

BIMObject: Kvartalsrapport januari - mars 2020

Finansiell sammanfattning

- Nettoomsättning uppgick till MSEK 35,8 (32,7), +10%.
- Nettoomsättning inom Plattform* (återkommande intäkter) uppgick till MSEK 23,8 (21,5), +10%.
- Fakturering under perioden uppgick till MSEK 28,6 (29,6), -3%.
- Fakturering inom Plattform* uppgick till MSEK 20,6 (16,8), +22%.
- EBITDA uppgick till MSEK -23,3 (-28,3), motsvarande en EBITDA-marginal om -65% (-86%).
- Resultat per aktie uppgick till SEK -0,22 (-0,23).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten** uppgick till MSEK -13,6 (-24,6).
- Det ackumulerade antalet användare i tusental ökade med 32 procent till ca 1 879 (1 429).
- Det ackumulerade antalet nedladdningar uppgick till 54,2 miljoner.
- Antalet varumärken uppgick till 1 824 (1 502).

* Tidigare rapporterat som "Web Services". Består av återkommande intäkter, inklusive prenumerationsavgifter och licensavgifter från BIMObjects plattform.

** Kortfristiga placeringar har separerats från kassaflödesanalysen och likvida medel efter ändrad bedömning. Alla nyckeltal har omräknats.

Viktiga händelser under perioden

- Joint venture i Thailand med landets största industrikonglomerat SCG/CPAC.
- Stora produktnyheter presenterades i mars 2020 vid BIMObject® LIVE.

Viktiga händelser efter periodens utgång

- Besparingsprogram om MSEK 50 på årlig basis inleds.
- Stefan Larsson lämnar sitt operativa ansvar i bolaget.

VD-ord

Omvandlingen fortsätter

Sedan jag blev VD har mitt mål varit att skapa ett mer fokuserat och effektivt BIMObject. Under 2019 började förändringen internt med en ny ledningsgrupp, nya mål och en produktutvecklingsstrategi fokuserade på vår plattform.

Det här kvartalet inleddes den kommersiella omvandlingen. BIMObject har kämpat med att förklara vad vi erbjuder och varför kunderna ska bry sig. Vi har gjort det svårt att bli vår kund. Resultatet är att våra regionala verksamheter blivit dyra och ineffektiva.

Besparingsprogrammet vi meddelade i början av april ska ses i ljuset av den här kommersiella omvandlingen. Vi inför en digital marknadsförings- & försäljningsmodell, automatiserar tidskrävande administrativa uppgifter, förenklar vår prismodell och rullar ut en Customer Success-organisation som ger våra kunder maximal avkastning på sin investering.

Under kvartalet ingick vi också ett strategiskt partnerskap med CPAC, en tillverkare av cement och byggmaterial, som ägs av SCG, Thailands största industrikonglomerat.

Tillväxt trots COVID-19

BIMObject är en internationell verksamhet. Redan tidigt slog COVID-19 hårt mot i stort sett alla våra viktiga marknader, med stängda kontor och fördröjda beslutsprocesser hos våra kunder.

En viktig styrka i vår affärsmodell är vår stora bas av årligen återkommande intäkter (annual recurring revenue, ARR), som fortsatte att driva intäktstillväxten i kvartalet med 10%. Pandemins påverkan var tydligare på vår fakturering. Medan Platforms

(tidigare rapporterat som "Web Services") fortsatte att växa faktureringen med 22%, så minskade Services (tidigare "Project") i och med kunderna fördröjde utvecklingsprojekt. Förluster av kunder förblev låga.

Trots den djupa recessionen vi befinner oss i, ser vi också att COVID-19 har accelererat digitaliseringen hos våra kunder. När världen flyttar sig till hemmakontor och mässor ställs in, så tvingas tillverkare av byggprodukter att hitta nya vägar att nå arkitekter och ingenjörer. bimobject.com, en global mässa som pågår varje dag, året runt, är svaret på deras behov.

Stark förbättring i kostnader och kassaflöde

Vi har arbetat hårt för att stärka kontrollen över vår kostnadsbas och rörelsekapital. Våra totala kostnader är nu ner till samma nivå som Q1 2019, och jämfört med Q4 2019 minskade rörelsekostnaderna med 11%. Vårt operativa kassaflöde förbättrades också med MSEK 11,0 främst genom förbättringar i kundfordringar.

I april meddelade vi ett nytt besparingsprogram om MSEK 50 på årlig basis, baserat på att minska antalet anställda i central administration och regionala dotterbolag, samt externa inköp.

FoU-fokus skapar resultat

Vår fokuserade FoU skapar redan resultat. I kvartalet lanserade vi flera stora produktnyheter:

- En smartare sökmotor på bimobject.com.
- BIMobject® Insights, nästa generations analysverktyg för våra kunder.
- Flera förbättringar som gör det enklare och snabbare att publicera nya produktkataloger på vår plattform.

Resultaten har varit snabba. BIMobject® Insights har fått över 100 kunder som använder beta-versionen redan innan den lanserats och användaraktiviteten satte nya rekord i kvartalet. Vi räknar nu ner till 2 miljoner registrerade användare.

Carl Silbersky, CEO

Den fullständiga rapporten finns även tillgänglig på bolagets hemsida (investors.bimobject.com)

För mer information, vänligen kontakta

Carl Silbersky – VD
Tel: +46 40 - 685 29 00
E-mail: ir@bimobject.com

Denna information är sådan information som BIMobject AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s Marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, enligt Carl Silberskys försorg, för offentliggörande 7 maj 2020 kl 08.00 CEST.

Om BIMobject

BIMobject, grundat 2011, är ett ledande globalt IT-företag som ligger i framkanten av byggindustrins digitalisering. Via www.bimobject.com och www.polantis.com erbjuder bolaget en molnbaserad plattform som förser 1,9 miljoner registrerade användare från byggindustrin, såsom arkitekter och byggingenjörer, med digital produktinformation (BIM-objekt) från över 1.800 varumärken för byggprodukter. Per den 31 december 2019 hade bolaget över 200 anställda i Europa och Nordamerika, och en årlig nettoomsättning på 134 MSEK.

BIMobject handlas på Nasdaq First North under ticker: BIM.
Certified Advisor: FNCA Sweden AB, [info@fnca](mailto:info@fnca.se), +46-8-528 00 399.