

Kvartalsredogörelse

Compare-IT Nordic AB (publ) 556689-5529

Kvartalsredogörelse för period 1 maj – 31 juli 2018

Första kvartalet, maj – juli 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 1 098 Tkr (234 Tkr)
- Periodens resultat uppgick till -2 116 Tkr (-1 803 Tkr)
- Periodens EBITDA uppgick till -1 725 Tkr (-1 722 Tkr)
- Resultat per aktie uppgick till -0,24 kr (-0,25 kr)
- Antal utestående aktier är 8 687 754 stycken (7 149 000)
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 6 245 (7 870 Tkr)
- Soliditeten uppgår till 87% (81%)

Perioden har präglats av en tydligt ökad orderingång och försäljning jämfört med motsvarande period föregående år.

Under perioden har bolagets personalkostnader minskat med drygt 10 % genom att organisationen minskat något och försäljningen löses med andra resurser efter det att säljaren slutade i våras.

Samtidigt har övriga kostnader ökat främst beroende på fortsatt hög utvecklingsaktivitet.

Konsekvensen av ovan är att EBITDA resultatet ligger i paritet med Q1 föregående år medan EBIT-resultatet är något lägre främst för att det belastas med väsentligt större avskrivningar på balanserade utvecklingskostnader än Q1 förra året.

Väsentliga händelser under kvartal 1

Marknad och försäljning

- Faktureringen ökade med 369% under Q1 jämför med motsvarande period föregående år. Huvuddelen av faktureringen utgjordes av leveranser till avtalskunder samt till projekt inom gruppbebyggelse.
- Orderingången ökade med 578% under Q1 jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 1 396 Tkr (206 Tkr). Merparten av beställningarna kommer från avtalskunder som erbjuder Compare-IT som standard.
- Sedan 1 juni 2018 ingår Compare-IT:s smarta hem lösning med styrsystemet Home Line™ som standard i alla styckehus samt som tillval i grupphus hos VästkustStugan AB med varumärket VästkustVillan och dotterbolaget Borohus AB:
- Kommersiella projekt under perioden: Tingsrätten Lund, Kvarteret Kristallen, har färdigprogrammerats och överlämnats. Kompletterande produktleveranser har skett till belysningsstyrningen på Nattklubb Etagé i Malmö.
- Organisationens har kompletterats med en teknisk projektledare, som skapar utrymme för grundarna och VD att fokusera mer på försäljning.
- En av Compare-IT:s mindre avtalskunder Skanörs Stenhus gick tyvärr i konkurs i maj. Compare-IT har en mindre fordran på bolaget och påverkan på Compare-IT:s omsättning är försumbar.
- Compare-IT deltog på Alcadons mässor i Stockholm den 18 juni samt i Malmö den 27 juni 2018.
- Compare-IT har ansökt och fått beviljat internationaliseringscheckar på ett sammanlagt värde av 250 Tkr för att förbereda och genomföra en marknadsundersökning på den danska marknaden.

Övriga väsentliga händelser

- Förbättrad användarvänlighet: Kvartalet har präglats av ett starkt fokus på användarvänlighet. När vi levererar vår smarta hem lösning som standard är det avgörande att systemet tillför värde och nytta för alla typer av användare, oavsett teknikmognad och intresse. Appen har ytterligare förtydligats och Mina Sidor, där man kan göra egna programmeringar och kompletteringar, har förfinats. Etiketter med ikoner för de mest vanliga scenarierna har tagits fram och skickas nu med ut tillsammans med användarmanualen. Filmer som visar hur man loggar in på sitt konto och hur man gör enkla justeringar har publicerats.
- Utvecklad affärsmodell: Bolaget har arbetat vidare med den utvecklade affärsmodellen, som presenterades i årsredovisningen och som innebär tydligare affärsmodell med fler intäcksströmmar från försäljning till installation till användning hos slutkund. Den fast installerade basen utgör grunden för fler framtida intäcksströmmar från t ex digitala tjänster. Integration med ett antal kompletterande trådlösa produkter är under utveckling.
- Förenklad installation: Compare-IT har under sommaren drivit ett antal projekt för att underlätta och förenkla installationen av Home Line™. Detta har bl a resulterat i en installationsats vilket innebär att Home Line™ levereras förplintad, som erbjuds som en tillvalsprodukt till Home Line™. Installationsatsen innebär att elinstallatörerna sparar ett antal timmar i installationstid och minskar risken för felkopplingar.

Väsentliga händelser efter första kvartalets utgång

- Som tidigare kommunicerats har Compare-IT och Inwido integrerat i fas 1, vilket innebär att Compare-IT:s lösning och styrning kompletteras med de funktioner som smarta fönsterhandtag möjliggör. Demo-anläggning finns nu både på Inwido samt på Compare-IT:s kontor i Lund. I samband med årsstämman visades denna anläggning. Compare-IT och Inwido avser att erbjuda befintliga och potentiella avtalskunder en gemensam komplett lösning.
- Bolaget har levererat första systemet till avtalskunden HM-Hus, där Compare-IT:s smarta hem system ingår som standard i alla hus. Avtal tecknades förra sommaren.
- Löpande leveranser sker till Akademiska Hus, som fortsätter sitt projekt med att byta ut befintligt styrsystem till Compare-IT:s Commercial Line™.
- Leveranser till andra kommersiella projekt har bl a utgjorts av belysningsstyrning till en förskola och ett äldre kontor på kvarteret Sofieberg 1 i Malmö.
- Compare-IT har lanserat en omarbetad hemsida, där det är enklare att hitta den information man söker oavsett om man är slutkund, elinstallatör, elkonsult eller byggbolag.
- Under årsstämman den 23 augusti gjordes nyval av Tord Olsson som styrelseledamot. Tord är VD på Softhouse Nordic AB och tillika en av grundarna.
- Assemblin El AB i Mariestad har lagt order på Home Line™ till etapp 2 i ett radhusprojekt i Skövde. Etapp 1 levererades under våren 2018.
- Kommunikationsstrategin har förtydligats och kommunikation till marknaden kommer att väsentligt förbättras. Bl a kommer Compare-IT att lägga ut 8 stycken nyhetsbrev under kommande 12-månadersperiod.

VD har ordet

Kvartal med kraftig försäljningsökning

Perioden har för Compare-IT inneburit en rejäl ökning av såväl ordergång som fakturering och detta är naturligtvis mycket glädjande att kommunicera. Fortsatt fokus har varit på att omsätta våra befintliga avtal med hustillverkarna i konkreta order och leveranser. Med vår produktserie Home Line™ sätter vi en helt ny standard för smarta hem för svensk nybyggnation. En traditionell bransch möter ny teknik och det har initialt inneburit vissa utmaningar och tagit mer resurser i anspråk än vad vi inledningsvis beräknat.

Vi har samlat in återkoppling och har under sommarperioden bl a ägnat oss åt ett antal projekt för att ytterligare öka användarvänligheten för alla intressenter – beställare, elkonsult, installatör och naturligtvis användaren av systemet. För elinstallatören har vi genomfört åtgärder för att underlätta och förenkla installationen av systemet. Detta har resulterat i att vi nu kan leverera Home Line™ förplintad tillsammans med ett så kallat installations-kit med förmonterat kablage för enkel och snabb installation i elcentralen. Vi ser generellt ett större intresse för kompletta centraler och automatikskåp med förinstallerat styrsystem. Detta förkortar tiden för installation väsentligt och bidrar till en än mer kostnadseffektiv installation för beställaren.

Ett annat fokusområde har varit användarvänligheten för bostadsinnehavaren. Vi har ytterligare förbättrat upplevelsen genom en uppdaterad App samt Mina Sidor. Vår målsättning är att alla hus ska vara smarta och att alla, oavsett utgångspunkt avseende teknikmognad och intresse, ska uppleva nytta med ett smart hem. Detta är ett måste när vi levererar Compare-IT:s smarta hem lösning som standard till hustillverkare som levererar bostäder till alla åldersgrupper – från första bostaden till seniorbostäder. Kontakt med användare bekräftar att en helt avgörande faktor är att man kan använda och styra systemet både via helt vanliga tryckknappar och/eller via Appen. Detta bidrar till ett stort förtroende för den nya tekniken och till Compare-IT samtidigt som vi erbjuder den mer teknikmodiga användaren enkelheten att själv göra egna programmeringar och justeringar i systemet samt kompletteringar via Mina Sidor.

Ett annat spännande arbete vi genomför är den utvecklade affärsmodellen för att gynna både hustillverkaren och elinstallatören samt ge slutkundslutkunden en flexibilitet att i efterhand trådlöst bygga ut och komplettera sitt system. För Compare-IT:s del möjliggör modellen fler återkommande intäkter i form av digitala tjänster. Den ökande installerade basen blir en viktig kompletterande intäktskälla som kommer att generera repetitiva intäkter för extra tjänster som slutkunden vill ha. Grundfunktionaliteten är dock abonnemangsfri. Lansering och mer fördjupad information om detta följer under hösten.

Som vi kommunicerade i årsredovisningen har vi standardavtal med 16 stycken varumärken på den svenska marknaden. Denna första grupp, hustillverkarna som sett möjligheterna med ny teknik och redan adderat den i sitt standarderbjudande, har tagit steget och vi är nu beredda på att nästa grupp ska följa. Att nästa grupp, lägenhetsbyggarna, kommer att ta steget är givet, det är bara frågan om när. Vi har sagt det många gånger förr, att leverera ny teknik till nybyggnation tar tid och då speciellt för lägenhetssegmentet där man avvaktar i väntan på att någon ska ta initiativet.

Våra befintliga avtalskunder har visat en fin försäljningsutveckling, ett exempel är Svensk Husproduktion som omsättningsmässigt ökat 34%¹. Boverket har visserligen aviserat att nybyggnation minskar ca 19% volymmässigt under 2018 jämfört med 2017² och att den stora minskningen förväntas i storstadsområdena. Våra större avtalskunder säljer hus i de flesta kommuner i landet, vilket gör dem mindre sårbara. Då ledtiderna är långa innebär det att en eventuell nedgång har en fördröjd effekt på Compare-IT:s leveranser. Exempel på andra åtgärdsplaner som planeras av hustillverkare är mer kostnadseffektiva alternativ såsom t ex hyrköp samt kompletterande leveranser av kommersiella fastigheter. I denna typen av projekt kommer även vår teknik väl till pass. Vi levererar idag till mindre än 10% av de småhus som byggs, vilket innebär att det finns ett stort utrymme att växa. Förutom småhusmarknaden utvärderas Compare-IT av ett antal bostadsutvecklare inom lägenhetssegmentet. Vi har en stark ambition och målsättning att utöka antalet avtalskunder och antalet installerade system.

¹ Källa: Kristianstadsbladet 6 september 2018

² Källa: Boverket

Under årsstämman valdes Tord Olsson in i Compare-ITs styrelse, en stark resurs inom framförallt affärsutveckling och teknik/mjukvara med stort fokus på affärer som ger repetitiva intäkter. Vi ser framemot höstens styrelsearbete med för bolaget viktiga fokusområden för respektive tillfälle.

Som ovan nämnts, har fokus under perioden varit på det operativa arbetet – vi har haft blickarna gentemot våra kunder och gjort allt för att ge dem en så bra upplevelse som möjligt. Detta är naturligtvis helt avgörande för både det korta och långa perspektivet och är en del av att bygga en bra grund för framtiden. Däremot kan vi konstatera att kommunikationen till aktiemarknaden har blivit lidande. Vi tar nu ett steg framåt och förutom att generera pressmeddelande vid händelser och order som är av väsentligt värde, ekonomiskt och/eller kommersiellt, kommer vi att ge ut 8 stycken nyhetsbrev under kommande 12-månadersperiod. I dessa kommer vi ge en fördjupad presentation av projekt samt skriva om nyheter som inte kommunicerats via pressmeddelande.

Kerstin Lindkvist Toms

Verkställande direktör

Compare-IT i korthet

Compare-IT är ett svenskt teknikbolag med lång erfarenhet inom byggnadsautomation och lösningar för smarta hem. Compare-IT har utvecklat förprogrammerade styrsystem för smarta hem och kommersiella fastigheter som kan levereras som smarta elcentraler. Just att de är paketerade sänker installationskostnaderna väsentligt relativt andra professionella alternativ, som kräver omfattande kunskaper hos installatören och tidskrävande programmering i samband med driftsättning. Compare-IT har gjort smarta hem lösningar tillgängliga för alla på ett helt nytt sätt än tidigare. Compare-IT kombinerar en robust fast installation anpassad för byggprocessen med trådlös komplettering för flexibilitet med en användarvänlig molnplattform för framtidssäker integration av ny funktionalitet.

Kommande rapport

2018-12-14

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 2018-09-13

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

Denna information är sådan information som Compare-IT Nordic AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom Kerstin Lindkvist Toms försorg, för offentliggörande den 14 september 2018.