	7%	140,6	138,2	2%
Periodens resultat	29,0	27,3	6%	112,2	110,4	2%
Resultat per aktie före utspädning, SEK	1,80	1,69	7%	6,95	6,84	2%
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	1,79	1,68	7%	6,90	6,79	2%
Kassaflöde från löpande verksamheten	9,0	4,9	86%	109,1	104,9	4%
Avkastning på eget kapital, %	26,1	30,6	--	--	27,5	--
Soliditet, %	43,6	42,9	--	--	41,5	--

VD-KOMMENTAR – Johans tankar

Hej teqniåner!

Dessa ord är skrivna vid ett pyttelitet, alltså minsta någonsin, skrivbord i hörnet på mitt motellrum i LA. Det har varit några lärorika dagar på en mäsas i Anaheim med min supernischföretagsbyggande kollega Per Lundahl. Vi har ställt ut på the NAMM Show (National Association of Music Merchants) och visat upp Lundahls audiotransformatorer och för första gången sedan covid, fysiskt träffat våra amerikanska kunder. Hurra!

Jag gillar nischade pryttlar men detaljanpassningar och nördieriet inom pro audio- och audiofilsegmenten är helt klart på nästa nivå. Kanske begripligt då det handlar om vårt innersta, våra känslor. Känslor som leveras och manipuleras genom musik, kreativitet och komplexa ljudanläggningar. Här läggs det härligt dundermycket resurser och tid på att det ska upplevas och kännas på precis rätt sätt. Inte bara genom ljudet, utan det ska kännas och se rätt ut också. I vår monter kom vi i samspråk med en glad gitarrist som bestämt sig att bygga en egen förstärkare, den skulle nämligen bete sig precis som bara han förstod och ville. Killen hade ingen elektrisk konstruktörskunskap så han hade frågat Chat GPT om uppslag. AI-verktyget gav tydliga instruktioner om designen och vilka komponenter som ska användas. I samband den harangen tipsade chatroboten även gitarristen om Lundahls Transformatorer av "erkänt högsta kvalitet". Där är vi tydligen nu, mitt i Als kunskapsbank. Det känns svindlande på något sätt. Vi befinner oss mitt i det absolut modernaste med det sedan länge tryggt beprövade!

Styrkan i grupptänket

Operativt har kvartalet varit fortsatt motigt för våra husbolag även om det svagt skymtar nya affärer för småhus. För gruppen i övrigt har efterfrågan generellt varit bra. Jag är lite förvånad över det. Min pessimistiska sida, min bästa, väntar sämre tider. Det klart att det nu är märkbart försiktigare stämning i vissa industrinischer men några eventuella sämre tider verkar inte drabba elektrifiering i alla fall, där är det full fart, vilket även gäller för de som bygger labb. Och verktyg till service av fordon behövs det mycket av i tider då inte alla köper ny bil utan håller liv i begagnat. Frågan är väl hur länge de stora lastbilstillverkarna ska ha högkonjunktur... Och hur länge det finns investeringsvilja till nya restauranger och hotell? Men det är klart, om det inte byggs lika många permanenta kök kanske vi får sälja fler foodtrucks? Gungor och karuseller! Vi försöker bygga stryktåligt.

Audiobranchen (som flera andra) hade ett oerhört uppsving under covid när alla satt hemma och lade pengar på grejer i stället för att vara ute och resa. Förra året sågs en kraftig nedgång i efterfrågan på ljudanläggningar då resandet återigen tog fart. Nu har försäljningen återhämtat sig något och är tydligen på högre nivåer än innan pandemin. Det är många parametrar och trender som påverkar Teqnon. Det är bra. Helheten blir trög. Vi är på riktigt diversifierade. Sant spretiga. Jag tror minsann det fungerar.

Vårt sätt

Teqnon's affärsmodell går ut på att kontinuerligt förvärva entreprenörsledda bolag inom olika industrisegment, med god kultur och som storleksmässigt visat sig passa in under ägarbolagets paraply. Det gäller såväl storlek på organisation, omsättning, lönsamhet och kassagenerering. Vi har sakta byggt upp vår erfarenhet inom vårt värv då vi fått öva under många år på att skapa aktieägarvärde. De förvärvade verksamheterna ska ha låg kapitalbindning när vi tittar på anläggningstillgångar, varulager och kundfordringar. Värdet och kassagenereringsstyrkan i Teqnon's bolag ligger främst i att våra medarbetare är synnerligen kompetenta inom sina respektive nischområden. De kan därmed alltid vara precisa och flexibla i arbetet med att uppfylla våra kunders behov. Våra medarbetare skapar vårt värde, våra affärsrelationer, inte maskiner eller inventarier.

Vi för ständigt samtal och blir kompisar med ägare till fina teknikbolag. Vår förvärvstakt är oavsett konjunkturriktning fortsatt intakt och vi köper bolag när alla våra framgångsparametrar faller på plats. I snitt bör det bli kring fem förvärv om året på det sätt vi jobbar.

Det finns alltid mycket att förbättra i tider då det ställs hårdare krav på lönsamhet. Det är bra för vi gillar svårt. Och att bli bättre. Vår utmaning och uppgift är att växa vår affär i alla typer av makroekonomiska förutsättningar.

Häng gärna med!
Run far, be nice!

Johan Steene
VD och grundare

Rapporten bifogas detta pressmeddelande och är tillgänglig via följande länk:

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

För mer information, vänligen kontakta:

Johan Steene, VD, Tel: +46 73 333 57 33, E-mail: johan@teqnion.se

Carina Strid, CFO, Tel: +46 70 610 88 55, E-mail: carina.strid@teqnion.se

Teqnion AB

Evenemangsgatan 31 A, 169 79 Solna

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

Denna information är sådan information som Teqnion AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 20 april 2023 kl. 08:08 CET.

Om Teqnion

Teqnion AB är en industrikoncern som förvärvar stabila nischbolag med fina kassaflöden för att utveckla och äga med evig horisont. Dotterbolagen leds decentraliserat med stöd från moderbolaget. Vi agerar i flertalet branscher med ledande produkter vilket ger oss god motståndskraft vid konjunktursvängningar samt ett gediget industriellt kunnande. För oss är det centralt att fokusera på lönsamhet och långsiktigt hållbara affärsrelationer.

Bolagets aktier med kortnamn TEQ handlas på Nasdaq First North Growth Market.

Redeye AB är bolagets Certified Adviser.