

Tidigarelagd delårsrapport och nedjusterad prognos för helåret 2019

Pressmeddelande 21 augusti 2019, Kl: 18:30

Med anledning av att bolaget justerar ner tidigare lämnad helårsprognos för EBITDA med 20-30 %, tidigareläggs publiceringen av halvårsrapporten.

1 januari – 30 juni 2019

- Nettoomsättningen ökade till 274 (131) MSEK.

En ökning med 109 procent där 6 procent är organisk tillväxt.

- Rörelseresultat före avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar (just. EBITA)*

justerat för icke operativa engångskostnader uppgår till 21 044 (17 817) kSEK.

Det motsvarar en EBITA-marginal på 8 (13) procent.

- EBITA uppgår till 12 441 (16 176) kSEK. Det motsvarar en EBITA-marginal på 5 (12) procent.

- EBITDA uppgår till 18 407 (20 334) kSEK. En EBITDA-försämring med 9 procent.

- Resultat före skatt uppgår till 11 332 (15 654) kSEK. En resultatförsämring med 28 procent.

- Soliditeten uppgår till 44 procent.

- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgår till 10 227 kSEK.

- Prognosen för helåret 2019 om 66 MSEK EBITDA justeras ner med 20-30 procent.

** De icke operativa engångskostnaderna H1 2019 uppgår till 8 604 kSEK där den större delen är noteringskostnader. De icke operativa engångskostnaderna från H1 2018 om 1 641 kSEK härrör från ett pre-IPO-projekt inför noteringen.*

Väsentliga händelser under första halvåret

- Teqnon noteras på Nasdaq First North torsdagen den 4 april. I samband med noteringen genomförs en spridningsemission som tillför bolaget 80 MSEK innan emissionskostnader.

- Sedan verksamhetsårets början har vi genomfört ett bolagsförvärv, HEM1 Sydost AB, med en årsomsättning på ca 80 MSEK vid övertagandet.

VD-kommentar

Notering och förvärv

Här är alltså Teqmons första rapport i noterat tillstånd. Resultatet når inte förväntningarna. Det tycker jag är skit. Så det fixar vi till nu.

I början av året producerades vår första årsredovisning enligt IFRS 16 i ett nytt affärssystem. Det blev mycket nytt och lärorikt på en gång.

Vi fick via noteringen den 4 april med oss erfarna investerare som förstår vår ambition och affärsmodell. Jag kände en stor lättnad när ankarboken var fylld då det visade sig att riktigt duktiga människor ville vara med på resan. Nu jobbar vi helhjärtat mot framtiden för att säkerställa att vår verksamhet är lönsam, växer och är livskraftig.

Under april förvärvade vi husleverantören HEM1 i Karlskrona. Det är ett mycket duktigt gäng som ritat och bygger nyckelfärdiga villor och radhusområden i sydöstra Sverige. Tillsammans med vår husfabrik Grimstorps Byggkomponenter skapar vi genom förvärvet en robustare byggenhet i gruppen som kan ta sig an större byggprojekt och utnyttja kompetenser och resurser på ett effektivare sätt. Bostadsbyggandet har bromsat in men vi tror att småhusbyggande i trä utanför storstadsområdena kommer att vara livskraftigt över tid.

Försäljningen i koncernen har varit ojämn under första halvåret. Vissa verksamheter går bra medan vissa planar ut och andra har tappat fart. Sammantaget har vi i stort sett lyckats med det som vi förutsatt oss men det har kostat mer än vad jag önskat. Investeringar i personal, förbättringsprojekt och omorganisationer har blivit fler och dyrare än vad som planerats. Jag vill inte att det enbart ska ses som negativt, tvärt om, på lång sikt tryggar det vår verksamhet men på kort sikt påverkar det såklart vårt resultat.

Dels beror vårt utfall på förändrad fokus under det första halvåret men även på förändringar i marknaden. Det är viktigt för oss att vi har ledningar i dotterbolagen som tror på våra grundläggande värden. Att det alltid är affären i fokus med människan i centrum. Lönsamhet är nyckeln. Vi ska erbjuda arbetsplatser där människor trivs och vill vara sitt bästa. För att säkra det har vi organiserat om i ledningen på flera företag. Det har på kort sikt påverkat verksamheterna och skapat viss oro då fokus inte har kunnat ligga helt på affärsrelationer och försäljning. Åtgärderna är dock helt rätt för att skapa långsiktig tillväxt och lönsamhet.

Marknaden – Bredd och spets

Trots viss generell avmattning finns tydliga ljusglimtar. Vi är skarpa på att leverera elsäkerhetslösningar till bygg- och fastighetsbranschen. Affären är stabil och här har vi en ledande position på marknaden med hög kompetens och servicegrad. Efterfrågan är fortsatt god. Vi har även sett ett ökat intresse från solenergilag som efterfrågar anpassade lösningar från oss vad gäller kapslingar och förbindningsteknik.

Det finns en tydligt växande efterfrågan på vissa specialanpassade elektromekaniska komponenter från den nya batteriindustrin och de kunder som jobbar med laddbara fordon och eldrivna utrustningar. Här arbetar vi nära våra leverantörer för att kunna erbjuda skräddarsydda lösningar.

Våra bolag inom bygg har inte kunnat leverera som tänkt. Byggbranschen, då främst bostadsbyggandet i storstadsområden har bromsat in. Det har skapat viss oro som har spillt över på vår verksamhet som är inriktad på småhus utanför dessa områden. Bygglovsöverklaganden och framflyttning av produktionsstart har lett till outnyttjad produktionskapacitet i fabrik. Fördröjningar och fördringar i större byggprojekt har varit återkommande, vilket har lett till resultatnedgång. Marginalerna i vissa husaffärer har varit för låga då vi kalkylerat fel och kostnaden för inköpta entreprenader har skjutit i höjden. Vi har ändrat i organisationen och infört rutiner för att komma till rätta med problemen. Vi kan konstatera att den resultatförsämring som vi drabbats av är till största delen självförvållad och kan inte enbart skyllas på en konjunkturnedgång. Vår byggverksamhet ser nu bättre ut inför hösten med nya rutiner på plats med både fin beläggning i produktion och stärkt orderstock. Långsiktigt ser jag en stabil verksamhet där vi kan erbjuda prisvärda kvalitativa småhus och byggelement till områden bortanför storstadsregionerna. Människor kommer att behöva bo även

i framtiden och trä är rätt material att använda i ett pris-, miljö- och hållbarhetsperspektiv. Effektivt byggande i trä är en framtidsbransch.

Det indikeras att efterfrågan på mekaniska komponenter har börjat avta, då främst gällande transporter och fordon. Prognoserna från större kunder i dessa segment styrker det. Vi ställer om verksamheten för att hantera en svagare efterfrågan framåt. Det finns dock vissa nischkunder inom tyngre industri som inte visar några tecken på avmattning.

Inom hjälpmedelssektorn växer vi jättebra men inte lika fort som vi önskat. Det är den stående lärdomen. Det tar längre tid att utföra det som har ritats på ett papper än vad du först tror...

Framåt – Förvärva – Ständigt utveckla

En betydande del av vår affär är förvärv av fina bolag. Där är kontakten och relationsbyggandet med säljaren superviktig då det ofta är ägarledda bolag vi köper. Vi vill att säljaren gillar det vi gör och att hen vill vara med och bygga även efter det affären är genomförd. Vår förvärvsjakt bromsades även den något av vårens noteringsprojekt. Nu gasar vi igång igen och det finns flera spännande förvärvsobjekt på radarn.

2019 har varit ett mycket händelserikt år såhär långt. Och nu fortsätter vi framåt, uppåt.

Jag förväntar mig att våra vinstmarginaler förbättras avsevärt framöver genom de åtgärder som sker ute i verksamheterna. Vissa marknadssegment kommer fortsatt att vara instabila och vår utmaning är att skapa lönsamhet och tillväxt i en vikande konjunktur. Vår modell som vi arbetat efter sedan starten innebär ett decentraliserat arbetssätt. Vi värnar om våra handlingskraftiga, flexibla och kundnära bolag. Vi kan och ska agera snabbt för att anpassa oss till rådande marknadsläge.

Vi ska bygga en större företagsgrupp med ökad riskspridning genom många bolag i fler branscher på olika geografiska marknader. Vi skapar successivt förutsättningar och rutiner för att kunna övergå till att lämna kvartalsrapporter.

Förutsättningarna för att skapa lönsam tillväxt genom enträget gnet och långsiktig strategi är därför fortsatt goda.

Mot den riktiga börsen. Run far be nice.

Solna 2019-08-21

Johan Steene

För mer information, vänligen kontakta:

Johan Steene, VD och IR, Telefon: +46 73 333 57 33, E-mail: johan.steene@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 21 augusti 2019 kl. 18:30 CET.

Om Teqnion

Teqnion AB är en industrikoncern med ett nuvarande innehav av tio aktiva resultatenheter inom tre affärsområden: Industry, Growth och Niche. Genom dessa erbjuder Teqnion 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 Teqnions försäljning sker inom Norden med Sverige som primär huvudmarknad.

Teqnion grundades 2006 och noterades i april 2019 på Nasdaq First North. Certifierad Adviser är Redeye AB med e-postadress certifiedadviser@redeye.se och telefonnummer 08-121 576 90.