

FlexQubes rapport för det fjärde kvartalet och bokslutskommuniké 2023

PERIODEN 1 JANUARI – 31 DECEMBER 2023

- Orderingsgången minskade med 35,5 procent till 115,0 MSEK (178,4). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har orderingsgången minskat med 38,7 procent.
- Nettoomsättningen minskade med 43,8 procent till 115,0 MSEK (204,6). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har nettoomsättningen minskat med 47,3 procent.
- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -52,1 MSEK (-1,5) och rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -58,1 MSEK (-6,4).
- Resultat före skatt uppgick till -60,6 MSEK (-7,0).
- Resultat per aktie uppgick till -6,4 SEK (-0,9).
- Kassaflödet uppgick till 19,8 MSEK (-5,6), varav -57,3 MSEK (-22,0) från den löpande verksamheten, -14,4 MSEK (-8,1) från investeringsverksamheten och 91,5 MSEK (24,5) från finansieringsverksamheten.

FJÄRDE KVARTALET 2023

- Orderingsgången minskade med 19,2 procent till 31,3 MSEK (38,8). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har orderingsgången minskat med 16,0 procent.
- Nettoomsättningen minskade med 35,2 procent till 31,5 MSEK (48,6). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har nettoomsättningen minskat med 38,8 procent.
- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -5,2 MSEK (-2,2) och rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -7,1 MSEK (-3,5).
- Resultat före skatt uppgick till -7,5 MSEK (-3,8).
- Resultat per aktie uppgick till -0,6 SEK (-0,5).
- Kassaflödet uppgick till 6,0 MSEK (-4,8), varav -11,5 MSEK (-5,9) från den löpande verksamheten, -4,1 MSEK (-2,6) från investeringsverksamheten och 21,6 MSEK (3,6) från finansieringsverksamheten.
- Likvida medel uppgick till 48,6 MSEK (30,5) vid periodens utgång.
- Bolaget erhåller AMR-order värd c:a 5,2 MSEK från kund i Sverige.
- FlexQube får AGV-order i Mexiko värd c:a 3,1 MSEK.

Länk till delårsrapporten för det fjärde kvartalet 2023: <http://flexqubegroup.com/secure-file.php?file=dca82f7dc186230ac8beef7715e0b856.pdf>

Hela delårsrapporten finns även bifogad här till.

VD-ORD

ÖKANDE FÖRSÄLJNINGSAKTIVITETER OCH FÖRSTA KOMMERSIELLA AMR-ORDER

Både orderingsgång och försäljningen ökade i förhållande till föregående kvartal men är ändå under förväntan. Det är dock viktigt att konstatera att vi rör oss i rätt riktning och försäljningen ökade med 86%

jämfört med tredje kvartalet. Vi jobbar emellertid för väsentligt större volymer och vi kan se att den ökade aktiviteten lett till en ökning av vår pipeline, men ledtiderna från förfrågan till avslut har varit längre än vi förutspått. Här jobbar vi hårt för att korta ledtiden till konvertering, öka konverteringen samt addera ytterligare prospekt till vår pipeline. Positivt är att vi ser ett stort intresse för våra lösningar inom alla våra produktområden. Vad gäller att korta ledtiden till konvertering arbetar vi med ett internt projekt där vi förändrar vår försäljnings- och designprocess för ökad skalbarhet som gör det möjligt att få utväxling på nya säljare snabbare samt att kunna hantera fler projekt.

I slutet av kvartalet fick vi vår första kommersiella order på vårt helt nya AMR-system, FlexQube Navigator, till en mycket välrenommerad kund som en är multinationell tillverkare av lastbilar. I detta fall ersätter vårt system, gaffeltruckar med förare, i tvåskift. Kunden gjorde en omfattande upphandling och i slutändan stod det mellan oss och en autonom gaffeltruck, vilket är en vanlig lösning på marknaden. Just detta fall där gaffeltruckar används för att flytta material av olika storlek, är en mycket vanlig process inom tillverkningsindustrin eller lager där många vill gå bort från en sådan lösning pga. olycksrisker och ökad effektivitet. Vi ser därför en stor möjlighet att denna första order kommer att kunna följas av många fler. Ordern var också en viktig bekräftelse för att vårt koncept, med en icke-lastbärande AMR som kopplar sig med motoriserade vagnar och bildar en gemensam autonom lösning, uppfyller de kundkrav som vi avsett att nå. Att vårt system ger en flexibel och effektiv materialhantering, med en väldigt hög säkerhet, och därmed är ett bättre val än konkurrenternas lösningar, är mycket positivt. Vi ser fram emot 2024 med stor tillförsikt där vi ser att vi förutom att öka volymerna av vårt nya AMR-system också kommer att jobba vidare med att utöka lösningen med ytterligare tydligt värdeskapande produkter som också kommer att göra vår lösning relevant för andra användningsområden och kunder.

Resultatet för fjärde kvartalet är svagt och främst drivet av den relativt låga försäljningen jämfört med föregående räkenskapsår. Kostnader, men främst marginalen är bättre än förväntat. Kostnadsmassan kommer att fortsätta sjunka under början av 2024 i linje med det besparingsprogram som implementerats som innebär en minskning av OPEX samt investeringar i utveckling om ca 17 MSEK. Marginal- och resultatutvecklingen går åt rätt håll och är en väsentlig förbättring jämfört med de tidigare kvartalen under 2023.

Marknaden är fortsatt något avvaktande i Europa. Mexiko och USA har en mer positiv marknadssituation och det finns ingen brist på affärer i marknaden. Under fjärde kvartalet har vi sett att våra kundprojekt tagit längre tid till beslut eller att man skjuter de framåt till nytt budgetår, dvs. till 2024.

Fokus framåt är att öka försäljningen, balansera våra operationella kostnader, öka intäkterna från våra robotsystem och att skifta fokus ytterligare från utveckling till försäljning av både AGV- och AMR-system.

För att fortsätta att öka vår försäljning gör vi ett antal aktiviteter. Vår försäljningsorganisation är komplett i USA sedan tredje kvartalet, vilket är viktigt då det är vår största och viktigaste marknad. I Europa och Mexiko har vi fortsatt öppna positioner där rekrytering pågår. Vi jobbar med att förenkla vår försäljningsprocess och fortsatt utbilda säljkåren i våra produkter. Vi kan se en stadig ökning av vår pipeline och orderingången ökar. Vi har ett positivt momentum och förväntan är större på kommande volymer än vad vi visar just nu, men behöver hela tiden arbeta vidare och göra nödvändiga förändringar för att fortsatt öka prospekt och orderingång.

Vår målsättning är att under slutet av 2024 nå lönsamhet och ett positivt kassaflöde med de genomförda kostnadsbesparingarna samt överträffa eller vara i linje med de försäljningsvolymer vi hade under 2022, innebärande över 200 MSEK i försäljning. För att realisera den senare så har vi ett fortsatt behov av en stark försäljningsorganisation, en väl anpassad produkt- och utvecklingsorganisation samt en effektiv försörjningskedja. Ytterligare förutsättning och fokus är att väsentligt öka försäljningen av våra AGV- och AMR-lösningar.

AMR

Under kvartalet har vi jobbat vidare med slutliga tester för de nödvändiga certifieringarna av vårt nya AMR system, FlexQube Navigator, för både EU och USA. Certifiering genom TÜV för EU är klar och godkänd, och motsvarande certifiering för USA kommer slutföras under första kvartalet 2024.

Vi har arbetat vidare med de sista detaljerna kring prissättning och paketering av produkt erbjudandet. Vi har ett stort fokus på kundvärde när produkten paketeras där effektivitet, flexibilitet och säkerhet är en stor del. Tydligt paketerade lösningar för olika typer av användarfall hos kunden kommer att hjälpa till ytterligare att övertyga våra kunder om de värden som FlexQubes AMR-system kan bidra med.

Arbetet med att etablera partnerskap med systemintegratörer som ska sälja och installera AMR-systemet till slutkunder har ökat under kvartalet. Flertalet diskussioner pågår med potentiella partners i Norden, övriga Europa, Mexiko och USA. Vi slöt ett avtal under kvartalet och ser ett stort intresse och räknar därför med att under första kvartalet 2024 ha slutit avtal med ytterligare ett antal integratörer.

AGV

Produkten har nu bevisat sig vara lösningen för flertalet kundutmaningar och visar god tillväxt under fjärde kvartalet. Vi har designat lösningar med AGV-systemet som aktiv lastbärare i plock och montering, samt för att lösa transport mellan lager och produktion. Vi har även gjort lösningar där vi nyttjat kunskapen och modulariteten med vårt vagnskoncept, där AGV-systemet möjliggör både transport samt en ergonomisk och effektiv materialpresentation. Vårt fokus är att skala upp försäljningen och vi har också minskat utvecklingsresurserna kopplat till produkten. Ökat fokus på att utbilda säljkåren i vår AGV-produkt har lett till en större bearbetning och ett ökat intresse från våra kunder. Det här förväntar vi oss öka under hela 2024.

Trots att vi ökade totala försäljningen med 86% jämfört med tredje kvartalet blev kvartalet under vår förväntan, men riktningen är rätt och vi fortsätter jobba enligt vår plan. Genom minskad kostnadsmassa, ökad försäljningsaktivitet och vår starka produktportfölj är vi fortsatt mycket väl positionerade för att leverera på vår plan och jag ser med stark tilltro fram emot 2024.

Mårten Frostne

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 erbjuder 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, Mårten Frostne
marten.frostne@flexqube.com
+46 721 55 19 37

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

Aktien (FLEXQ) handlas på Nasdaq First North. FNCA Sweden AB, 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 21 feb 2024, kl. 08:00 CET.