

VIBROSENSE: RAPPORTKOMMENTAR Q2'24/25

VibroSense redovisade en nettoomsättning om 0,46 MSEK (0,57) i kvartalet, vilket var en minskning med 18,0 procent y-o-y. EBIT uppgick till -1,02 MSEK (-1,89), vilket innebar en minskad förlust i jämförelse med samma kvartal föregående år. Det fria kassaflödet uppgick till -1,16 MSEK (-1,98) och kassan vid kvartalets utgång uppgick till 10,3 MSEK.

Ökat kommersiellt fokus för VibroSense

I september tillträdde Tarik Cengiz som vd för VibroSense. Han har lång erfarenhet inom medicinteknisk försäljning och kommer senast från rollen som Global Sales Director på Arcoma. Under Cengiz ledning kommer bolaget att stärka sitt kommersiella fokus och satsa på partnerskap med OEM och distributörer, anpassat efter varje marknad. VibroSense kommer under 2024–2025 fokusera på affärsmodell, lönsamhet och marknadsförberedelser i Kina.

Två strategiska partnerskap och godkännande i Kina närmar sig

VibroSense har nyligen tecknat två distributionsavtal i linje med strategin att gå från direktförsäljning till partnerskap. LifeMed täcker den finska marknaden, medan QST Technologies fokuserar på Singapore och Hongkong, där de redan fått en första order från Duchess of Kent Children's Hospital. Enligt VD Tarik Cengiz kan distributionsförsäljningen ta tid att etablera. Den stora försäljningstriggern är marknadsgodkännandet i Kina i april, varefter försäljningen startar. Bolaget har redan en order om 3,8 MEUR från UMCARE.

Välfylld kassa och ny strategi

VibroSense genomförde nyligen en nyemission och tillfördes cirka 10,0 MSEK efter emissionskostnader. Nettolikviden ska användas till att bland annat öka satsningarna på försäljning och marknadsföring av VibroSense Meter® II på befintliga marknader. Utöver detta planerar bolaget att öka antalet aktiviteter för att nå ut till nya länder och marknader, vilket ska accelerera försäljningen. VibroSense har redan påbörjat en utvärdering av ytterligare två till tre nya marknader för lansering av VibroSense Meter® II. Bolaget kommer fortsätta att fokusera på utländska samarbetspartners för att marknadsföra produkten VibroSense Meter® II internationellt.

Outlook

VibroSense har en god finansiell ställning för att kunna exekvera på sin strategi för att öka försäljningen framgent. I vårt huvudscenario räknar vi med att försäljning inleds i Kina under H2' 25, alltså i inledningen av VibroSense brutna räkenskapsår 2025/26. Uppfylls våra estimat ser vi en betydande uppsida om 75,8 procent på 2026/27E efter det att vi tagit hänsyn till utnyttjande av utestående teckningsoptioner.

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. Analyserna skiljer sig från mängden och syftar till att vara förklarande, vilket gör innehållet enklare att förstå och tillgängligt för alla.