

FlexQubes rapport för tredje kvartalet 2020

TREDJE KVARTALET 2020

- Orderingsgången minskade med 46 procent till 11,2 MSEK (20,8). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har orderingsgången minskat med 40 procent.
- Nettoomsättningen minskade med 27 procent till 14,1 MSEK (19,3). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har nettoomsättningen minskat med 26 procent.
- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -8,4 MSEK (-3,5) och rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -9,7 MSEK (-3,8).
- Resultat före skatt uppgick till -9,7 MSEK (-3,8).
- Resultat per aktie uppgick till -1,30 SEK (-0,52).
- Kassaffödet uppgick till -2,5 MSEK (-2,8), varav -4 MSEK (-1,2) från den löpande verksamheten, -0,9 MSEK (-2,2) från investeringsverksamheten och 2,4 MSEK (0,5) från finansieringsverksamheten.
- Likvida medel uppgick till 10,9 MSEK (35,6) vid periodens utgång. Utöver likvida medel så har koncernen tillgång till kreditfacilitet om 9,8 MSEK, varav 7,5 MSEK kommer utbetalas som lån under fjärde kvartalet 2020.
- Bolaget erhåller sina första orders för eQart i Sverige och England.
- Bolaget ingår partnerskap med schweiziska bolaget Bluebotics för fortsatt utveckling av autonoma navigationslösningar till eQart.
- Utökad partnerskap med Ericsson med syfte att utforska potentialen att använda 4G och 5G i självkörande logistikrobotar.
- Bolaget slutförde uppbyggnaden av distributionscenter i Duncan, South Carolina. Investeringen har belastat resultat med kostnader av engångskaraktär om ca -3 MSEK. Detta förväntas leda till betydlig effektivitetsökning samt även kostnadsbesparingar om ca 1 MSEK / år.

PERIODEN 1 JANUARI – 30 SEPTEMBER 2020

- Orderingsgången ökade med 8 procent till 58,2 MSEK (54,1). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har orderingsgången ökat med 8 procent.
- Nettoomsättningen ökade med 17 procent till 58,3 MSEK (50,0). Rensat för valutakurspåverkan mellan jämförelseperioderna har nettoomsättningen ökat med 17 procent.
- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -12,2 MSEK (-12,9) och rörelseresultatet före finansiella poster (EBIT) uppgick till -15,7 MSEK (-13,6).
- Resultat före skatt uppgick till -15,7 MSEK (-13,7).
- Resultat per aktie uppgick till -2,12 SEK (-1,84).
- Kassaffödet uppgick till -7,1 MSEK (-24,6), varav -6,3 MSEK (-17,4) från den löpande verksamheten, -3,1 MSEK (-8,1) från investeringsverksamheten och 2,3 MSEK (0,9) från finansieringsverksamheten.

Händelser efter kvartalets utgång

- Forskningsprojektet "Virtuell draganordning för logistikvagnar", som genomförts med stöd från Vinnova är slutfört med positivt resultat och godkänd slutrapport. En prototyp har utvecklats och demonstrerats med positivt intresse från kunder. Projektets totala budget var 2,8 miljoner, varav 1,13 miljoner finansierades av Vinnova.

Länk till delårsrapporten för tredje kvartalet 2020: <https://www.flexqube.com/secure-file.php?file=697e51ddd6799acf6f3eb8645be13e8a.pdf>

Hela delårsrapporten finns även bifogad här till.

VD-ORD

VI FÅR VÅRA FÖRSTA EQART ORDERS FRÅN SVERIGE OCH ENGLAND MEN FLYTTPROJEKTET I USA OCH UTMANINGAR KOPPLAT TILL COVID-19 PÅVERKAR FÖRSÄLJNING OCH RESULTAT NEGATIVT UNDER Q3

Första kvartalet i år och den starka utvecklingen för både försäljning, resultat och kassafföde visade FlexQubes riktning för 2020. Sedan gjorde Covid-19 intåg och våra kunder stängde ner sina verksamheter. Det var framförallt olyckligt för oss i USA som är vår, historiskt sett, klart starkaste marknad. Trots den svagare utvecklingen under det tredje kvartalet så är vår försäljning upp 17% sett över de första nio månaderna i år. Det var med detta positiva momentum vi gick in i pandemin och med det i ryggen vi gradvis kommer att lämna pandemin.

Det tredje kvartalet var starkt präglad av Covid-19 då våra kunder i många fall var tillåtna under perioden och fokuserade på kostnadsbesparande åtgärder. Den negativa tillväxten i orderingsgång beror till största delen på att projektinflödet från början av pandemin i mars till början av sommaren var väldigt lågt och vi har framförallt stängt affärer för projekt som påbörjades innan denna period. Från sommaren och framåt har marknaden gradvis förbättrats och i Europa har orderingsgången i september och oktober kommit tillbaka till de nivåer som vi hade i början av året. Trots att marknadsutsikterna är osäkra så bedömer jag att vi har den absolut svåraste perioden bakom oss och vi märker nu att intresset för vårt automationskoncept ökar för varje vecka som går.

De flesta företag vi pratar med har automation som en viktig del av deras framtida logistikflöden på grund av Covid-19, vilket är en tydlig förändring jämfört med tidigare. Den sedan tidigare pågående transformationen mot ökad automation kommer att påskyndas av Covid-19 och här finns stora möjligheter för FlexQube, att med sin ledande kunskap inom vagnar, att positionera sig som marknadsledande inom motoriserade vagnar för tillverkningsindustrin.

Försäljning & Resultat

Som jag nämnde i VD-ordet för delårsrapporten för det andra kvartalet så bedömde vi att den låga projektaktiviteten då skulle påverka orderingsgången under det andra halvåret i år. Många projekt avbröts eller har skjutits på framtiden. Det är den största orsaken till att orderingsgången under det tredje kvartalet kommer in svagare än förra året. Från slutet av sommaren har aktiviteten ökat, även om det krävs mer för att nå avslut nu än tidigare.

Orderingsgången för Europa faller med ca 30% under kvartalet och för Nordamerika med ca 45% jämfört med det tredje kvartalet 2019. Trots sättningen i orderingsgången under det tredje kvartalet jämfört med utvecklingen under det första halvåret så kommer vi att nå tillväxt i orderingsgång för FlexQube Europe på helåret. Orderboken för koncernen var in i det tredje kvartalet något lägre än den var vid ingången till det andra kvartalet.

Försäljningen i kvartalet har påverkats av vårt insourcingprojekt i USA då vi under tiden för implementation inte hade lika hög leveransförmåga. Dessutom har vi kortvarigt tvingats stänga verksamheten vid ett par tillfällen på grund av Covid-19-fall bland personal.

Det försämrade EBITDA-resultatet i tredje kvartalet beror till största del av den lägre försäljningen samt uppstartskostnader för det nya distributionscentret i USA.

Under tredje kvartalet genomfördes implementationen av ett nytt distributionscenter i USA, där FlexQube dels flyttar geografiskt till egna lokaler, och dessutom tar över produktion, lager samt logistik i egen regi. Uppstarten är nu i allt väsentligt genomförd, men har varit mer utmanande än vi förutsett. Totalt har implementationen medfört direkta kostnader om cirka 3 MSEK i form av flytt- och uppstartskostnader samt varulager. Därutöver påverkades produktiviteten under delar av tredje kvartalet, vilket medförde lägre utleveranser och fakturering än planerat under perioden. Vid ingången av det fjärde kvartalet 2020 är flytten i stort genomförd och vi räknar med ökad effektivitet, förstärkning av bruttomarginalen samt kostnadsbesparingar om ca 1 MSEK på

årsbasis.

Vår fortsatta satsning på autonoma lösningar har pågått med samma aktivitetsnivå som innan pandemin.

eQart®

Ungefär tre år efter att vårt projektinitiativ "Industri 4.0" påbörjades så står vi klara och påbörjar leveranser av industrilogistikrobotar. Vår första lanserade produkt inom segmentet med eQart är ett modulärt AGV-koncept som använder kamerateknik och kontrastavläsning för att navigera. Vårt team har lagt ner ett gediget arbete för att skapa en robust och användarvänlig vagnsautomationslösning och bakom den till synes enkla tekniken ligger tiotusentals rader kod och timmar. De modulära byggblocken i konceptet möjliggör skapandet av kundunika motoriserade vagnar med en ökad nivå av flexibilitet än vad som finns på marknaden idag.

Vi har utnyttjat perioden med nedstängningar och permitteringar för att ytterligare utveckla vårt eQart-erbjudande. Under våren och sommaren har vi arbetat intensivt med utvecklingen av ytterligare produkter inom eQart-konceptet. Bluebotics, ett schweiziskt bolag som är mycket framstående inom navigationsteknik, har valts som partner för vårt självkörande vagnskoncept där navigering med kamerateknik bytts ut mot SLAM-teknik (simultaneous localization and mapping) för att kunna hantera en dynamisk fabriksmiljö och stora flötter av självkörande robotar. Dessa vagnar kan likt vår första eQart-produkt, (som navigerar med kamerateknik och visuellt läser av en färgkontrast i golvet) erbjudas via vårt modulära koncept i olika storlekar och former. En eQart med Bluebotics mjukvara navigerar helt fritt genom det som på engelska kallas "Natural Feature Navigation".

Under det tredje kvartalet annonserade vi också vårt partnerskap med Ericsson rörande uppkopplade, självkörande vagnar med 4G och 5G. En eQart kommer inom ramen för detta partnerskap att vara i drift i Ericssons framtidsfabrik i Texas och möjligheterna framöver med 5G innebär att vi skulle kunna utveckla fabrikstransporter som en tjänst där logistiken fjärrstyrs. Att ett företag som Ericsson väljer att arbeta tillsammans med oss ser vi som ett kvitto på vår innovationskraft och nytänkande rörande morgondagens behov.

De flesta produkter som i dag finns tillgängliga för tillverkningsindustrin har från början utvecklats för lager och distribution. Logistiken för en fabrik är på många sätt annorlunda och ställer helt andra krav på utformandet av och prestandan hos självkörande vagnar och robotar. Det kan handla om att produkterna som ska förflyttas inom fabriken och presenteras för operatörer har en stor variation på både utseende och vikt. Det kan också handla om att en fabrik har mycket mixad trafik i form av gaffeltruckar, dragtåg och människor som rör sig i oregelbundna mönster.

Genom intervjuer och möten med våra kunder som ligger långt framme vad gäller logistikutveckling har vi fått värdefull insikt och kunskap om hur framtidens produkter för internlogistik bör se ut. Vi arbetar just nu aktivt med ytterligare produkter inom eQart-konceptet i nära samarbete med några av de företag som ligger absolut längst fram i användandet av logistikrobotar.

Genom att möta kunderna virtuellt där vi bland annat skapat en studio för att demonstrera vårt eQart-koncept till kunder runtom i världen digitalt så kan vi både sänka säljkostnaderna men också snabbt och enkelt presentera vår produktportfölj och möjligheterna för kunderna. Ett bra exempel på detta är när vi under en halvtimme presenterade eQart för Autoliv i Spanien, Mexiko, Rumänien och USA under samma möte.

Utvecklingen inom automation går mycket snabbt och priserna för elektronik fortsätter nedåt, vilket gör investeringskalkylerna för automation mer och mer intressanta för kunderna. För oss som bolag innebär en ökad produktförsäljning inom eQart att våra marginaler förbättras då bruttomarginalen är högre jämfört med de mekaniska vagnarna.

Vår projektpipeline för eQart ökar i god takt för varje vecka och i början av det tredje kvartalet har vi fått order på eQart från bland annat ABB-Hitachi i Sverige och ett företag i USA som tillverkar kreditkort.

Utveckling

Vårt fokus på att addera distributörer har fortsatt med intensifierad styrka under det tredje kvartalet och målsättningen är att addera upp mot 40 distributörer de närmaste 12 månaderna. Utvecklingen för vår distributör i Sydafrika har varit positiv och bland annat har Ford i Sydafrika beställt FlexQube-produkter under det tredje kvartalet. I slutet av kvartalet anslöt sig Intralogix i Polen till FlexQube och vi har fått många positiva signaler från företag i Polen efter vi nu fått lokal närvaro.

Under det tredje kvartalet genomförde vi en uppstart av nytt distributionscenter i USA. Fram tills nu har vi haft vår distribution och montering kontrakterad till en tredjepartsleverantör. Flytten påbörjades i början av juli och från mitten av september sker all distribution och montering för Nordamerika i våra nya lokaler i Duncan, South Carolina.

Vi får en mycket högre kapacitet och leveransförmåga i egna lokaler och med egen personal och då detta skrivs är vi 26 personer i den amerikanska verksamheten som arbetar med att leverera FlexQube-produkter. Att få möjlighet att samlas gemensamt kring företagskultur och värderingar från start till mål och på alla nivåer i bolaget har också visat sig vara värdefullt för att driva företaget framåt.

FlexQube kommer även de närmaste åren att växla över till att bli mer och mer av ett industrirobotbolag, men med användning av vårt flexibla mekaniska koncept. Vårt främsta fokus ligger på att utveckla produkter som ska vara världsledande inom internlogistik för tillverkningsindustrin där vår starkaste kundbas finns. Det finns mängder av automationsbolag med produkter utvecklade för att passa distributions- och lagerverksamhet. Vi har sedan starten 2010 istället fokuserat på materialtransport och materialpresentation inom tillverkningsindustrin och blivit erkänt duktiga på att kunna ta fram de bäst lämpade vagnarna för denna sektor. Kombinationen av våra modulära mekaniska byggblock med de digitala byggblocken i vårt eQart-koncept är unikt och möjliggör kundanpassade självkörande vagnar för internlogistik.

Genom vårt fokuserade arbete under pandemin på att utveckla produktportföljen, addera skalbarhet i vår försäljningsstruktur genom återförsäljare och att genomföra den flytt i USA, som varit väldigt nödvändig för vår framtida leveransförmåga, är jag mycket positiv till vår fortsatta utveckling.

Anders Fogelberg

VD för FlexQube AB (publ)

Om FlexQube

FlexQube erbjuder ett unikt och patenterat koncept för design och tillverkning av robusta, modulära och flexibla vagnar och ställage. Företaget har tillverkning i Sverige och USA med tillhörande distribution i Europa och Nordamerika inklusive Mexiko. 14:e december 2017 listades bolaget på Nasdaq First North i Sverige.

FlexQube har några av världens största tillverkare inom fordons-, energi-, försvar-, flyg-, vitvaror- och entreprenadmaskiner bland sina kunder. Några exempel är Volvo Cars, Autoliv, Scania, Whirlpool, Eberspächer och Mann+Hummel.

För mer information kontakta
VD, Anders Fogelberg
anders.fogelberg@flexqube.com
+46 702 86 06 74

CFO, Mikael Lindbäck
mikael.lindback@flexqube.com
+46 761 04 10 28

Aktien (FLEXQ) handlas på Nasdaq First North. FNCA Sweden AB, telefon +46 8-528 00 399, är Bolagets Certified Advisor. Läs mer på www.flexqube.com.

Denna information är sådan som FlexQube AB (publ) är skyldigt att offentliggöra i enlighet med EU-förordningen om marknadsmissbruk. Informationen lämnades genom ovanstående kontaktpersoners försorg för offentliggörande den 28 oktober 2020, kl. 08:00 CET.