

# Mörkast före gryningen

## Dämpade kundvolymmer pressade resultatet

Hanza levererade ett kvartal som, som väntat, dämpats av en svagare konjunktur och lägre volymer för Hanzas kunder. På organisk basis backade omsättningen med 8%. Inkluderat förvärvet av Orbit One steg försäljningen med 14% till 1 221 mkr (1 068). Det var i linje med vår prognos. Hanza har avslutat integrationen av Orbit One i förtid och avancerar nu vidare med strategin "HANZA 2025". Initialt har det inneburit ett konsolideringsprojekt där två mindre tillverkningsfabriker stängts i syfte att samla kundvolymmer för att uppnå en ökad operationell effektivitet. Tillsammans med en lägre lönsamhet för Orbit One belastade åtgärderna rörelseresultatet som kom in på 50 mkr (92). Justerat för ovan nämnda företeelser uppgick rörelseresultatet till 70 mkr, avsevärt närmare vår prognos på 78 mkr.

## Nya avtal banar vägen för ett starkare 2025

2024 blir i mångt och mycket ett år präglad av integrationsarbete med Orbit One och konsolideringsprojekt som ska göra Hanza till ett lönsamare bolag. Hanza förbereder för att flytta fram positionerna när utsikterna ljusnar. Lågkonjunkturer har ofta negativ påverkan på kontrattstillverkarna som utan egna produkter till stor del sitter i knäna hos sina kunder. Hanza har dock en unik affärsmodell med bland annat rådgivning för optimering av kundernas leverantörskedjor (MIG), vilket är en bra modell när stora företag ser över sin kostnadsbas i spåren av en svagare konjunktur. I kvartalet ser vi prov på precis detta. Hanza har tecknat ett avtal med det svenska företaget Munters samt ett rekordstort avtal värt 134 mkr med ett företag inom försvarssektorn. Vid sidan av det uppger ledningen pågående diskussioner kring ett MIG-avtal, likt det 100 miljonersavtal med Mitshubshi, som kan presteras till hösten. Allt detta bäddar för en stark omsättningstillväxt under 2025.

## Motiverat värde vid 71 kronor upprepas

Framgent räknar Analysguiden med att även det tredje kvartalet torde ligga åt den svagare riktningen. Under Q4 räknar vi med den organiska tillväxten går över till plussidan. Vid sidan om detta förväntas lönsamheten stärkas av genomförda effektiviseringar och ökade volymer. Analysguiden upprepar motiverat värde vid 71 kronor. Det motsvarar en värdering på 12x nästa års förväntade vinst, i linje med andra börsnoterade kontrattstillverkare i Norden. Det stöds även vår kassaflödesmodell. Nuvarande kurs på 59 kronor att Hanza värderas under 10x nästa års förväntade vinst. Det är lågt och ger investeraren en bra möjlighet att plocka upp ett bolag med en erfaren ledning, unik affärsmodell och tvåsiffrig tillväxt på horisonten.

## Hanza

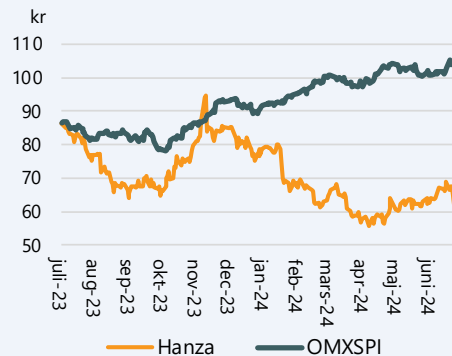
### Analysuppdatering – Q2 2024

Datum 25 juli 2024  
Analytiker Oliver Uusitalo

### Basfakta

Bransch Kontrattstillverkare  
Styrelseordförande Francesco Franzé  
Vd Erik Stenfors  
Listning Nasdaq OMX Small Cap  
Ticker HANZA  
Aktiekurs 59 kr  
Antal aktier, milj. 43,7  
Börsvärde, mkr 2 578  
Nettoskuld, mkr 978  
Företagsvärde (EV), mkr 3 556  
Motiverat värde 71 kronor  
Nästa rapport 2024-10-29

### Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv.

### Prognoser & Nyckeltal, mkr

	2022	2023	2024p	2025p
Omsättning	3 549	4 144	4 968	5 514
Bruttoresultat	1 531	1 843	2 153	2 454
Ebita-resultat	212	345	275	437
Rörelseres. (ebit)	193	328	247	402
Resultat f. skatt	143	248	126	312
Nettoresultat	121	215	110	262
Vinst per aktie	3,4 kr	5,3 kr	2,5 kr	6,0 kr
Utd. per aktie	0,8 kr	1,2 kr	1,5 kr	2,0 kr
Omsättningstillväxt	41%	17%	20%	11%
Bruttomarginal	43%	44%	43%	45%
Ebitamarginal	6,0%	8,3%	5,5%	7,9%
Rörelsemarginal	5,4%	7,9%	5,0%	7,3%
Nettoskuld/ebitda	1,8	0,8	1,7	1,1
P/e-tal	17	11	23	10
EV/ebit	18	11	14	9
EV/ebita	17	10	13	8
EV/omsättning	1,0	0,9	0,7	0,6
Direktavkastning	1,3%	2,0%	2,5%	3,4%

Källa: Bolaget, Analysguiden

Motiverat värde är en uppfattning om vad bolaget borde vara värt givet Analysguidens huvudscenario. Det är inte samma sak som att aktiekursen ska spegla detta värde.

## Investeringsstes

### Långsiktiga trender spelar Hanza i händerna

Hanzas modell med komplett regional tillverkning ligger rätt i tiden. Covid-19-pandemin och andra kriser på 2000-talet, såsom blockeringen av Suezkanalen 2021 och Fukushima-olyckan i Japan 2011, har synliggjort bristerna i många globala och komplexa tillverkningskedjor. Lägg därtill att ett kraftigt ökat fokus på miljö och hållbarhet talar för fraktminimerande regional tillverkning. Även kriget i Ukraina och spänningarna runt Taiwan har gjort bolag uppmärksamma på politiska risker, vilket är ytterligare en faktor som talar för ökad lokal produktion i väst. Undersökningar visar att många producerande bolag ser över sina tillverkningskedjor och mycket talar för att Hanzas unika erbjudande kommer att vara en intressant lösning för många av dessa framöver.

### Unik strategi ger bättre förutsättningar

Genom att erbjuda komplett tillverkning nära kundernas slutmarknader i kombination med rådgivningstjänster får Hanza en starkare kundrelation, vilket vid sidan av en ökad stabilitet också skapar bättre lönsamhetsförutsättningar. Bolagets verksamhet kännetecknas av ett tätt samarbete med kunderna och långa kontrakt. Hanza har en fin kundlista med bolag som Getinge, Saab, Sandvik, Siemens och Tomra. Att kundbasen är diversifierad innebär även en affärsmodell med lägre risk. Lägg därtill kundbasen tenderar att växeldra i orderingsgången. När mer konjunkturkänsliga industrier viker, upprätthålls ofta orderingsgången på annat håll. Dessutom kan en lågkonjunktur vara ett bra tillfälle för Hanza att flytta fram positionerna då stora företag ser över sin kostnadsbas. I det avseendet ligger Hanzas MIG-tjänst, rådgivning för optimering av leverantörskedjan, helt rätt.

### Nya finansiella mål illustrerar potentialen

Efter att Hanza infriat på målen för 2022, presenterades nya finansiella mål för 2025. Målen tog sikte mot 5 miljarder i omsättning med en ebita-marginal på minst 8%. Ambitiöst, men fullt realistiskt. Hanza har dock under de senaste kvartalen taktat en rörelsemarginal som överpresterat gentemot målsättning och genom förvärvet av Orbit One nådde bolaget dessutom omsättningsmålet drygt 2 år i förtid. Det visar på en skicklig ledning och en lönsam affärsmodell. Efter kapitalmarknadsdagen i början av 2024 justerade Hanza upp målen, trots vetskapen om en svagare konjunktur, och siktar nu på en omsättning vid 6,5 mdkr och en ebitamarginal över 8% för helåret 2025. I praktiken innebär de en fortsättning på Hanzas långsiktiga trender med drygt tvåsiffrig omsättningsstillväxt, inklusive förvärv, samt att koncernens tydliga marginaltrend består. Den strukturella trenden med backsourcing ger en tydlig medvind på tillväxtsidan och ett fokus på utveckling av koncernens befintliga kluster talar för en stabil lönsamhet på höga nivåer.

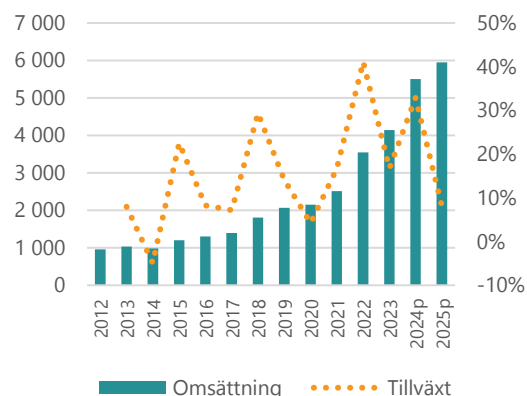
## Väldiversifierad över flera sektorer



Källa: Analysguiden

### Hög tillväxttakt håller i sig

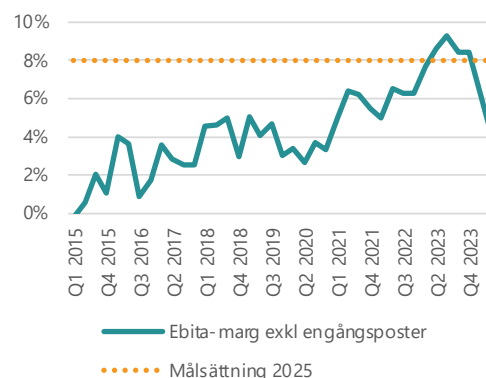
Nettoomsättning mkr (stapel, höger). Omsättningsstillväxt i % (linje, orange) 2012-2025P



Källa: Bolaget, Analysguiden

### Kortsiktig marginalpress

Just. ebita-marg. Q1 2015 – Q2 2024.



Källa: Bolaget, Analysguiden

## Utsikter och värdering

### Tufft marknadsklimat håller nere resultatet

Likt föregående kvartal präglades även Q2 av ett återhållsamt marknadsklimat. Inför rapporten tog vi ner våra förväntningar och räknade med att nettoomsättningen skulle komma in runt 1 241 mkr. Facit blev 1 221 mkr, 1,6% under vår prognos. Det motsvarar en tillväxt på 14% uteslutande drivet av Orbit One. På organisk basis backade nettoomsättningen med 8%.

På segmentnivå ökade försäljningen inom Huvudmarknader med 19,5%, varav -9% organiskt. Inom Övriga marknader ökade omsättningen med 8%, varav -7% organiskt.

Det är tydligt att marknadsklimatet är tufft och andra kontraktstillverkare har rapporterat organiska tillväxtsiffror i linje med Hanza (Note -10%, Kitron -18%, AQ Group -6%).

### Konsolideringsprojekt belastade resultatet kvartalet

Rörelseresultatet, ebita, kom in på 50 mkr. Det var en bra bit under vår prognos på 78 mkr. Det låga rörelseresultatet är dels en effekt av en svagare försäljning, dels ett konsolideringsprojekt i linje med bolagets målsättning "HANZA 2025". Projektet avser avveckling av två mindre produktionsenheter i Sverige och Finland med syfte att konsolidera kundvolymer för att uppnå en ökad operationell effektivitet. 70 medarbetare berörs av avvecklingen och resultatet i kvartalet belastades med 20 mkr i engångskostnader främst hänfört till hyra och uppsägningskostnader.

Justerat för engångskostnaderna uppgick rörelseresultatet till 70 mkr, motsvarande en marginal på 5,7%. På segmentnivå backade rörelsemarginalen inom Huvudmarknader till 7,2% (11,1) och till 4,0% (6,1%) inom Övriga marknader.

Ett styrketecken är att det markerade en marginalförstärkning jämfört med föregående kvartal, vilket talar för att åtgärdsprogrammet har givit frukt och att marginalen för Orbit One har stärkts.

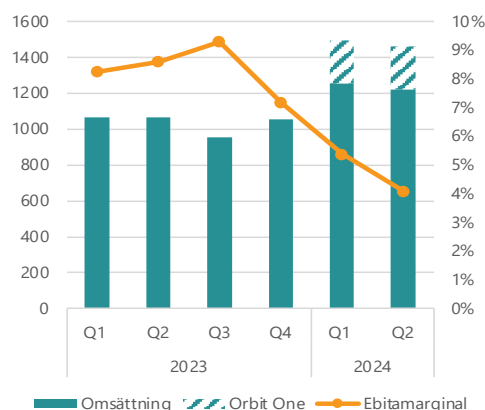
Att marginalen faller när den organiska omsättningen minskar är naturligt med tanke på att kostnaderna till stor del utgörs av maskinparker. Detta blir extra märkbart inom mindre skala. Inom det mindre segmentet Övriga marknader har ebitaresultat backat med 38% under H1 24 jämfört med samma period föregående år. Inom Huvudmarknader är motsvarande siffra på -14,5%. I takt med att de olika tillverkningsklustren växer kommer lönsamheten för koncernen att stabiliseras.

### Succesiv marginalförstärkning för Orbit One

Omsättningen för Orbit One uppgick till 239 mkr, motsvarande en minskning med 1,6% jämfört med föregående kvartal. Det var i linje med vår prognos.

### Negativ organisk tillväxt – Q2

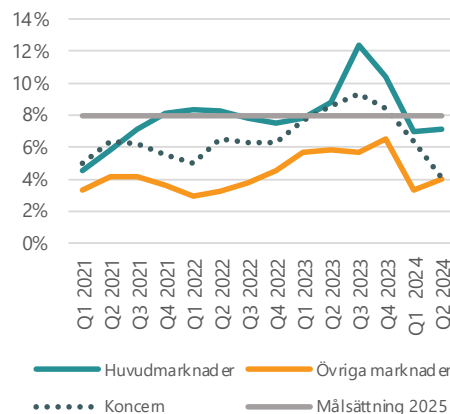
Omsättning i mkr (vänster, stapel). Rörelsemarginal i % (höger, linje). Q1 2023 – Q2 2024



Källa: Bolaget

### Marginalen på återhämtning?

Just. ebita-marg. Huvudmarknader\*, Övriga Marknader och koncernen (R12) Q1 2018 – Q2 2024.



Källa: Bolaget, Analysguiden

\*Huvudmarknader 2017–2018 = Norden

\*Huvudmarknader 2019–2022 = Norden + Tyskland

Av allt att döma uppgick dock rörelseresultatet till knappa 5 mkr, motsvarande en marginal på 2,1%. Det är lågt dels, jämfört med "gamla Hanzas" rörelsemarginal på 6,6% i kvartalet, dels rörelsemarginalen på 5% som Orbit One levererade för räkenskapsåret 2022. Ledningen uppger att man inte är nöjda med lönsamheten inom den förvärvade enheten men att genomförda integrationsarbete har lönat sig och att lönsamheten kommer tillta i takt med volymerna återgår till normala nivåer under 2025.

## Minskat rörelsekapital & balansräkning i schack

Kassaflödet från den löpande verksamheten i kvartalet var starkt och uppgick till 135 mkr (86), vilket främst förklaras av ett minskat varulager. Nettoskulden ökade till 978 mkr (584), motsvarande 2,4x justerat ebitda. Ökningen förklaras främst av förvärvet av Orbit One. Ledningen uppger sig bekväma med bolagets finansiella ställning, som allt jämt understiger det finansiella målet om max 2,5x justerad ebitda, och påpekar möjligheterna för ytterligare förvärv.

Mycket talar för att balansräkningen kommer stärkas i närtid. På rullande 12 månader är lönsamheten under press med en ebitdamarginal på 9,5% jämfört med 11,2% för 2023. Vi uppskattar att en tilltagande efterfråga kommer sätta ett positivt avtryck i marginalen. Dessutom har Hanza fortsatt mycket rörelsekapital bundet. Det härstammar dels från förvärvet av Orbit One, dels från MIG-ordern från Mitsubishi där bolaget byggt upp ett varulager som nu ska börja rullas ut. Vid utgången av 2024 uppskattar Analysguiden att nettoskulden kommer motsvara omkring 1,7x det justerade ebitdaresultatet, vilket lämnar ett hyggligt förvärvsutrymme.

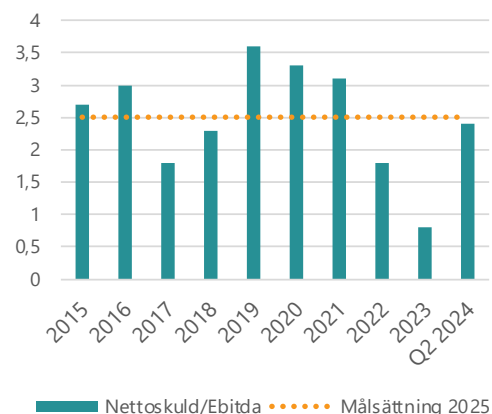
## Utsikterna ljusnar

Det första halvåret 2024 har varit utmanande för kontraktstillverkarna men mycket talar för att vändningen är nära. Den gängse uppfattningen är att volymtillväxten kommer tillbaka mot slutet av 2024, efter ett semesterpräglat tredje kvartal. Bolag som NIBE, Hexatronic och MIPS börjar vittna om att lagernivåer börjar normaliseras vilket ger stöd för organisk tillväxt framöver.

Under kvartalet annonserade Hanza Munters som en ny kund. Det initiala ordervärdet uppgår till 10 mkr. Munters är en global leverantör inom energieffektiva och hållbara klimatlösningar och inom ramen för avtalet ska Hanza förse med tillverkning av kompletta elkabinett. Inte bara finns det goda sannolikheter för att avtalet utökas framgent, det kan även markera starten för perioden som följer av en lågkonjunktur där företag ser över sina tillverkningskedjor i syfte att minska kostnaderna. Hanza tecknade även ett rekordstort avtal värt 134 mkr med en aktör inom försvarssektorn som inleds under januari 2025. Slutligen uppger ledningen pågående diskussioner kring ett MIG-avtal likt det med 100-miljonersavtal med Mitsubishi som inleds nu under hösten.

## Balansräkning fortsatt under målet

Nettoskuld/ebitda (stapel, grön) 2015–2024 Q2.



Källa: Bolaget

Hanza har själva som målsättning att nå 6,5 mdkr i omsättning under 2025 med en rörelsemarginal om minst 8%. Framför allt omsättningsmålet ter sig offensivt. Hanza har en historik av stark organisk tillväxt och med en generell volymtillväxt och tre nya ordrar som alla träffar böckerna under kommande 12 månader talar mycket för att omsättningstillväxten för 2025 kan bli stark. Men för att leverera på målsättningen om 6,5 mdkr krävs en tillväxt över 30% jämfört med våra prognoser för 2024.

### Balansräkning med förvärvsutrymme

Analysguiden är därmed av uppfattningen av lejondelen av försäljningen bör komma från förvärv. Närmare bestämt krävs omkring 1,0 mdkr i förvärvad omsättning för att nå målsättningen. Ledningen har öppnat för att ytterligare förvärv kan stå för dörren och ambitionen är att förvärva ett lönsamt bolag för att inte riskera att missa lönsamhetsmålet.

Skulle Hanza sätta sin solida balansräkning i spel och utnyttja den till fullt mot deras finansiella mål, bedömer vi att Hanza har ett förvärvsutrymme på runt 400 mkr per år för 2024 och 2025. Historiskt har Hanzas betalat omkring 0,5x försäljningen för deras sju senaste förvärv. På dem premisserna torde Hanza ha möjlighet att addera 1,6 mdkr genom förvärv under resterande delen av 2024 och 2025. Det vore tillräckligt för att nå målsättningen om 6,5 mdkr i omsättning. Även om vi inte inkluderar förvärv i våra prognoser ser vi mycket troligt på att ytterligare förvärv tillkommer framför allt under 2025.

### Upprepar motiverat värde vid 71 kronor

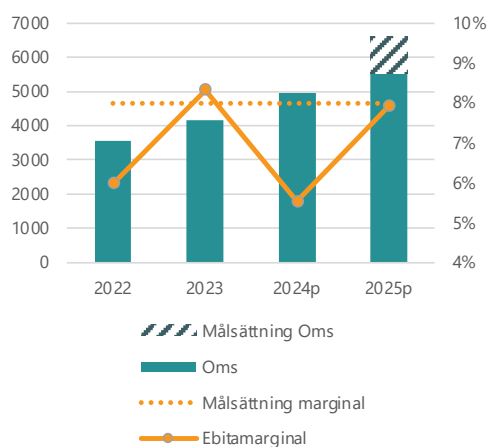
Efter rapporten justerar vi ned prognoserna för 2024 med 5 och 24 procent för omsättning och rörelseresultat. För 2024 räknar vi med fortsatt svag organisk tillväxt som vänder till positiv under det fjärde kvartalet. Den organiska tillväxten förväntas uppgå till -3,5% under 2024. Med njugga marginalförbättringar under året uppskattar vi att ebita-marginalen landar på 5,5%. Det ger vinst per aktie på 2,5 kronor.

Prognoserna för 2025 upprepas i stort och tar sikte mot 11% organisk tillväxt till 5,5 mdkr med en rörelsemarginal som växer till 7,9%. Det ger en vinst per aktie på 6,0 kr, motsvarande en vinsttillväxt över 100% jämfört med det sargade 2024.

2024 bör betraktas som ett år präglat av förberedelser för att flytta fram positionerna när utsikterna ljusnar. Integrationen av Orbit One, kostnadsbesparingar och konsolidering bidrar allt för att Hanza ska bli ett effektivare bolag. Investerare bör därmed lyfta blicken åtminstone bortåt 2025 för att urskilja en uppsida i aktien. Analysguiden upprepar motiverat värde vid 71 kronor. Det motsvarar en värdering på 12x nästa års förväntade vinst.

### Ambitiös målsättning...

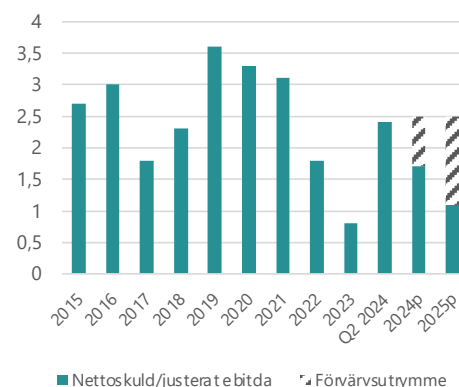
Omsättning i mkr (vänster, stapel). Rörelsemarginal i % (höger, linje). 2023 – 2025p



Källa: Bolaget, Analysguiden prognos

### ... öppnar för fler förvärv

Nettoskuld/ebitda (stapel, grön) 2015-2025p, inklusive estimerat förvärvsutrymme (streckad stapel).



Källa: Bolaget, Analysguiden prognos

## Om Hanza

Hanza är en global kontraktstillverkare med specialistkompetens kring tillverkningssteknologier inom mekanik (ex. plåtbearbetning) och elektronik (ex. kretskort). Utöver det tillhandahålls rådgivningstjänster såsom MIG™, där Hanza analyserar och ger råd kring hur kundens leverantörskedja kan optimeras. Tjänsten diversifierar Hanzas erbjudande från traditionella kontraktstillverkare, skapar en närmare kundrelation och förbättrar tillväxtförutsättningarna.

Hanzas rötter sträcker sig till finanskrisen 2008 och grundades av sittande VD Erik Stenfors som har lång erfarenhet från kontraktstillverkning. Innan Hanza axlades VD-rollen hos kontraktstillverkaren NOTE, som Stenfors grundade 1999. Hanza föddes ur Stenfors vision att erbjuda kunder en ny typ av kontraktstillverkning, en helhetslösning. Det möjliggjorde att sticka ut från traditionella kontraktstillverkare som tampas med hög konkurrens, prispress och utbytarhet.

### Unik position med regionala tillverkningskluster

Genom sex tillverkningskluster kan Hanza tillverka samtliga komponenter, montera produkten och erbjuda kunden en helhetslösning. På så vis har Hanza lyckats urskilja sig i denna högt konkurrensutsatta bransch, där aktörer oftast erbjuder tillverkning av en eller ett fåtal komponenter.

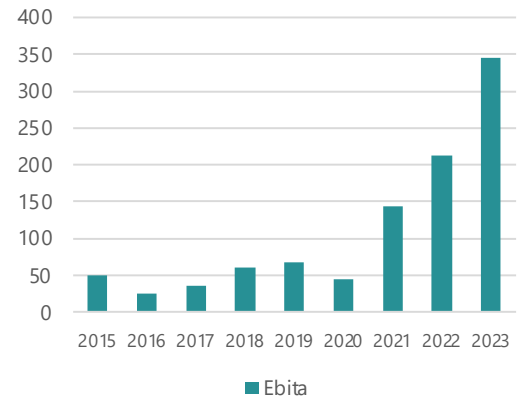
Globalisering och produktionsflytt till lågkostnadsländer har medfört att produktbolag sitter med komplexa globala tillverkningskedjor. Ett trendbrott fött ur bland annat handelskrig, pandemin och politiska risker där kunden flyttar produktionen närmare sin slutmarknad. Genom att samla produktionen hos Hanza erbjuds bättre förutsägbarhet och överblick i tillverkningskedjan samt kortare ledtider. Flexibiliteten vid snabba volymförändringar ökar (en i stället för flera leverantörer) samt miljövinster uppstår, då frakter minimeras. Regional klustertillverkning har i flera fall visats ge stora kostnadsminskningar åt kunderna, vilket möjliggör för Hanza att ta ut en god marginal.

### Fina kunder som håller hårt i Hanza

Helhetslösningen gör att Hanza knyter sig nära kunden och imponerande nog har Hanza aldrig tappat en kund. En svagare marknad har i stället mötts av minskade volymer och efterföljande revansch innebär troligt att produktbolag ser över sin tillverkningskedja vilket skapar nya möjligheter för Hanza. Ledtiden att byta hela leverantörskedjan till enbart Hanza är dock lång. Men med facit i hand uppskattar kunden Hanzas förhållningssätt. Inte minst är kundlistan meriterande men även diversifierad över många olika sektorer, vilket minskar risken för stora omsättningstapp vid en vikande konjunktur. Ingen kund utgör mer än 10% av omsättningen och det är ingen slump att Hanzas omsättning bara minskat under ett år (2014, -5%).

### Kraftig ebita-tillväxt >20% CAGR

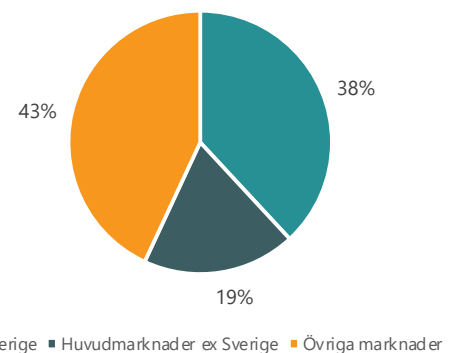
Rörelseresultat 2015 – 2023.



Källa: Bolaget

### Nordiska marknaden dominerar

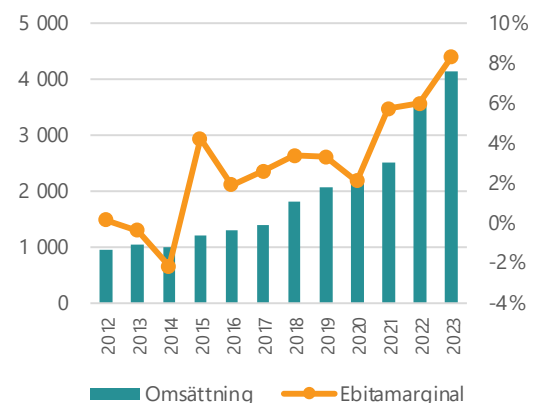
Omsättningsfördelning per marknad, 2023



Källa: Bolaget

### 10 års av lönsamtillväxt

Omsättning i mkr (vänster, stapel). Rörelsemarginal i % (höger, linje). 2012 – 2023.



Källa: Bolaget



## Risker

### Konjunktur och konkurrens

Den största risken i Hanza ligger i att bolagets verksamhet är beroende av kunderna, vilka in sin tur kan vara cykliska. Det gör att efterfrågan varierar med konjunkturen. Det motverkar dock Hanza mycket med hjälp av en diversifierad kundbas som tenderar att växeldra under olika stadier på konjunkturen. Kontraktstillverkning är samtidigt en hårt konkurrensutsatt bransch. En fördel med Hanzas affärsmodell är dock att bolaget får en närmare kundrelation och tar över hela eller många delar av produktionen. På så vis blir Hanza inte lika utbytbar som en traditionell kontraktstillverkare. Ledningen jobbar också med att begränsa riskerna vid en eventuell kundförlust. Målet är att ingen kund ska stå för mer än 10% av koncernens omsättning och att de tio största kunderna ska stå för maximalt 50% av koncernens omsättning. En målsättning som Hanza alltid har uppfyllt.

### Vågar kunderna lägga alla ägg i samma korg?

Vidare finns en utmaning i att övertala kunder att gå från en modell med flera leverantörer till att låta Hanza bli helhetsleverantör. Det är knappast förvånande om inköpare på bolag motsätter sig upplägget. Hanzas historiskt goda tillväxt talar dock för att bolagets koncept successivt vinner mark. Ur ett riskspridningsperspektiv är det inte heller ovanligt att kunderna använder sig av flera kontraktstillverkare, vilket kan skapa prispress under kontraktförhandlingarna. Hanza har dock ett starkt erbjudande med kompletterade tjänster såsom rådgivningstjänster (MIG™) och Tech Solutions vilket diversifierar Hanzas erbjudande från traditionella kontraktstillverkare.

## Disclaimer

Aktiespararna, [www.aktiespararna.se](http://www.aktiespararna.se), publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Oliver Uusitalo äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

---

### Ansvarig analytiker:

Oliver Uusitalo