VD-kommentar



Marknadsläget under det andra kvartalet har varit föränderligt! Precis som vi förväntat oss har försäljningen av covid-19 relaterade produkter sjunkit markant jämfört med motsvarande kvartal föregående år, då den var rekordhög. Tillväxten kommer i stället från de senaste årens förvärv i Europa samt från de segment som hade svagare tillväxt under pandemin. Omsättningen i kvartalet minskade med 9 procent till 2 079 MSEK, till följd av den kraftiga minskningen av covid-19 relaterade produkter om 88 procent. Den organiska tillväxten exklusive covid-19 relaterad försäljning uppgick till 4 procent. Kvartalets stora förändringar har medfört att resultatet och EBITA-marginalen sjunkit jämfört med föregående år. Ackumulerat för delårsperioden ökade omsättningen med 16 procent till 4 658 MSEK, EBITA ökade med 3 procent till 675 MSEK och EBITA-marginalen uppgick till 14,5 procent.

Omvärlden är turbulent till följd av kriget i Ukraina och världsekonomin har drabbats av ökad inflation och högre räntor. Det är ännu svårt att bedöma hur detta kommer att påverka våra olika marknadssegment. Vi känner dock tillförsikt i att vi är verksamma i en förhållandevis stabil bransch med underliggande demografiskt driven efterfrågan och vi arbetar systematiskt med att säkerställa långsiktiga marginaler och lönsamhet. Av erfarenhet vet vi att vår decentraliserade affärsmodell med agila entreprenörsdrivna bolag är en styrka när marknadsförutsättningarna ändras.

Under kvartalet har marknaderna normaliserats alltmer och det råder nästintill full aktivitet. Våra bolag har kunnat träffa både kunder och leverantörer, marknadsfört nya produkter och lösningar samt ökat sin närvaro på olika mässor. Sjukvården har också i de flesta marknaderna ökat antalet planerade operationer och övriga behandlingar. En generell brist på sjukvårdspersonal i kombination med återkommande smittspridning genom nya mutationer begränsar dock takten på återhämtning.

De globala försörjningskedjorna fortsätter att vara utmanande med råmaterial- och komponentbrist, ökade kostnader samt långa ledtider. Vissa av våra bolag har därför kortsiktigt ökat sina lager för att fortsatt kunna ge kunderna hög service. Under delårsperioden lyckades våra dotterbolag hantera de ökade kostnaderna och säkra marginalerna genom att kompensera med prisjusteringar i både befintliga och nya kundavtal samt effektiviseringar.

Vi ser med tillförsikt fram emot att fortsätta utveckla vår plattform för att möta en ökande efterfrågan driven av en växande och åldrande befolkning.

Omsättningen i affärsområdet Labtech minskade i kvartalet till följd av betydligt lägre volymer av PCR-tester samt covid-19 relaterade produkter till forskningskunder. Marknadsaktiviteten är hög i våra bolag både inom diagnostik och forskning och den underliggande försäljningen har i kvartalet ökat av både reagenser och instrument.

Omsättningen i affärsområdet Medtech ökade i kvartalet, drivet av en återgång till mer normala förhållanden och aktiviteter på sjukhusen. Både produkter för elektiv kirurgi samt övriga medicintekniska produkter har haft en god försäljningsutveckling. Efterfrågan har också ökat i samtliga hemvårdsbolag i kvartalet. Intresset är stort för våra nya digitala lösningar för egenmonitorering och vi fortsätter att löpande investera i vidareutveckling av den digitala plattformen. I kvartalet belastade utvecklingskostnaderna resultatet med 11 MSEK.

Ett år för integrering, konsolidering och selektiva förvärv

Den starka europeiska plattform som AddLife skapat genom flera förvärv under senaste åren har stärkt våra möjligheter att långsiktigt överträffa vårt mål om 15 procent EBITA-tillväxt. Vi arbetar fokuserat med att integrera våra förvärv och säkerställa att våra nya medarbetare lär känna vår vision och företagsfilosofi genom AddLife Academy. Vi bygger också nätverk mellan våra bolag för att kunna dra gemensam nytta av all den kompetens vi har. 2022 är ett år för integrering och konsolidering av vår koncern och vi avser också att sänka vår skuldsättning. Vi fortsätter aktivt att föra dialoger med intressanta bolag för framtida förvärv.

Den 1 april annonserade vi förvärven av O´Flynn Medical och BioCat, som tillsammans omsätter cirka 155 MSEK och har 42 anställda. Efter kvartalets slut, den 1 juli, förvärvades också svenska JK Lab, som omsätter cirka 25 MSEK och har 6 anställda. Hittills i år har vi genomfört fem förvärv med en årsomsättning om cirka 855 MSEK.

Vi summerar ett kvartal som präglats av omställning. Genom att vi har återinvesterat del av våra covid-19 relaterade vinster har vi haft möjlighet att bygga en stark europeisk marknadsnärvaro inom utvalda nischer. Vi ser med tillförsikt fram emot att fortsätta utveckla vår plattform för att möta en ökande efterfrågan driven av en växande och åldrande befolkning.

Ett stort tack

Detta är min sista rapport som VD och koncernchef för AddLife och jag vill rikta ett stort tack till alla er som jag haft förmånen att få arbeta med. Jag är väldigt stolt över AddLifes utveckling med vår decentraliserade affärsmodell kombinerad med en stark företagskultur och gemensamma värderingar. Tillsammans har vi gjort en fantastisk resa och lagt grunden till fortsatt långsiktigt hållbar och lönsam tillväxt. Det är nu med stort förtroende som jag den 1 september lämnar över till vår nya VD och koncernchef, Fredrik Dalborg. Jag är övertygad om att Fredrik, tillsammans med våra engagerade och erfarna medarbetare, kommer fortsätta att driva och utveckla AddLife till ett ännu större och bättre företag med omsorg om anställda, kunder och samarbetspartners.



Kristina Willgård

VD och koncernchef