

Ferroamp AB (publ) – Delårsrapport Kvartal 1 2023

Perioden i sammandrag

2023 januari–mars

- Nettoomsättning: 95 051 kSEK (41 541)
- EBITDA: -27 097 kSEK (-5 081)
- EBITDA, %: -28,5 (-12,2)
- Resultat efter finansiella poster: -30 691 kSEK (-6 861)
- Balansomslutning: 246 016 kSEK (196 091)
- Soliditet, %: 53 (74)
- Resultat per aktie, före och efter utspädning: -2,09 (-0,51)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten: -55 860 (-8 666)

Viktiga händelser under första kvartalet

- Ferroamp går in i 2023 med en rekordhög orderstock
- Ferroamp rekryterar ny utvecklingschef
- Åtta kvarter med PowerShare invigda i Göteborg
- Samarbete med Varberg Energi om balanstjänster
- Kent Jonsson ny vd
- Ferroamp har fördubblat produktionen av stora system
- Nya styrelseledamöter föreslagna

Finansiell sammanställning

kSEK	jan-mar 2023	jan-mar 2022	Helår 2022	Helår 2021	Helår 2020	Helår 2019	Helår 2018
Nettoomsättning	95 051	41 541	205 112	110 218	76 772	45 838	15 804
EBITDA	-27 097	-5 081	-46 238	-35 729	-27 776	-22 641	-10 762
EBITDA%	-29%	-12%	-23%	-32%	-36%	-49%	-68%
Resultat efter finansiella poster	-30 691	-6 861	-54 262	-41 102	-33 138	-24 203	-11 744
Balansomslutning	246 016	196 091	236 952	188 913	144 778	57 761	20 145
Soliditet (%)	53	74	68	80	80	58	18
Resultat per aktie, före och efter utspädning	-2,09	-0,51	-3,84	-3,19	-3,10	-3,22	-2,40
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-55 860	-8 666	-61 658	-42 065	-25 790	-29 653	-14 899

Vd Kent Jonsson kommenterar perioden

Lönsamhet och fortsatt tillväxt i fokus

Nettoomsättningen för kvartalet på 95 MSEK, är igen all-time-high, och en ökning med hela 129 procent jämfört med samma kvartal förra året. Vi måste nu fortsätta vår tillväxtresa samtidigt som vi stärker vår marginal. Fokus ligger på att öka produktionstakten av vårt villasystem EnergyHub 14.

Efterfrågan på Ferroamp-systemet fortsätter att öka. I början av januari låg orderstocken inför 2023 på 350 MSEK och våra leveranser går bättre än plan. Nettoomsättningen för första kvartalet ligger på 95,1 (41,5) MSEK och innebär återigen ett rekordkvartal. Under mars månad var nettoomsättningen högre än under hela förra årets första kvartal.

Efter en månad i vd-rollen kan jag konstatera att vi befinner oss i en spännande tillväxtfas där både efterfrågan och produktionstakt ökar kraftigt. Vi behöver nu mer kraftfullt fokusera på att få upp våra marginaler som under kvartalet försämrats på grund av vår mix av sålda produkter. Marginalen på det större systemet, EnergyHub XL, är lägre än marginalen på villasystemet EnergyHub 14.

Vi har prioriterat och också lyckats genomföra strategiskt viktiga försäljningar av större XL-system till fastighetsbolag och bostadsrättsföreningar. Tack vare att produktionen av EnergyHub XL har nått det satta målet för produktionstakt har vi kunnat femdubbla försäljningen till detta viktiga kundsegment. Fokus för att nå lönsamhet på kort och medellång sikt ligger på att även få upp produktionstakten av villasystemet EnergyHub 14.

På längre sikt kommer lönsamheten på våra produkter stärkas avsevärt genom att vi under 2024 introducerar viktiga designförändringar ur ett industrialiserings- och produktionsperspektiv.

Förbättrad tillgång på komponenter

Under hela förra året påverkades både vår möjlighet att leverera våra produkter och lönsamheten negativt av den globala komponentbristen. Köp av alternativa komponenter till ett högre spotpris innebar stora kostnader men prioriterades för att kunna fortsätta leverera till kund.

De globala leveranskedjorna har förbättrats men har ännu inte helt normaliserats. Tillgången till komponenter har förbättrats jämfört med 2022, men spotkostnaden under första kvartalet för att köpa in komponenter till vår produktion är fortsatt betydande. För att minska vårt beroende av spotköp fortsätter vi att knyta till oss fler leverantörer för samma komponenter.

Ökad marknadspotential och distribution

Det finns en större potential att växa på marknaden i Sverige än vad bedömningen var så sent som för ett år sedan. Vår ökade produktionstakt kommer vi under närmsta året att använda för att fokusera på att stärka vår inhemska försäljning. Vi har idag ett starkt grossistnät som vi stärker ytterligare genom att knyta till oss Sveriges ledande el- och teknikgrossist Elektroskandia. Tillsammans med dem och våra befintliga partners har vi goda möjligheter att nå installatörer och slutkunder i hela landet.

Utveckling av balanstjänster

Samtidigt som vi arbetar med att förbättra våra marginaler så utvecklar vi också hela tiden funktionaliteten i våra produkter.

I februari skrev vi under en avsiktsförklaring med Varberg Energi och inledde ett pilotprojekt om utveckling av balanstjänsten FCR-D som innebär att batteriägare mot betalning kan bidra till att hålla frekvensen i elnätet konstant i samband med störningar. Det är en mycket spännande marknad som kan innebära betydande förtjänster för batteriägare.

Jag ser fram emot hur vi under det närmaste året kommer kunna kombinera en lönsammare tillväxt med produktutveckling och innovation inom ett område som är i ständig utveckling. Det flexibla Ferroamp-systemet är ett perfekt verktyg för både små och stora fastighetsägare när det gäller att skaffa sig kontroll över elanvändning, elkostnader och bidra till den gröna omställningen.

För ytterligare information, kontakta:

Fredrik Breitung, CFO 070-340 76 79

Kent Jonsson, VD 073-810 00 01

Detta är sådan information som Ferroamp AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 8 maj 2023 klockan 08.00.

Delårsrapporten i sin helhet finns att hämta på: <https://investor.ferroamp.com/finansiella-rapporter/>

För mer information, vänligen besök: <https://ferroamp.com/>

Om Ferroamp

Ferroamp är ett svenskt snabbväxande greentech-bolag med inriktning på energi- och effektoptimering av fastigheter. Ferroamps intelligenta mikronät kopplar ihop och styr solpaneler, elbilsladdning och batterilager så att nyttan för fastighetsägaren maximeras. Det skalbara systemet ger kontroll och gör det lönsamt och enkelt för företag och privatpersoner att delta i den gröna energiomställningen.

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