

VD har ordet



Året som gått

När vi lägger året som gått bakom oss kan vi konstatera att vi haft ett utmanade år på många sätt. Vi har arbetat hårt för att begränsa försäljningstappet efter pandemin och minska kostnadsökningarna för råmaterial och transporter. Vi avslutade året positivt med stark försäljningstillväxt under de fyra första månaderna 2023. Tyvärr har bruttomarginalen varit för låg för att helåret skulle visa ett positivt resultat. Vår fina utveckling volymmässigt, antalet sålda förpackningar, fortsatte att öka. Vi har haft en fortsatt mycket stabil och hög tillgänglighet av våra produkter under 2022–2023, en förutsättning för långsiktig, lönsam och hållbar tillväxt.

Under året har Gerald Engström via Färna Invest ytterligare ökat sitt innehav i bolaget och har därmed tryggt framtida investeringar.

Bluefish, som ett dotterbolag till Färna Invest, kommer från och med räkenskapsåret 2022/23 att anpassa sitt räkenskapsår till Färna Invest. Därav har bolagets räkenskapsår, januari 2022-april 2023, förlängts till 16 månader för att fortsättningsvis anpassas till deras räkenskapsår.

Samtliga siffror i denna rapport avser koncernen för räkenskapsåret 2022/23, 16 månader, om inget annat anges. Jämförelsen sker, om inte annat anges, med räkenskapsåret 2021, 12 månader.

Rörelseresultat

Försäljningsintäkterna 540 MSEK (386), en ökning med 40% för det förlängda räkenskapsåret januari 2022 till april 2023, 16 månader, jämfört med räkenskapsåret 2021, 12 månader. I genomsnitt en omsättningsökning med 5% per månad.

Tyskland och Norden har bidraget för merparten av försäljningstillväxten under året. Valutaeffekten på försäljningen beräknas till 2% eller 8 MSEK. Bruttovinsten ökade med 19% jämfört med 2021 och landade på 210 MSEK för 2022/2023 (176).

Bruttomarginalen krympte med 7 procentenheter till 39% (46%) främst på grund av en lägre marginal än förväntat i Tyskland.

Rörelsekostnaderna ökade till 269 MSEK (186). En ökning med i genomsnitt 9% per månad. Vi har aktivt ökat våra investeringar i Polen och Irland för att realisera marknadspotentialen där. Under året har vi dock tyvärr haft ökade kostnader för sanktionsavgifter från kunder i samband med uteblivna leveranser i Tyskland.

Resultatet för året landade på -93,8 MSEK (-21), vilket inkluderar valutaeffekter motsvarande -23,9 MSEK (-4,0).

Egna produkter och investeringar

Vårt arbete med framtagande av egna generiska produkter fortsätter i accelererad takt. Vi fokuserar främst på produkter inom Centrala nervsystemet, Onkologi, Kardiovaskulära sjukdomar, och Diabetes. Vi har under det förlängda räkenskapsåret lanserat 7 nya produkter.

Bluefish egenutvecklade produkter som redan lanserats; Hydroxyzine (antihistamin) och Anagrelide (Trombocytomi), har varit framgångsrika och visar tydligt på potentialen för egenutvecklade produkter. För närvarande jobbar vi aktivt med att utveckla 11 nya produkter.

Vi kommer under senare delen av 2023 lansera en ny produkt, Melatonin, på merparten av våra marknader. Vi har totalt fördubblat investeringsbudgeten för utvecklings- och in-licensieringsprojekt jämfört med föregående år och under årets första månader inledde vi också lanseringen av vår OTC portfölj med start på Irland. Denna satsning kommer stärka vår position och lönsamhet och dessutom ge oss nya samarbetsformer.

Parallellt arbetar vi också aktivt för att stärka vår position på befintliga marknader genom in-licensiering och distributionssamarbeten.

Framtidsutsikter

Under det senaste året har vi fastställt och drivit tre fokusområden i verksamheten; accelerera och stärka produktportföljen, förbättrad kostnadskontroll och minskad kapitalbildning i vårt varulager. Dessa tre områden kommer stärka vårt företag väsentligt och skapa tillväxtmöjligheter under många år framåt.

I takt med lättade pandemirestriktioner förändrades marknadsdynamiken under året väsentligt och produkter som bland annat antibiotika efterfrågades kraftigt igen. Det kommer att ge oss en intäktsökning med bra marginal redan under 2023. Vi kommer också se en bättre prisbild för flera av våra produkter i framför allt Sverige och Polen under året

där myndigheter har gått in och aktivt justerat priset uppåt för att undvika produktbrist på marknaden.

De orosmoln som vi framför allt ser i verksamheten är fortsatt de sanktionsavgifter som uppstår när våra varor under kortare perioder inte är tillgängliga för försäljning. Detta gäller framför allt den tyska marknaden. Vi har sänkt risknivån i våra nya kontrakt för att minimera sanktionsavgifterna framåt.

Sammanfattningsvis ser vi goda förutsättningar för en långsiktig och lönsam tillväxt och vi är väl positionerade för att möta dagens behov av generiska läkemedel inom EU. Vi har erfarenheten och drivkraften för att försörja marknaden med kvalitativa och kostnadseffektiva läkemedel under kommande år.

Stockholm juli 2023

Erik Ekman VD

