

Delårsrapport juli-september 2019

Tredje kvartalet 2019

- Nettoomsättning uppgick till 11 114 (3 526) KSEK
- Rörelseresultatet uppgick till -5 391 (-1 276) KSEK
- Resultat per aktie uppgick till SEK -0,63 (-0,26) SEK

Finansiell sammanställning

KSEK	jul-sep 2019	jul-sep 2018	jan-sep 2019	jan-sep 2018	jan-dec 2018
Nettoomsättning	11 114	3 526	26 933	8 478	15 804
Rörelseresultat efter finansiella poster	-5 408	-1 280	-17 655	-8 999	-11 744
Balansomslutning	56 382	14 499	56 382	14 499	20 145
Soliditet (%)	78,3	43,8	78,3	43,8	18,3
Resultat per aktie, SEK ¹⁾	-0,63	-0,26	-2,35	-1,87	-2,40
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 271	-2 692	-25 701	-13 306	-14 897

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

Väsentliga händelser under juli-september 2019

- Ferroamp genomförde i början av juli en riktad nyemission till Första AP-fonden och tillfördes 23 MSEK och antal aktier i bolaget ökades med 817 670.
- 2019-08-26 meddelades att VD Olof Heyman slutar som VD pga hälsoskäl. Olof slutade den 30 september och ersattes då av Björn Jernström (CTO och grundare av bolaget) som tillförordnad VD. Styrelsen har inlett processen med att rekrytera en ny VD.
- Bolaget förstärkte under september sin ledning med en ny CFO, Kerstin Wähl och en ny Marketing and Sales Manager, Niclas Wadestig. Mats Karlström utsågs till Senior Business Development Manager.

Väsentliga händelser efter rapportperiodens slut

- Bolaget skrev kontrakt med Hongkong baserade Trio Engineering Ltd för kontraktstillverkning av Solsträngsoptimerare (SSO) Generation 2.0. Första leverans kommer att ske i april 2020.
- Ferroamp har ingått avtal med Senergia AB. Uppgårelsen innehåller ett ramavtal på 8 MSEK varav 2 MSEK ropats av under november. Hela volymen är för leverans 2020.

Kommentarer från VD

Ferroamp tredubblar nettoomsättningen under tredje kvartalet 2019

Både försäljning och nettoomsättning har utvecklats enligt plan, eller bättre, under årets tredje kvartal. Nettoomsättningen på 11,1 MSEK är ett bra kvitto på att vår strävan att höja leveranskapaciteten har effekt. Aktivt arbete med outsourcing av delmontage, ökning av personella resurser samt nya produktionsytor ger tydliga resultat. Jämfört med motsvarande period 2018 är volymen mer än 3 ggr högre vilket gör att vi även fortsatt möter målet att nå en dubbling av 2018.

Periodens orderingång, 10,2 MSEK är också klart godkänt. Vi når inte samma nivå som Q2 men vi vet sedan tidigare år att vi har ett kraftigt säsongsberoende i orderingången och att en semester månad drar ned volymen. Jämfört med motsvarande period 2018 är orderingången 2,5 gånger högre, vilket även där möter målet på en årlig dubbling.

Ökat fokus på effekt och kapacitet

Ökad andel förnyelsebar energi i kombination med avveckling av kärnkraften ställer det svenska energisystemet inför kraftiga utmaningar. Vi ser ett ökande medialt och politiskt intresse för dessa frågor, där Ferroamp är en del av lösningen. I den senaste partiledardebatten i mitten av oktober utbildade partiledarna varandra i att "Sverige har ett elöverskott men lider av effektbrist". För att citera en av dem "Det är pinsamt att inte ha koll på skillnaden mellan energi och effekt".

Vi på Ferroamp känner samma strömningar. För ett par år sedan var det få på marknaden som pratade effekt, största fokus låg fortfarande på förnybar produktion och effektivisering av energi. Men under bara det senaste året har fokus på effekt ökat, främst på grund av den elnätscapacitetsbrist som nu har uppkommit på flertalet platser i Sverige. För att vi ska nå nationella uppsatta mål kring fossilfrihet kommer det krävas mer än traditionella investeringar i transmissions- och distributionsnäten. En del av lösningen kommer att ligga på lokal nivå, hos slutkunden. Här finns det en stor potential att kapa effekttoppar genom smart styrning och sammankoppling av flera fastigheter, vilket inte bara minskar elnätstkostnaderna för kund utan även kan skapa utrymme i de idag överbelastade näten.

Marknad och försäljning

Vi ser en fortsatt stark efterfrågan på våra produkter. Under perioden har batterilösningar för hemmabruk drivit på volymerna. Totalt under året har vi sålt över 150 paket med batterier från Nilar eller Sunwoda. Vi har där haft bra hjälp av det statliga batteribidraget. Den goda orderingången på system för hemmabatterier har mot slutet av perioden begränsats av långa leveranstider från batteritillverkarna.

Teknologi och produkter

Våra strategiska initiativ fortskrider med utvecklingsprogrammet Industrialisering 2.0. Vår SSO är först i tur och den första prototypen kom fram i augusti. I månadsskiftet september-oktober skrev vi kontrakt med Hongkong baserade Trio Engineering för kontraktstillverkning med första kommersiella leveransen planerad till april 2020.

Arbetet med den mobila snabbbladdarlösningen för leverans till Vattenfall Elanläggningar AB fortskrider, och montage pågår för fullt under november. En container kommer att vara försedd med 4 stycken 50 kW snabbbladdare som utvecklats i samarbete med ChargeStorm AB. Även där går arbetet framåt och den första bilen provladdades i september.

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. Från början av 2019 har antalet anställda och konsulter på tekniksidan ökat från 10 till 19 personer.

Montage och logistik

En viktig del av arbetet under perioden har varit upphandling och kvalificering av kontraktstillverkare för vår nya industrialiserade produktgeneration. Genom vårt avtal med Trio Engineering tar vi ett viktigt steg på vår resa mot kvalitetssäkrade och kostnadseffektiva produkter med kapacitet att växa även internationellt.

Som nämnts tidigare har vi jobbat systematiskt för att öka vår leveranskapacitet. Vi har dock inte till fullo lyckats öka kapaciteten i takt med den goda orderingången och har därför fortsatta utmaningar med långa leveranstider. Genomförda åtgärder, tillsammans med en säsongsbunden nedgång i orderingången under vintern, gör att vi bedömer att vi kan nå en acceptabel leveranstid i slutet av Q1 2020.

Finansiering

Den riktade nyemissionen till Första AP fonden i juli är 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 vårt teknikområde. Med den stärkta kassan och nya samarbetspartners har vi nu ännu bättre förutsättningar för att ta nästa steg i vår tillväxtresa.

Sammanfattning

Ännu ett starkt kvartal med ökning på 2,5 respektive 3 gånger av order och fakturering i jämförelse med motsvarande period 2018! Med effektbrist och effektstyrning på allas läppar och med det fortsatta starka intresset för vår plattform följer vi vår plan på en marknad som blir allt hetare.

Marknaden 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!

Björn Jernström, 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 november 2019, kl. 08.30.

För ytterligare information, kontakta:

Björn Jernström, VD Ferroamp,
Olof Heyman, IR-ansvarig,

telefon 070-930 89 82
telefon 070-585 57 90

bjorn@ferroamp.se
olof.heyman@ferroamp.se

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

Om Ferroamp Elektronik

Ferroamp Elektronik AB (publ), grundat 2010, är ett snabbväxande företag inom clean-tech 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, energikonsulter och elkraftbolag. Ferroamp har erhållit flera framstående internationella miljöpriser. Huvudkontoret ligger i Spånga utanför Stockholm.

Ferroamps aktie (FERRO) handlas på Nasdaq First North Growth Market med G&W Fondkommission som Certified Adviser (e-post ca@gwkapital.se, telefon 08-503 000 50).