

PRESSMEDDELANDE

Malmö, Sverige

2019-02-14

BIMobject: Bokslutskommuniké och kvartalsrapport oktober – december 2018

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

Fjärde kvartalet 2018

- Faktureringen ökade med 7 procent och uppgick till 59 MSEK (55).
- Koncernens nettoomsättning ökade med 2 procent och uppgick till 39 MSEK (38). Fördelning mellan projekt och webservices (prenumerationer) var 42/58 procent (44/56).
- Koncernens rörelseresultat uppgick till -34 MSEK (-4).
- Resultat per aktie uppgick till -0,26 SEK (-0,10) före utspädning.
- Kassaflödet från löpande verksamheten uppgick till -22 MSEK (-19).
- Ackumulerat antal användare ökade och uppgick till cirka 1 052 000.
- Ackumulerat antal nedladdningar uppgick till 32,5 miljoner.
- Antalet tillverkare (Brands) uppgick till 1 310.

Helåret 2018

- Faktureringen ökade med 17 procent och uppgick till 133 MSEK (113).
- Nettoomsättningen för helåret ökade med 37 procent och uppgick till 114 MSEK (83).
- EQT Ventures Fund investerar 240 MSEK genom en riktad nyemission.
- Hjalmar Winbladh och Patrick Söderlund väljs in i styrelsen.

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas.

Viktiga händelser efter periodens utgång

- Stefan Larsson lämnar VD uppdraget för annan roll och Johan Svanström utses till tillförordnad VD.
- Förvärv av Convergo, ett svenskt bolag som bygger BIM-objekt till bland annat möbeltillverkare. Förvärvet tillförde tillverkare till BIMobject Cloud.

Framåtriktad information

- Våra mål för 2019 är att nå 450 000 i objektvolym, öka fakturerad försäljning med 30 procent, nå minst 1,5 miljoner användare och effektivisera core operations genom bättre fokus.

VD-ord

Nettoomsättningen ökade med 37 procent för 2018, med ett svagare fjärde kvartal och utmaningar i USA

Bäste Aktieägare,

Jag heter Johan Svanström och är sedan den 25 januari tf VD på BIMObject. Jag har en bakgrund som President för Hotels.com och Expedia Partner Solutions, två divisioner inom Expedia Group Inc, innebärande att jag har global och tillväxtorienterad erfarenhet av att driva och utveckla internetbaserade marknadsplattformar. Jag tillfrågades utifrån min roll som Partner på EQT Partners och Investment Advisor EQT Ventures Fund, BIMObjects näst största ägare. Jag äger dessutom personligen över 600 000 aktier i bolaget och mitt mål är att driva en produktiv och positiv utveckling tills vi hittat rätt person för att leda BIMObject.

För helåret 2018 gjorde BIMObject stora framsteg i att byggandet av världen största cloud-baserade plattform för BIM-objekt. Bolaget ökade antalet användare med hela 63 procent till 1 miljon, och hade vid årets slut över 1 300 kunder (tillverkare) med över 350 000 objekt uppladdade. Försäljningsmässigt ökade faktureringen med 17 procent medan nettoomsättningen ökade med 37 procent. Sett till de enskilda marknaderna visade Norden och övriga EMEA en stark faktureringsstillväxt för helåret medan utvecklingen var svagt positiv i USA. Sammantaget har vi en variation i försäljningstillväxten för olika regioner och tidsperioder. Det är inte helt oväntat i den fas bolaget befinner sig i, men vi jobbar hårt på att få till en jämnare och starkare tillväxt.

Den senare delen av året och framförallt det fjärde kvartalet pekade på några viktiga utmaningar. För det första kan vi konstatera att den totala fakturerade försäljningen i kvartalet växte med 7 procent, och att detta var en svagare takt jämfört med tidigare kvartal. Ser vi till de enskilda marknaderna ökade faktureringen under fjärde kvartalet.

Den svaga säljutvecklingen i USA över helåret förklaras av att vi inte lyckades nå våra tillväxtmål för den befintliga kundstocken, samt för låg nykundsförsäljning. Vi missade i exekvering i säljarbete och styrning. Vi vidtar nu fokuserade åtgärder för att komma tillbaka till en betydligt starkare utveckling och den potential vi vet finns i USA.

Vi har under året investerat kraftigt i organisation och utveckling av BIMObject Cloud. Givet att försäljningstakten var lägre än vår ambition skapades därför en utmaning på kostnadssidan. En stor del av dessa kostnader är nära relaterade till, och nödvändiga för, fortsatt tillväxt av vår position och kundstock. Andra kostnader har drivits av koncept- och utvecklingsprojekt i den ledande plattform vi bygger för att digitalisera och modernisera byggindustrin. Vi har som mål att bygga BIMObject till en långsiktig och innovativ världsledare, men vissa intäktsströmmar ligger längre bort i tiden, eller möjliggörs först när vi skalat upp användandet till än större volymer. Visionärt arbete, samarbeten och banbrytande produktutveckling är fortsatt en viktig del i vår strategi, men vi måste säkerställa att våra satsningar är i takt med digitaliseringen inom bygg-, fastighets- och inredningsindustrierna.

Vägen framåt under 2019: fokus på kärnverksamhet, kostnadskontroll, kundnytta och förvärv

Fokus på kärnverksamheten innebär att vi ska höja försäljningstempot genom merförsäljning till befintliga kunder samt fortsätta attrahera nya tillverkare, och därmed utöka antalet BIM-objekt på plattformen. I första hand ska vi koncentrera försäljningsarbetet till våra huvudmarknader USA, Norden, Tyskland, Italien, Spanien och Frankrike. Vi har även spännande möjligheter i Asien, men de är fortfarande i en tidig fas.

På kostnadssidan koncentrerar vi oss tydligare på intäktsgenererande aktiviteter och

utveckling av core functions på plattformen. Vi ser möjligheter att öka automatisering och effektivisera processen för skapandet av BIM-objekt från våra kunder. Kostnader drivna av visionära projekt utan tydlig ekonomisk bärkraft i närtid dras ned tills dess det är mer logiskt att aktivera dem, och därmed slå in på nya strategiska utvecklingsspår. Vi kommer huvudsakligen att under första halvåret använda befintlig organisation, som byggdes ut under 2018.

Jag nämnde ovan den starka tillväxten till över 1 miljon registrerade användare. Den är ett starkt bevis på värdet och nyttan av vårt BIMObject Cloud, med redan existerande objektvolym och tillverkare. Vi har nu som mål att ytterligare höja användarnas aktivitet och nöjdhet på plattformen. Här finns det mycket uppsida genom produkt-, community- och CRM-utveckling.

Sist men inte minst kommer vi att driva ett aktivt förvärvsarbete. Vi ser möjligheter att öka kärnaffären och därmed förstärka vår position på utvalda lokala marknader, samt att komplettera med intressanta tekniklösningar.

Sammanfattningsvis:

- Vi är i en klart ledande position som global BIM content provider.
- Vi fokuserar på att cementera kärnaffären i närtid och ser samtidigt oerhört stor potential på sikt.
- Våra mål för 2019 är att nå 450 000 i objektvolym, öka fakturerad försäljning med 30 procent, nå minst 1,5 miljoner användare och effektivisera core operations genom bättre fokus.

BIMObject-resan började för ett tag sen, men digitaliseringsresan i byggindustrin, och därmed potentialen och jobbet vi har att göra, har knappt börjat. Vi ser fram emot en spännande och tillväxtorienterad fortsatt resa.

Johan Svanström, Interim CEO

För mer information, vänligen kontakta:

Johan Svanström – tf VD

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 Johan Svanström försorg, för offentliggörande den 14 februari 2019 kl. 08:00 CET.

Om BIMObject AB

BIMObject är ett ledande globalt IT-företag som ligger i framkanten av byggindustrins digitalisering. BIMObject erbjuder en molnbaserad plattform med över 1300 tillverkare som tillgängliggör digital produktinformation. Runt den molnbaserade plattformen, som idag har över 1 miljon 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 2018 till 114 MSEK. BIMObject handlas på Nasdaq First North under ticker: BIM. BIMObjects Certified Advisor: FNCA Sweden AB, info@fnca.se, +46-8-528 00 399. www.bimobject.com