

## VIBROSENSE: RAPPORTKOMMENTAR Q1'24/25

VibroSense redovisade en nettoomsättning om 0,43 MSEK (0,55) i kvartalet, vilket var en minskning med 21,1 procent y-o-y. EBIT uppgick till -1,25 MSEK (-1,59), vilket innebar en minskad förlust i jämförelse med samma kvartal föregående år. Fritt kassaflöde uppgick till -1,67 MSEK (-1,43) och kassan vid kvartalets utgång uppgick till 11,4 MSEK.

### Tillväxtplaner

I september tillträdde Tarik Cengiz som ny VD i VibroSense. Cengiz har gedigen erfarenhet från försäljning inom medicinteknik och kommer senast från tjänsten som Global Sales Director på Arcoma. I presentationen i samband med rapporten uppgav Cengiz tre fokusområden för 2024–2025 för VibroSense: affärsmodell, lönsamhet och förberedelse inför marketing i Kina. Bolaget ska ha ett ökat kommersiellt fokus och bolaget kommer att fokusera på partnerskap via OEM och distributörer beroende på marknad.

### Pengar i kassan och siktet mot Kina och nya marknader

VibroSense genomförde i förgående kvartal 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 att fokusera på utländska samarbetspartners för att marknadsföra produkten VibroSense Meter® II internationellt, där en viktig faktor blir att hitta en eller flera partners för distribution och försäljning. Den viktigaste faktorn i närtid blir att erhålla det regulatoriska godkännandet i Kina och inleda försäljning tillsammans med UM Care på den kinesiska marknaden. Det regulatoriska godkännandet beräknas erhållas i april 2025.

### Outlook

VibroSense har stärkt sin finansiella ställning för att kunna exekvera på sin strategi för att öka försäljningen framgent. Nettokassan om 11,4 MSEK är nu större än hela bolagets börsvärde. 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 uppsida om 181,0 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. Det gör innehållet enklare att förstå och tillgängligt för alla.