

ANALYS Ferroamp: Urstark försäljningstillväxt

För tredje kvartalet i rad redovisade Ferroamp nytt försäljningsrekord. På kort sikt ser ledningen dock en inbromsning i marknaden och sätter lönsamhet i fokus. Analysguidens motiverade värde justeras till 25 kr.

Kraftig försäljningsökning och resultatförbättring

Nettoomsättningen för Q2 landade på 143 mkr (52), en tillväxt om 173% jämfört med samma kvartal föregående år. Det var högre än Analysguidens förväntningar vid 120 mkr. Rörelseförlusten minskade marginellt och kom in på 7,7 mkr (7,8), också bättre än våra förväntningar vid 19,5 mkr. Aktiverade kostnader uppgår till 15 mkr (12). Bruttomarginalen stärktes till 27% exklusive spotkostnader (24% inkl.). En gynnsammare produktmix med högre försäljning av EnergyHub-14 samt genomförda kostnadsbesparingar inom produktion förklarar förbättringen. Bolaget planerar inte att göra mer spotinköp och framåt kommer kostnaden minska i takt med att gamla lagerförda komponenter [EP1] (#_msocom_1) rullas ut. Tillsammans med en förbättrad bruttomarginal samt tidigare kommunicerade prisökningar som ger effekt under hösten borgar det för fler resultatförbättringar.

Inbromsande efterfrågan – lönsamhet är fokus

Vid utgången av 2022 uppgick orderstocken till 350 mkr varpå majoriteten bestod av den lönsammare villaversionen. Försäljningen framåt blir svårbedömd eftersom ledningen inte kommenterar orderingång eller uppdaterad orderstock. Efter första halvåret 2023 uppgick nettoomsättningen till 238 mkr och vår bästa gissning är att den gamla orderstocken i skrivande stund bör ligga runt 100–150 mkr. Framgent guidar dock ledningen för en inbromsning i marknaden. Det förklaras främst av säsongsvariationer, lägre elpris samt det allmänna konjunkturläget. Ferroamp är ett tillväxtbolag med starka trender i ryggen men det är inte gratis och bolaget behöver kontinuerligt investera i såväl produktutveckling som organisation. Under första halvåret 2023 har 30 mkr investerats i produktutveckling och antalet medarbetare är uppe i 86 (68). Bolaget fokuserar på att förbättra lönsamheten framgent genom kostnadseffektiviseringar, ny design och utbyte av elektronikkomponenter bland produkterna för att minska kostnaden samt utveckling av en ny generation produkter. Allt detta för att driva lönsam tillväxt framöver.

Ambitiös målsättning – motiverat värde vid 25 kr

Fritt kassaflöde för det första halvåret 2023 uppgick till -90 mkr och kassan vid periodens slut summeras till 258 mkr, stärkt av en övertecknad företrädesemission i våras. Kassan ska användas till att stärka rörelsekapitalet, fortsatt produktutveckling samt lansering av ett B2B-erbjudande inom frekvensstödttjänster. Ambitionen är att växa kraftigt och vid utgången av 2026 ska försäljningen uppgå till minst 1,7 mdkr med en ebitda-marginal som lägst vid 15%. Det motsvarar en CAGR om 70% från 2022–2026. Efter rapporten gör vi vissa prognosjusteringar och sänker våra försäljningsantaganden för 2023–2025 med 17, 11 och 5 procent. Vi förväntar oss att rörelseresultatet förbättras framgent och uppgår till -69, 1 och 44 mkr för perioden 2023–2025. Utvecklingen förväntas främst drivas av en bruttomarginal som stiger till 35% vid utgången av 2025. Motiverat värde sätts vid 25 kronor (26).

Ladda ner och läs den fullständiga analysen i PDF-format här:

<https://www.aktiespararna.se/analyser/ferroamp-urstark-forsaljningstillvaxt>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

Läs mer här: <https://www.aktiespararna.se/analysguiden>

Bifogade filer

[ANALYS Ferroamp: Urstark försäljningstillväxt](#)