

PRESSMEDDELANDE

Malmö, Sverige

2018-08-15

BIMObject: Delårsrapport april – juni 2018

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

Andra kvartalet 2018

- Faktureringen ökade med 83 procent och uppgick till 33 MSEK (18).
- Koncernens nettoomsättning ökade med 75 procent och uppgick till 28 MSEK (16). Fördelning mellan projekt och webservices (prenumerationer) var 40/60 procent (60/40).
- Bruttomarginalen ökade till 86 procent (81).
- Koncernens rörelseresultat förbättrades och uppgick till -15 MSEK (-17).
- Resultat per aktie uppgick till -0,29 SEK (-0,31) före utspädning.
- Kassaflödet från löpande verksamheten uppgick till -18 MSEK (-15).
- Ackumulerat antal användare ökade och uppgick till cirka 845 000.
- Ackumulerat antal nedladdningar uppgick till 25,5 miljoner.
- Antalet tillverkare uppgick till 1230.
- Styrelsen beslutade att påbörja processen för notering av bolaget vid Nasdaq Stockholm.

Viktiga händelser andra kvartalet

- BIMObject ingår samarbete med Pipe Retail Solution för att effektivisera digital butiksplanering.
- BIMObject tecknar avsiktsförklaring med det ledande amerikanska 3D-medie-bolaget Matterport.

VD-ord

EQT Ventures investering i BIMObject stärker våra tillväxtmöjligheter

EQT Ventures investerar 240 MSEK i BIMObject genom en riktad nyemission. I samband med affären tillförs BIMObject ny värdefull kompetens och kapital för att ytterligare accelerera nuvarande snabba tillväxt. Under kvartalet fortsatte verksamheten att visa styrka och nettoomsättningen ökade med 75 procent under kvartalet medan faktureringen steg med 83 procent.

Den 12 juli kunde vi meddela att vi ingått avtal med EQT Ventures som investerar 240 MSEK i BIMObject genom en riktad nyemission. Affären är ett resultat av många månaders samtal och förhandlingar och jag är otroligt nöjd med att få EQT Ventures som partner och aktieägare. Redan från början såg vi potentialen i ett samarbete. Vårt attraktiva erbjudande i en skalbar affärsmodell kan med stöd av deras samlade erfarenhet av att framgångsrikt bygga snabbväxande och internetbaserade globala bolag leda till en radikalt ökad tillväxttakt.

Växande plattform och ökad omsättning

Vid utgången av kvartalet passerade vi 845 000 aktiva användare. Tillsammans stod de för 3 300 000 nedladdningar under perioden.

Arbetet med att öka användarbasen och antalet nedladdningar är fortsatt prioriterat. Vår

egen försäljning är i fokus och under kvartalet har vi anställt 47 nya medarbetare, främst säljare och utvecklare. Vi räknar med att säljare tar 6-12 månader innan de blir lönsamma, varför tillväxten tynger resultatutvecklingen.

Finansiellt visade kvartalet på en god tillväxt och nettoomsättningen steg med 75 procent. Omsättningen mätt som rullande 12 månader uppgick till 125 MSEK (62,2) vilket innebär en dubblering av verksamheten sedan juni 2017.

Faktureringen växte även den med starka 83 procent. Bruttomarginalen uppgick till 86 procent (81) och förbättrades som en följd av ökad omsättning och högre andel licensintäkter.

Ser man till våra tre geografiska regioner visade både Norden och övriga EMEA på mycket stark tillväxt, om än från låga nivåer. På den viktiga amerikanska marknaden växte nettoomsättningen med 22 procent under kvartalet och det pågår ett intensivt arbete för att bygga en effektiv säljorganisation.

Rörelseresultatet förbättrades något och uppgick till -15 MSEK (-17). Under kvartalet påverkades kostnaderna negativt av rekryterings- och lönekostnader för nyanställda samt marknadsföring. Därtill har satsningen på fastighetsägare och digitaliseringen av byggnader belastat resultatet med extra marknadskostnader.

Hercules och effektivare fastigheter

Initiativet för att marknadsföra konceptet Digitala byggnader mot den nordiska marknaden har fallit väl ut. Vi ser en betydande tillväxt i kvartalet drivet av fastighets- och lokalägare som testar vårt erbjudande runt digitala byggnader. Vår nordiska försäljning ökade med 167 procent under kvartalet. Hercules och Digitala byggnader synliggör för fastighetsägarna hur de via en egen molnlösning kan digitalisera och effektivisera processerna i planerings-, bygg- och förvaltningsfasen. De europeiska fastighetsägarnas intresse för att arbeta mer digitalt är oerhört tydligt, vilket i sin tur ökar motivationen för arkitekter, designers och tillverkare att implementera BIM.

Etablerar kontor i Dubai

Genom förvärvet av samtliga bolag som ingick i sociala medier-plattformen The BIM Hub group etablerade vi ett kontor och en bas i Dubai för fortsatt tillväxt i den expansiva Mellanöstern-regionen. I förvärvet ingick viss personal, kundavtal, teknisk plattform, domäner, varumärken och all kunddata samt relationer på sociala medier-plattformen thebimhub.com.

Fortsatt produktutveckling och innovation

Vi fortsätter att knyta strategiskt viktiga samarbetspartner till verksamheten. Avsiktsförklaringen med USA-baserade Matterport, världsledande inom 3D-skanning, bekräftar att vi har en stark position på BIM-marknaden. Samarbetet innebär att vi ska arbeta för att integrera våra lösningar och därigenom underlätta för en digitalisering av befintliga fastighetsbestånd. Genom 3D-skanning av befintliga byggnader kan fastighetsägare i Herculeslösningar skapa kompletta BIM-modeller av sitt bestånd, vilket i sin tur kan generera mycket stora besparingar för fastighetsägare och byggare både vad gäller tid och kostnader.

Väl positionerade och goda framtidsutsikter

Med EQT Ventures som nya delägare tar vi ett stort steg mot vår vision att varje bygg- och inredningsprodukt i världen ska finnas i en digital version på våra plattformar. Tillskottet av både kapital och kompetens ökar kraftigt våra möjligheter att bli en global marknadsplats och "single source of truth" inom BIM. Med vår samlade kompetens kommer fokus på tillväxtskapande aktiviteter att intensifieras.

Tillväxten kommer att variera kvartal från kvartal, men sett till tillväxten för helår och rullande tolv månader upprepar vi våra mål om att vi ska nå en tvåsiffrig organisk tillväxt kommande år och att kassaflödet ska förbättras för 2018. Därtill ska vi utveckla samarbeten samt förvärva verksamheter som kan öka våra möjligheter att snabbt etablera oss på nya marknader.

Stefan Larsson
Verkställande direktör

För mer information, vänligen kontakta:

Stefan Larsson, VD och koncernchef i BIMObject
Tel. +46 40 - 685 29 00
E-mail: press@bimobject.com

Stefan Hansson - CFO
Tel: +46 40 - 685 29 00
E-mail: press@bimobject.com

Denna information är sådan information som BIMObject AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom Stefan Larssons försorg, för offentliggörande den 15 augusti 2018 kl. 08:00 CEST.

Om BIMObject AB

BIMObject är ett ledande globalt IT-företag som ligger i framkanten av byggindustrins digitalisering. BIMObject erbjuder en molnbaserad plattform med över 1000 tillverkare som tillgängliggör digital produktinformation. Runt den molnbaserade plattformen, som idag har över 850 000 användare, erbjuder BIMObject ett antal lösningar riktade mot fastighetsägare, byggföretag och handeln. BIMObject grundades 2011, verkar i 20 länder och har över 200 anställda. Omsättningen uppgick 2017 till 84 MSEK. BIMObject handlas på Nasdaq First North under ticker: BIM. BIMObjects Certified Advisor är FNCA Sweden AB. www.bimobject.com