

Delårsrapport april-juni 2019

Andra kvartalet 2019

- Nettoomsättning uppgick till 9 866 (2 323) KSEK
- Rörelseresultatet uppgick till -2 888 (-4 514) KSEK
- Resultat per aktie uppgick till SEK -0,40 (-0,98) SEK

Finansiell sammanställning

KSEK	apr-jun 2019	apr-jun 2018	jan-jun 2019	jan-jun 2018	jan-dec 2018
Nettoomsättning	9 866	2 323	15 819	4 951	15 804
Rörelseresultat efter finansiella poster	-2 907	-4 552	-12 247	-7 720	-11 744
Balansomslutning	37 652	11 707	37 652	11 707	20 145
Soliditet (%)	70,46	24,52	70,46	24,52	18,30
Resultat per aktie, SEK ¹⁾	-0,40	-0,98	-1,71	-1,80	-2,40
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-11 189	-5 624	-17 430	-10 615	-14 897

¹ Jämförelsetalen har räknats om med anledning av split 25:1.

Väsentliga händelser under april-juni 2019

- Bolaget tillkännagav i april en order på drygt 2 MSEK från Integrate Renewables AS för vidare leverans till Skanska i Norge för projektet Orkdal Folkehelsesenter. Order skall levereras i september 2019.
- Bolaget och Svenska Elkedjan AB tecknade i april ett avtal med syfte att främja försäljning av Ferroamps produkter via Elkedjans distributionsnät med installatörer på 190 orter. Avtalet innebär också att Elkedjan lagerför några av bolagets produkter.
- Nätkoncessionsutredningen överlämnade i juni förslag till regeringen för möjliggörande till delning av energi på fastighetsnivå vilket kan medföra ett genombrott för Ferroamps PowerShare plattform.
- Teckning av Incitamentsprogram 2016/2019 löpte ut 30 juni 2019. Samtliga utestående teckningsoptioner utnyttjades. Optionerna motsvarade totalt 112 500 aktier och tillförde bolaget 1,35 MSEK.
- Årsstämman 2019 beslutade om ett incitamentsprogram för ledning och medarbetare.

Väsentliga händelser efter rapportperiodens slut

- Ferroamp genomförde i början av juli en riktad nyemission till Första AP-fonden och tillfördes 23,2 MSEK och antal aktier i bolaget ökades med 817 670 aktier.
- Bolaget förstärker sin bolagsledning med en ny CFO, Kerstin Wähl och en ny Marketing and Sales Manager, Niclas Wadestig. Mats Karlström utses till Senior Business Development Manager.

Kommentarer från VD

Ferroamp tredubblar nettoomsättningen under första halvåret 2019

Både försäljning och nettoomsättning utvecklas fortsatt starkt under årets första halvår och Ferroamp följer med råge sin plan att dubbla nettoomsättningen för helåret 2019. Samtidigt har Bolaget tillförts 23,2 MSEK genom en nyemission riktad till Första AP-fonden.

Nettoomsättningen under första halvåret uppgick till 15,8 MSEK vilket är en trefaldig ökning jämfört med motsvarande halvår 2018 och lika mycket som bolaget omsatte under hela 2018. Orderingången under första halvåret uppgick till 25,7 (9,1) MSEK vilket är nära nog en trefaldig ökning även där, jämfört med motsvarande halvår 2018. Med en orderstock vid slutet av halvåret på 19,1 MSEK ser vi därför att vi är på god väg att säkra vår plan att dubbla omsättningen för 2019.

Ferroamp visar på möjligheter för ett samhälle med effektbrist

Energiomställningen världen över fortsätter med oförminskad kraft. Huvudtrenderna med solkraft, elbilar och energilagring är starkare än någonsin. Antalet elbilar i världen nådde 2018 över 5 miljoner (IEA) och i Sverige är nu närmare 15% av alla bilar som säljs laddbara. För Ferroamps del betyder det att våra affärsmöjligheter bara ökar och vi känner också att billaddning kommer högt på agendan för våra fastighetskunder.

Året har präglats av en tydlig medvetenhet av att Sverige, liksom andra europeiska länder, står inför en kraftig effektbrist. I Stockholm aviserar nätägaren Ellevio att pga brist på tillgänglig effekt kommer man bli tvungen att säga nej till nya anslutningar av fastigheter. Som motåtgärd till bristen aviserar nätägarna ytterligare höjda elnätavgifter och minskat effektuttag för kunder under kritiska tidpunkter.

Denna starka trend förstärker ytterligare behovet för slutkunderna att styra och minimera sitt effektuttag. Vi ser här att Ferroamp kan spela en central roll med sin unika plattform, och aktivt bidra till att lindra den kommande effektbristen.

I juni publicerades "Moderna tillståndsprocesser för Elnät", ett betänkande från Nätkoncessionsutredningen. Som väntat rekommenderar den ett nytt undantag i koncessionsplikten för att möjliggöra parallella lågspända likspänningsnät mellan byggnader och anläggningar. Det är också helt i linje med EUs rekommendation att gynna "local energy communities" och möjliggörs på ett unikt sätt av vår produkt PowerShare. Betänkandet innebär också ett viktigt första steg mot avregleringen av distributionsnäten. Vi ser ett stort marknadsintresse för möjligheten att koppla ihop närliggande fastigheter och möjliggörande av utjämning av laster och produktion med EnergyHub. Vi ser här att Ferroamps lösningar kommer att ge ett viktigt bidrag till att jämna ut landets effektuttag.

Marknad och försäljning

Den starka efterfrågan på bolagets system har fortsatt även under det andra kvartalet. Vi ser att vi fortsatt har en stor andel integratörer/kanaler som återkommer. Under den senaste 12 månaders perioden har vi haft 30 kunder som handlat för mer än 250 ksek, varav den absoluta merparten är återkommande kunder.

Highlights på ordersidan:

- Två system för parkeringsgarage som levererats till Glacell - Lambertsson Sverige AB i Skåne på vardera ca 800 KSEK. Ett av systemen har levererats under perioden och det andra

kommer att levereras under Q3. Systemen möjliggör integrering av solpaneler tillsammans med effektiv styrning av energilager och billaddning.

- Avtalet med Elkedjan har redan gett affärer på över 2 MSEK.
- Det nya energilagererbjudandet med ett Nilar batteri för hemmabruk har fått ett väldigt positivt bemötande. Totalt såldes över 60 sådana system under andra kvartalet.
- Det nya energilagerpaketet med ett något större hemmabatteri från Sunwoda, började säljas vid halvårsskiftet.
- Utanför Sverige fortsätter den norska marknaden att växa. Störst är ordern från Skanska till Orkdal Folkhelsesenter på drygt 2 MSEK.
- I tillägg till Norge har vi också börjat få ordrar från kunder i Nederländerna. Där går leveranserna via Indutec, en integrator som även säljer lösningar med Nilars batterier.

Teknologi och produkter

- Under första halvåret har batterier från Nilar och Sunwoda kvalificerats in för villamarknaden och mindre fastigheter.
- Våra strategiska initiativ fortskrider med utvecklingsprogrammet Industrialisering 2.0 med syfte att optimera vårt produktsortiment för större produktionsvolymer.
- Den ökade kundaktiviteten leder till ett växande supportbehov som vi möter med ett antal aktiviteter som förbättrar kundbemötandet, användarmanualer och mjukvarustöd.
- Nya rekryteringar har gjorts på både mjukvaru- och hårdvarusidan och ytterligare personalförstärkningar är planerade.

Montage och logistik

Den stora orderingången under kvartal två har lett till att orderstocken har växt till 19,1 MSEK vid halvårsskiftet. Uppbyggnad av kraftigt ökad leveranskapacitet är därför central.

- För att öka leveranstakten har ett antal delmontage lagts ut på underleverantörer. Vidare har antalet medarbetare för montage i egna verkstaden ökats och en inköpare har anställts.
- Nya ytor har tagits i anspråk för lagerhantering.
- På 6-18 månaders sikt arbetar vi mot att lägga ut tillverkning av kompletta produkter. För detta är vårt strategiska initiativ Industrialisering 2.0 fundamentalt. Samarbete har inletts med kontraktstillverkare med målet att välja slutgiltig partner under hösten.

Finansiering

Den riktade nyemissionen till Första AP fonden i juli känns som en mycket viktig milstolpe för bolaget. Med den på plats har vi nu skapat en stark plattform för vår fortsatta expansion. Ända sedan bolaget startade har vi målmedvetet och metodiskt byggt Ferroamp för att bli ledande inom sitt teknikområde. Med den stärkta kassan och nya samarbetspartners har vi nu ännu bättre förutsättningar för att ta nästa steg i vår tillväxtresa.

Ett starkt första halvår med hög kundaktivitet och nästan en tredubbling av både order och fakturering! Med en omsättning som redan under första halvåret passerat 2018 års helårsomsättning och med en orderstock på 19 MSEK är årets mål på en dubbling av omsättningen redan säkrat. Betänkandet från nätkoncessionsutredningen styrker åter igen att Ferroamps grundkoncept ligger helt rätt. Vi tror också att liknande slutsatser kommer att dras i länder utanför Sverige. Marknaden där ute är i stark expansion och Ferroamp har en unik plattform som kunder och marknad efterfrågar. Vi ligger rätt positionerade och vi har fått upp en bra fart på vår spännande resa!

Olof Heyman, VD

Detta är sådan information som Ferroamp Elektronik AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 augusti 2019, kl. 08:30.

För ytterligare information, kontakta:
Olof Heyman, VD Ferroamp, telefon 070-585 57 90
olof.heyman@ferroamp.com

För mer information, vänligen besök: www.ferroamp.com

Om Ferroamp Elektronik

Ferroamp Elektronik AB (publ), grundat 2010, är ett snabbväxande företag inom cleantech som erbjuder avancerade energi- och effektoptimeringslösningar för fastigheter. Ferroamp har en skalbar plattform som erbjuder möjlighet att kombinera patenterad teknologi i en egenutvecklad EnergyHub med alternativa energikällor och energilager. I en unik lösning kan också flera byggnader kopplas ihop i ett microgrid – Powershare. Kunder är idag framförallt fastighetsbolag/ägare, energikonstuler och elkraftbolag. Ferroamp har erhållit flera framstående internationella miljöpriser. Huvudkontoret ligger i Spånga utanför Stockholm.

G&W Fondkommission är Certified Adviser: e-post ca@gwkapital.se, telefon 08-503 000 50.