

Delårsrapport januari – mars 2022 - Teqnon AB

Snabbkommuniké TEQ Q1 2022. *I en orolig omvärld får vi fokusera på det som kan påverkas och gnetas på. Hårt arbete och proaktivitet fungerar och vi har ytterligare ett superfint kvartal bakom oss. Försäljningen ökar med 88%, viktigare är att resultatet efter skatt är upp 277% samt att vi ökar vinst per aktie med 277%. Nu vidare...*

– Johan Steene, VD

Första kvartalet (1 januari – 31 mars 2022)

- **Nettoomsättningen** ökade med 88 % och uppgick till 305,6 (162,4) MSEK. Den organiska tillväxten var 42 %.
- **EBITA** ökade med 266% och uppgick till 35,5 (9,7) MSEK med en EBITA-marginal som var 11,6 (6,0) %.
- **Kvartalets resultat** uppgick till 27,3 (7,2) MSEK.
- **Resultat per aktie** före utspädning uppgick till 1,69 (0,45) SEK.
- **Kassaflödet från den löpande verksamheten** ökade till 4,9 (-0,7) MSEK.

Händelser under första kvartalet (1 januari – 31 mars 2022)

- **Förvärv av TelTek i Örebro AB.**

Inga väsentliga händelser efter kvartalets utgång.

Koncernen i sammandrag	3 mån			12 mån	
	2022	2021		2022	2021
Belopp i MSEK	jan-mar	jan-mar	Förändring	RTM	jan-dec
Nettoomsättning	305,6	162,4	88%	1 063,4	920,2
EBITA	35,5	9,7	266%	131,4	105,6
EBITA-marginal, %	11,6%	6,0%	-	12,4%	11,5%
Resultat före skatt	34,6	9,2	277%	128,4	103,0
Periodens resultat	27,3	7,2	277%	99,8	79,8
Resultat per aktie före utspädning, SEK	1,69	0,45	277%	6,19	4,95
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	1,68	0,44	277%	6,13	4,90
Kassaflöde från den löpande verksamheten	4,9	-0,7	-	125,1	119,6
Avkastning rörelsekapital (R/RK), %	-	39,4%	-	80,2%	66,6%
Avkastning på eget kapital, %	-	17,6%	-	30,6%	26,5%
Soliditet, %	-	47,2%	-	42,9%	42,4%

Där nyckeltal är detsamma för perioden jan-mar 2022 som för RTM 2022 presenteras endast siffror för RTM 2022.

VD-KOMMENTAR

Hejsan teqniåner!

Utmaningarna fortsätter i det nya normala läget av konstant uppförsbacke. Det är ok då vi gillar hård träning men det här 2020-talet verkar såhär långt utveckla sig till ett mörkt skämt.

Den lättsmittande omikron-varianten av coronapesten skadade vår produktivitet under början av året med många medarbetare hemma sjuka eller hemma med sjuka barn. När vi sedan började komma tillbaka i spel startade Kreml ett anfallskrig i Ukraina. Leverans- och logistikproblem blev än tydligare och prisökningar på material och insatsvaror fick ytterligare fart.

Oron är påtaglig i både marknad och samhälle. Det är märklig tid av fortsatt hög efterfrågan från våra olika kundsegment, där vi måste vara snabba och kreativa för att hålla leveranssäkerhet och marginaler så gott det bara går, samtidigt som kostnader ökar markant när inflation och räntor stiger. Mycket står och väger, världen darrar, vi kan bara omfamna vardagen och gnetta på. Nu har vi gnetat på så bra så vi har fått till ytterligare ett rekordkvartal mot alla odds.

På framfoten

Teqnon har fördelen av att vi jobbar i många marknadsnischer med förhållandevis små och lätttrögliga bolag som är duktiga på att parera förändrade förutsättningar. Vår decentraliserade modell är alltid en styrka och konkurrensfördel men i oroliga tider är det en riktig superkraft vilket glädjande nog visar sig i första kvartalets siffror. Trots alla de omvärldsfaktorer vi inte kan påverka klarar vi av att anpassa oss och växa med ökad lönsamhet. Vissa verksamheter påverkas tydligt av stigande priser, speciellt om affären är överenskommen till en prisbild som gällde tidigare och ska levereras vid en tidpunkt i framtiden. Vi och många med oss måste se över våra utpriser allt oftare för att inte hamna bakom prishöjningsvågen. De som inte hinner med att justera kommer förmodligen ligga långt efter och behöva paddla frenetiskt under hela nästa konjunkturcykel. Kan vi välja surfar vi hellre än paddlar men vi flyter aldrig bara omkring.

Stick ut

De flesta Teqnonbolag har tillräcklig unicitet i erbjudandet eller egna varumärken som möjliggör riktigt bra pricing power, där vi kan sätta utpriser som säkerställer goda marginaler. Produkter och erbjudanden där vi är på någon nivå är riktigt speciella och har begränsad konkurrens genom ständig innovation och investering i våra medarbetare. Den fördelen inspirerar systerbolag i mer konkurrensutsatta marknader till att sträva efter att erbjuda sådant som kunderna verkligen vill betala bra för. Vi vill leverera lösningar med sådan kvalitet och precision så våra kunder kommer åter och blir långsiktiga relationer. Relationer som tål friktion, teknikutveckling, konjunktursvängningar och konkurrens. Det är hållbarhet.



Teltek for the weight!

Som ett bra exempel på riktigt nischade bolag så har vi välkomnat Teltek i Örebro till familjen under kvartalet. Ett tekniskt mycket kompetent gäng som utvecklar och säljer checkvågar under eget varumärke som bl.a används för att kvalitetssäkra fyllningsprocesser inom livsmedels- och läkemedelsindustrin.

Är pengar gratis?

Nu när pengar kanske börjar kosta något igen kommer vi vara tacksamma för vårt sparsamma sätt. Vi har en affärsmodell som går ut på att vi ska vara duktiga ägare som utvecklar mindre industribolag samtidigt som vi ska identifiera och förvärva nya sådana fina bolag. Hållbarheten i modellen är att vi operativt kan våra bolag som erbjuder lösningar som kommer vara relevanta även under nästa decennium och vidare. Vi ser till att alltid öka lönsamheten och generera kassaflöde.

Det är viktigt att vårda den kultur som gör att vi motiverar varandra att vilja vara vårt bästa och driva framåt. Att vara vassa på att scouta och hitta fina förvärvsobjekt är avgörande och att sedan vara skarpt disciplinerade i värderingen av dem. Vi har väldigt höga krav på oss själva att förvärven ska återbetala sig inom fem år på kassaflödesnivå. Det är en värderingsmodell som ger oss motståndskraft mot finansiella modetrender och som vi är övertygade om håller i det långa loppet. Och det är det långa loppet vi är intresserade av.

Vidare in i 20-talet...

Oavsett oro och skeenden bortom vår kontroll gnetar vi i Teqnion vidare på vårt sätt, ständigt lärande, för det funkar bra och det är nästan alltid kul. Affären är i fokus och människan är i centrum. Och nu blir det vår! Under påskhelgen såg vi både vitsippor, blåsippor och maskros på joggingturen! Snart är naturen grön igen och det finns ett flerårigt uppdämt sug efter att få gå på festival och konsert, stå och gunga med i musiken, vara en del av ett pulserande folkhav och dricka öl från tapp* .

Vi passar på och tar tillvara livets ljusglimtar när vi kommer åt. Och oavsett vad framtiden bär med sig hoppas jag, precis som Hasse Alfredsson sjöng i sången, att *"barna ändå får ett glas öl"*. <https://www.youtube.com/watch?v=tLa7cwYg59w>

Hoppas du vill hänga med oss. Vi har bara precis påbörjat vår resa.

Ryssland, ut ur Ukraina!

Run far, be nice!

Johan Steene

VD och grundare

Run far, be nice

 @teqnio

 Teqnion

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, Telefon: +46 73 333 57 33, E-mail: johan.steene@teqnion.se

Susanna Helgesen, CFO/IR, Telefon: +46 708 27 86 36, E-mail: susanna.helgesen@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 22 april 2022 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 med e-post certifiedadviser@redeye.se och telefonnummer +46 8 121 576 90 är bolagets Certified Adviser.