

FlexQubes rapport för andra kvartalet 2020

ANDRA KVARTALET 2020

- Orderingsgången ökade med 26 procent till 21,0 MSEK (16,6). RenSAT för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har orderingsgången ökat med 20 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 2 procent till 18,0 MSEK (17,7). RenSAT för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har nettoomsättningen minskat med 1 procent.
- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -1,8 MSEK (-5,0) och rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -3,0 MSEK (-5,2).
- Resultat före skatt uppgick till -3,0 MSEK (-5,3).
- Resultat per aktie uppgick till -0,4 SEK (-0,7).
- Kassaflödet uppgick till -4,0 MSEK (-11,9), varav -2,7 MSEK (-9,0) från den löpande verksamheten, -1,3 MSEK (-3,4) från investeringsverksamheten och -0,0 MSEK (0,5) från finansieringsverksamheten.
- Likvida medel uppgick till 13,4 MSEK (38,3) vid periodens utgång.
- Bolaget erhåller order om ca 6 MSEK genom vår återförsäljare IPW Lift Tech för en ny fabrik i sydöstra USA.
- Mikael Bluhme, representant för Roosgruppen AB, väljs in i bolagets styrelse på årsstämman som hölls den femte maj.

PERIODEN 1 JANUARI – 30 JUNI 2020

- Orderingsgången ökade med 41 procent till 47,0 MSEK (33,3). RenSAT för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har orderingsgången ökat med 34 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 44 procent till 44,3 MSEK (30,7). RenSAT för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har nettoomsättningen ökat med 40 procent.
- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -3,8 MSEK (-9,3) och rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -6,0 MSEK (-9,8).
- Resultat före skatt uppgick till -6,0 MSEK (-9,8).
- Resultat per aktie uppgick till -0,8 SEK (-1,3).
- Kassaflödet uppgick till -4,7 MSEK (-21,8), varav -2,5 MSEK (-16,3) från den löpande verksamheten, -2,1 MSEK (-5,9) från investeringsverksamheten och -0,1 MSEK (0,4) från finansieringsverksamheten.

Händelser efter kvartalets utgång

- Bolaget har nått en överenskommelse med ALMI samt en ledande svensk bank om totalt 10 MSEK i lån som kommer betalas ut under tredje samt fjärde kvartalet 2020 med löptid om fem år. Vid kvartalets slut hade bolaget likvida medel om totalt 13,4 MSEK samt en outnyttjad checkkredit om 2,3 MSEK. Tillsammans utgör dessa tre komponenter en betryggande likviditet (totalt 25,7 MSEK) för bolaget framåt och möjliggör fortsatta investeringar i rörelsekapital, produktutveckling samt organisation.
- Under juli månad tog bolaget beslutet att insourca distribution och montering för Nordamerika och flytten kommer slutföras under mitten av augusti. Flytten kommer öka bolagets kapacitet, öka leveransprecisionen samt höja kvaliteten till våra kunder. Bolaget förväntar sig också kunna öka effektiviteten och höja bruttomarginalen till följd av flytten. Kostnadsbesparing på årsbasis med nuvarande volym är ca 1 MSEK.

Effekter av COVID-19

FlexQube utvärderar löpande effekterna från Covid-19 på bolagets verksamhet. Det är fortsatt svårt att överblicka hur bolaget påverkas långsiktigt av nuvarande situation. Bolaget har en bred diversifiering av marknader och olika kunder som gör att vi kan anpassa försäljningsprocessen utifrån rådande läge och fas i pandemin. Många av våra kunder har stängda verksamheter och restriktioner för fysiska besök. Detta skapar längre ledtider och vi märker av att köpeslut skjuts längre fram i tiden på en del affärer.

Utifrån vår geografiska fördelning har bolaget påverkats mest av nedstängning i Mexiko och England, medan situationen för våra amerikanska kunder har gradvist förbättrats under sommaren.

Bolaget har en väl utvecklad modell för digitala möten, tex DesignOnDemand™, och vi har väsentligt högre inflöden av digitala mötesbokningar. Vi ser även större intresse från branscher som påverkats positivt av epidemin. Bolaget har ej mottagit några avbeställningar av innevarande orders och vi ser fortsatt en mycket god potential i nuvarande försäljningspipeline. Vår egen produktion i Sverige har inte påverkats nämnvärt av pandemin. Vår tidigare kontraktstillverkare för Nordamerika har haft smittade anställda vilket skapat tillfällig nedstängning under några dagar, hög sjukfrånvaro samt försenade leveranser mot slutet av Q2 och i starten av Q3.

Bolaget möter den generella osäkerheten i marknaden genom att anpassa kostnadsnivåer. Sedan april 2020 använder bolaget en permitteringsgrad med minskad arbetstid om 20-40 procent för anställda inom alla länder vilket förväntas fortsätta under Q3. Vi ser även över generella kostnadsnivåer och anpassar semestertider efter hur våra olika marknader utvecklas och öppnas upp.

Länk till delårsrapporten för andra kvartalet 2020:

<https://www.flexqube.com/secure-file.php?file=183be63f481bfa820c0f0ac3ebea0a7c.pdf>

Hela delårsrapporten finns även bifogad här till.

VD-ORD

TILLVÄXT I ORDERINGÅNG I EN UTMANANDE MARKNAD

Trots att Covid-19 innebär att de flesta av våra kunder fick stänga ner, åtminstone tillfälligt, under kvartalet så ökar vi orderingsgången med 20% under det andra kvartalet till 21 MSEK. Omsättningen kommer in ungefär som fjolåret på 18 MSEK. Det första halvåret summerar till en tillväxt om 41% i orderingsgång och en försäljningstillväxt på 44% vilket vi, med tanke på de mycket svåra omständigheterna i ekonomin från mitten av mars och framåt, tycker är starkt. Vi fortsätter att addera nya kunder, däribland många och stora välkända bolag, till vår kundlista och samtidigt erhåller vi uppföljningsordrar hos befintliga kunder. Just tillväxt på befintliga kunder och fokus på att bygga mer och långvariga relationer med dessa ligger högt upp på prioritetlistan då det för närvarande är något svårare att starta upp helt nya kundrelationer.

Försäljning & Resultat

Totalt över kvartalet landar EBITDA på -1,8 MSEK och kassaflödet på -4,0 MSEK vilket är en klar förbättring jämfört med samma period föregående år då EBITDA låg på -5,0 MSEK och kassaflödet på -11,9 MSEK. Kassaflödet i årets andra kvartal påverkas främst av större kundorders med lång kredittid vilka förväntas betalas in under det tredje kvartalet.

Orderingsgången ökar över 20% trots att orderingsgången för Europa faller ca 40% under kvartalet jämfört med andra kvartalet 2019. Det beror självklart mycket på den nedstängning som skedde i slutet av första kvartalet och för många europeiska marknader fortsatte det under hela det andra kvartalet. I vår största marknad USA växer orderingsgången med över 50% jämfört med det andra kvartalet 2019 och det är uppföljningsordrar från våra större existerande kunder tillsammans med den större order vi annonserade i slutet av kvartalet, till en tysk underleverantör inom bilindustrin, som står för tillväxten i orderingsgången. Att ha återkommande ordrar från befintliga kunder är ett bevis på att våra produkter lever upp till förväntningarna och vi ser även att existerande kunder är beredda att acceptera prishöjningar. Vår orderbok in i det tredje kvartalet ligger på ungefär samma nivå som in i det andra kvartalet.

Under hela det andra kvartalet har i stort sett alla våra existerande kunder i Mexiko och Storbritannien varit stånada medan Tyskland och övriga delar av

Europa gradvis har öppnat upp sina verksamheter igen. Men även om verksamheter öppnar upp så märker vi inledningsvis att mycket fokus ligger på att få igång den dagliga driften igen. Detta skapar förseningar för den typen av förbättrings- och optimeringsprojekt där FlexQube erbjuder störst kundvärde men en återgång till mer normala förhållanden sker varje månad nu.

USA som är vår största och mest mogna marknad öppnade upp snabbt i slutet av maj men en hel del projekt har avbrutits eller skjutits upp till budgetåret 2021. Vår starka position på digitala plattformar gör dock att vi har ett relativt bra inflöde med förfrågningar i början på det tredje kvartalet och vi ser även goda möjligheter till ett större projektavslut under det andra halvåret 2020. Min bedömning är dock att det kommer bli en utmaning att arbeta upp nya relationer och att komma till avslut med dessa på ett tillfredsställande sätt under det andra halvåret jämfört med våra målsättningar när vi gick in i 2020. Det kommer helt enkelt att krävas mycket mer av vår marknads- och säljorganisation för att nå de volymer vi önskar komma upp i och vi lägger mycket fokus på att prioritera bland de bästa projekten.

Vi har under det andra kvartalet fortsatt att utvärdera potentiella distributörer i olika länder och regioner inom länder där vi saknar eller vill förbättra lokal närvaro, däribland vissa stater i USA, Mexiko samt nya marknader som Polen och Italien. Vi har också sett hur en nyligen etablerad distributörsrelation i USA gett effekt med en affär värd 1,3 MSEK i mitten av juli. Distributören är en etablerad återförsäljare för Raymond-/Toyota-produkter, däribland gaffeltruckar, vilket gör att de har ett stort kontaktnät och många etablerade kundrelationer i segment där FlexQubes produkter skapar stort kundvärde.

eQart®

Vi ser fortsatt ett mycket stort intresse för automation hos våra kunder, även om de kortsiktigt har fullt fokus på att få sina egna verksamheter att fungera normalt igen. Vi tror dock att den pågående strukturella omvandlingen mot automation kommer att påskyndas av nuvarande situation runt Covid-19, men vi behöver ha tålmod med att kunderna vill se den akuta Covid-19 situationen lugnas något innan de startar upp och genomför större investeringar.

Många av de kundprojekt vi hann påbörja innan Covid-19 kring eQart har fortsatt framåt under kvartalet. De flesta kräver demonstrationer på plats eller testköningar för att verifiera funktion och investeringskalkyler. Detta har under andra kvartalet skjutits på framtiden och det är först i juli vi har kunnat fortsätta många av projekten.

Under andra kvartalet har vi fortsatt att utveckla eQartens mjukvara och förbättrat både robusthet i den visionbaserade navigeringen men också utvecklat androidappen som används av operatör för att styra och kontrollera eQart. Exempelvis lanserade vi under juli månad något som kallas "Mission Planner" vilket innebär att en operatör på ett enkelt sätt kan konfigurera eQart till tidsstyrda operationer mellan olika stationer inom en fabrik.

Utveckling

I början av juli tog vi beslut att insourca vår montering och distribution i Nordamerika från den underleverantör vi arbetat med sedan 2014. Efter att ha gjort samma övning här i Europa under förra hösten har vi sett de positiva effekterna av detta och vi ser mycket fram emot att ha detta i egen regi framöver. Vi får en betydligt högre kapacitet och leveransförmåga i egna lokaler och med egen personal. Dessutom har vi i Europa sett en avsevärd förbättring vad gäller kvalitet och kundupplevelse. Att få möjlighet att samlas gemensamt kring företagskultur och värderingar från start till mål och på alla nivåer i bolaget har också visat sig vara värdefullt för att driva företaget framåt. Vi bedömer att besparingen uppgår till 1 MSEK på årsbasis vid nuvarande volymer. Flytten och uppstarten i egen regi med rekrytering, inköp av maskiner och verktyg kostar mellan 1-1,5 MSEK att genomföra.

I juni lanserade vi även vår webshop, <https://www.flexqube.shop>, där vi satsar på att få till försäljning av reservdelar, standardvagnar och tillbehör. För många kunder är detta inte det vanliga sättet att handla vår typ av produkt men självklart kommer det att öka framöver och därmed vill vi vara tidigt ute och ligga i framkant med onlinehandel.

Våra säljcykler är som jag påpekat tidigare, relativt långa vilket gör det något mindre utmanande att hantera avbrott i verksamheten hos våra kunder. Projektens storlek är överlag också mycket större i USA vilket är positivt för oss då det väger upp en lägre tillväxt på den europeiska marknaden som fortfarande är en mindre mogen marknad för oss jämfört med USA där vi har merparten av våra kunder.

I slutet av kvartalet stängde vi en större order uppgående till 6 miljoner kronor med en tysk underleverantör inom fordonsindustrin. Ordern består av en kombination av FlexQube-vagnar och Liftrunners tåglösning och kommer att levereras till kundens nya fabrik i South Carolina under det tredje kvartalet. Vi ser att vi bygger en starkare position på marknaden där fler och fler känner till oss och vårt förtroende för att leverera kvalitetsprodukter ökar. Inte minst ser vi bevis på detta när kundpersoner hör av sig efter de bytt arbetsgivare och vill fortsätta att jobba med oss igen.

Vi befinner oss i en dramatisk verklighet där människors liv och hälsa riskeras samtidigt som ekonomierna står inför en sällan skådad utmaning. I denna miljö redovisar vi under första halvåret en tillväxt om 41% i orderingång och en försäljningstillväxt på 44% i kombination med en betydligt bättre kostnadskostym och kassaflöde. Vi hade så klart hoppats på ännu bättre siffror när vi gick in i 2020 men med tanke på vad Covid-19 fört med sig är vi än så länge väldigt stolta över rekordutfallet.

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-, försvar-, flyg-, vitvaror- och entreprenadmaskiner bland sina kunder. Några exempel är Volvo Cars, Autoliv, Scania, Whirlpool, Eberspächer och Mann+Hummel.

För mer information kontakta
VD, Anders Fogelberg
anders.fogelberg@flexqube.com
+46 702 86 06 74

CFO, Mikael Lindbäck
mikael.lindback@flexqube.com
+46 761 04 10 28

Aktien (FLEXQ) handlas på Nasdaq First North. FNCA Sweden AB, telefon +46 8-528 00 399, är Bolagets Certified Advisor. Läs mer på www.flexqube.com.

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 5 augusti 2020, kl. 08:00 CET.