

PRESSMEDDELANDE

Malmö, Sverige
2019-08-15

BIMobject: Kvartalsrapport april – juni 2019

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

Andra kvartalet 2019

- Faktureringen uppgick till 33 MSEK (33).
- Koncernens nettoomsättning ökade med 33 procent och uppgick till 34 MSEK (26).
- Fördelning mellan projekt och web services (prenumerationer) var 32/68 procent (40/60).
- Koncernens rörelseresultat uppgick till -34 MSEK (-15).
- Resultat per aktie uppgick till -0,29 SEK (-0,29).
- Kassaflödet från löpande verksamheten uppgick till -29 MSEK (-18).
- Ackumulerat tusental antal användare ökade med 82 procent och uppgick till cirka 1 542** (845).
- Ackumulerat antal nedladdningar uppgick till 42,1 miljoner**.
- Antalet tillverkare (Brands) uppgick till 1 553**.
- Kim Mortensen tillträdde rollen som ny CEO den 1 juni.
- Johan Svanström valdes in i styrelsen och utsågs till vice ordförande. Johannes Reischböck och Hjalmar Winbladh avböjde omval och lämnade styrelsen vid årsstämman.
- Alexander Dahlquist tillträdde rollen som CFO den 15 maj. Mario Ortega och Johan Dyrssen tog plats i ledningsgruppen som SVP AECO respektive VP Product & Data.
- BIMobject ingick partnerskap med AEC Daily, ett världsledande utbildningsföretag.

Justering av mål 2019

Tillväxtmålet fakturerad försäljning har redviderats ned från en förväntad ökning på åtminstone 30 procent 2019 till en förväntad ökning på åtminstone 20 procent. Vi förväntar oss att nå åtminstone ackumulerade 1,7 miljoner användare (reviderat upp från 1,5 miljoner). Läs mer i VD-orden.

** Inklusive beräknat nettotillskott från Polantis och Convergo.

VD-ord

Fortsatt stark nettoomsättning, andelen web services ökar

Efter ett genomgående starkt första kvartal, var bilden mer otydlig för andra kvartalet. Nettoomsättningen ökade med stabila 33 procent och uppgick till 34 MSEK (26). Inflödet av nya användare fortsatte att öka i snabb takt och deras aktivitet på plattformen var fortsatt hög. Å andra sidan nådde inte tillväxt i fakturering, vilken fluktuerar från kvartal till kvartal, våra förväntningar utan den hamnade i nivå med andra kvartalet föregående år. Fakturerad försäljning av web services (prenumerationer) ökade medan projekt (engångsintäkt) gick trögt. Trögheten märktes framförallt i Nordamerika där vi mötte stark prispress från konkurrenter som utvecklar en lägre kvalitet av BIM-objekt anpassade för lokala plattformar. Vi har vidtagit en rad åtgärder för att vända utvecklingen och ser vissa positiva tecken på återhämtning. Strategiska samarbeten av den typ som vi nyligen annonserade med AEC Daily bidrar till att öka kännedomen om oss.

Ökningen av web services innebär att andelen återkommande försäljning ökade. Förändringen i fördelningen mellan projekt och web services är förväntad genom att fokus ligger på web services och SaaS-försäljning, vilken jämfört med innehållsproduktion (projekt) har högre marginaler.

Målet är att bygga upp en hög andel web services med starka och långsiktiga kundrelationer. Vi fortsätter att utveckla produkter och tjänster som driver efterfrågan på SaaS-plattformen. Bland annat uppgraderar vi våra globalt ledande erbjudanden BIManalytics Core och BIMscript.

I framtiden vill vi se att många fler tillverkare av bygg- och inredningsprodukter inte bara använder vår plattform för att publicera innehåll skapat av oss utan även innehåll som utvecklats internt av våra kunder eller av externa partners.

För att driva denna utveckling siktar vi på att ingå fler samarbeten med självständiga innehålls-utvecklare runt om i världen så att det blir fler aktörer som kan producera och ladda upp objekt på BIMobject Cloud.

Organisationsförändringar

Första halvåret har präglats av organisations- och ledningsförändringar. Jag är väldigt entusiastisk över att axla rollen som VD och jag ser fram emot att arbeta tätt med mitt team för att bygga och växa morgondagens BIMobject. Vi har redan en stark marknadsposition och en enorm affärsmöjlighet framför oss med en verklig potential att bidra till effektivare och mer hållbara projekt inom byggindustrin.

De närmsta månaderna planerar jag att träffa samtliga medarbetare och fördjupa min kunskap om olika regioners olika affärsmöjligheter. Något som underlättar för mitt team och mig när vi ska se över strategin och den långsiktiga affärsplanen. Strategiarbetet har redan påbörjats och jag räknar med att vi ska presentera en uppdatering av strategi och mål tidigt nästa år.

Kortsiktigt fortsätter organisationen att fokusera på utveckling av kärnverksamheten, som exempelvis försäljning, användar och produktutveckling på plattformen. För närvarande pågår utvecklingsarbete för att ta fram kraftfulla och skalbara automatiska processer och för att även utnyttja all den data som vår globala databas innehåller.

Vi utvärderar även kostnadsutvecklingen och vår effektivitet för att säkerställa maximal tillväxt av BIMobjects plattform och värdeskapande.

Långsiktiga ambitioner

Byggindustrins digitalisering är fortfarande i ett tidigt skede. Det finns miljontals användare och tusentals tillverkare världen över som skulle kunna skifta över till en digital värld med hjälp av BIMobject. Det betyder att vi har ett fantastiskt "slagläge" från vår nuvarande marknadsposition, som är stark och globalt dominerande. Vi har också stark global tillväxt av användare. Även förvärvsarbetet fortgår aktivt enligt plan och vi utvärderar ständigt nya möjligheter på marknaden.

Givet ovanstående positiva signaler är det fortfarande svårt att bedöma takten i byggindustrins digitalisering. Makroekonomiska signaler visar en blandad bild och vi möter en varierande efterfrågan på våra marknader. Brexit, handelskonflikten mellan USA och Kina samt den ekonomiska utvecklingen i EU kan få en negativ inverkan på bygginvesteringar, samtidigt som kraven på en effektivare och mer hållbar byggindustri ökar. Behovet av billigare och effektivare processer är en pådrivande faktor för byggindustrins digitalisering – en perfekt situation för BIMobject.

Justerade mål 2019

Svag utveckling under andra kvartalet och utmaningar i Nordamerika gör tillväxtmålet 2019 svårt att nå och vi har därför justerat ned det till: Faktureringen ska öka med åtminstone minst 20 procent 2019. Vi förväntar oss att nå åtminstone ackumulerade 1,7 miljoner användare, reviderat upp från 1,5 miljoner.

Vi fortsätter att bygga den globalt marknadsledande molnbaserade BIM content service plattformen i världen.

Våra mål är:

- Att öka fakturerad försäljning med åtminstone 20 procent, nedjusterat från tidigare 30 procent.
- Att nå åtminstone 1,7 miljoner registrerade användare, uppjusterat från 1,5 miljoner
- Att nå 450 000 i objektvolym
- Att effektivisera kärnverksamheten för ytterligare skalbarhet
- Att förbereda notering vid Nasdaq Stockholm

Kim Mortensen
VD

För mer information, vänligen kontakta:

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

Denna information är sådan information som BIMobject AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom Kim Mortensens försorg, för offentliggörande den 15 augusti 2019 kl. 08:30 CEST.

Om BIMobject-koncernen

BIMobject är ett ledande globalt IT-företag som ligger i framkanten av byggindustrins digitalisering. BIMobject erbjuder molnbaserade plattformar med över 1500 tillverkare som tillgängliggör digital produktinformation. Runt de molnbaserade plattformarna, som idag har över 1,5 miljon användare, erbjuder BIMobject ett antal lösningar riktade mot tillverkare, fastighetsägare, arkitekter och designers,

byggföretag samt handeln. BIMObject grundades 2011, verkar i 20 länder och har över 230 anställda. Nettoomsättningen uppgick i juni 2019 till 134 MSEK, rullande 12 månader. 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