

## Delårsrapport 1 januari – 30 januari 2021 - Teqnon AB

”Snabbrapport TEQ 2021 Q2. Försäljning och resultat ökar under andra kvartalet till nya toppnivåer. De senaste förvärven går för högtryck. Inom några verksamheter ser vi fortsatt utmaningar med höga materialpriser och logistikstrul. Framåt finns fina företag i vår förvärvspipeline. Det känns som om vi är på hugget.”

– Johan Steene, VD

### Andra kvartalet (1 april – 30 juni 2021)

- **Nettoomsättningen** ökade med 49,4% och uppgick till 240,1 (160,7) MSEK. Den organiska tillväxten var 17,4%.
- **EBITA** ökade med 64,8% och uppgick till 28,2 (17,1) MSEK med en EBITA-marginal som var 11,7 (10,6) %. Justerad EBITA uppgick till 21,3 (17,1) MSEK och justerad EBITA-marginal var 8,9 (10,6) %.
- **Kvartalets resultat** var 23,0 (12,9) MSEK och **resultat per aktie** före utspädning uppgick till 1,42 (0,80) SEK.
- **Kassaflödet från den löpande verksamheten** ökade till 34,0 (17,9) MSEK.

### Perioden 1 januari – 30 juni 2021

- **Nettoomsättningen** ökade med 27,5% och uppgick till 402,5 (315,7) MSEK. Den organiska tillväxten var 3,2%.
- **EBITA** ökade med 42,4% och uppgick till 37,8 (26,6) MSEK med en EBITA-marginal som var 9,4 (8,4) %. Justerad EBITA uppgick till 30,7 (26,6) MSEK och justerad EBITA-marginal var 7,6 (8,4) %.
- **Periodens resultat** var 30,2 (19,8) MSEK och **resultat per aktie** före utspädning uppgick till 1,87 (1,22) SEK.
- **Kassaflödet från den löpande verksamheten** ökade till 33,3 (27,8) MSEK.

### Händelser under andra kvartalet (1 april – 30 juni 2021)

- **Förvärv av Kema Storköksförsäljning Aktiebolag.**  
*Inga händelser att rapportera efter periodens utgång*

Koncernen i sammandrag	3 mån			6 mån			12 mån	
	2021	2020	Förändring	2021	2020	Förändring	2021	2020
Belopp i kSEK	apr-jun	apr-jun		jan-jun	jan-jun		RTM	31 dec
Nettoomsättning	240 081	160 679	49,4%	402 504	315 741	27,5%	745 850	659 087
EBITA	28 169	17 088	64,8%	37 870	26 590	42,4%	72 684	61 403
EBITA-marginal, %	11,7%	10,6%	-	9,4%	8,4%	-	9,7%	9,3%
Resultat före skatt	27 283	16 398	66,4%	36 452	25 199	44,7%	67 891	56 637
Periodens resultat	22 964	12 917	77,8%	30 203	19 755	52,9%	54 409	43 963
Resultat per aktie före utspädning, SEK	1,42	0,80	77,8%	1,87	1,22	52,9%	3,37	2,73
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	1,41	0,80	77,0%	1,86	1,22	51,8%	3,35	2,71
Kassaflöde från den löpande	33 997	17 911	89,8%	33 333	27 781	20,0%	130 912	114 827
Avkastning rörelsekapital (R/RK), %	43,7%	62,6%	-	43,7%	62,6%	-	43,7%	39,9%
Avkastning på eget kapital, %	20,5%	21,3%	-	20,5%	21,3%	-	20,5%	18,3%
Soliditet, %	45,3%	47,4%	-	45,3%	47,4%	-	45,3%	48,5%

## VD-KOMMENTAR

### Längtan bortom nu

*Det är kul att rapportera när vår strävsamhet gett effekt och vi ser en bra efterfrågan inom de flesta av våra industrinischer. Vi har sålt mer än vad vi någonsin gjort under ett enskilt kvartal och resultatet följer med. Även om världsläget känns fortsatt osäkert med pandemivågor, logistikstrul och dyra materialpriser så gnetar vi på. Det kanske inte blir som förr men vi är inställda på att göra det nya som kommer till något bättre. Vi tar fasta på vad Nick Fury sa till Natasha Romanoff i Age of Ultron "You never know. You hope for the best, then make do with what you get." Bara att bita ihop och fortsätta framåt uppåt. Och förlita sig på det Fury säger i nästa andetag "I got a great team".*

### Nya bolag, idéer och utmaningar

Vi följer vår långsiktiga plan, förvärvar och blir fler och större. Bolag i för oss nya nischer skapar motivation och uppslag till samarbeten och affärsutveckling. Kollegor som lär och inspireras av varandra är kraftfullt. Det ger möjlighet till att hitta nya affärer och utveckla vårt samlade erbjudande. Särskilt inom elkraft och elektrifiering finns stora möjligheter att expandera men vi ser även stor utvecklingspotential inom husbyggnad och ett bra sug efter de komponenter som vi levererar till tung industri. Det är också jätkligt kul att det nu satsas på ny industri i Sverige! Jag känner genuin tacksamhet för alla modiga entreprenörer, oavsett storlek, att de vågar och orkar! Mer sånt, det gynnar oss alla! Värdet av att satsa på det inhemska ska aldrig underskattas. Som nämnts ser vi att det fortsatt finns utmaningar i höjda råvarupriser och problem med att få leveranser från vissa leverantörer och marknader. Det är nygamla svårigheter som hanteras och de åtgärder vi sätter in säkrar att vi långsiktigt blir bättre och stryktåligare.

### Tack och bock för entreprenörskap!

Vår bärande affärsmodell går ut på att förvärva mindre onoterade bolag inom livskraftiga industrinischer som drivs av engagerade entreprenörer och sedan låta dem fortsätta vara minst så bra som när vi hittade dem. Teqnon kan därför liknas vid en konstant tuggande självförsörjande microSPAC där koncernens vinster återinvesteras i nya självständiga dotterbolag. Bolagen knyts in i vårt nätverk med finansiell trygghet och ledningsstöd men behåller sin kundfokus och snabbhet. Helheten växer och blir stryktåligare. Vi fokuserar på att tjäna pengar i varje enhet och att hålla människan i centrum. Vi vill vara bra tillsammans. Vårt bästa. Lönsamheten som vi håller högst ger oss många frihetsgrader och möjlighet till kontinuerlig utveckling och tillväxt. Det kallar jag hållbart företagande.

### Förvärv - det nya svarta?

Det är populärt med företagsförvärv. Nästan att det blivit modernt. Jag är inte så intresserad av mode. För oss är företagsförvärven vår livsnerv och det är en tidlös ära att få ta över stafettpippen från en tidigare ägare som ofta lämnar ifrån sig ett livsverk till oss att förvalta. Ett ansvar vi ödmjukt axlar då vi förstår vad som krävs för att lyckas på längre sikt. Och säljaren förstår att vi förstår. Det är en fantastisk härlig känsla att genomföra ett fint företagsförvärv. Det peppar oss att ständigt sträva framåt mot nya mål. Men det är resan som består av tiotusen duttar som vi älskar.

Vi köper gärna företag som drivs av människor med själ och hjärta. Lönsamma bolag med trygg historik och fina kassaflöden. Har du ett bolag och funderar kring en försäljning, nu eller i framtiden, så ring gärna mig på 073-333 57 33. Allt börjar med ett samtal...

### Framåtrörelse

Det finns alltid möjligheten att göra mer. Det är vi glada för. Det satsar vi på. Jag är glad för att du är med på resan! Du vet, vi är bara i början...

Run far, be nice

Johan Steene

VD och grundare

Rapporten bifogas detta pressmeddelande och är tillgänglig via följande länk:

[www.teqnilon.se/investor-relations/finansiella-rapporter/](http://www.teqnilon.se/investor-relations/finansiella-rapporter/)

**För mer information, vänligen kontakta:**

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

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

**Teqnilon AB**

Evenemangsgatan 31 A, 169 79 Solna

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

*Denna information är sådan information som Teqnilon AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 13 augusti 2021 kl. 8:38 CET.*

**Om Teqnilon**

*Teqnilon AB är en industrikoncern med självständiga dotterbolag grupperade i tre affärsområden: Industry, Growth och Niche. Genom dessa erbjuder Teqnilon ledande produkter och specialistkompetens inom utvalda marknadsnicher. 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 Teqnilons 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](mailto:certifiedadviser@redeye.se) och telefonnummer +46 8 121 576 90 är bolagets Certified Adviser.*