

FlexQubes rapport för det fjärde kvartalet och bokslutskommuniké 2022

PERIODEN 1 JANUARI – 31 DECEMBER 2022

- Orderingsgången ökade med 14,9 procent till 178,4 MSEK (155,3). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har orderingsgången ökat med 3 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 81,7 procent till 204,6 MSEK (112,6). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har nettoomsättningen ökat med 65,4 procent.
- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) upp-gick till -1,5 MSEK (-17,4) och rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -6,4 MSEK (-22,0).
- Resultat före skatt uppgick till -7,0 MSEK (-22,5).
- Resultat per aktie uppgick till -0,9 SEK (-2,7).
- Kassaflödet uppgick till -5,6 MSEK (21,5), varav -22,0 MSEK (-29,3) från den löpande verksamheten, investeringsverksamheten med -8,1 MSEK (-2,8) och finansieringsverksamheten med 24,5 MSEK (53,7).
- Likvida medel uppgick till 30,5 MSEK (34,9) vid periodens utgång

FJÄRDE KVARTALET 2022

- Orderingsgången minskade med 25,8 procent till 38,8 MSEK (52,3). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har orderingsgången minskat med 36,5 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 2,6 procent till 48,6 MSEK (47,4). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har nettoomsättningen minskat med 5,7 procent.
- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) upp-gick till -2,2 MSEK (-2,8) och rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -3,5 MSEK (-3,9).
- Resultat före skatt uppgick till -3,8 MSEK (-4,0).
- Resultat per aktie uppgick till -0,5 SEK (-0,5).
- Kassaflödet uppgick till -4,8 MSEK (20,3), varav -5,9 MSEK (-25,9) från den löpande verksamheten, investeringsverksamheten med -2,6 MSEK (-0,3) och finansieringsverksamheten med 3,6 MSEK (46,5).
- Likvida medel uppgick till 30,5 MSEK (34,9) vid periodens utgång.
- Märten Frostne utsedd till ny VD och kommer tillträda senast till sommaren 2023.
- Bolaget erhåller order om c:a 6,4 MSEK rörande Lifrunner och tillhörande mekaniska vagnar till en större kund i Mexiko.
- Amerikansk kund verksam inom infrastruktursektorn beställer åtta stycken eQart® Line robotar till ett värde om c:a 3 MSEK.
- Företaget erhåller order för mekaniska vagnar till en kund verksam inom rymd- och försvarssektorn i USA värd c:a 3,6 MSEK.

HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

- FlexQube har ingått ett nytt kreditfacilitetsavtal med Danske Bank A/S och ALMI om totalt 45 MSEK. 5 MSEK avser långfristigt lån och 40 MSEK tillgängliggörs via en löpande checkkredit. De nya faciliteterna skall primärt användas för att finansiera ett löpande behov av ökat rörelsekapital vid lanseringen av bolagets nya automationsprodukt FlexQube Navigator AMR under 2023.
- Vid extra bolagsstämma beslutades bland annat om nytt incitamentsprogram för kommande VD i bolaget. Bolagets kommande VD tecknar 110 000 teckningsoptioner vilket tillförde bolaget c:a 1,5 MSEK.

Länk till delårsrapporten för det fjärde kvartalet och bokslutskommuniké 2022: <http://www.flexqubegroup.com/secure-file.php?file=29bde5113580c22ab3adb02a474cf161.pdf>

Hela delårsrapporten finns även bifogad här till.

VD-ORD

VÅRT STARKASTE ÅR NÅGONSIN MED FRAMFLYTTADE POSITIONER

Jag kan med glädje konstatera att vi kan skriva in 2022 i FlexQubes historieböcker som det mest framgångsrika hittills. Vi har uppnått rekordnivåer för både orderingång och försäljning samt tagit viktiga och stora kliv för våra robotprodukter. Robotvagnarna i form av vårt AGV system, eQart® Line, har haft en stark tillväxt på helåret. Därtill har vi ägnat mycket tid och resurser åt att framgångsrikt flytta oss närmare en fullskalig lansering av vårt robotkoncept eQart Navigator som vi framöver bestämt att kalla för FlexQube Navigator AMR.

FlexQube har även växt ordentligt som varumärke för traditionella mekaniska vagnar, där vi fortsätter att leverera stora volymer till bland annat världens ledande elbilstillverkare. Vi följer i detalj var nya bilfabriker planeras och för exempelvis en tor biltillverkare* talas det om Nuevo Leon i Mexiko. Det skulle passa oss bra då ett av våra mexikanska säljkontor är lokaliserade just där.

Vid sidan av ett starkt år för de mekaniska vagnarna så har vi också uppnått nya rekordvolymer av Lifrunner-konceptet, materialtåget från KION i Tyskland som vi är exklusiva distributörer för i Nordamerika och Sydafrika. Det är ett mycket bra komplement till våra mekaniska vagnar i kundernas resa att effektivisera sin internlogistik, och vi ser i början av 2023 ett fortsatt högt inflöde av projekt för detta.

Mycket av 2022 och framtiden är dock inriktad på vår robotiseringsresa, där vårt fokus att erbjuda automationslösningar som verkligen fokuserar på användaren och materialpresentationen, har hittat sin plats i marknaden. Tillväxten för automationsprodukter för internlogistik bedöms växa med över 30% per år de kommande 10 åren generellt, och sett till tillverkningsindustrin till och med ännu snabbare.

FÖRSÄLJNING & RESULTAT

Försäljningen på helåret landar på 204,6 MSEK jämfört med 112,6 MSEK för 2021, vilket innebär en stark tillväxt om 82%. På EBITDA nivå förbättrar vi oss väsentligt från -17,4 MSEK för 2021 till -1,5 MSEK för helåret 2022. Vi har lyckats förbättra rörelsemarginalen avsevärt och var lönsamma under årets första tre kvartal. Det här trots fortsatt väldigt framåtriktade kostnader, dels för att ta hand om tillväxten idag och den vi vill skapa framöver men också alla de extra kostnader det innebär bygga ett bolag med unika robotiserande produkter. Utöver det här har vi växt organisationen med ca 40% och flyttat till nytt huvudkontor med dubbelt så stora ytor som tidigare. Vi är nöjda med det här jobbet men det finns mycket kvar att arbeta med för att förstärka rörelsemarginalen ytterligare i takt med att vi växer.

Orderingången växer med 14,9% på helåret till 178,4 MSEK jämfört med 155,3 MSEK under 2021. Även om orderingång och omsättning kan slå olika mellan kvartalen så kan jag konstatera att vi haft en fantastisk utveckling under ett år med utmaningar både geopolitiskt, inflationsmässigt och med stora leveranskedjestörningar.

Genom prishöjningar och mer gynnsam produktmix har vi kompenserat för investeringar vi gjort i organisationen, där vi adderat resurser för att bibehålla hastigheten i vår automationsresa samt förbereda oss för ökad tillväxt framöver.

I det fjärde kvartalet 2021 avseende orderingången så ingick de stora ordrar vi fick till ODA under december månad på ca 20 MSEK. Jämförelsetalen är således påverkade av en enskild order varvid orderingången i fjärde kvartalet för 2022 hade en större bredd.

Utvecklingen i det fjärde kvartalet var fortsatt mycket positiv i Mexiko, drivet av fortsatt stora investeringar inom tillverkningsindustrin. Jag bedömer att effekten av onshoring och att lägga produktion närmare USA inverkar positivt på utvecklingen i Mexiko, något som sannolikt kommer att fortsätta i många år framöver i takt med att de geopolitiska spänningarna fortsätter. En artikel i New York Times från 1 januari i år beskrev hur Mexiko kan bli en stor vinnare då globaliseringen skiftas bort från Kina. Det är något jag kan skriva under på också. Ingen enskild marknad vi är aktiva i upplever just nu samma energi och framtidstro som Mexiko.

Under både oktober och november offererade vi rekordvolymer (december är av naturliga skäl en lugnare månad) och hade ett stort inflöde av nya projekt. Skillnaden mot tidigare är dock att vi ser att det tar lite längre tid att komma till avslut. Många affärer är således inte stängda utan skjuts sannolikt framåt i tiden med något kvartal istället. Jag är fortsatt mycket optimistisk kring volymutvecklingen både under 2023 och 2024. Det finns en stor drivkraft hos företagen att optimera logistikprocesser och förbättra ergonomi, något vi inte minst märker på inflödet av förfrågningar. I januari 2023 adderade vi det största värdet av potentiella projekt någonsin.

FLEXQUBES ROBOTKONCEPT

Både helåret 2022 och det fjärde kvartalet innebar nya rekord för vårt AGV-system eQart® Line. På

helåret 2022 växte vår omsättning för eQart® Line med över 100% och under det fjärde kvartalet 2022 uppgick orderingången för eQart® Line till 7,5 MSEK. Detta var den högsta nivån för ett enskilt kvartal avseende den här produkten.

Intresset för eQart® Line har därmed fortsatt varit mycket stark och utmaningen har varit att kunna leverera i den takt kunderna önskat. Vi har som tidigare nämnts uppdaterat roboten med en ny styrdator som vi kallar för 3.0, och vi har under det fjärde kvartalet, samt en bit in i det första kvartalet 2023, haft vissa störningar i leveranserna på grund av bland annat komponentsbrist. Vi kommer att se viss påverkan på försäljningen även i det första kvartalet 2023 på grund av det här men jag bedömer att leveranserna återgår till normalt mönster från och med det andra kvartalet i år.

Ett intensivt arbete pågår alltjämt för vår nästa produktserie inom robotsegmentet, med vårt AMR-koncept, FlexQube Navigator AMR. Här planeras certifieringar av systemet vara på plats under maj månad i år och marknadsföringen påbörjas nu på allvar under det första kvartalet. Genom två stora materialhanteringsmässor i dels Chicago (ProMAT) i mars samt i Stuttgart (LogiMAT) i maj, så kommer vi att presentera AMR-konceptet Navigator till en stor del av vår målgrupp. Vi har ett tiotal projekt igång redan där Navigatorsystemet har offererats eller kommer att offereras inom kort. Vår målsättning är som vi tidigare nämnt att vi ska se ett betydande tillskott till våra försäljningsvolymerna från Navigatorsystemet under slutet av året. Under våren kommer det första systemet att tas i bruk hos en biltillverkare i USA och där finns det stora möjligheter till rekordvolymerna om pilotprojektet blir framgångsrikt.

Under det fjärde kvartalet levererade vi också vår första eQart® Line till Kina såväl som till Japan. Asien har inte och kommer inte att vara huvudfokus för oss närmaste tiden men vi vill självklart ta tillvara de möjligheter som öppnas för oss, speciellt för befintliga kunder med anläggningar i Asien. Båda dessa ordrar kan naturligtvis leda till större affärer framöver.

UTVECKLING

Som de flesta bolag är vi inte immuna mot marknadsoron i omvärlden men det är viktigt att inte bli kortsiktig i affärs- och utvecklingsarbetet utan istället göra väl avvägda beslut där god kostnadskontroll ställs mot framtidsfokus. Vi vill fortsatt vara framåtlutade i de delar där vi behöver investera för att nå framtida resultat och tillväxt. Här ligger självklart de delar som berör robotprodukterna.

I juni kommer jag att lämna över VD rollen till vår nya VD Mårten Frostne. Jag är enormt stolt över mina 11 år som VD, alla fantastiska medarbetare och rekordåret 2022. Timingen känns helt rätt för en ny erfaren ledare som tar oss mot nya väl definierade mål och jag ser fram emot att vara del av teamet med fokus på våra stora kunder och affärsutveckling. Vi ska fortsätta på den inslagna vägen för FlexQube med fokus på automation och att bygga ett starkt globalt varumärke inom internlogistik. Vi har den stora resan för våra robotvagnar framför oss och jag känner mig väldigt trygg med att Mårten är rätt person att leda oss framåt.

In i 2022 gick vi med en plan om att bli ett erkänt robotteknikbolag, accelerera vår försäljning, förbättra vårt resultat och kassaflöde samt att öka kapaciteten i vår operations. Jag är stolt och glad över att vi kan skriva under på alla dessa fyra målen så här ett år senare. Vår utveckling har varit mycket stark över hela linjen och jag vill tacka våra medarbetare för de insatser de gör dagligen för att lyfta FlexQube till nya höjder. Men som vi sagt så många gånger förr och kommer fortsätta att göra; det här är bara början på vår resa!

Anders Fogelberg
VD för FlexQube AB (publ)

Om FlexQube

FlexQube är ett teknikbolag med huvudkontor i Göteborg och egna verksamheter i USA, Mexiko, Tyskland, England och Sverige, och är verksamt inom vagnsbaserad materialhantering genom ett patenterat modulkoncept. FlexQube utvecklar och designar kundanpassade lösningar för både robotiserad och mekaniserad vagnslogistik. Genom företagets egenutvecklade och unika automationskoncept erbjuds robusta och självkörande robotvagnar. FlexQube har över 1000 kunder i 37 länder där de primära marknaderna är Nordamerika och Europa.

FlexQubes kunder återfinns inom tillverkningsindustrin, distribution- och lagerverksamheter. Vi representerar några av världens mest framgångsrika företag, varav en betydande andel är representerade på Fortune 500-listan. Dessa företag verkar inom bilindustrin, tillverkning av elektriska fordon, e-handel, tunga lastbilar, industriell automation och detaljhandelslogistik.

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 22 februari 2023, kl. 08:00 CET.

* Korrigerad 2023-12-05