

# Kvartalsredogörelse för period 1 november 2018 – 31 januari 2019

Compare-IT Nordic AB (publ) 556689-5529

## Tredje kvartalet, nov 2018 – jan 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 1 641 Tkr (869 Tkr)
- Periodens resultat uppgick till -1 070 Tkr (-1 857 Tkr)
- Periodens EBITDA uppgick till -712 Tkr (-1 784 Tkr)
- Resultat per aktie uppgick till -0,12 kr (-0,26 kr)
- Antal utestående aktier är 8 687 754 stycken (7 149 000)
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 2 915 (2 853 Tkr)
- Soliditeten uppgår till 84% (78%)
- Orderingång uppgick till 1 543 Tkr (1 868 Tkr)
- Antalet levererade smarta hem system till bostäder, både hustillverkare och styckehus, är 103 stycken (22 stycken) för tredje kvartalet.

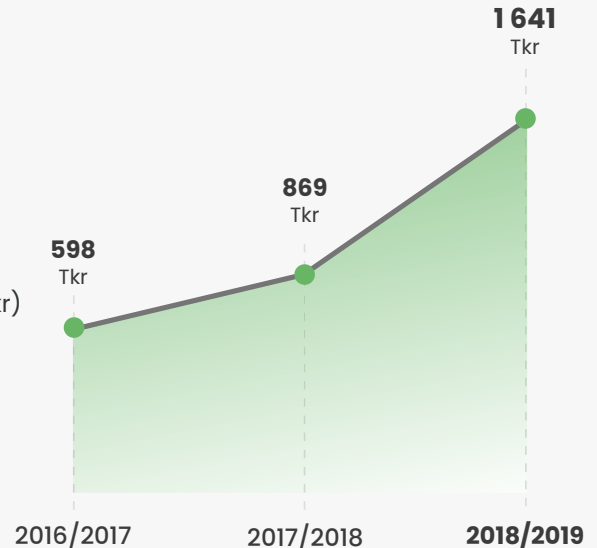


Bild 1: Jämförelse nettoomsättning tredje kvartalet 2016/2017, 2017/2018 och 2018/2019.

Vi kan konstatera att alla siffror pekar åt rätt håll under Q3 och så även totalt för de första tre kvartalen. Faktureringen har nästan fördubblats under Q3, periodens EBITDA har förbättrats 60 % jämfört med samma period föregående år. En förklaring till förbättrad EBITDA är ökad försäljning i kombination med minskade kostnader och en något förbättrad bruttomarginal för Q3 på ca 50 %.

Utvecklingstakten är fortsatt hög och nya projekt har påbörjats avseende Google Home Assistant och trådlös komplettering. Projekt med syfte att komponent- och produktionsoptimera hårdvaran i Home Line™ är påbörjat och förväntas minska produktkostnaden med drygt 7 % från våren 2019 samtidigt som det innebär en kvalitetssäkring av produkten.

Vi ser en tydlig försäljningsökning av kompletterande produkter och tjänster, både i den initiala beställningen men också i samband med installation samt efter inflyttning i form av digital aktivering av fler dimmers.

Sammantaget visar bolaget en stabil utveckling med minskade underskott. Likviditetsmässigt ligger bolaget på samma nivå som efter Q3 föregående räkenskapsår men har nu en betydligt starkare underliggande affär.

## Väsentliga händelser under kvartal 3

### Marknad och försäljning

- Faktureringen ökade med 89% under Q3 jämfört med motsvarande period föregående år (869 Tkr). Huvuddelen av faktureringen utgjordes av leveranser till avtalskunder samt till projekt inom gruppbebyggelse.
- Orderingången är något lägre jämfört med motsvarande period föregående år. Anledningen är att avtalskundernas årsvolymer utgör leveransprognosen och det gör att de inte behöver ha samma framförhållning i sin orderläggning. Det räcker med att systemen avropas 3-4 veckor före önskad leverans.
- Svensk Husproduktion, med varumärkena LB-Hus och Nordiska Hus, levererar idag smarta hem som standard och väljer nu av kostnadsskäl att göra smarta hem till ett valfritt alternativ. Alla redan sålda hus kommer att levereras med smarta hem som standard och i enlighet med befintlig affärsmodell och produkt. Det finns i dagsläget fler beställningar av Compare-IT:s system hos Svensk Husproduktion än vad som redan levererats under 2017-2018. Dessa system kommer att levereras och faktureras de kommande 12 månaderna. Gällande hur börskursen svarade på pressmeddelandet om omförhandling av avtal med Svensk Husproduktion vill vi förtydliga att leveranserna kommer att ligga i linje med förväntad volym under innevarande kalenderår. Vi tar nu gemensamt fram ett attraktivt tillvalserbjudande.

- Vi har kommunicerat att Compare-IT:s smarta hem system, baserat på produkten Home Line™, har valts av Riksbyggen. I de aktuella projekten kommer Home Line™ levereras förprogrammerad och installeras i elcentraler från Alcadon AB. Inför leveransen har bolaget levererat system för testinstallation i Alcadons central. Den formella ordern planeras att registreras under kvartal 1 2019.
- Avrop på leveranser till VästkustStugans gruppbebyggelseprojekt BRF Långströmsparken, totalt 50 stycken radhus, har gjorts till återstående hus och slutleverans av styrsystem till de resterande 10 radhusen skedde under december. Vi är därmed klara med denna projektleverans och ser framemot nästa.
- Compare-IT har ett antal långt gångna diskussioner om samarbete med byggbolag och småhustillverkare och räknar med att teckna fler avtal under första halvan av 2019. Detta återspeglar en positiv utveckling!

## Övriga väsentliga händelser

- Bolaget har uppdaterat dokumentation och tagit fram en film, "**Så funkar det!**", för att tydligt beskriva hur allt hänger ihop med mediacentral, elcentral, styrning via appen och molnlösning.
- Instruktionsfilmerna på hemsidan, t ex hur man använder Mina Sidor, har kompletterats med filmer om hur man enkelt via appen kopplar upp sig mot sitt hus samt hur man kontrollerar och styr sitt smarta hem.
- Projekteringsanvisningar och användarmanualer har uppdaterats.

## Väsentliga händelser efter första kvartalets utgång

- **Projekt inom kommersiell belysningsstyrning** har utgjorts av kompletterande leverans av styrsystem från Compare-IT:s produktserie Commercial Line till om- och utbyggnaden av Skybaren på Malmö Arena Hotell.
- **Compare-IT tar ytterligare ett steg i utvecklingen av trådlös komplettering.** Projektet innebär att vårt koncept blir starkare och mer komplett. Både befintliga och nya kunder kommer enkelt att kunna komplettera sina anläggningar trådlöst på en annan nivå än idag. Projektet lägger också grunden till ett utökat tjänsteutbud som kommer att stärka den digitala affären. Denna utveckling innebär dessutom att vi kan erbjuda vårt koncept till både nyproduktion och befintliga fastigheter. Detta stärker vårt erbjudande och svarar upp till ett viktigt önskemål vi möter från flera bostadsutvecklare och husproducenter, med både nytt och befintligt fastighetsbestånd, som vi har dialog med. Dessa aktörer vill kunna ta ett helhetsgrepp över hela sitt bestånd. Projektet kommer att utföras tillsammans med vår samarbetspartner och delägare Softhouse AB, som via sitt systerbolag Softhouse Invest investerat i Compare-IT. Compare-IT:s styrsystem Home Line™ har sedan tidigare stöd för styrning av Philips Hue- och IKEA trådfrilampor.
- **Compare-IT integrerar med Google Home Assistant.** Integrationen innebär att Compare-IT:s kunder från och med den 31/3 2019 kommer att erbjudas röststyrning av sin smarta hem anläggning via Google Home Assistant och kompletterande styrning via Google Home Appen. Funktionen kommer att vara tillgängligt för både nya och existerande kunder med ett uppkopplat styrsystem från produktserien Home Line™. Aktivering av assistenten sker via Mina Sidor. Utvecklingsprojektet genomförs tillsammans med Compare-IT:s strategiska partner Softhouse AB.
- **B2C affären med Compare-IT:s digitala tjänster går nu via Klarna.** Compare-IT har integrerat sin web shop med Klarnas betalsystem. Från och med 15 februari gör alla konsumenter, som köper digitala tjänster i Compare-IT:s web shop, betalningen via Klarna.
- **Compare-IT har tillsammans med Alcadon tagit fram komplett paket för installation av Compare-IT:s smarta hem lösning.** I installationspaketet levereras bl a kablarna i färdiga tillskurna mångledare som minskar installationskostnaden väsentligt och dessutom minskar spillet på byggarbetsplatsen. Minskat spill har blivit allt viktigare för ett flertal byggbolag. Med installationspaketet ligger installationen av Compare-IT:s system tids- och kostnadsmässigt marginellt över en traditionell elinstallation. Installationspaketet levereras i första projekt till Riksbyggens projekt. Compare-IT visar med detta att man går i bräschen för att erbjuda en smarta hem lösning fullt anpassad efter ett byggprojekts behov.

# VD har ordet | Kvartal med kraftig ökning av leveranser

Vi är väldigt stolta att delge rapport för ett kvartal, som så tydligt påvisar en kraftig ökning av leveranser och fakturering. I huvudsak består leveranserna av vårt smarta hem system Home Line™ till avtalskunder och projektkunder.

Det tydligt ökande antalet förfrågningar vi får från konsumenter, som står i begrepp att bygga nytt, visar att det finns ett ökande intresse och efterfrågan för smarta hem lösningar och därmed för Compare-IT:s lösningar. Den marknadsundersökning som ett större svenskt byggbolag genomförde och som visade att ca 30-35% av deras bostadsköpare önskar smarta hem lösningar i sin nya bostad, har vi även fått bekräftat av andra stora bostadsutvecklare som delar samma bild. Vi börjar äntligen komma till ett läge där marknaden har mognat och ett smart hem ses som en mer naturlig del i en bostad. Efterfrågan kommer att öka och det genererar en stor potential för Compare-IT!

I januari fick vi beskedet att Svensk Husproduktion önskar omförhandla vårt avtal till att omfatta ett tillvalserbjudande istället för ett standarderbjudande. Vi värderar samarbetet med Svensk Husproduktion högt och arbetar med att ta fram ett attraktivt paket för att säkerställa en hög efterfrågan även som tillval. Vi har fått bekräftat att vårt smarta hem system är en attraktiv och framtidssäker investering för blivande husköpare och att därmed en majoritet av husköparna kommer att välja detta tillval.

Utvecklingen av byggkonjunkturen visar på ett antal fakta, t ex att antalet bygglov minskar och att bolag inom byggbranschen varslar. Ovissheten i byggbranschen delar upp branschen i två strategier; de som går in i en kostnadsbesparingsprocess respektive de som satsar på en differentiering för att stärka sin position och särskilja sig mot konkurrenterna. Att som bostadsutvecklare och hustillverkare erbjuda en smarta hem lösning är exempel på ett mer offensivt förhållningssätt för att bättre klara sig under en period av inbromsning i byggkonjunkturen. Compare-IT ser möjligheter med hela marknaden men fokuserar på att bearbeta de bolag som satsar på att differentiera sig och som proaktivt möter ett svalare byggklimat. Vi har en liten marknadsandel och potentialen är därmed enorm!

Vi kan bekräfta att vi i samråd med potentiella avtalskunder och i samarbete med Alcadon, grossist inom bl a installationsmaterial, arbetar fram ett komplett koncept för en effektiv leverans och installation i hus och lägenheter. Detta innebär att allt material som behövs för installationen paketeras och levereras till respektive bostad. Denna mer effektiva materialplanering innebär att vi tillsammans bidrar till ett större miljö- och hållbarhetstänk i byggprocessen. Compare-IT tar med denna paketering en tydlig position som det smarta hem system som är bäst anpassat till byggprocessen för en tidseffektiv och okomplicerad installation. Vi kan också konstatera att vi från projekterande led får tydliga bekräftelser på att Compare-IT:s lösning är lätt att rita in. Detta är ett viktigt kvitto på att vi lyckats förmedla en tydlighet och enkelhet via våra uppdaterade projekteringsanvisningar.

En återkommande frågeställning rör trådburet respektive trådlöst. Ur ett byggprocess perspektiv får man den mest optimala och effektiva smarta hem lösningen genom att installera ett förprogrammerat trådburet smarta hem system med grundläggande basfunktioner. Denna installation kan därefter anpassas genom att komplettera med utvald trådlös teknologi, som enkelt integreras i den ursprungliga installationen. En installation bestående av endast trådlösa enheter är betydligt svårare och mer komplex att anpassa till en effektiv byggprocess bl a eftersom enheterna måste synkas och programmeras för att få motsvarande funktionalitet och därmed ökar antalet möjliga felkällor. Att vårt fokus på en effektiv byggprocess är viktigt och efterfrågat av marknaden bekräftas i de diskussioner vi för med större bostadsutvecklare.

Ett starkt argument för att välja Compare-IT:s smarta hem lösning som standard är att alla, oavsett teknikkunskap och intresse, kan använda systemet och få stor nytta av det. Som så mycket annat inom ny teknik, behövs en viss period av "omställning" för att öka nyfikenheten, våga prova och fullt ut använda. Vi kan konstatera att de uppkopplade systemen används kontinuerligt och levererar verklig nytta för användaren. Genom molnlösningen erbjuds ytterligare funktionalitet och kompletteringar, som för Compare-IT:s del genererar merförsäljning.

Generellt sett ser vi ett större intresse för digitala tjänster i de diskussioner vi har med bostadsutvecklare jämfört med hustillverkare. Hustillverkarnas relation med kunden avslutas i princip i samband med att huset överlämnas. Vi tror att detta kommer att förändras över tid och att man kommer att se möjligheter med att förlänga sin relation med kunden för att t ex erbjuda ett utökat tjänsteutbud, men det är sannolikt att anta att denna utveckling kommer att ske snabbare hos bostadsutvecklarna. Vi kommer på kort sikt att utöka vårt erbjudande av digitala tjänster till att innefatta aktivering av röststyrning via anslutning till Google Home Assistant samt komplettering av ett antal trådlösa produkter. Integrationen med Klarnas betalningslösning, då man som kund beställer tilläggstjänster och kompletteringar via Mina Sidor, är en tacksam automatisering av aktiveringsprocessen. Kundens specifika digitala tjänster kommer att påbörjas vid konkret efterfrågan, t ex från en fastighetsutvecklare som vill ha en unik tjänst för att differentiera sig. Det är en styrka att i dessa utvecklingsprojekt ha en strategisk partner i Softhouse AB, som via sitt systerbolag Softhouse Invest investerat i Compare-IT.

Vi ser nu framemot ännu ett kvartal med fortsatt tillväxt genom att utöka antalet installerade system och utöka försäljningen från vårt digitala tjänsteutbud.

**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

Bokslutskommuniké maj 2018 – april 2019 tillkännages 14 juni 2019.

## Granskning av revisor

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

## Intygande

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

**Lund den 15 mars 2019**

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 15 mars 2019.