

Tellusgruppen delger information från livesänd Q&A 30 oktober kl.17:30

Tellusgruppen AB (publ) ("Tellusgruppen" eller "Bolaget") delger här informationen som framkom under den livesända frågestunden med bolagets vd Bijan Fahimi och ekonomichef Arnar Vidarsson. Under frågestunden behandlades dels frågor som i förväg mejlats till adressen investerarfraga@tellusgruppen.se, dels frågor som uppkom under det livesända eventet.

Imorgon tisdag 31 oktober kommer den filmade presentationen att publiceras på Tellusgruppens webbplats, www.tellusgruppen.se.

Hur har inflationen och konjunkturen påverkat er verksamhet och kompenserar kommunerna er tillräckligt?

"Enligt vår bedömning har vi blivit kompenserade för stora delar av inflationen, men inte fullt ut. Det visar att vår bransch har ett bättre skydd mot inflationen än vad de flesta andra verksamheter har. Efterfrågan på våra tjänster, med undantag för barnpassning, är inte konjunkturkänslig. Bra förskolor och skolor behövs alltid, särskilt i perioder av ekonomisk utsatthet."

Hur ser ni på bolagets politiska risker

"De politiska riskerna kan man dela upp i olika perspektiv. Kortsiktigt är det ganska lugnt nu och fram till 2025 då utredningen kring friskolor förväntas att levereras. Året därpå blir sannolikt friskolefrågan het igen då regeringen ska lägga fram propositioner baserade på dessa utredningar och interna förhandlingar. Det kan bli både bra och dåliga förändringar. Sedan kommer valrörelsen och frågan kommer att debatteras igen. Det som är vår stora försäkring mot riktiga försämringar är att en halv miljon hushåll som använder friskolor och de andra väljargrupper som trots allt gillar valfriheten inte kommer att uppskatta politiska beslut som leder till att friskolor ska läggas ner. Jag tror därför mer på marginella försämringar och symbolhandlingar. På lång sikt tror jag att offentlig sektor behöver privata aktörer för att genomföra välfärdstjänsterna, denna trend kommer att hålla i sig. Offentlig sektor klarar knappast sina kärnverksamheten och då har de inte råd med att bortse från privata alternativ."

Inom vilka verksamheter kommer ni att vilja växa mest framöver?

”Vi har investerat mycket i nyetablering av nya förskolor. Under de senaste fyra åren har vi dubblat antalet förskolor vilket varit främsta skälet till den organiska tillväxten. De förskolor vi startat sedan 2019 genererar nu ca 90 MSEK i intäkter. Vi kommer att minska på antalet nyetableringar av förskolor eftersom vi har kommit upp i den kritiska massa som behövs för att kunna driva en kvalitativ och lönsam verksamhet. De enheter som har startas kommer dock att generera en hög organisk tillväxt även fortsättningsvis. Fokus för tillväxt kommer stegvis att skiftas till grundskolan och utbildningsresurser. Vi analyserar och utvärderar ytterligare nya segment att kliva in i om förutsägningarna blir de rätta.”

Ni har startat ytterligare tre förskolor under detta år. Är inte tillväxttakten för snabb? Hur ser resultatet av dessa etableringar ut så här långt?

”Etableringen av nya enheter är en långsiktig process. Det är därför svårt att detaljstyra så det blir ett jämnt flöde år efter år. Dessutom, med ett undantag, ser vi ett stort behov i de områden där vi redan startat verksamheter de senaste åren. Det gör att en ny etablering blir kostnadseffektiv.

Till exempel har förskolan som startades i Vega under våren redan en beläggning på 82 procent. Från hösten 2019 till hösten 2021 startade vi sju nya förskolor med 745 utbildningsplatser. Under åren 2022–2023 startade vi fem nya förskolor med 415 utbildningsplatser. Nyetableringstakten har således saktat ner. Vi går mot en period med färre nyetableringar när det gäller förskolor, vilket är positivt för framtida lönsamhet och kassaflöden.”

”Uppstartsinvesteringar i nya förskolor är relativt små. Vi hyr lokalerna så våra investeringskostnader består av förskolans inventarier och investeringstakten kan i viss grad därför anpassas efter förskolans etableringstakt. Den stora ekonomiska utmaningen med nyetableringar är driftförlusterna under perioden som man håller på att bygga upp beläggningen i förskolan. I de absolut bästa fallen uppnår man positiva resultat inom 3–4 månader och återhämtar uppstartsinvesteringen och driftförlusterna inom ett år. I de svåraste fallen kan det å andra sidan ta några år innan man uppnår break even i beläggningsgrad. Etableringen av en ny förskola är en lång process och det är mycket som kan hända mellan planeringsstadiet och den faktiska uppstarten.”

”Vi har blivit mer restriktiva när det kommer till beslut om nyetableringsprojekt och gör vårt yttersta för att säkerställa att behoven finns där vi startar våra förskolor, vilket har visat sig i våra senaste projekt.”

Varför förvärvade ni ytterligare ett bolag inom modersmål?

”Det finns synergier mellan Omniglot och Språkservice 24 som är relativt lätta att uppnå. Bolagen har olika typer av kunder och tillsammans kan de utveckla sina produkter och berika varandras arbetsformer.”

Vad händer med er satsning inom AI?

”Vi arbetar med att utveckla de första applikationerna som kommer att underlätta olika skoladministrativa processer. Min gissning är att de första produkterna är klara att börja använda om några månader. Vi kommer att informera marknaden om det.”

Nannyverksamheten går sämre detta år. Hur tänker ni där?

”Nannyverksamheten var tidigare ett av våra mest lönsamma segment även om det volymmässigt är en väldigt liten verksamhet. Nu drabbas bolaget hårt av den försämrade konjunkturen. Vi har ett sparpaket under genomförande för att anpassa den centrala enheten efter det nya läget. Sannolikt kommer branschen att ha det kämpigt ytterligare ett - två år till.”

Varför annonserar ni efter investerare med nerver av stål?

”Generellt vill vi attrahera fler nya investerare och aktieägare för att vidga ägarkretsen och skapa en större likviditet i handeln. Vi är dock intresserade av rätt sorts investerare. Där är stabilitet viktigt, inte minst när det blåser ogynnsamma politiska vindar. Vi vill attrahera investerare som ser de långsiktiga fördelarna med utbildningssektorn. Det är en bransch som inte är konjunkturkänslig och som kan stå emot hög inflation och höga räntor väl.”

Varför passar inte Tellusgruppen för kortsiktiga investerare?

”Vi är intresserad av de kortsiktiga investerarna också eftersom de bidrar till aktiens likviditet och minskar kortsiktiga över- och undervärderingar. Däremot är branschen inte något för de som är ute efter kortsiktiga klipp. Vi varken kan eller vill generera snabba vinster på bekostnad av kvaliteten i verksamheten. En annan aspekt här är att samhällsnytta och aktieägarnytta går hand i hand. Om man bedriver en bra verksamhet med hög kvalitet kommer aktieägarnytan på sikt att infinna sig med gott rykte, starkt varumärke och positivt inställda kommuner och myndigheter.”

När kan jag som investerare räkna med avkastning/utdelning?

”Vi undviker konkreta löften och prognoser. Men som vi ser det är det önskvärt att vi framöver ska kunna leverera avkastning i form av utdelning.”

Hur ser bolagets skuldsättning och kassaflöde ut och hur ser utsikterna och planerna ut framöver?

”Vid utgången av det andra kvartalet uppgick koncernens netto räntebärande skuld till 40,9 MSEK, motsvarande 2,7 gånger EBITDA, vilket kan anses vara något i högsta laget och vår målsättning är att minska skuldsättningen. I detta sammanhang är det värt att notera att 29,4 MSEK av koncernens långfristiga skulder avser villkorad tilläggsköpeskillning som ska betalas under hösten 2025 eller så kan tilläggsköpeskillningen vid den tidpunkten omvandlas till ett lån med 12 månaders löptid. Detta behöver givetvis hanteras men det finns gott om tid för det.

Våra senaste förvärv är bolag som genererar starka kassaflöden och där ser vi att kassaflöden från den löpande verksamheten förbättras.

Med lägre nyetableringstakt och lägre investeringstakt framöver kan vi förvänta oss en kassaflödesförbättring och minskad skuldsättning.”

Om Tellusgruppens initiativ

Tellusgruppens mejladress, investerarfraga@tellusgruppen.se, finns för att öka tillgängligheten för befintliga aktieägare och nya intressenter. Inskickade frågor kommer att sammanställas och besvaras i anslutning till kommande aktieägarträffar eller kvartalsrapporter. Vänligen observera att frågor till mejladressen investerarfraga@tellusgruppen.se inte kommer att besvaras per mejl utan endast tas upp i anslutning till kommande kvartalsrapport eller i separata aktieägarträffar. Inskickade frågor som handlar om insiderinformation eller redan kommunicerad information kommer inte att hanteras.

För ytterligare information

Bijan Fahimi, vd Tellusgruppen AB
bjan.fahimi@tellusgruppen.se
+46 707 167 453

Om Tellusgruppen AB (publ)

Tellusgruppen är en långsiktig ägare av välskötta bolag inom sektorerna för utbildning och för barnomsorg. Koncernen är för närvarande huvudman för 28 förskolor, sju grundskolor och tillhandahåller även barnpassning och utbildningstjänster.

Tellusgruppen bildades 2012 som moderbolag för Tellusbarn (Tellusbarn grundades år 2007) och som plattform för framtida expansion inom utbildnings- och barnomsorgssektorn.

Tellusgruppens affärsidé är att starta, driva och utveckla lönsamma och växande dotterbolag som erbjuder högkvalitativa, nyskapande och efterfrågade verksamheter inom sina respektive områden.

Tellusgruppen

Tegnérgatan 35 • 111 61 Stockholm

www.tellusgruppen.se