

Kvartalsredogörelse Compare-IT Nordic AB (publ) 556689-5529

Kvartalsredogörelse för period 1 maj – 31 juli 2017

Första kvartalet, maj – juli 2017

- Nettoomsättningen uppgick till 234 Tkr (683 Tkr)
- Periodens resultat uppgick till -1 803 Tkr (-664 Tkr)
- Resultat per aktie uppgick till -0,25 kr (-0,15 kr¹)
- Antal utestående aktier är 7 149 000 stycken (1 471 stycken²)
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7 870 (436 Tkr)
- Soliditeten uppgår till 81% (58%)

Väsentliga händelser under kvartal 1

Marknad och försäljning

- Bolaget har tecknat ytterligare 5 avtal med hustillverkare, som erbjuder Compare-IT:s smarta hem lösning som standard och i vissa fall som tillval. Första leverans beräknas ske ca 6–12 månader efter försäljning.
- Fortsatt strategiskt fokus att ta viktiga avtal och därmed investera inför framtiden, även om det innebär en mindre försäljning på kort sikt.
- Som en konsekvens av förseningen av Home Line™ har inga större projektleveranser skett under första kvartalet utan planeras under hösten.
- Försäljningen under första kvartalet utgörs därför enbart av befintlig produktserie Commercial Line.
- Första versionen av Home Line™ har genomgått godkända EMC-tester för CE-märkning.
- Första projekten med större aktör inom lägenhetssegmentet är under projektering.
- Enligt plan har Compare-IT påbörjat etablering av kontakter med aktörer på den skandinaviska marknaden.

Övriga väsentliga händelser

- Bolaget noterades på Aktietorget den 3 maj 2017.
- Nya Appen för iOS samt Android är färdigutvecklad och finns att ladda ner via App Store och Google Play.
- Molnlösningen med nya Mina Sidor, som möjliggör egen anpassning och att digitalt kunna ansluta kompletterande produkter inom IoT samt sätta behörigheter, lanserades under sommaren.

¹ Resultat per aktier baserat på justerat antal aktier vid bokslutsdagen för split 1:3000

² Aktier innan split 1:3000

- Compare-IT har inlett samarbeten för integrationer med andra leverantörer av kompletterande produkter och system.

Väsentliga händelser efter första kvartalets utgång

- Compare-IT har tecknat avtal med Svenska Husgruppen med varumärkena Faluhus och Forsgrens Timmerhus. Systemet ingår som standard i alla hus som levereras.
- Bolaget har presenterat ett nytt sätt att redovisa vad tecknade avtal med hustillverkare genererar i form av aggregerade årliga volymer. Compare-IT har till dags dato tecknat avtal med 9 av våra svenska hustillverkare, som innebär att leverera smarta hem system till en årlig volym på 530 hus, vilket motsvarar drygt 4% av alla hus som byggs i Sverige. Enligt SCB påbörjades byggnation av 12 950 småhus under föregående år.
- Första leveransen till Svensk Husproduktion med varumärkena LB-Hus och Nordiska Hus, ett visningshus i Åkersberga, har skett och visningshuset är invigt. Nu följer löpande leveranser till Svensk Husproduktion med start i oktober.
- Leveranser till hustillverkaren Intressanta Hus, som erbjuder Compare-ITs lösning som standard i alla sina hus, startade i augusti.
- Slutleverans av produkter ur Compare-IT:s produktserie Commercial Line till projektet nya Tingsrätten i Lund, Kvarteret Kristallen, har skett.
- Organisationen har förstärkts med en teknisk säljare för projekt inom kommersiell belysningsstyrning.
- Under årsstämman den 23 augusti gjordes nyval av Mats Nyberg som styrelseledamot.

VD har ordet:

Compare-IT har nu tecknat avtal för smarta hem lösningar motsvarande en årsvolym av 530 hus eller 4% av alla hus som byggs i Sverige. Vi är mycket stolta för det förtroendet.

Uppskattningsvis utvärderar drygt hälften av alla svenska hustillverkare smarta hem lösningar. Vårt fokus är fortsatt på de hustillverkare som vill erbjuda vårt system som standard eftersom det ger en mer effektiv försäljnings- och leveransprocess. Med denna bas fortsätter vi vår systematiska bearbetning för att ta marknadsandelar.

Vårt arbete fokuserar på att göra det så enkelt och kostnadseffektivt som möjligt i alla faser, från inköp/planering och projektering/installation till driftsättning och underhåll. Detta är starkt bidragande till att vår lösning är attraktiv inte bara för hustillverkarna utan i allra högsta grad även för lägenhetssegmentet. Vår lösning projekteras nu i ett antal större lägenhetsprojekt och utvärderas av ledande aktörer.

Vår vision är smarta hem för alla, vilket både innefattar att lösningen ska vara kostnadseffektiv men också att den ska stå för en hög användarvänlighet för alla representanter av användare. Efter sommarens utvecklingsfokus på användarvänlighet vågar vi påstå att vi har den lösning som är bäst anpassad för olika brukares behov. Vi tror t ex att dagens smarta hem användare vill välja mellan att bara använda helt vanliga tryckknappar och/eller fjärrstyra och ha koll via Appen och/eller enkelt göra egna programmeringar och lägga till kompletterade produkter via

molnlösningen Mina Sidor. En smart hem lösning från Compare-IT ska alltid bidra till att förenkla vardagen, oavsett bostadsinnehavarens teknikintresse och förutsättningar.

Vi har både byggherren och slutkunden i fokus för att förstå vilka olika behov som kan dyka upp över anläggningens livstid. Ett antal hustillverkare utvärderar just nu hur deras smarta hem erbjudande skall se ut, vilken grad av trådlöshet man skall ha och hur man skall ta betalt. Vi är övertygade att kombinationen av en fast installation i kombination med trådlös komplettering och molnlösning ger det bästa värdet för både byggherren och kunden. Det faktum att Compare-ITs grundinstallationen ingår som en del i investeringen underlättar ägandet över tid och ger en mycket robust funktionalitet. Vår bedömning är att det blir svårt för byggherrar att erbjuda abonnemangsbaserade lösningar där funktionen är avhängig av att det betalas en månatlig avgift. Nästa köpare av huset eller lägenheten kan ha en helt annan uppfattning om denna kostnad och då har man inte längre ett smart hem. Att kunna ta över ett smart hem från tidigare ägare är en väsentlig del i en väl genomtänkt lösning. Ett absolut ledord för Compare-IT är att det skall vara enkelt för byggherren att erbjuda Compare-IT som standard och alltid ha full kontroll på funktion och kostnader, även avseende support. Vi har bara sett början på vilka supportbehov mindre genomtänkta smarta hem lösningar kan ge upphov till.

Under sommaren har vi också initierat spännande samarbeten och integrerat med kompletterande system och produkter. Vi har en stark tilltro till vikten av att vara öppna och att tillsammans med utvalda kompletterande aktörer kunna erbjuda en mer komplett lösning för både byggbolag och användare.

Tack för att ni är med på vår resa. Önskar en fortsatt skön höst!

Kerstin Lindkvist Toms
Verkställande direktör

Compare-IT i korthet

Compare-IT har genom åren förvärvat en djup kompetens inom kommersiell belysningsstyrning och smarta hem lösningar med utgångspunkt i smart elinstallation. Bolagets unika koncept av förprogrammerade system gör att byggföretagen enkelt kan erbjuda kostnadseffektiva och användarvänliga smarta hemlösningar. Compare-IT fortsätter den offensiva marknadssatsningen att bygga ett ledande produktföretag för smartare hus. Fokus säljmässigt ligger på smarta hem då det bedöms som en mer skalbar och snabbväxande marknad som kommer att konsolideras de kommande åren.

Kommande rapport

2017-12-21

Granskning av revisor

Denna redogörelse har inte varit föremål för särskild granskning av företagets revisor.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsredogörelsen ger en rättvisande översikt av företagets ställning och resultat, samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer.

Lund den 2017-09-29

Styrelse och VD för Compare-IT Nordic AB (publ)

VID FRÅGOR VÄNLIGEN KONTAKTA:

VD Kerstin Lindkvist Toms

Telefon: +46 733-19 06 30

E-post: kerstin@compare-it.se

Informationen i detta pressmeddelande är sådan som Compare-IT Nordic AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU) nr 596/2014 och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 29 september 2017.