

Stark inledning på året och två strategiska förvärv

Covid-19-pandemin håller fortfarande sitt grepp om världen.

Utmaningarna är fortsatt stora; hög smittspridning, nya mutationer, hårt ansträngd sjukvård och vaccinationer som tar lång tid. Vi på AddLife gör vårt bästa för att bidra till hälso- och sjukvården och på olika sätt förbättra människors liv.

Våra dotterbolag fortsätter sitt fantastiska jobb för att skapa affärer och svara upp mot kundernas behov. Omsättningen i årets första kvartal ökade med 65 procent till 1 736 MSEK, varav den organiska tillväxten uppgick till 54 procent. Den covid-19-relaterade omsättningen svarade för 620 MSEK och den organiska tillväxten exklusive covid-19 uppgick till 4 procent. Resultatet, EBITA, ökade med 209 procent till 326 MSEK och vi stärkte EBITA-marginalen till 18,8 procent.

Affärsläget är relativt oförändrat från föregående kvartal, påverkat av olika länders insatser för att begränsa och hantera smittan samt öka takten avseende vaccinationer. I kvartalet kom en tredje pandemivåg och flera länder har på olika sätt infört nya nedstängningar för att begränsa smittspridningen. Trycket på sjukhusens intensivvårdsavdelningar är högt och sjukvården har återigen behövt omfördela sina resurser. Uppstarten av elektiv kirurgi och annan planerad vård stannade därför av på nytt i kvartalet med växande värdköer till följd.

Sedan pandemin startade har försäljningen på samtliga marknader varit hög i våra diagnostikbolag. I kvartalet har försäljningen av framförallt covid-19 tester varit framgångsrik på redan installerade instrument. Våra forskningsbolag i Norden och Italien hade också ett försäljningsmässigt starkt kvartal och aktiviteten kring virusforskning är hög. Efterfrågan från läkemedelskunder som inte fokuserar på covid-19 är stabil och försäljningen av våra egna avancerade analysinstrument har varit positiv under kvartalet.

Försäljningen av medicintekniska produkter till sjukvården har varit relativt stabil i kvartalet. Den lägre efterfrågan inom elektiv kirurgi har kunnat kompenseras av försäljning av övriga medicintekniska produkter samt covid-19-relaterad skyddsutrustning. När smittläget förbättras förväntar vi oss att sjukvården återigen prioriterar om och ökar aktiviteten för att behandla de patienter som fortfarande väntar på operation.

Försäljningen för våra bolag inom hemvård var något svagare i kvartalet. Bolagen upplever fortsatta utmaningar med att prova ut och installera produkter ute hos kund. Dock ökade tillgängligheten något i mars tack vare vaccinationer av den äldre befolkningen.



Ökad förvärvsaktivitet genom två strategiska förvärv efter kvartalets slut

Efter kvartalets slut har vi genomfört två större förvärv, Vision Ophthalmology Group (VOG) och Healthcare 21 (HC21). Förvärven beräknas tillsammans öka vår årsomsättning med drygt 40 procent, motsvarande cirka 2,4 miljarder SEK, till cirka 7,6 miljarder SEK och EBITA-resultatet beräknas öka cirka 38 procent till cirka 1,1 miljarder SEK.



Våra nya förvärv, VOG och HC21 ger oss tillgång till större marknader, fler kunder och fler segment. Vi är väldigt entusiastiska över möjligheterna som båda dessa förvärv ger oss.

De förvärvade bolagen bildar egna underkoncerner med befintlig ledning och integreras in i affärsområde Medtech. Genom förvärven blir AddLife en sann europeisk aktör med mer än hälften av försäljningen på marknader utanför Norden.

Förvärvet av VOG, som omsätter cirka 70 MEUR, är ett strategiskt förvärv som tillför oftalmologi, ögonkirurgi, ett nytt och mycket attraktivt terapeutiskt område till AddLifes produktportfölj. Verksamheten drivs i Schweiz, Tyskland, Storbritannien och Polen och gruppen levererar produkter, service och rådgivning avseende ögonkirurgi, t.ex. behandling av grå- och grön starr. VOG har en marknadsledande position och säljer både produkter från ledande tillverkare, egna märkesvaror samt egna kundanpassade operationskit som tillverkas i Tyskland.

Vi har länge tittat på segmentet oftalmologi då det har alla viktiga egenskaper för att passa vår affärsmodell. Det är en global och attraktiv tillväxtmarknad vars tillväxt drivs av teknikutveckling samt en åldrande befolkning med kroniska sjukdomar. Genom förvärvet av VOG får vi tillgång till en etablerad och attraktiv leverantörsbas samt etablerade kundrelationer på marknader som servar över 200 miljoner invånare. Förvärvet etablerar oss som en oberoende europeisk aktör i en intressant nisch med goda möjligheter för både organisk och förvärvad tillväxt.

Bara fem dagar senare kunde vi slutföra förvärvet av en ännu större europeisk och oberoende Life Science-distributör, HC21, som omsätter cirka 150 MEUR. Förvärvet etablerar oss på Irland och i Storbritannien, vars sammanlagda marknad uppskattas till cirka 137 miljarder SEK. Förvärvet är strategiskt då HC21 ger oss ett stabil position och en kritisk massa för fortsatt tillväxt på två av Europas mest attraktiva Life Science-marknader.

Vi ser stora likheter mellan vår och HC21:s affärsmodell, verksamhet och företagskultur. HC21 är en ledande, oberoende distributör inom 15 olika terapiområden där de fokuserar på utvalda nischer med fokus på värdeskapande. De har också ett attraktivt leverantörsnätverk som vi hoppas öppnar för nya möjligheter på andra marknader. Givet HC21:s starka marknadsposition blir AddLife en än mer attraktiv partner för ledande leverantörer i våra produktområden i Europa. Vi ser dessutom att förvärvet skapar förutsättningar för att sälja våra egna produkter på Irland och i Storbritannien. HC21 har runt 450 medarbetare, och är ungefär lika stort som AddLife var vid noteringen i mars 2016.

Sammanfattningsvis är vi entusiastiska över möjligheterna som båda dessa förvärv ger oss. Vi får tillgång till större marknader, fler kunder och fler segment. Vi kommer också kunna bredda AddLifes interna nätverk, stärka våra leverantörsrelationer och öka möjligheterna att sälja våra egna produkter på nya marknader. Nätverkseffekterna är betydelsefulla och vi har skapat en ännu starkare plattform för att kunna addera fler bolag till vår grupp och fortsätta vår värdeskapande tillväxtresa som framgångsrik nischaktör inom Life Science i Europa.

Kristina Willgård

VD och koncernchef