



Bokslutskommuniké 2023

HELÅRET

- » Nettoomsättningen var 3 431 MSEK (3 509)
- » Rörelseresultatet uppgick till 301 MSEK (341)
- » Resultat före skatt uppgick till 226 MSEK (309)
- » Resultat efter skatt uppgick till 175 MSEK (249)
- » Resultat per aktie var 3:01 SEK (4:30)
- » Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 519 MSEK (128)
- » Föreslagen utdelning per aktie 1:00 SEK (1:75)

FJÄRDE KVARTALET

- » Nettoomsättningen var 836 MSEK (806)
- » Rörelseresultatet uppgick till 54 MSEK (34)
- » Resultat före skatt uppgick till 23 MSEK (19)
- » Resultat efter skatt uppgick till 18 MSEK (23)
- » Resultat per aktie var 0:30 SEK (0:40)
- » Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 326 MSEK (95)

Viktiga händelser under året

- » Förvärv av Lundgren Machinery (Sverige)
- » Förvärv av Integrated Packaging Solutions (USA)

VD:S KOMMENTARER TILL KONCERNENS UTVECKLING UNDER PERIODEN

Koncernen

Det gångna året innebar en hög grad av omställning för merparten av koncernens företag. Vi såg vikande trender på traditionella marknader och upplevde en generell låg investeringsvilja hos i första hand våra europeiska kunder inom förpackningsindustrin. Sektorer som under pandemin hade en stark tillväxt, som medicinteknik och livsmedel, upplevde en återgång till mer normaliserade förhållanden. För att balansera volymbortfallet relaterat till befintliga kunder intensifierades våra satsningar inom nya verksamhetsområden och på nya geografiska marknader. Det resulterade i en stark tillväxt avseende framför allt automation för hantering av fordonsbatterier och kontraktssupplag inom försvarsindustrin. Vi gjorde också två förvärv med syfte att komplettera och stärka våra befintliga verksamheter. Genomförda marknadsinvesteringar påverkar lönsamheten i det korta perspektivet men stöder vår strategiska riktning och våra långsiktiga målsättningar.

Vid summering av utfallet för helåret kan vi konstatera att koncernens omsättning sjönk med 2 procent i förhållande till föregående år. Rörelseresultatet minskade med knappt 12 procent och rörelsemarginalen redovisades till 8,8 procent (9,7). Vinstmarginalen var 6,6 procent (8,8). De aktiviteter som pågår för att förbättra kassaflödet genererade ett gott inflöde samtidigt som kapitalbindningen relaterad till projektverksamheten var på en lägre nivå. Årets kassaflöde från den löpande verksamheten var därför starkt och uppgick till 519 MSEK (128).

Under årets avslutande kvartal såg vi en något högre omsättning och ett starkt rörelseresultat i jämförelse med föregående år. Omsättningen steg med knappt 4 procent medan rörelseresultatet ökade med drygt 60 procent. Rörelsemarginalen uppgick till 6,5 procent (4,2). Periodens resultat påverkades av betydande kursförluster hänförliga till finansiella poster och vinstmarginalen redovisades till 2,9 procent (2,4). Kassaflöde från den löpande verksamheten summerades till 326 MSEK (95).

Affärsenheten Industrial Products

I förhållande till föregående år sjönk omsättningen med 6 procent och rörelseresultatet minskade med 13 procent.

Året präglades av svängningar i orderingång och skilda förutsättningar för affärsenhetens olika kundsegment. Trots en viss omsättningsmässig tillbakagång ökade flera av företagen sina marknadsandelar. Försäljningen av produkter till infrastrukturen och möbelindustrin genererade goda bidrag. Olika utmaningar inom fordonssektorn och väsentligt lägre antal sålda båtar drog däremot ned lönsamheten. Många nya innovationsprojekt och samarbeten initierades via strategiska marknadssatsningar. Investeringar i produkt- och processutveckling höjde hållbarhetsprestandan ytterligare. Introduktionen av egna produkter på nya geografiska marknader fortgår.

Affärsenheten Industrial Solutions

I förhållande till föregående år var omsättningen oförändrad medan rörelseresultatet minskade med 4 procent.

Global finansiell oro och störningar i försörjningskedjan medförde generellt lägre projektvolym. Trenden var också vikande avseende kontraktuppdrag till kunder inom medicinteknik och förpackning. Försäljningsframgångar inom nya verksamhetsnischer och geografiska områden kompenserade i viss mån för den svaga utvecklingen på affärsenhetens traditionella marknader. De två företag som förvärvades under året har tillfört expertis och stärkt affärsmöjligheterna för bland annat våra eftermarknadstjänster. Vidare har den pågående etableringen i USA intensifierats. Flera gemensamma aktiviteter och ett ökat utbyte såväl mellan systerföretagen som med externa partners har initierats.

Affärsenheten Precision Technology

I förhållande till föregående år sjönk omsättningen med 6 procent och rörelseresultatet minskade med 34 procent.

Mättnaden inom medicintekniksektorn gav volymer på betydligt lägre nivåer än föregående år. Även i övrigt upplevde affärsenhetens företag en generell avtagande efterfrågan från inarbetade kundsegment, vilket innebar anpassning av både organisationer och teknikresurser. Kortsiktighet i orderläggning och brister i leveranskedjor inverkar negativt på såväl resursutnyttjande som produktivitet och i förlängningen lönsamheten. Via strategisk marknadsbearbetning har dock många nya uppdrag erhållits, främst inom försvarssektorn. Inledningsvis genererar affärerna begränsade bidrag men utvecklingspotentialen är hög och skapar tillväxtpotentialer för merparten av affärsenhetens företag.

Framtida utveckling

Det är svårt att uttrycka något annat än att framtidsutsikterna fortsatt är både osäkra och utmanande. Vi ser ingen snabb vändning och återhämtning på de etablerade marknader där vi upplevt vikande trender. Investeringsambitionerna hos våra större kunder hänger tätt samman med den globala ekonomins utveckling. Det betyder att vi sannolikt behöver genomföra ytterligare anpassningar av våra verksamheter.

Samtidigt ser vi tydliga resultat av våra ansträngningar inom nya verksamhetsområden och på nya geografiska marknader. Aktiviteterna kopplade till eftermarknad har så här långt endast gett blygsamma tillskott men i och med förvärvet av amerikanska IPS har förutsättningarna förbättrats. De här satsningarna är i linje med vårt strategiska arbete fokuserat på långsiktigt hållbara affärer. Vi är offensiva men ödmjuka inför de utmaningar vi möter.

Vi har genomfört ett lyckat första steg när det gäller etableringen i USA och har en solid grund för den fortsatta resan. Samordningen mellan IPS och Canline/NPB innebär också nya affärsmöjligheter globalt. Just nu är läget inom burkindustrin ansträngt men vi arbetar med att formera organisationer och processer för att vara redo när marknaden vänder.

Att vidareutveckla koncernens verksamheter är centralt i vår affärsmodell. Det är också förvärv som kan förstärka våra affärsenheter. Utvärdering av potentiella komplement är därför något som ständigt pågår.

Se vidare bifogad rapport.

För ytterligare information, kontakta:

» Lennart Persson, VD och koncernchef, telefon 036 31 22 33

Informationen är sådan som XANO Industri AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 8 februari 2024 kl. 13:00 CET.

XANO Industri AB (publ)

www.xano.se

XANO utvecklar, förvärvar och driver nischade teknikföretag som erbjuder tillverknings- och utvecklingstjänster för industriprodukter och automationsutrustning. Verksamheten är uppdelad i tre affärsenheter och koncernen finns representerad i Norden, Estland, Nederländerna, Polen, Kina, USA och Australien. Koncernens nettoomsättning uppgår till 3,5 miljarder SEK och antalet anställda är ca 1 400. XANOs B-aktie är sedan 1988 noterad på Stockholmsbörsen.