

VIBROSENSE: RAPPORTKOMMENTAR Q3'24/25

VibroSense redovisade en nettoomsättning om 0,75 MSEK (0,47) i kvartalet, vilket var en ökning med 59,1% y-o-y. EBIT uppgick till -1,24 MSEK (-2,21), vilket innebar en minskad förlust i jämförelse med samma kvartal föregående år. Det fria kassaflödet uppgick till -1,44 MSEK (-2,07) och kassan vid kvartalets utgång uppgick till 8,8 MSEK.

Stabil intäktsökning och stark kostnadskontroll

VibroSense uppvisade stark tillväxt under kvartalet, där omsättningen steg med 59,1% jämfört med samma period föregående år. Vd Tarik Cengiz lyfte att den positiva utvecklingen troligen är ett resultat av ökad kännedom om teknologin och starkare relationer med vårdaktörer. Även om tillväxten fortfarande sker från låga nivåer, tyder utvecklingen på att bolagets strategi börjar att ge effekt. Förlusten minskade samtidigt y-o-y, vilket till stor del beror på en lägre kostnadsbas. Rörelsekostnaderna har minskat tre kvartal i rad och kassapositionen är fortsatt god. Bolaget har en nettokassa om cirka 8,8 MSEK och inga räntebärande skulder. Med god kostnadskontroll, stark kassa och potentiellt nytt kapital från teckningsoptioner, är bolaget finansiellt rustat för kommande steg i kommersialiseringsresan.

Distributionsstrategi i fokus

VibroSense har ställt om sin strategi från direktförsäljning till att i högre grad arbeta genom distributörer och samarbetspartners. Under kvartalet har bolaget tecknat nya avtal i Norge, Finland samt Singapore och Hongkong, där bolaget även mottagit en första order i Hong Kong. Fokus ligger nu på att bygga upp ett nätverk av distributörer i prioriterade regioner, däribland Europa, MENA och Asien. Samtidigt utvärderas möjligheten att använda OEM-lösningar och white label-strategier, vilket kan skapa skalbarhet med begränsade egna resurser. Denna förändrade strategi är central för att hålla nere kostnadsbasen.

Kina en potentiell gamechanger

Den viktigaste triggern på kort sikt är det förväntade regulatoriska godkännandet i Kina. Besked från myndigheten NMPA väntas senast i juni 2025 och möjliggör då lansering. Ett bindande avtal om leverans på 3,8 MEURO över tre år finns redan på plats med kinesiska UMCARE. Försäljningsstart i Kina under andra halvåret 2025 skulle innebära ett tydligt genombrott för VibroSense och är ett avgörande steg i bolagets kommersialiseringsresa.

Outlook

VibroSense står inför att exekvera på sin strategi för att öka försäljningen framgent. Bolaget har knutit till sig flera partners på kort tid, och inom kort väntas besked från NMPA. I vårt huvudscenario räknar vi med att försäljning inleds i Kina under H2'25, alltså i inledningen av VibroSense räkenskapsår 2025/26. Uppfylls våra estimat ser vi en betydande uppsida om 174,0% på 2026/27E efter det att vi tagit hänsyn till utnyttjande av utestående teckningsoptioner. VibroSense har ingen historik av lönsamhet och det återstår för bolaget att bevisa sin affärsmodell. Investerare bör vara medvetna om att utfallsintervallet är brett och att risken och uppsidan är hög.

Läs hela analysen här!

För mer information, vänligen kontakta:

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll riktar vi oss främst till retailinvesterare.