

GÅR IN I 2020 MED STARKA FINANSER OCH EN STABIL PLATTFORM ATT VÄXA IFRÅN

Vår vision har allt sedan starten 2015 varit att digitalisera förrådsbranschen och att ligga i framkant av utvecklingen. På fyra år har vi blivit en av Sveriges ledande aktörer inom self storage. Det har vi lyckats med tack vare en tydlig tillväxtstrategi. Vi har nu implementerat digitalisering och automatisering inom hela vår verksamhet, vilket ger oss ökad skalbarhet och en stabil plattform som vi kan fortsätta att växa ifrån.

Förrådsbranschen har traditionellt varit individberoende med bemanning på varje enskild anläggning. De operativa kostnaderna har varit konstanta per anläggning, utan skalfördelar. Det som skiljer oss från andra self storage-bolag är att vi i större utsträckning använder digitala lösningar och automatisering, vilket möjliggör en mer effektiv central bemanning av våra anläggningar. Det gör oss mer konkurrenskraftiga och möjliggör en bättre lönsamhet per anläggning. Vår ambition är att öppna tre till fem nya anläggningar varje år, så denna fördel kommer att öka med tiden.

”I linje med vårt tillväxtmål har vi under 2019 öppnat tre nya anläggningar i Borås, Malmö och Vallentuna.”

Vi har gjort betydande investeringar i en teknisk plattform och en central organisation. Vår affärsmodell bygger på skalbarhet och avkastningen på denna investering kommer att öka genom att vi ökar vår portfölj av anläggningar. I linje med vårt tillväxtmål har vi under 2019 öppnat tre nya anläggningar i Borås, Malmö och

Vallentuna. Vi har även förvärvat eller tecknat avtal om förvärv av fyra nya fastigheter i Farsta, Mölndal, Uppsala och Vällingby. Dessutom har vi en stark pipeline av potentiella nyetableringar.

Vår tillväxt skall dock ske disciplinerat med fullständig kontroll över våra byggkostnader – därav målet om tre till fem nya anläggningar per år. Denna ambition säkerställer också att vi har tillräckliga resurser för marknadsföring och försäljning, vilket gör att en ny anläggning kan ge positivt kassaflöde snabbare. Tre till fem nya anläggningar per år innebär att vi i genomsnitt tillför cirka 10 000 kvadratmeter uthyrningsbar yta i kapacitet varje år. Under 2019 tillförde vi drygt 8 300 kvadratmeter. För 2020 kommer redan beslutade projekt att innebära en ökning om drygt 9 700 kvadratmeter uthyrningsbar yta i tillägg till våra nuvarande 53 400.

Under 2019 ökade intäkterna med 25 procent jämfört med föregående år. Ökningen är en effekt av både ökad beläggning och högre pris på våra befintliga anläggningar samtidigt som vi adderade ny kapacitet. Vi ser hur intäkterna fortsätter att öka snabbare än rörelsekostnaderna. Bruttomarginalen för jämförbara anläggningar har ökat med hela 50 procent jämfört med föregående år och antal anställda har minskat från 35 till 30 under året. Det är tydliga exempel på de skalfördelar som finns i vår affärsmodell samtidigt som anläggningarna uppnår en högre mognadsgrad.

MÅLUPPFYLLNAD 2019

+3

Nya anläggningar

+8 300

Kvm uthyrningsbar yta

+25%

Omsättning

"Vår affärsmodell bygger på skalbarhet och avkastningen på denna investering kommer att öka genom att vi ökar vår portfölj av anläggningar."

Våra satsningar inom marknadsföring, både digital och traditionell, fortsätter. Vi har också vidareutvecklat vår webbplats och ser en ökad och mer kvalitativ trafik med en högre grad av konvertering. I dagsläget gör mer än 30 procent av våra nya kunder sina avslut, det vill säga tecknar kontrakt, på hemsidan. Vi erbjuder idag nästan alla betalningsformer och det senaste tillskottet var betalningar via Swish.

Vi har under året, som en förberedelse inför börsintroduktionen, renodlat balansräkningen och kraftigt förstärkt bolagets finansiella ställning. Nu när vi är ett noterat bolag öppnar sig även nya möjligheter till andra former av finansiering, vilket kommer att stödja vår tillväxt. Soliditeten vid årets utgång är hela 37 procent jämfört med 29 procent vid årets ingång.

Sverige är fortfarande en omogen marknad med betydande tillväxtpotentialer. Urbanisering, trångboddhet och en ökad befolkningsmobilitet driver efterfrågan i förrådsbranschen. Digitalisering, tillgänglighet och anläggningarnas placeringar gynnar oss som uppstickare i branschen. Dessutom känner allt fler personer till vårt varumärke och vi jobbar stenhårt på att vara det mest attraktiva alternativet på marknaden.

Vi uppnådde flera viktiga milstolpar under 2019 och vi går in i 2020 med både starka finanser och en stabil plattform som vi kan fortsätta att växa ifrån. Vi följer utvecklingen avseende Covid-19 och utvärderar kontinuerligt hur det kan komma påverka oss. Historiskt har det visat sig att self storage-branschen har en bra motståndskraft i nedåtgående konjunktur och än så länge har effekterna på vår verksamhet varit mycket begränsade. Vi rustar oss dock inför en osäker framtid genom att minska våra kostnader och stärka vår likviditet.

Vår affärsmodell med central bemanning gör oss mindre sårbara då vi kan betjäna våra 23 anläggningar från en plats. Dessutom använder vi i större utsträckning än våra konkurrenter digitala lösningar och automatisering. Det gör oss mer konkurrenskraftiga och möjliggör en bättre lönsamhet per anläggning. Denna fördel kommer att öka i takt med att vi öppnar fler anläggningar.

Fredrik Sandelin

Stockholm i april 2020

