

FlexQubes delårsrapport för andra kvartalet 2018

ANDRA KVARTALET 2018

- Orderingången ökade med 200 procent till 22,1 MSEK (7,4).
- Nettoomsättningen ökade med 132 procent till 16,8 MSEK (7,3). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna, har nettoomsättningen ökat med 134 procent.
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -3,1 MSEK (-0,4).
- Resultat före skatt uppgick till -3,1 MSEK (-0,4).
- Kassaflödet uppgick till 0,3 MSEK (0,6), varav -0,1 MSEK (0,7) från den löpande verksamheten, 1,3 MSEK (0,0) från investeringsverksamheten och 1,7 MSEK (-0,1) från finansieringsverksamheten.
- Likvida medel uppgick till 20,6 MSEK (1,1) vid periodens utgång.
- Bolaget har genomfört ett intensivt mässkvartal genom att delta på tre mässor i Europa och Nordamerika. Bolaget genomförde bland annat sin största satsning någonsin på MODEX i Atlanta i början av april och resultatet blev väldigt lyckat. Utöver MODEX deltog bolaget på Intra-logistics Latin America i Mexico City, Mexiko, och på Intra-Logistica Italia i Milano, Italien.
- Produktutvecklingsprojektet "FlexQube 4.0" går framåt och bolaget visade för första gången upp en "uppkopplad" vagn som styrs genom fjärrstyrning, på MODEX. Intresset blev mycket stort och utvecklingsarbetet har intensifierats ytterligare under kvartalet där flera milstolpar i utvecklingsprojektet passerats.
- FlexQube Inc., USA, anställde Cherie Dimmerling som Key Account Manager för initialt fem multinationella industribolag, Shawn Lynch som Sales Manager Southeast samt Julio Humberto Lopez Inurreta och Juan Pablo Heredia Lavín som montörer i Mexiko.
- I slutet av juni startade FlexQube Europe AB rullformningsproduktion, vilket kommer innebära ökad kapacitet och sänkta kostnader för bolagets viktigaste komponent "FlexBeam™". Anläggningen kommer initialt även tillverka för utomeuropeiska marknader. Bolaget bedömer att effekterna kommer att synas under fjärde kvartalet.
- Förutom flera andra prestigeordrar erhöll FlexQube Inc. sin enskilt näst största order från Brose Fahrzeugteile i Mexiko, vilken uppgick till ca 6,1 MSEK.
- Ett uppskalningsprojekt avseende leverantörskedjan och tillverkningen i Nordamerika inleddes i slutet av kvartalet med målet att öka leveranskapaciteten utan linjära kostnadsökningar. Bolaget bedömer att effekten av det här kommer få genomslag under fjärde kvartalet.
- Bolaget slog på nytt rekord i antalet RFQ:er ("Request For Quote" – innebärande projektinflöde från kunder) under en 3-månadersperiod.

1 JANUARI – 30 JUNI 2018

- Orderingången ökade med 154 procent till 36,2 MSEK (14,3).
- Nettoomsättningen ökade med 104 procent till 33,2 MSEK (16,3). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna, har nettoomsättningen ökat med 111 procent.
- Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -4,4 MSEK (-1,5).
- Resultat före skatt uppgick till -4,5 MSEK (-1,6).
- Kassaflödet uppgick till -13,5 MSEK (1,0), varav -13,2 MSEK (1,3) från den löpande verksamheten, -2,8 MSEK (0,0) från investeringsverksamheten och 2,5 MSEK (-0,3) från finansieringsverksamheten.
- Likvida medel uppgick till 20,6 MSEK (1,1) vid periodens utgång.

Länk till delårsrapporten för andra kvartalet 2018: <https://www.flexqube.com/investor#financial-reports>

Hela delårsrapporten finns även bifogad här till.

VD-ORD

Under årets andra kvartal fortsatte vår orderingång i en mycket positiv riktning där den totala orderingången växte med över 200 procent. Vi ser fortsatt en fördelaktig utveckling i Nordamerika med flertalet återkommande kunder, dels på företagsnivå men också på personnivå då personer vi arbetat med kontaktar oss igen efter de flyttat till en ny arbetsgivare. Vår digitala marknadsföring och närvaro på branschmässor bidrar med mycket värde, men den mest effektfulla marknadsföringen för FlexQube är att befintliga kunder är nöjda och talar gott om oss.

Försäljningen för kvartalet landade på nästan 17 MSEK, vilket innebär en tillväxt på 132 procent jämfört med motsvarande kvartal 2017. De utmaningar i leverantörskedjan som berördes i rapporten för det första kvartalet är något som vi fortfarande arbetar kontinuerligt med, för att hålla nere leveranstiderna till kund. I början av juli påbörjade vi i Falkenberg vår nya tillverkningsprocess, rullformning, av vår viktigaste komponent, FlexBeam™. Med denna metod kommer vi att kunna uppnå sänkta kostnader för tillverkningen av FlexBeam™ och kortare ledtider, med både ökad konkurrensförmåga och förbättrade marginaler som följd. Det beräknas dröja till fjärde kvartalet innan vi ser genomslag på bruttomarginalen. I samband med noteringsemissionen i december 2017 presenterade vi den tänkta allokeringen av de pengar vi tog in, där den största posten var försäljnings- och marknadssatsningar. Här har vi fått en bra start med dels nyrekryteringar av säljare men också med deltagande på fem branschmässor under första halvåret 2018. Vi söker fortsatt aktivt efter säljresurser på olika marknader men det kan nämnas att kostnaderna för marknadsföring kommer att sjunka under andra halvåret i år.

För en nyrekryterad säljare tar det ca 6-18 månader att bygga upp kundrelationer och kundprojekt, med det sagt är det värt att tänka på att den orderingång som varit under första halvåret i år ska tillskrivas de säljinsatser som gjorts innan noteringen. Flera av de större affärerna vi stänger kan ha behandlats av säljresurser i upp till tre år.

Vårt absoluta fokus ligger på tillväxt, att utöka kundbasen samt att förbereda organisationen för större volymer. Under årets första halvår har också marknadsföringskostnaderna varit större som tidigare nämnts (då de flesta mässor ligger på våren). Att vi investerat i verktyg för vår nya tillverkningsprocess är en del av ett större bruttomarginalsprojekt som påbörjats under kvartalet. Här arbetar vi med lönsamhetsförbättrande åtgärder i olika områden och de pengar som frigörs från sådana projekt kommer att vara ytterligare bränsle för lönsam marknadstillväxt. Det negativa resultatet för första halvåret är i linje med vår interna plan kring tillväxt, balanserad med en kontrollerad kostnadsnivå.

Det finns stora möjligheter att kraftigt öka marknadsandelen i vår fragmenterade marknad och utöver att fokusera på en växande kundbas så jobbar vi mycket med att öka vår närvaro på fler fabriker i de globala företag vi kommit in på. Vi har under kvartalet fått uppföljningsordrar från bland andra Volvo Car Group, Eberspächer, flera större ordrar från Vestas samt från Siemens i både USA och Europa. Elbusstillverkaren Proterra som vi har ett samarbete med sedan våren 2017 fortsätter att, nästan på veckobasis, lägga order på både nya och existerande lösningar.

Under det andra kvartalet började flera rekryteringar arbeta hos oss. Tre inom försäljning, en inom supply chain och en inom design och utveckling. Vi är mycket nöjda med utvecklingen på personalsidan och fortsätter som tidigare nämnts att vara aktiva för att bygga ett större team.

Vår teknikutveckling inom autonoma och robotiserade vagnar går snabbt framåt och i april visade vi upp vår första prototyp på en fjärrstyrd eldriven vagn på en mässas i USA. Intresset är stort för den här typen av lösning, vilken sänker tröskeln för att införa automatiserade vagnar i fabriker. Vi för diskussioner med flera stora biltillverkare om pilotprojekt under hösten i både Europa och USA.

Även om vagnar till bilindustrin står för en stor del av vår orderingång så växer vi också stadigt inom andra segment. Under andra kvartalet hade vi en anseelig del av orderingången från flyg- och tåg tillverkare, distributionslager och vindkraftsindustrin. Inom alla områden ökar antalet komponenter som hanteras och saker förändras kontinuerligt. Vår unika förmåga att hjälpa kunderna ta fram vagnslösningar på ett snabbt och enkelt sätt är en viktig konkurrensfördel för oss. Kunderna utnyttjar flexibiliteten i konceptet för att optimera vagnarna till nya förutsättningar redan innan de tagits i bruk första gången i vissa fall.

Under det första halvåret påbörjade vi vår satsning på den största europeiska marknaden, Tyskland. FlexQube GmbH startades och vi anställde vår första tyska säljare baserad i München. Tyskland har tidigare visat sig vara en krävande marknad att komma in på. Företagen är mycket teknikfokuserade och väljer ofta etablerade leverantörer före uppstarts företag såsom FlexQube. Intresset för vårt koncept är dock stort men det tar tid innan nya företag kan registreras i leverantörsdatabaser och projekt kan påbörjas. Vi exekverar på en tydlig plan om att Tyskland ska bli vår klart största europeiska marknad inom kort där sälj- och marknadsföringsinsatserna kommer att vara stora, även om vi är tålmodiga med att det tar lite tid innan resultatet kommer. Jag jämför det med USA där vi påbörjade vår satsning 2014 och där försäljningen nu växer stadigt. Vårt samarbete med STILL GmbH för vagnar till Liftrunner är också en viktig del i detta och vi har en bra relation med LR Intralogistik, företaget bakom de populära Liftrunner-tågen.

Jag är mycket stolt över att vi kan leverera till så stora och framstående företag som vi gör, något som är möjligt genom de duktiga medarbetare vi har. Med ett stort kundfokus i kombination med bred kunskap inom materialhantering och ett unikt koncept kan vi lösa problem för våra kunder och skapa en långsiktig lojalitet till FlexQube. Vi ska göra allt vi kan för att ta tillvara på de möjligheter vi har för att öka vår marknadsandel även om det alltid krävs hårt jobb. Som Thomas Edison sade "Opportunity is missed by most people because it is dressed in overalls and looks like work".

Anders Fogelberg

VD för FlexQube AB (publ)

Om FlexQube

FlexQube erbjuder ett unikt och patenterat koncept för design och tillverkning av robusta, modulära och flexibla vagnar och ställage. Företaget har tillverkning i Sverige och USA med tillhörande distribution i Europa och Nordamerika inklusive Mexiko. 14:e december 2017 listades bolaget på Nasdaq First North i Sverige.

FlexQube har några av världens största tillverkare inom fordons-, energi-, försvars-, flyg-, vitvaru- och entreprenadmaskinsindustrin bland sina kunder. Några exempel är Volvo Cars, Autoliv, Scania, Whirlpool, Eberspächer och Oshkosh.

För mer information kontakta VD, Anders Fogelberg

anders.fogelberg@flexqube.com

+46 702 86 06 74

Certified Adviser: Avanza Bank, telefon +46 8 409 421 20

Denna information är sådan som FlexQube AB (publ) är skyldigt att offentliggöra i enlighet med EU-förordningen om marknadsmissbruk. Informationen lämnades genom ovanstående kontaktpersoners försorg för offentliggörande den 10 augusti 2018, kl 08:00 CET.