

Hematology
is in our blood



Boule Diagnostics AB Årsstämma 11 maj 2017

Välkomna!

Hematology
is in our blood



Boule Diagnostics AB Årsstämma 11 maj 2017

Fredrik Dalborg, CEO

Blodcellräkning – världens vanligaste diagnostiska test

- Blodcellräkning – det vanligaste diagnostiska laborietestet vid läkarbesök.
- Ger indikation på en lång rad vanligt förekommande sjukdomar inom både human- och veterinärdiagnostik och är ett väsentligt stöd i bedömning av allmän hälsostatus.
- Boule fokuserar på det decentraliserade marknadssegmentet nära patienten.
- Varje år genomförs 1,2 miljarder analyser globalt inom Boules segment.
- Boules marknadssegment är värt cirka 5 miljarder kronor.
- Marknadstillväxten ökar och uppgår för närvarande till cirka 7 procent per år.
- Boules globala marknadsandel är cirka 8 procent.
- Boules försäljningstillväxt har i snitt uppgått till 10 procent de senaste 5 åren.



Boule – ett tillväxtbolag med inriktning diagnostik

- Grundat 1996
- Utvecklar, tillverkar och säljer kompletta system för blodcellräkning
- Affärsmodell
 - Säljer egenutvecklade instrument för blodcellräkning på den globala hematologimarknaden och tar sedan del av återkommande intäktsströmmar genom att till instrumenten sälja egenutvecklade reagenser, kontroller, kalibratorer och service/support.
 - Instrumenten är låsta till egna reagenser, vilket skapar säkrare analysresultat samt återkommande intäkter under instrumentets livslängd.
 - Produkterna används både för att diagnosticera människor och djur.
- Strategier
 - Kommersialisera högkvalitativa system till den decentraliserade marknaden för bloddiagnostik.
 - Global försäljning genom parallella distributionskanaler för att snabbt möta lokal efterfrågan.
 - Låsa instrumenten till egna förbrukningsvaror för att säkerställa kvalitet och merförsäljning.
 - Aktiv förvärvs- och samarbetsstrategi för att bredda produkterbjudandet.
- Bolaget noterades 2011 på Nasdaq Stockholm



Väsentliga händelser under 2016 och första kvartalet 2017

Q1 2016

- Boule tecknade ett distributionsavtal med Medica Corporations Inc.

Q2 2016

- Stor upphandling om 136 hematologiinstrument vunen i delstaten Uttar Pradesh i Indien
- Boule vann flera betydande upphandlingar i Mexiko. Totalt omfattade upphandlingarna 329 hematologisystem.

Q3 2016

- Boule slöt avtal med amerikanska Novant Health Systems om att vara deras huvudleverantör av hematologisystem fram till 2019.

Q4 2016

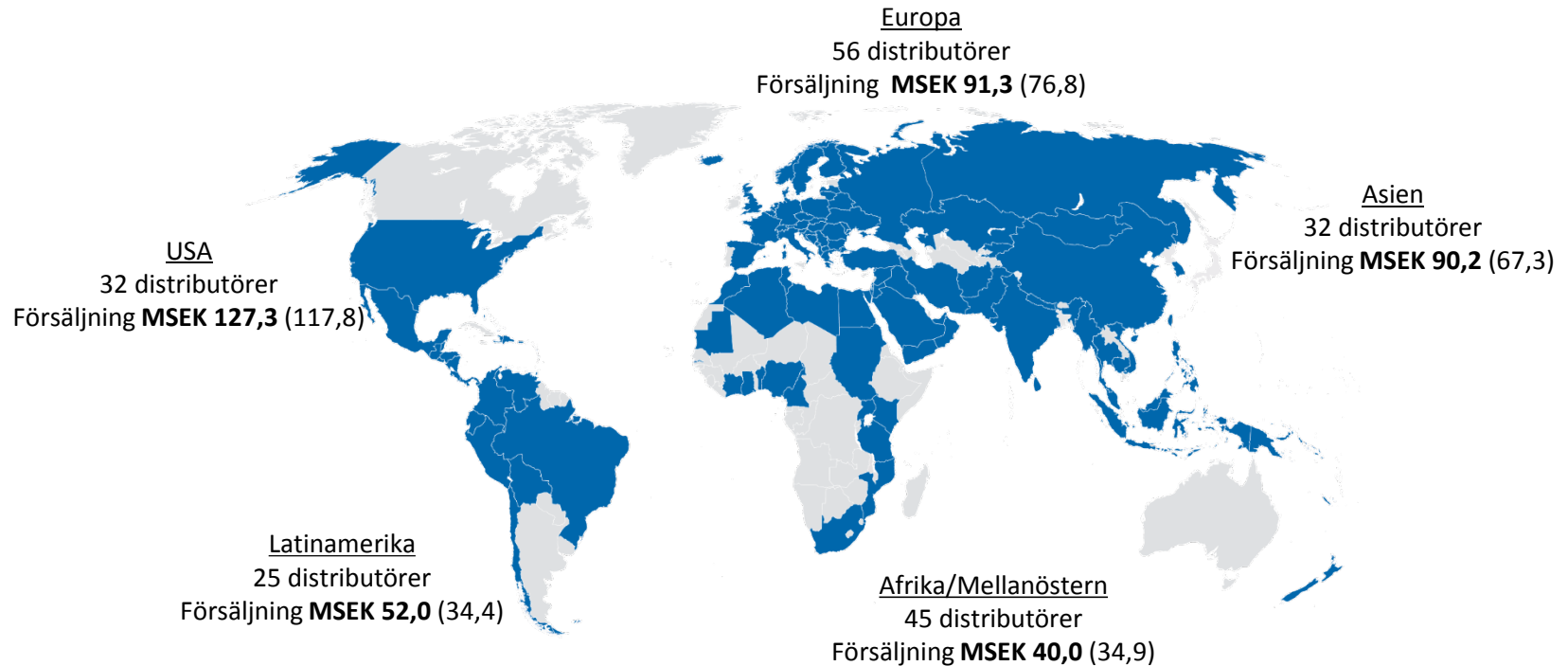
- Boule vann en upphandling till Röda Korset i Kenya om 70 hematologisystem
- Boule vann två betydande offentliga upphandlingar i Egypten om 200 hematologisystem.

Q1 2017

- Ytterligare vunen offentlig upphandling i Indien om 100 hematologisystem
- Ny VD och koncernchef
- Nya finansiella mål och reviderad utdelningspolicy
- Vann Västra Götalandsregionens upphandling av hematologiinstrument för patientnära analys. Totalt 40 instrument
- Erhöll bidrag från Swedfund för ökat fokus på Indonesien



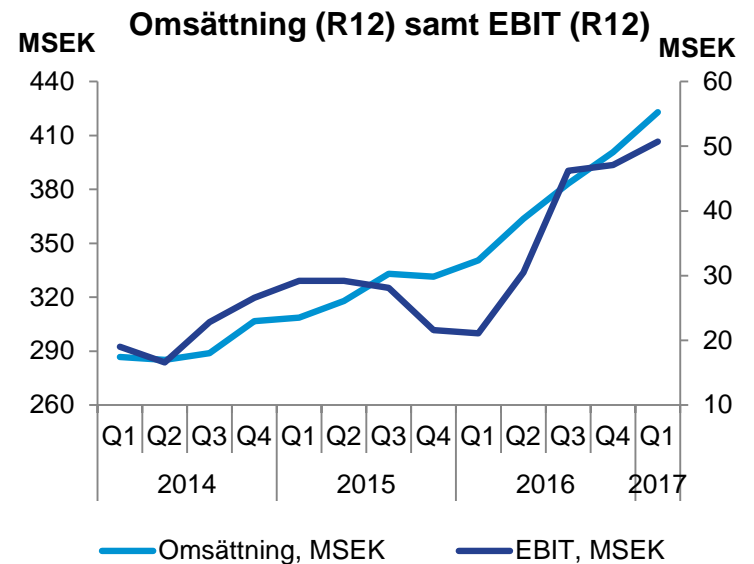
Boules globala närvaro – möter snabbt lokal efterfrågan



Säljkanaler i >100 länder • Försäljning januari – december 2016: **MSEK 400,7** (331,4), dvs + 20,9%

Nyckeltal bokslut 2016 och första kvartalet 2017

Nyckeltal	jan-dec	jan-dec	jan-mar	jan-mar
	2016	2015	2017	2016
Försäljningsutveckling, %	20,9	8,1	26,3	12,1
Nettoomsättning, MSEK	400,7	331,4	106,6	84,4
Bruttomarginal, %	48,6	45,2	47,6	50,1
Rörelseresultat (EBIT), MSEK	47,1	21,6	12,0	8,4
Rörelsemarginal (EBIT), %	11,8	6,5	11,2	9,9
Nettoskuld, MSEK	12,7	20,9	-4,8	23,0
Avkastning på eget kapital, %	17,2	8,6	3,7	3,3
Nettoskuld/EBIT (R12), MSEK	0,3	1,0	-0,1	1,1
Resultat per aktie, efter utsp. SEK	7,45	3,23	1,79	1,33



Finansiella mål 2016

Finansiella mål	Boule ska ha	Utfall 2016	Kommentar
Rörelsemarginal: >15 %	En årlig rörelsemarginal (EBIT-marginal) som överstiger 15 procent.	11,8 %	Kraftigt ökad försäljning och ökad bruttomarginal ledde till höjt rörelseresultat.
Försäljningstillväxt: >10 %	En långsiktig försäljningstillväxt som överstiger 10 procent per år.	20,9 %*	Ett flertal vunna upphandlingar tillsammans med fokusering på tillväxtmarknader medförde kraftigt ökad försäljning.
Nettoskuld/EBIT: <3 ggr	En nettoskuld (räntebärande skulder minus likvida medel) som maximalt är 3 gånger större än rörelseresultatet på helårsbasis.	0,3 ggr	Bra kassaflöde under året medförde minskad nettoskuld och ökat resultat.

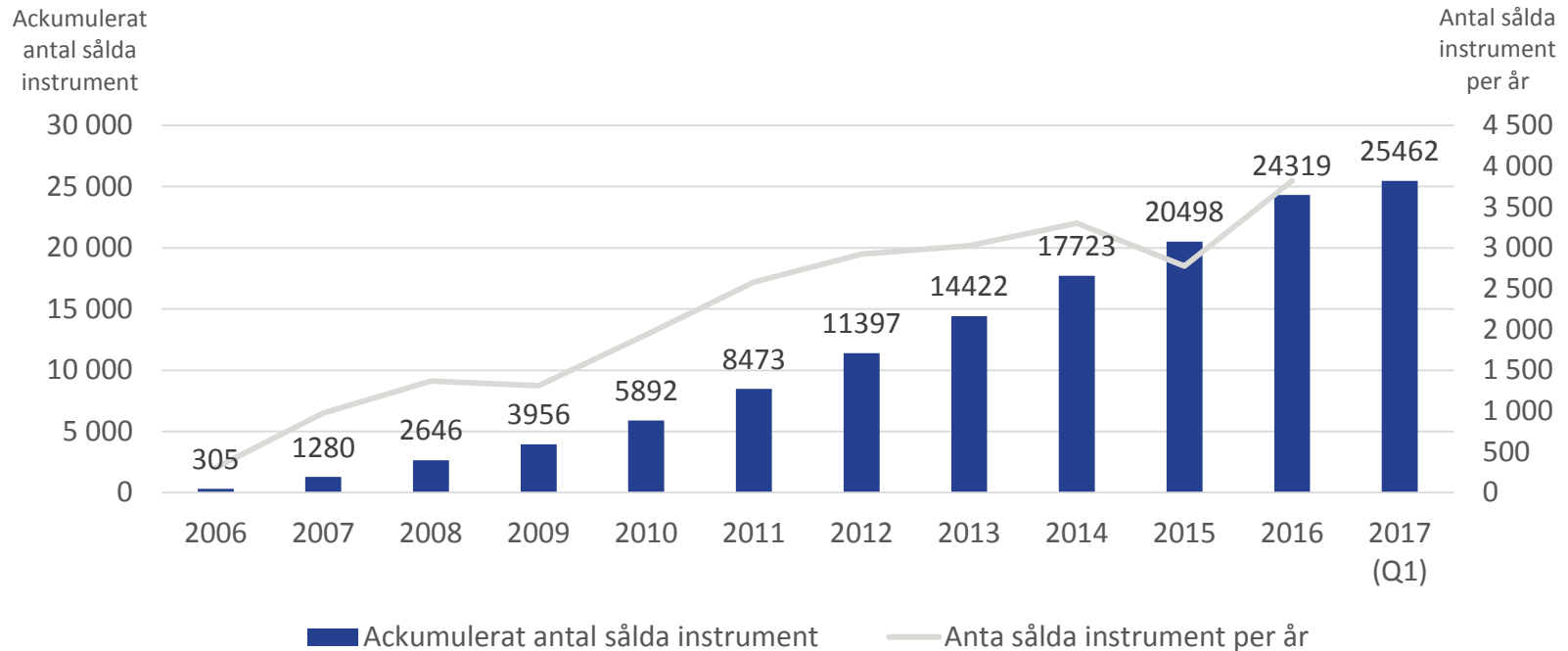
*Genomsnitt för 5 år uppgår till 10,2 %.

Försäljning per region och produkt

Nettoomsättning per region MSEK	jan-dec 2016	jan-dec 2015	Förändring	jan-mar 2017	jan-mar 2016	Förändring
USA	127,3	117,8	8%	33,8	30,3	12%
Asien	90,2	67,3	34%	26,6	20,1	33%
Östeuropa	55,6	41,0	35%	13,6	10,5	29%
Latinamerika	52,0	34,4	51%	6,4	6,0	7%
Västeuropa	35,7	35,8	-1%	9,2	8,6	7%
Afrika/Mellanöstern	40,0	34,9	15%	16,9	8,8	91%
Summa	400,7	331,4	21%	106,6	84,4	26%

Nettoomsättning per produkt MSEK	jan-dec 2016	jan-dec 2015	Förändring	jan-mar 2017	jan-mar 2016	Förändring
Instrument	155,7	119,0	31%	41,1	28,2	46%
Förbrukningsvaror egna instrument	149,9	123,5	21%	39,7	33,6	18%
Förbrukningsvaror OEM och CDS-Brand	62,8	59,0	6%	17,7	15,6	13%
Övrigt	32,3	29,9	8%	8,1	7,0	15%
Summa	400,7	331,4	21%	106,6	84,4	26%

Antal sålda instrument 2006 - 2017*



*Avser Boules lästa instrument.

Framåtblick

- Fortsatt stark tillväxt i instrumentförsäljning vilket säkerställer långsiktig försäljning av förbrukningsvaror med goda marginaler
- Fortsatt introduktion av de nya instrumentplattformarna som började lanseras 2015
 - Ökad konkurrenskraft och lönsamhet.
 - Unik och patenterade metod för blodtestning med fingerstick.
- Starka positioner på både mogna marknader som USA och på tillväxtmarknader som Ryssland och Indien
- Globalt etablerat distributionsnätverk – kanal för fler produkter
- Framför oss har vi ett arbete att stärka bolaget och utveckla det till nästa nivå. Prioriteringarna framöver kommer att vara:
 1. Ytterligare åtgärder för att stödja tillväxt i försäljning och lönsamhet
 2. Fortsätta förbättra nuvarande produkter samt utveckla nya
 3. Förstärka och utöka vår produktportfölj genom distributionsavtal, OEM produkter och eventuella förvärv.
 - Parallellt med detta fortsätter våra processeffektiviseringsprogram, vi ser över hur tillverkningsstrukturen kan optimeras samtidigt som vi bibehåller hög kvalitets och regulatorisk standard



Boule Diagnostics AB

Kontakt:

Fredrik Dalborg, VD

+46-8-744 77 00

fredrik.dalborg@boule.se

Boule Diagnostics AB

Domnarvsgatan 4

SE-163 53 Spånga Sweden

Tel: +46 8 7447700

Fax: +46 8 7447720

www.boule.se

Kalender:

Delårsrapport kvartal 2

Delårsrapport kvartal 3

31 augusti 2017

8 november 2017

