

Bokslutskommuniké Soltech Energy Sweden AB (publ) januari – december 2019

Mycket stark tillväxt för Soltech under 2019

Januari – december 2019

- Koncernens intäkter uppgick till 324 (53,7) MSEK, en ökning med 503%.
- Svenska delen av verksamheten ökade till 201,4 (11,3) MSEK, en ökning med 1 682%.
- Kinesiska delen¹ ökade omsättningen till 122,6 (48,8) MSEK, en ökning med 151%.
- Koncernens rörelseresultat (EBIT) uppgick till 49,1 (5,2) MSEK.
- Koncernens resultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 88,25 (17,6) MSEK.
- Koncernens resultat efter skatt uppgick till -33,2 (-15,4) MSEK. Rensat för engångs- och omstruktureringskostnader uppgick resultatet till -25,8 MSEK.
- Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 9,65 (11,3) MSEK. Medtaget försäljningen inom koncernen och övriga intäkter uppgick intäkterna till 17,2 (14,3) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -0,61(-0,4) SEK.
- Kassaflödet uppgick till 55,3 (1,6) MSEK.

¹ Se kommentar under avsnittet Omsättning och resultat.

Fjärde kvartalet 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 90,7 (18,2) MSEK.
- Periodens rörelseresultat (EBIT) uppgick till 10,9 (5,6) MSEK.
- Kassaflödet för perioden uppgick till 8,8 MSEK.

Efter rapportperiodens utgång

- Förvärv av majoritetspost i Merasol AB. Ett B2B solenergiföretag med bas i Göteborg.
- Förvärv av Soldags i Sverige AB. Ett försäljningsbolag riktat mot privatmarknaden.
- Förvärv av majoritetspost i Takorama AB. Ett takföretag med solambitioner och med bas i Ljungskile
- Castellum och HSB lägger order värda total 23,5 MSEK till dotterbolagen Swede Energy och Merasol.
- Niclas Lundin utses till ny CFO och tillträder den 25 mars 2020.
- ASRE skriver samarbetsavtal med Rural Credit Cooperation i Hebi provinsen, som fullt utbyggt under avtalstiden beräknas ge drygt 366 MSEK under avtalsperioden.
- ASRE skriver avtal om två större affärer som beräknas ge 77,4 MSEK under avtalstiden.
- ASAB skjuter upp planerad obligationsemission med Nordea och DNB på grund av Covid19.

Läs hela bokslutskommunikén som bilaga eller via länk:
<https://soltechenergy.com/investerare/finansiella-rapporter-kalender/>

För mer information kontakta:

Stefan Ölander, VD Soltech Energy Sweden AB (publ) Tel: 070-739 80 00. E-post:
stefan.olander@soltechenergy.com.

Informationen i detta pressmeddelande är sådan som Soltech Energy Sweden AB (publ) ska offentliggöra enligt EU:s förordning nr 596/2014 om marknadsmissbruk. Informationen lämnades genom ovanstående kontaktpersons försorg för offentliggörande den 27 februari 2020 kl. 11.00 CET.

VD har ordet

Bäste aktieägare och investerare!

Vi är ett tillväxtföretag med stora mål

Vi är ett uttalat tillväxtföretag och jämfört med 2018 levererar vi 503 procents tillväxt på koncernnivå och 1 682 procents tillväxt om vi endast ser på den svenska verksamheten. Men ännu visar vi inte vinst på sista raden. Ett stort skäl till det är att vi har stora engångskostnader för att bygga rätt plattform för vår expansion. Vi måste investera för att bygga en bas som ska klara av våra högt ställda mål. En annan starkt bidragande orsak är att vi har för höga kostnader för att ta in kapital till vår verksamhet i Kina och sedan höga löpande räntekostnader. När vi byggt klart vår plattform för framtiden och då vi lyckats sänka finansieringskostnaderna kommer resultatet bli bättre. När vi sedan lägger till en ökad affärsvolym samt ökade synergieffekter inom koncernen tror vi på ett bra resultat framöver.

Dubblad aktiekurs och antalet aktieägare

När vi sammanfattar 2019 är det utan tvekan vårt mest spännande år någonsin. Glädjande för alla aktieägare är att vår aktiekurs mer än fördubblats under året. Vi är dessutom riktigt stolta över det förtroende alla våra nya aktieägare givit oss. Under 2019 har nämligen antalet aktieägare ökat från runt 15 000 till cirka 32 000 st. För våra ägare har vi under året uppvisat en stark tillväxt i våra affärer i Kina och inte minst ett bra resultat av vår förvävsstrategi i Sverige.

Solenergimarknaden är unik

Det är få förunnat att verka i en bransch som i Sverige förväntas att dubblas årligen. Även i det globala perspektivet är den årliga tillväxten god och uppgår till cirka 20 procent. Att vi dessutom verkar i solenergibranschen som gör gott för världens klimat är verkligen det som får oss att kämpa vidare för att uppnå våra mål. Vi på Soltech, precis som våra aktieägare, vill få en god avkastning på vår investering och samtidigt göra gott för klimatet.

Solenergimarknaden är i en uppbyggnadsfas och med många bolag som säljer standardpaneler pressas priserna vilket minskar marginalerna. Inom segmentet för standardpaneler satsar vi på volym för att fortsatt vara en av de största på marknaden. Som kronan på verket har vi våra byggnadsintegrerade tak och vägghälsor där vi har bättre marginal. Här jobbar vi bland annat med Vattenfall som samarbetspartner.

En kombination av standard och våra integrerade paneler kommer att bana vägen för god framtida lönsamhet. Under hösten 2019 offentliggjorde vi vårt mål om att nå 4,7 miljarder kronor i omsättning inom fem år (2024). Det är ett aggressivt mål men fullt nåbart med vår uttalade förvävsstrategi, starka organiska tillväxt, våra egna byggnadsintegrerade produkter och en kraftigt växande marknad i Sverige och internationellt.

Soltech har alltid varit ett bolag med många små aktieägare och det är något vi är stolta över och värnar om. Samtidigt vore det ett styrkebesked att ha ett antal institutionella investerare i ägarkretsen. Sedan hösten 2019 har vi märkt ett ökat intresse från denna grupp både på hemmaplan, men även från internationella investerare. Vi kommer i linje med detta undersöka olika finansieringskällor under året för att skapa förutsättningar att uppnå våra expensionsmål.

Förvävsstrategin gav fem nya dotterbolag

Under senhösten 2018 lanserade vi vår förvävsstrategi för att skapa en starkare plattform av affärer i Sverige. Både för våra egna estetiska och byggnadsintegrerade produkter men även för att ta vår del av den stora marknaden för utanpåliggande standardsolceller. Under kvartal ett förvärvade vi majoriteten av Nyedal Solenergi, NP Gruppen och Swede Energy. Med hjälp av vår lyckade företrädesemission i maj/juni 2019 fortsatte vi arbetet och i september förvärvade vi resterande 49 procent av Nyedal Solenergi. Precis innan jul förvärvade vi Soldags och Merasol, där vi tillträdde som ägare den 2 januari, 2020. Vi inleder 2020 års förvärv med att den 25 februari presentera förvärvet av 70 procent av Takorama AB som vi tillträder 2 mars.

Transformationen av traditionella branscher är samhällsförändrande

Vi drivs av att göra bra affärer som bidrar till en god miljö. Att vara med och transformera traditionella branscher är en ny dimension som vi börjat med under året. Det är en stor tillfredsställelse för oss och för medarbetarna på traditionella takföretag, fasadföretag, elektriker mfl. att utveckla sina företag mot ett mer miljönriktat håll. Med Soltechs finansiella och kunskapsmässiga stöd blir dessa företag hållbara framtidsföretag genom att addera solenergilösningar till sitt erbjudande. Med denna strategi förändrar vi samhället på riktigt. Takorama är årets första exempel på det.

Vår verksamhet i Kina

Advanced Soltech som ger ut gröna obligationer i Sverige för att finansiera utbyggnaden av solenergianläggningar i Kina har växt från 91 megawatt (MW) till 139 MW per årsskiftet 2019. Vår nya tillväxtplan om en gigawatt (GW) fullt anslutet till nätet 2024 ligger fast.

Detta motsvarar ungefär effekten hos en kärnreaktor i Forsmark. Angående Coronavirusets utbrott är det vår bedömning i dagsläget att det kommer att påverka Advanced i en begränsad omfattning.

Listning av Advanced Soltech (ASAB)

För att bistå med den planerade listningen av ASAB på Nasdaq First North Growth Market under första halvåret 2020 har ASAB mandaterat Carnegie Investment Bank och DNB Markets som rådgivare. Listningsprocessen är pågående och följer planen. Alla aktieägare i Soltech kommer i god tid få information om listningen per brev.

Ny grafisk profil och hemsida

I december månad bytte moderbolaget grafisk profil samtidigt som en ny modern hemsida lanserades. Vår strategi är att denna nya profil ska användas av alla dotterbolag i koncernen, men

dessa kommer att behålla sina befintliga namn. Med en gemensam grafisk profil skapar vi en starkare varumärkeskännedom vilket gynnar oss både i försäljnings- och rekryteringsarbetet.

Vi står inför det stora genombrottet

Vi har kommit en bit in på detta spännande år och planen är att expandera kraftigt på en marknad som verkligen står inför sitt genombrott. Vi har drivet, resurserna, produkterna och timingen på vår sida. Välkommen att följa med på resan.

*Med vänliga hälsningar,
Stefan Ölander, VD*

Om Soltech Energy Sweden AB (publ)

Soltech är en helhetsleverantör som både utvecklar, säljer, installerar och optimerar solenergilösningar för våra kunders behov. I koncernen ingår dotterbolagen Advanced Soltech Sweden AB (publ) där den kinesiska satsningen bedrivs, Soltech Sales & Support, NP-Gruppen, Swede Energy Power Solutions, Merasol, Soldags och Takorama. Soltech Energy Sweden AB (publ), handlas på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet SOLT och har cirka 32 000 aktieägare. Bolagets Certified Adviser är Erik Penser Bank. Telefon: 08-463 83 00. Email: certifiedadviser@penser.se. För mer information se: www.soltechenergy.com