

Bokslutskommuniké januari-december 2021

Rekordomsättning, högre resultat och höjd utdelning

Oktober – december 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 699,7 (489,7) Mkr
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till 24,9 (20,1) Mkr
- Rörelsemarginalen (EBIT) uppgick till 3,6 (4,1) procent
- Resultatet efter skatt uppgick till 19,6 (15,4) Mkr
- Resultatet per aktie uppgick till 1,62 (1,27) kronor
- Orderingången uppgick till 524,1 (700,9) Mkr
- Orderstocken vid periodens utgång uppgick till 2 706,3 (2 667,0) Mkr
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 28,1 (27,4) Mkr
- Styrelsen föreslår en utdelning för 2021 på 3,75 (3,50) kr per aktie

Januari – december 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 2 280,3 (1 854,6) Mkr
- Rörelseresultat (EBIT) uppgick till 88,6 (68,3) Mkr
- Rörelsemarginalen (EBIT) uppgick till 3,9 (3,7) procent
- Resultatet efter skatt uppgick till 69,7 (53,3) Mkr
- Resultatet per aktie uppgick till 5,75 (4,40) kronor
- Orderingången uppgick till 2 291,6 (2 847,1) Mkr
- Orderstocken vid periodens utgång uppgick till 2 706,3 (2 667,0) Mkr
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 96,3 (33,4) Mkr
- Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 25 (22,8) procent

”Vi avslutar 2021 med ett rejält lyft i omsättningen tack vare hög aktivitet i alla delar av vår verksamhet och när vi summerar helåret 2021 kan vi konstatera att det är det bästa i bolagets historia.”

Kommenterar Sture Nilsson, vd ByggPartner

VD:S KOMMENTAR:

Nytt rekordår och stark pipeline framåt

Vi avslutar 2021 med ett rejält lyft i omsättningen tack vare hög aktivitet i alla delar av vår verksamhet. Helåret 2021 är finansiellt det bästa i bolagets historia. Det är extra glädjande med tanken på att året också inneburit ett antal utmaningar, främst tänker jag på pandemin, brister på vissa material och stigande materialpriser. Vi har tidigare flaggat för att vår stora orderstock kommer att skapa omsättning i

takt med att vi startar upp nya projekt. Under fjärde kvartalet blev det sambandet tydligt. Sammantaget ökade nettoomsättningen med 23 procent till 2 280 Mkr under helåret 2021 och med hela 43 procent till 700 Mkr under det fjärde kvartalet.

Stark pipeline inför 2022

Orderstocken uppgick till 2 706 Mkr vid utgången av 2021, vilket är en fortsatt stabil nivå, även om den minskade något under fjärde kvartalet. Därtill har vi en mycket stark pipeline av nya projekt i inledande projekteringsfas där entreprenadkontrakten ännu inte tecknats, bland annat de stora bostadsprojekt i Stockholm som vi nu håller på att utveckla tillsammans med Folkhem. Dessa samverkansentreprenader hamnar i vår orderbok när kontrakt är skrivet. Arbetssättet speglar vår grundläggande affärsidé - att arbeta som rådgivare till våra kunder och tillsammans med dem forma förutsättningarna för entreprenaderna.

Fokus på samverkansprojekt

Samverkansprojekt ger stora mervärden för alla parter, bland annat lägre affärsrisker, i förhållande till fastprisanbud. När jag idag summerar mitt första bokslut kan jag konstatera att vi har några pågående fastprisprojekt där riskbedömningarna varit otillräckliga. Vi har vidtagit åtgärder genom att förstärka ledarskapet kring berörda projekt och är nu betydligt mer selektiva framöver kring de anbud vi väljer att bearbeta. Vi har en tydlig affärsplan där lönsamhet och nöjda kunder är en förutsättning för framtida omsättningstillväxt.

Högre resultat och starkt kassaflöde

Rörelseresultat steg till 88,6 Mkr (68,3) för helåret 2021, motsvarande en rörelsemarginal på 3,9 procent (3,7). Nedskrivningar av fyra fastprisprojekt relaterade till ovan nämnda beskrivning har påverkat rörelseresultatet negativt med cirka 15 Mkr under fjärde kvartalet, samtidigt som en återbetalning av tidigare försäkringsinbetalningar från AFA har haft en positiv inverkan med cirka 5 Mkr. Justerat för dessa poster uppgår rörelsemarginalen för helåret 2021 till 4,3 procent och till 5,0 procent under fjärde kvartalet enskilt, vilket är i linje med våra finansiella mål. Jag vill också lyfta fram vårt starka kassaflöde under året, som från löpande verksamhet uppgick till 96,3 (33,4) Mkr.

Uppdaterad tillväxtstrategi

ByggPartners arbete utgår från koncernens långsiktiga strategier: att fortsätta stärka vår position inom partnering, öka lönsamheten genom vassare projektstyrning samt växa organiskt på våra fokus- och tillväxtmarknader. Till detta fogar vi nu en mer uttalad tillväxtstrategi som inkluderar förvärv av lokalt starka och entreprenörpräglade byggföretag.

Sammanfattningsvis kan vi summera ett starkt år 2021, där vi ser goda utsikter för 2022 givet vår starka orderbok och de många samverkansprojekt vi har i pipeline. Mot bakgrund av det, samt beaktat vår starka finansiella ställning och tillväxtstrategi, föreslår styrelsens en utdelning om 3,75 kronor per aktie (3,50) till årsstämman senare i vår.

**Sture Nilsson, VD, ByggPartner,
Falun den 24 februari 2022**

Denna information är sådan som ByggPartner är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom angiven kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2022-02-24 07:45 CET.

Sture Nilsson

VD / Koncernchef

sture.nilsson@byggpartner.com

ByggPartner är ett renodlat byggföretag som verkar i Dalarna, Gästrikland, Mälardalen och Stockholm. I Dalarna är vi ett av de marknadsledande byggföretagen och i övriga geografier siktar vi på fortsatt expansion. Vi erbjuder Byggentreprenad, Byggservice, Ställningar och fallskydd och finns representerade i Avesta, Borlänge, Falun, Gävle, Hedemora, Stockholm, Uppsala och Västerås. ByggPartner har cirka 600 medarbetare. År 2021 omsatte vi cirka 2,3 miljarder kronor och hade en rörelsemarginal på 3,9%. ByggPartner är noterat på Nasdaq First North Premier och aktien handlas med kortnamn BYGGP. FNCA Sweden AB är utsedd Certified Adviser och kan nås på info@fnca.se eller 08-528 003 99.