

Delårsrapport Q1 2022

27 april 2022

Presentatörer

Ulf Lilius, VD



Niklas Enmark, CFO



Agenda

- Momentum Group i korthet
- Höjdpunkter under Q1
- Strategisk position
- Utveckling under kvartalet
- Fokus på kort och medellång sikt



Utvecklar och förvärvar framgångsrika hållbara företag i Norden

- Ledande aktör som erbjuder hållbara produkter och tjänster och relaterade värdeskapande tjänster till industrisektorn
- Decentraliserad affärsmodell med stark lokal närvaro i nära anslutning till kunderna
- Tillväxt genom utveckling och förvärv av hållbara verksamheter med fokus på eftermarknad, specialistföretag (inom produktvertikal) och teknisk service

Omsättning (MSEK) ¹	EBITA (MSEK) ¹	EBITA- marginal ¹	Anställda ²
1 540	178	11,6%	499

¹ R12 tom 31 mars 2022

² 31 mars 2022

Två affärsområden

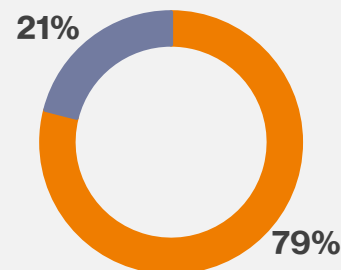
Komponenter

Företagsgrupp inom industriella komponenter, tjänster och lösningar för industrin – med expertis inom industriförbättringar bestående av bolag med ledande specialistpositioner inom sina respektive marknadsnicher.

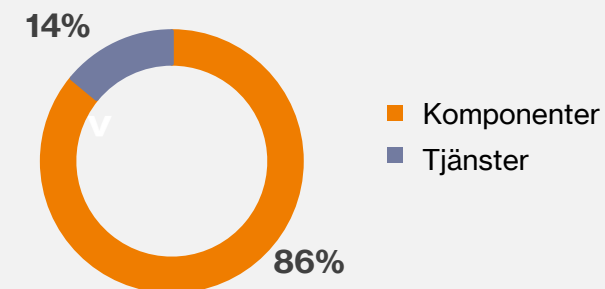
Tjänster

Företagsgrupp inom industriservice i Sverige – som genom sina tjänster erbjuder längre livslängd och effektivitet på installerade maskiner samt genomför nyinstallationer. Därtill erbjuds lösningar för digitaliserat underhåll.

Nettoomsättning¹



EBITA¹



■ Komponenter
■ Tjänster



Höjdpunkter under Q1 2022

Stabilt affärsläge och positiv resultatutveckling trots oro i omvärlden

Nettoomsättning:

+14%

- Bra underliggande efterfrågan inom båda affärsområdena
- Global komponentbrist
- Covid-19-relaterad sjukfrånvaro

EBITA:

+19%

- Organisk omsättningstillväxt
- God kostnadskontroll
- Väl hanterade prisökningar från leverantörer

EBITA/RK:

62% (53)



Notering på Nasdaq Stockholm

31 mars 2022

 momentum
group

 Nasdaq

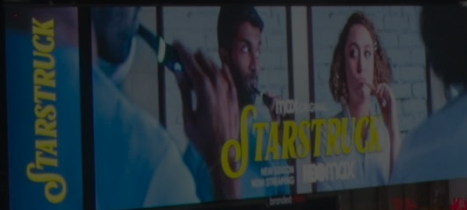
WRITER OF TO ALL THE BOYS I'VE LOVED BEFORE
AUTHOR OF THE NEW YORK TIMES BEST SELLER

ong
Ride

EGINS TONIGHT

2022 Group

SOFIA ALVAREZ



Strategisk position

Marknadens bästa partner för en hållbar industri

Strategisk inriktning

Mission

**Tillsammans för
en hållbar industri**

Vision

**Kundens bästa
hållbara val**

Hållbarhet

**Ansvarsfullt företagande – en
förutsättning för långsiktig lönsamhet**

Affärsidé

**Vi ska göra våra kunders vardag enklare,
säkrare och mer lönsam – genom att
erbjuda hållbara produkter och tjänster**

Finansiella mål

EBITA-tillväxt:	>15%
Lönsamhet EBITA/RK:	>45%
Utdelning:	>30%



Momentums kärnvärden och fokusområden



"Hjärta och själ"

Decentraliserat ansvar

Förbättringsvilja ("Bättre än igår")

Enkelhet



"Tanke och själ"

Företagsutveckling genom decentraliserat ansvar och utveckling av medarbetare.

Företagsutveckling genom aktivt ägande.

Tillväxt genom förvärv av hållbara bolag



Utveckling under kvartalet

Q1 2022



Koncern: **Försäljning** Q1 2022

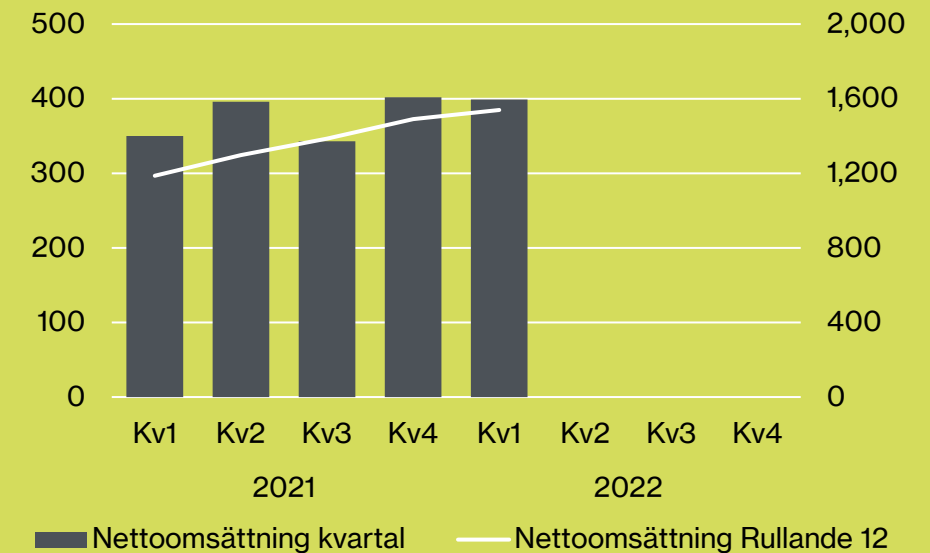
- Nettoomsättningen ökade med 14% till 399 MSEK (350)
- Bra underliggande efterfrågan inom båda affärsområdena – organisk tillväxt 11%
- Global komponentsbrist
- Det mer osäkra säkerhetsläget i Europa har ännu inte påverkat försäljningen
- Covid-19-relaterad sjukfrånvaro



Tillväxt jämförbara enheter
Q1 2022 vs Q1 2021

+11%

Försäljningsutveckling, MSEK



Koncern: Resultat Q1 2022

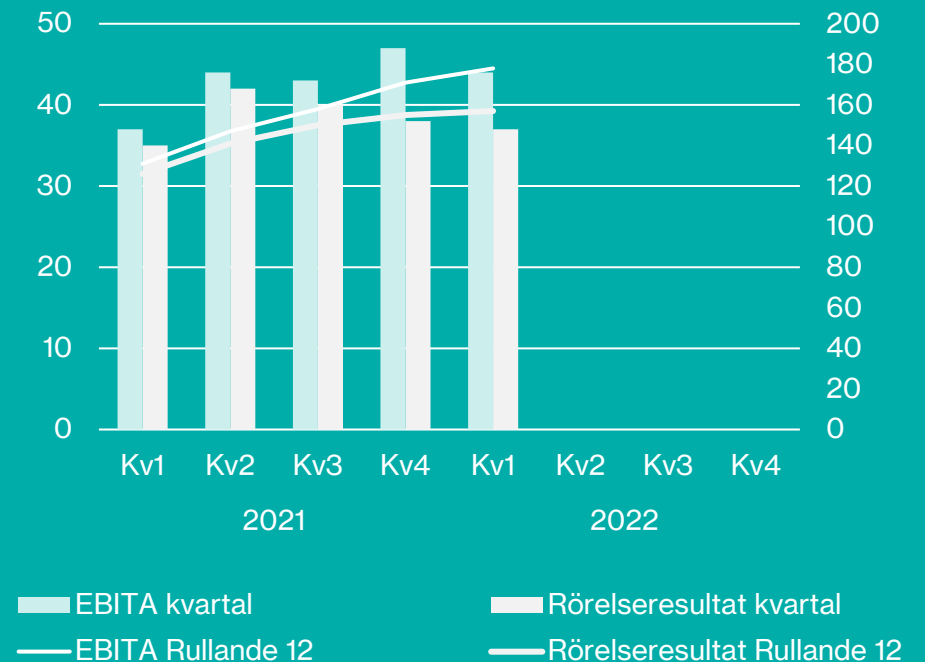
- Resultattillväxt tack vare:
 - Organisk omsättningstillväxt
 - God kostnadskontroll
 - Väl hanterade prisökningar från leverantörer
- I rörelseresultatet ingick jämförelsestörande kostnader om -4 MSEK (-) relaterat till särnoteringen
- Resultat efter skatt 28 MSEK (27)
- Resultat per aktie 0,55 SEK (0,55)

MSEK	Kv1			R12 t.o.m. mar		
	2022	2021	Δ	2022	2021	Δ
Nettoomsättning	399	350	14%	1 540	1 187	30%
Rörelseresultat	37	35	6%	157	126	25%
EBITA	44	37	19%	178	131	36%
Rörelsemarginal	9,3%	10,0%		10,2%	10,6%	
EBITA-marginal	11,0%	10,6%		11,6%	11,0%	

EBITA

+19%

EBITA och rörelseresultat, MSEK



Affärsområde **Komponenter**

Momentum Industrial

- Efterfrågan och försäljning utvecklades väl inom alla produktområden – särskilt i slutet av kvartalet
- Störst ökning framför allt bland kunder inom stålsektorn och övrig maskintillverkning

Öbergs, Etab and JNF

- Positiv utveckling inom samtliga bolag
- Ökad kundaktivitet inom systemförsäljning och projekt
- Leveransförseningar och materialbrist – vissa order/system försenade

MSEK	Kv1			R12 t.o.m. mar		
	2022	2021	Δ	2022	2021	Δ
Nettoomsättning	322	299	8%	1 232	1 095	13%
EBITA	42	39	8%	174	149	17%
EBITA-marginal	13,0%	13,0%		14,1%	13,6%	
Avkastning på rörelsekapital (EBITA/RK)				75%	65%	

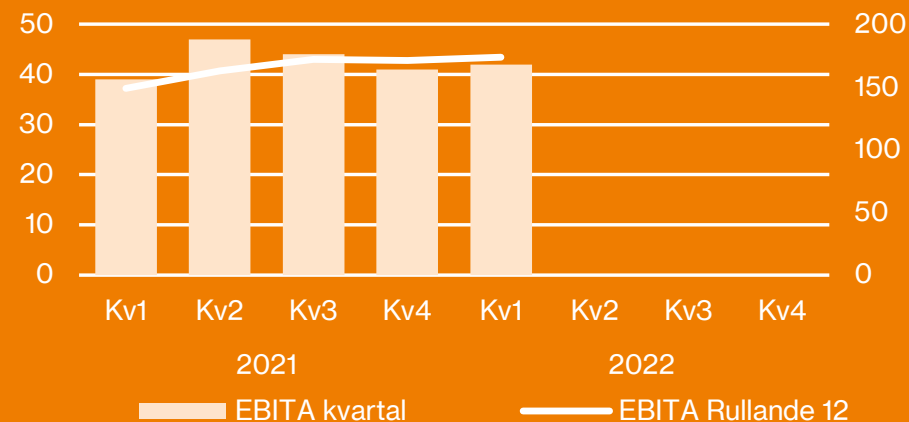
Nettoomsättning Q1 2022

+8%

Nettoomsättning R12



EBITA, MSEK



Affärsområde Tjänster

- Positiv utveckling av både försäljning och resultat
- Starkt bidrag från Rörick
- God nivå på inkommande arbeten och förfrågningar
- Vissa utmaningar med covid-19-relaterad sjukfrånvaro, främst under inledningen av kvartalet

MSEK	Kv1			R12 t.o.m. mar		
	2022	2021	Δ	2022	2021	Δ
Nettoomsättning	82	54	52%	323	102	217%
EBITA	7	4	75%	28	10	180%
EBITA-marginal	8,5%	7,4%		8,7%	9,8%	
Avkastning på rörelsekapital (EBITA/RK)				47%	59%	

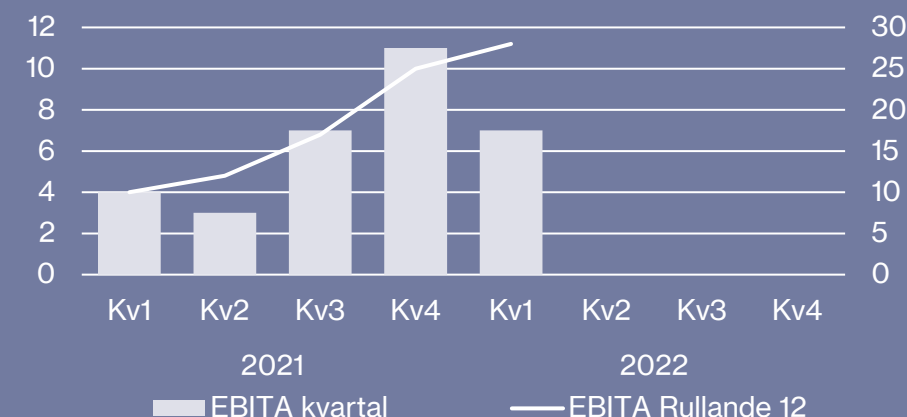
Nettoomsättning Q1 2022

+52%

Nettoomsättning R12



EBITA, MSEK



Lönsamhet, kassaflöde och finansiell ställning

- EBITA/RK ökade till 62% (53)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten för rapportperioden uppgick till 8 MSEK (36)
- Operativ nettolånefordran 57 Mkr (jämfört med 61 Mkr vid årets början)

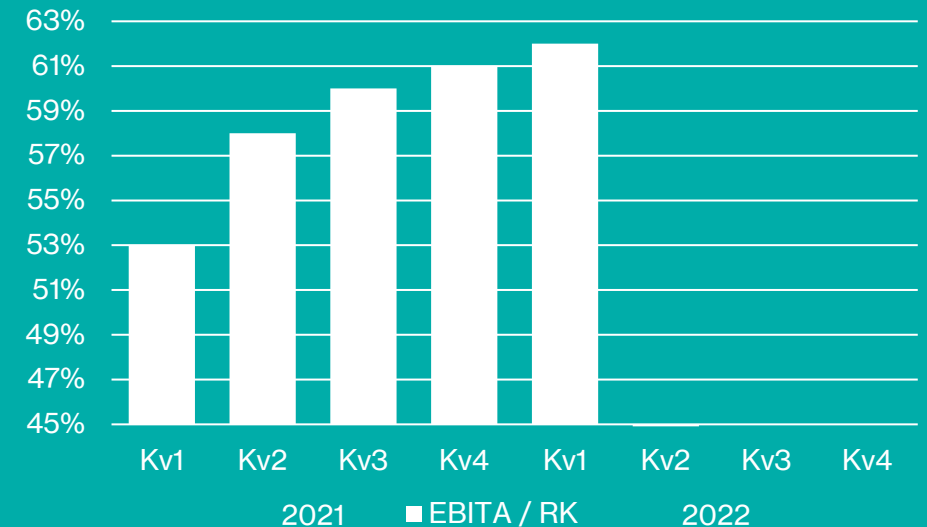
Soliditet

50%

Tillgängliga likvida medel, MSEK

1 066

EBITA/RK (R12 per kvartal)



A man wearing a blue hard hat, safety glasses, and large earplugs is walking towards the camera in a narrow aisle between large industrial machines. He is wearing a dark grey work shirt and pants, and is carrying a black and yellow toolbox in his left hand. The machines on either side are dark grey with blue flanges and have the 'Atlas Copco' logo visible. The background shows more industrial equipment and a blue floor.

Fokus på kort och medellång sikt

Den position vi eftersträvar

Affärsområde Komponenter

Eftermarknad

Fokus/ambition

Företag inom försäljning av industriella komponenter, tjänster och lösningar för reparation och underhåll, med expertis inom industriförbättringar.

Omsättning: 1 080 MSEK
EBITA: 160 MSEK



Specialist (produktvertikal)

Fokus/ambition

Företag med ledande specialistpositioner inom sina respektive marknadsnicher.

Omsättning: 130 MSEK
EBITA: 10 MSEK



Affärsområde Tjänster

Teknisk service

Fokus/ambition

Företag inom teknisk industriservice i Sverige med ett konkurrenskraftigt erbjudande för digitaliserat underhåll.

Omsättning: 300 MSEK
EBITA: 25 MSEK



En nischad serieförvärvare med organisk och förvärvad tillväxt.

Vår decentraliserade affärsmodell är nyckeln till framgång och fortsatt utveckling av verksamheten inom varje företag.



Kritiska framgångsfaktorer på plats för fortsatt förvärvsdriven tillväxt

1

Finansiellt starka med förvärvsutrymme

2

Huvudägare som vill växa koncernen inom detta område

3

Industriellt nätverk i framförallt Sverige men även i Danmark, Norge och Finland

4

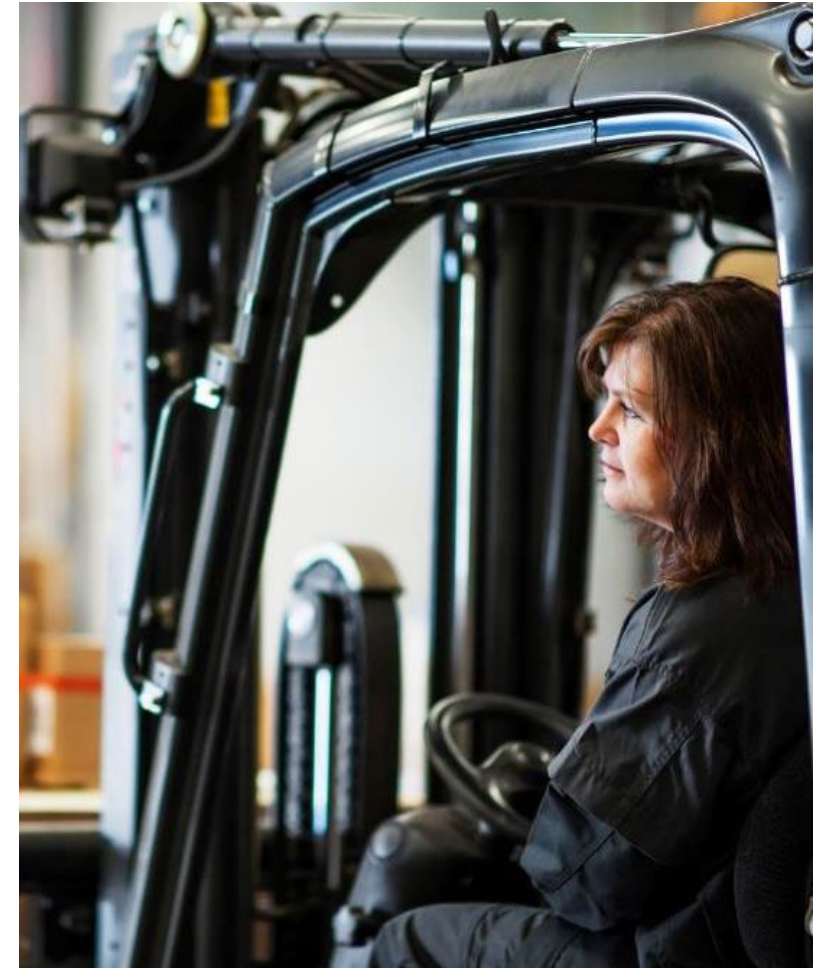
Processer och resurser på plats för att utvärdera och genomföra förvärv

5

Beprövad onboardingmodell – decentraliserat resultat- och affärsansvar

6

Kompetens inom området på flera nivåer – styrelse och ledning



Kontakta oss

Maila oss gärna på
ir@momentum.group om
du har några frågor.



Momentum Group

momentum.group