

Bokslutskommuniké 2021 - Teqnion AB

Snabbkommuniké TEQ 2021. ”Ständigt större och starkare. Vårdar en företagskultur där vi vill vara vårt bästa. EBT är upp nästan 150% mot jämförelsekvartalet och över 80% för året. Toppnotering på försäljning, upp 40% för året varav 12% organiskt. Största kassaflödet för ett enskilt kvartal och år. Vi räknar fem fina förvärv under 2021 vilka presterar över förväntan. Vinst per aktie upp 80%. För att hålla det superkort... Bättre än någonsin.”
– Johan Steene, VD

Fjärde kvartalet (1 oktober – 31 december 2021)

- **Nettoomsättningen** ökade med 55,4 % och uppgick till 299,2 (192,5) MSEK. Den organiska tillväxten var 15,7 %.
- **EBITA** ökade med 122,4 % och uppgick till 41,8 (18,8) MSEK med en EBITA-marginal som var 14,0 (9,8) %. Justerad EBITA uppgick till 41,2 (15,7) MSEK och justerad EBITA-marginal var 13,8 (8,1) %.
- **Kvartalets resultat** var 29,2 (12,0) MSEK och **resultat per aktie** före utspädning uppgick till 1,81 (0,74) SEK.
- **Kassaflödet från den löpande verksamheten** ökade till 70,8 (48,1) MSEK.

Perioden 1 januari – 31 december 2021

- **Nettoomsättningen** ökade med 39,6 % och uppgick till 920,2 (659,1) MSEK. Den organiska tillväxten var 12,0 %.
- **EBITA** ökade med 72,0 % och uppgick till 105,6 (61,4) MSEK med en EBITA-marginal som var 11,5 (9,3) %. Justerad EBITA uppgick till 95,9 (53,7) MSEK och justerad EBITA-marginal var 10,4 (8,1) %.
- **Periodens resultat** var 79,8 (44,0) MSEK och **resultat per aktie** före utspädning uppgick till 4,95 (2,73) SEK.
- Styrelsen föreslår **utdelning om 0,5 SEK per aktie**. Total utdelning uppgår till 8,1 MSEK.
- **Kassaflödet från den löpande verksamheten** ökade till 119,6 (114,8) MSEK.

Händelser under fjärde kvartalet (1 oktober – 31 december 2021)

- **Förvärv av företagsgruppen INNOGUARD UGAB.**
- **Förvärv av Vicky Teknik AB.**

Inga väsentliga händelser efter kvartalets utgång.

Koncernen i sammandrag	3 mån			12 mån		
	2021	2020	Förändring	2021	2020	Förändring
Belopp i kSEK	okt-dec	okt-dec		jan-dec	jan-dec	
Nettoomsättning	299 155	192 552	55,4%	920 220	659 087	39,6%
EBITA	41 798	18 791	122,4%	105 619	61 403	72,0%
EBITA-marginal, %	14,0%	9,8%	-	11,5%	9,3%	-
Resultat före skatt	41 282	16 784	146,0%	102 994	56 637	81,8%
Periodens resultat	29 217	11 950	144,5%	79 775	43 962	81,5%
Resultat per aktie före utspädning, SEK	1,81	0,74	144,5%	4,95	2,73	81,5%
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	1,79	0,73	143,9%	4,90	2,71	80,6%
Kassaflöde från den löpande verksamheten	70 816	48 075	47,3%	119 578	114 826	4,1%
Avkastning rörelsekapital (R/RK), %	-	-	-	66,6%	39,9%	-
Avkastning på eget kapital, %	-	-	-	26,5%	18,3%	-
Soliditet, %	-	-	-	42,4%	48,5%	-

VD-KOMMENTAR

Hejsan teqniåner!

Ännu ett år är till ända där vi genomfört fem finfina företagsförvärv, såklart stort i stunden men som i ett mer utzoomat perspektiv bara blir ett pyttigt myrsteg i Teqniionbygget. Återigen visar det sig att fokus på resultat och positiva kassaflöden skapar en kultur där människor trivs och peppas till att genomföra hållbara affärer.

Klart vi älskar tillväxt men den ska alltid, alltid, alltid ramla ner hela vägen i resultaträkningen. Vi jobbar gärna hårdare för ett bättre resultat vilket över tid ger oss det som behövs. Kassaflöde, vår råvara. Kassaflöde, tänk så mycket kul vi kan göra med ett starkt kassaflöde. Med kassaflöde som ammunition blir vinst per aktie vårt åtråvärda viltbråd. Det är vårt hållbara måttetal att jaga.

Vad händer och fötter

Det går bra för oss för vi är många som sliter i en decentraliserad företagsgrupp mot tydliga mål. De flesta av våra dotterbolag levererar minst i nivå med vad vi förväntar oss. I stort sett hela gruppen har fått tampas med höjda priser och ofta förlängda leveranstider. Utmaningar som håller i sig. Vi hjälps åt och stöttar varandra genom att dela erfarenheter, visa på goda exempel och använda vårt stora kontaktnät för att hitta farbara vägar framåt. Under slutet av kvartalet och in på det nya året har många varit sjuka eller hemma med sjuka familjemedlemmar. Vissa verksamheter har haltat. Så skönt att vi har börjat komma ur detta pesttråk och att vi nu kan göra oss beredda för alla de nya utmaningar som puttrar och pyser i vår omvärld. Alle man på däck!

Stryktålig armerad företagskropp

För att sälja mer utan att bevara marginalen krävs inga stjärnsäljare. Alla kan ge bort saker. Vi som i vår härliga spretighet ser hur olika industrinischer jagar sina tillväxtmål, fascineras av att det ofta är top-line som gäller. Illusionen av att försäljningstillväxt alltid är sunt kan vara extra förrädisk nu i tider av breda och långtgående kostnadsökningar. Det är lätt hänt att lönsamheten snabbt rinner iväg. Det blir bara till att jobba hårdare för mindre pengar. Och tänk så svårt att gnetta tillbaka förlorade marginaler. Inte så hållbart tycker jag. Och trist.

Vi vill alltid erbjuda något som ger våra kunder bra konkurrenskraft och som det därmed är värt att betala för. Det kräver att vi har gedigen relevant kunskap, ledande produkter och mod. Mod att prissätta efter erbjudandets värde. Den typen av affärer blir hållbara och långsiktiga. Precis som vi vill vara.

Nya mål, samma mening

Vid noteringstillfället var vi lite väl snabba när vi lade in de finansiella målen i prospektet. Vi norpade några sunda mål från en fin förebild och applicerade dem istället på oss. Kanske inte ett helt genomtänkt förfarande men vi är ett ungt företag och vi lär oss längs vägen... Under året som gått har vi tagit fram mål som känns som våra.

Vi har alltid haft klart för oss vad som är viktigt och att vi ska växa oss störst men vi har inte formulerat det på papper tidigare. Nu har vi tre nyckeltal som vi lever efter och ska uppnå. Mål som ska säkra ett stabilt Teqnonbygge mot horisonten och som ska ge den bästa avkastningen till våra aktieägare.

Först säkrar vi vår finansiella motståndskraft genom att aldrig ha för mycket lån på balansräkningen. Målet är att belåningen genom EBITDA inte ska överstiga 2,5 ggr. Sedan ska befintlig affär inte ha sämre resultatmarginal än 9 % EBITA. Det betyder att vi alltid jobbar med vår lönsamhet, att vi aldrig blir nöjda och att det är en förutsättning för fortsatt tillväxt. En stabil grund med robust balansräkning och lönsamma verksamheter i gruppen ger sedan fri jakt på nya resultatströmmar genom fina företagsförvärv. Så kan vi kontinuerligt växa hållbart.

Vi ska se till att vi dubbla VPA vart femte år vilket ger utslaget en ökning med ca 15 % per år. Såklart lättare nu än om 45 år men vid det laget är vi värda någonstans i storleksordningen tusen miljarder så då är det mesta förlåtet... Häng gärna med på den långpannan. Vi har kul!

Här kommer vi

Precis som att mina barn skulle kunna passera som stjärnsäljare om de fick sätta utpriset på produkterna själva så skulle de kunna agera framgångsrika företagsförvärvare om pengar var gratis och de fick betala vilka multiplar som helst för att få igenom ett bolagsköp. Utmaningen är såklart att skapa en uthållig förvärvsmaskin där belåningsgraden inte skenar, resultatmarginalen hålls uppe och där vinsten per aktie ständigt växer. Det gör vi på Teqnon med disciplin, uthållighet och ett leende. Vi erbjuder en trygg hamn med evig ägarhorisont för fina bolag där människor trivs och affärer utvecklas.

Vår jakt på fina teknikbolag fortsätter med ökad intensitet. Bolag med nischade produkter, finansiellt trygg historik och stabila kassaflöden. Vi träffar väldigt många bolag vilket är superkul men få av dem passerar genom vårt smala investeringsnålsöga. Ska det bli ett Teqnonförvärv krävs utsikter om en uthållig framtid i både affär och relation. Det ska såklart handla om ledande produkter och det måste handla om bra människor.

Det är en orolig och snabbt växlande verklighet vi har anpassa oss till. Bra då att vi är snabba. Bra då att vi har både tålamod och femton års erfarenhet att luta oss mot. Superbra att vi är ett gäng som aldrig ger upp eller tappar hoppet. Vi ska framåt, uppåt. Tack för sällskapet såhär långt. Kom så trampar vi vidare och ser vad som händer.

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

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 18 februari 2022 kl. 08:38 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 med e-post certifiedadviser@redeye.se och telefonnummer +46 8 121 576 90 är bolagets Certified Adviser.