

PRESSMEDDELANDE

Malmö, Sverige
2017-02-28

BIMObject AB: Offentliggörande av bokslutskommuniké för 2016 – mer än fördubblar faktureringen jämfört med föregående år

BIMObject AB ("BIMObject") publicerar härmed bokslutskommuniké avseende perioden januari – december 2016. Bolagets totala fakturering för helåret 2016 har ökat med 114 % jämfört med helåret 2015 och omsättningen under 2016 uppgick till 34 008 TSEK, vilket innebär en ökning med 86 % jämfört med föregående år.

BIMObject är ett innovativt teknologiföretag som ligger i framkant vad gäller digitaliseringen av byggprodukter och material. BIMObject har nu fler än 325 000 professionella användare världen över och mer än 252 000 BIM-filer som representerar fler än 17 miljoner artiklar från fler än 930 välkända varumärken med över 8,6 miljoner digitala produkter nedladdade. BIMObject fortsätter sin expansion och snabba utveckling av befintliga och nya lösningar samt tar marknadsandelar i en allt högre takt. Koncernens starka tillväxt följer styrelsens strategi att prioritera tillväxt före lönsamhet. Europa går bra och koncernen har god tillväxt i de flesta länder, främst i Tyskland, Spanien och Sverige. Nordamerika har haft en nysatsning under året och fokuserat på att bygga den nya organisationen och därmed inte följt med i tillväxten på samma sätt. Asien har, enligt plan, inte haft någon fakturerad volym under 2016. Den fullständiga rapporten finns tillgänglig via bifogat dokument samt på bolagets hemsida (bimobject.com). Nedan följer en sammanfattning av rapporten.

Tolv månader

2016/01/01 – 2016/12/31

- Koncernens omsättning uppgick till 34 008 (18 268) TSEK, vilket innebär en ökning med 86 % i jämförelse med samma period föregående år. Total fakturering för helåret 2016 uppgick till 41 631 (19 482) TSEK, en ökning med 114 % jämfört med föregående år.
- Moderbolagets omsättning uppgick till 17 990 (11 085) TSEK, vilket innebär en ökning med 62 % i jämförelse med samma period föregående år.
- Koncernens resultat före skatt uppgick till -39 436 (-33 997) TSEK.
- Resultatet per aktie* för koncernen uppgick till -0,90 SEK före utspädning / -0,88 SEK efter utspädning (-1,66 SEK / -1,52 SEK).
- Koncernens soliditet** uppgick den 31 december 2016 till 30 (82) %.

Fjärde kvartalet

2016/10/01 – 2016/12/31

- Koncernens omsättning uppgick till 14 303 (7 159) TSEK, vilket innebär en ökning med 99 % i jämförelse med samma period föregående år. Total fakturering för fjärde kvartalet uppgick till 16 038 (6 941) TSEK, en ökning med 131 % jämfört med föregående år.
- Moderbolagets omsättning uppgick till 7 601 (3 776) TSEK, vilket innebär en ökning med 101 % i jämförelse med samma period föregående år.
- Koncernens resultat före skatt uppgick till -9 521 (-10 136) TSEK.
- Resultatet per aktie* för koncernen uppgick till -0,22 SEK före utspädning / -0,21 SEK efter utspädning (-0,46 SEK / -0,45 SEK).

Belopp inom parentes: Jämförande period föregående år.

** Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier. Per 2016-12-31 uppgick totalt antal aktier till 43 778 688.*

*** Eget kapital dividerat med totalt kapital.*

VD Stefan Larsson kommenterar

Ytterligare ett händelserikt år har passerat och BIMObject tar fortsatt stora kliv mot sitt mål att vara den globalt ledande aktören för BIM-objekt. BIMObjects dotterbolag i Tyskland har under hösten erhållit en order om 209 900 euro avseende utveckling av BIM-objekt från ett stort, tyskt företag som är ledande leverantör av system, lösningar och tjänster inom elinstallation. Vår position på den tyska marknaden förstärks ytterligare och ordern är ett bevis på att vi ligger i framkant och tar marknadsandelar i en snabbare takt.

I mitten av oktober kunde vi meddela att vi planerar att stödja Autodesk Fusion 360 med vår molnbaserade utvecklingslösning BIMscript® och LENA för utveckling av parametriska BIM-objekt. Den första versionen av BIMscript® och LENA för Autodesk Fusion 360 är beräknad till det första kvartalet 2017. Fusion 360 med BIMscript® och LENA har potential att öppna upp en helt ny målgrupp i form av produktdesigners och utvecklare som direkt kan lansera sina produkter digitalt, bli föreskrivna och även sälja sina produkter via BIMsupply.com.

Vi har i oktober tecknat ett utvecklingsavtal med Tata Steel UK Ltd ("Tata Steel"). Avtalet gör det möjligt för oss att samarbeta kring utvecklingen av nya verktyg för att skapa ett robust informationsflöde som stöder BIM. Tata Steels vision går hand i hand med vår vision och vi är glada över att kunna inleda ett samarbete med dem avseende utveckling och implementering av dessa nya avancerade teknologier.

Därutöver har vi ingått ett strategiskt samarbete med Veidekke Entreprenad AB ("Veidekke"), genom vilket vi ska tillhandahålla vår molnlösning för digital hantering av byggprocessen och byggkomponenter – BIMObject Hercules. Detta är ett mycket strategiskt samarbete, som vi ser kommer att ytterligare effektivisera byggbranschen – inte bara kostnadsmässigt utan även tids- och miljömässigt.

Vi har även ingått samarbetsavtal med Allplan GmbH ("Allplan"), som är en större aktör inom BIM och AEC. Allplan kommer att inom närtid utveckla en BIMObject App för sina cirka 40 000 användare och ge dem möjligheten att ladda ner BIM-objekt direkt från BIMObject Cloud. Vi får regelbundet förfrågningar från arkitekter och ingenjörer som behöver tillverkarspecifika BIM-objekt till Allplan. Nu kan vi äntligen tillgodose detta behov. Även för tillverkarna av byggmaterial och produkter kommer detta att innebära en betydelsefull ökning av användare från Allplan-världen.

Under det fjärde kvartalet kunde vi även offentliggöra att BIMObject App, som integrerar BIMObject Cloud med direkt tillgång till tillverkarnas produktbibliotek, börjar tillhandahållas som en del av Vectorworks Architect 2017 Service Pack 1. Att BIMObject App för Vectorworks är förinstallerad är mycket betydelsefullt då den ger direkt tillgång till nästan 650 000 potentiella designers för alla våra tillverkare och varumärken som publiceras i BIMObject Cloud.

Vi hade glädjen att lansera BIManalytics® Core i början av november. BIManalytics® Core är en helt ny version av det populära verktyget för marknadsanalyser och "pre-sales intelligence" för de tillverkare inom byggbranschen som är anslutna till BIMObject Clouds digitala "inbound marketing". Med lanseringen av BIManalytics® Core har vi nu tagit ännu ett betydelsefullt steg som ger oss fördelar mot konkurrenterna i det att vi erbjuder en lösning för direkt affärsmatchning som kommer generera verklig försäljning.

Vi har dessutom utvecklat och expanderat BIMscript Training Centre under det fjärde kvartalet, där nu totalt fyra partners ingår. Även om vi växer exponentiellt, kommer våra partners hjälpa oss att växa ännu snabbare. Detta är början på flera spännande affärsrelationer.

Utöver ovanstående har ytterligare ett antal betydelsefulla aktiviteter skett, där främst överföringen av Autodesk® Seeks verksamhet och den riktade nyemissionen till Solar A/S utmärker sig. Autodesk® Seeks verksamhet övertogs av BIMObject i början av 2017. Genom avtalet övertar vi cirka 270 löpande kundavtal som beräknas generera cirka 35 MSEK i återkommande årlig fakturering och åtar oss att, på BIMObject Cloud, förse Autodesk® Seeks kunder med befintliga och nya högkvalitativa tjänster relaterade till BIM-content. I och med överföringen av Autodesk® Seeks verksamhet, av möjligheten att nå BIMObject Cloud från sökményn inne i varje Autodesk Revit och AutoCAD samt av omdirigeringen av domänen seek.autodesk.com till bimobject.com har antalet ny registreringar av användare ökat. Vi har nu fler än 325 000 professionella användare världen över och mer än 252 000 BIM-filer som representerar fler än 17 miljoner artiklar från fler än 930 välkända varumärken med över 8,6 miljoner digitala produkter nedladdade. Kort efter överföringen av Autodesk® Seeks verksamhet kunde vi meddela att BIMObject Inc. anställt tidigare projektchef från Autodesk® Seek, Paul Busby. Paul Busby ansluts omgående till BIMObject-teamet för att driva och hantera alla projekt som övertagits i samband med övergången från Autodesk® Seek samt forma det nya projektteamet.

I slutet av januari tog vi ett betydelsefullt steg mot fortsatt expansion genom den riktade nyemissionen om cirka 166,7 MSEK vi genomförde till Solar A/S. Solar-koncernen är ett av norra Europas ledande sourcing- och servicebolag med verksamhet inom främst el, värme, VVS samt ventilationsteknik och omsatte cirka 10,6 miljarder DKK under 2015. Solar A/S kommer att bli en betydelsefull långsiktig och strategisk aktieägare som med sin kompetens inom e-handel, logistik och distribution blir en viktig partner när nya digitala vägar ska skapas in i detaljhandelsledet från vårt nya system BIMsupply®. Genom kapitaltillförseln växlar vi nu upp och satsar på nya marknader med fler säljare. Vi kommer även att utveckla nya innovationer där vi kopplar samman värdet i de digitala produkterna och produktinformationen med e-handel, logistik, additiv tillverkning och nya visualiseringstekniker som stöder kommunikation och know-how i de professionella disciplinerna.

I och med ovanstående aktiviteter står vi starka och kan fortsätta vår expansion och snabba utveckling av befintliga och nya innovationer. Jag ser med tillförsikt på ett fortsatt spännande 2017.

Malmö, 2017-02-28

BIMObject
Stefan Larsson
Verkställande direktör

Bifogade filer:

http://info.bimobject.com/bimobject_data/documents/Documents/2017/bimobject_bokslutskommunike_20160101-20161231.pdf

För mer information, vänligen kontakta

Stefan Hansson – CFO
Tel: +46 40 685 29 00
Email: info@bimobject.com

Denna information är sådan information som BIMObject AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 28 februari 2017 kl. 17:35 CET.

Om BIMObject AB:

BIMObject AB är med sitt molnbaserade content management system för BIM-objekt, en "game changer" för byggindustrin världen över.

BIMObject är ett innovativt teknologiföretag som ligger i framkant vad gäller digitaliseringen av byggprodukter och material. Detta genom att tillgängliggöra produktinformation som kan omvandlas till kunskap tidigt i BIM-processen. Det gör det möjligt att industrialisera byggindustrin och ha stort inflytande över design, produktval, konstruktion, svinn, energi, kostnader, kvalitet och logistik.

Våra unika lösningar för tillverkare av byggnads- och interiörprodukter erbjuder utveckling, hosting, underhåll, administration och publicering av digitala kopior av tillverkares produkter – BIM-objekt. Webbtjänsterna för digital marknad- och pre-sales som BIMObject Cloud erbjuder, kanaliseras och integreras via appar till CAD/BIM-applikationer för att skapa direkta affärsrelationer och kommunikation världen över.

BIM-objekten integreras i informationsmodellen genom hela processen och beskriver byggnaden och dess delar i detalj, därmed ökar chanserna för att bli föreskriven för de produkter som finns tillgängliga i BIMObject Cloud.

BIMObject® – Vinnare av 2013 Red Herring 100 Global

BIMObject AB (publ) – Nasdaq Stockholm First North – Ticker: BIM

<https://bimobject.com>

Sedermåra Fondkommission är bolagets Certified Adviser.