

Sensor Alarm: Stockpicker intervjuar VD Martin Norsebäck

Stockpicker fick en pratstund med Sensor Alarms VD Martin Norsebäck med anledning av den pågående företrädesemissionen och om vad som är på gång i bolaget.

Kan du först snabbt beskriva Sensor Alarm och Er verksamhet för de som inte känner till er sedan tidigare?

– Vi är ett snabbväxande SecTech-bolag som har utvecklat en marknadsunik larmplattform. I nuläget finns vi etablerade i Sverige och Norge men vi blickar mot fler marknader, då vårt larm kan användas överallt i Europa. Det unika i vår plattform är vår möjlighet att kombinera olika larmtekniker med vår mjukvara vilket ger en målgrupp, partner, en skräddarsydd larmlösning till ett förmånligt pris. Vi har lyckats skalat bort många av de kostnadströsklar som man hittar hos de stora traditionella bolagen, bland annat tack vare den väldigt enkla installationsprocess av våra larm, där användaren kopplar upp systemet utan problem och således inte är i behov av hjälp från en installatör.

Idag erbjuder vi anpassade larmlösningar mot villa/lägenhet, fritidshus, företag, BRF:er samt industri. Vår plattform är byggd för att kunna distribuera larm i samma försäljningskanaler som de traditionella hemlarmsbolagen men även i retailkanalen och via grossister och återförsäljare. Nytt är också att vi nu ansluter franchisetagare som får agera som egna larmbolag, bygga en egen affär, och får ta del kundernas månadsintäkter. I dessa fall agerar vi mer som ett produktbolag och systemtjänstebolag. Vi har idag kanske den bredaste produktportföljen samt den bredaste distributionsstrategin utav alla larmbolagen på den nordiska marknaden vilket vi tror är den mest effektiva vägen till snabb tillväxt.

Ni har nu snart varit på börsen i ett år. Ni har ingått en del avtal och samarbeten. Kan du välja något case som är extra intressant och utveckla ditt resonemang kring det?

– Vi har etablerat ett flertal riktigt intressanta samarbeten i starten av 2022. Jag tänker här vara lite fräck och välja ut två av dessa. Det första är ett samarbete med Caran Club där vi tagit fram ett skräddarsytt campinglarm. Campingmarknaden i Norden och i norra Europa är mycket stor och efterfrågan på smarta säkerhetsprodukter för husbilar och husvagnar är stor. Vårt campinglarm, som inte kräver installation på en verkstad men samtidigt ger ett av marknadens mest omfattande skydd har fått stor uppmärksamhet utan att vi hunnit göra särskilt mycket marknadsföring. Jag har tidigare inte varit med om en produktlansering där kunder innan lansering har bokat upp sig för produkten. Caravan Club är en fantastisk medlemsorganisation som jag har följt i många år och en perfekt partner att skapa ett skräddarsytt campinglarm med. Vi har nu också fått intresse från återförsäljarledet av campingutrustning som kommer att distribuera vårt larm.

Ett annat samarbete som jag måste lyfta fram är med Elkapsling som är ett av de ledande bolagen inom infrastrukturskåp, fiberskåp mm. Vi har tillsammans med dem lanserat ett av det mest omfattande men och förmånligaste larmen för denna bransch. Detta är också en stor marknad som sträcker sig över hela Europa. Industrilarm är ett område som vi kommer att fokusera mer på vilket är en viktig del av vår tillväxtstrategi.

Just nu genomför ni en företrädesemission som initialt kan tillföra bolaget ca 14,8 MSEK, där ca 81% redan är säkrat genom teckningsförbindelser och garantiåtaganden. Vad ska ni använda likviden till?

– Att stärka likviditeten är viktig för ett bolag som oss som både är ett tillväxtbolag men också som ett tillverkande bolag. Att vara ett tillverkande bolag har verkligen varit utmanade under pandemin där tillgången på komponenter varit extremt ansträngt vilket också drivit upp priserna. Vi har som många andra bolag tvingats köpa på oss större lager än vi önskat för att kunna säkra vår produktion av vår nya plattform vilket skadat vår likviditet.

Nu kan vi äntligen blicka framåt och vi kommer att använda likviden till att investera i alla nya säljkanaler som vi nu påbörjar vår försäljning igenom. Vi behöver också stärka upp vår organisation på de nyckelroller som vi idag köper in på konsultbasis. Dessa roller finner vi inte minst inom IT men även roller i försäljningsorganisationen. Därtill krävs det resurser för att bemöta den efterfrågan som finns från grossister och återförsäljare på de marknader där vi ännu inte är etablerade.

Hela intervjun och övrigt material hittas på Stockpickers sajt via direktlänken

<https://www.stockpicker.se/home/intervjuer/stockpicker-intervjuar-martin-norseback-vid-sensor-alarm> och på www.stockpicker.se

DISCLAIMER: Detta material har sammanställts av Stockpicker i informationssyfte och ska inte ses som rådgivning. Innehållet har grundats på information från allmänt tillgängliga källor vilka bedömts som tillförlitliga. Sakinnehållets riktighet och fullständighet liksom lämnade prognoser och rekommendationen kan således inte garanteras. Stockpicker lämnar inte i förväg ut slutsatser och eller omdömen i materialet. Åsikter som lämnats i materialet är analytikerns åsikter vid tillfället för upprättandet av materialet och dessa kan ändras. Det lämnas ingen försäkran om att framtida händelser kommer vara i enlighet med åsikter framförda i materialet.

Stockpicker frånsäger sig allt ansvar för direkt eller indirekt skada som kan grunda sig på detta material. Placeringar i finansiella instrument är förenade med ekonomisk risk. Att en placering historiskt haft en god värdeutveckling är ingen garanti för framtiden. Stockpicker frånsäger sig därmed allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av materialet.

Vid frågor, kontakta:

Mats Ahlskog, VD Stockpicker AB

Telefon: 08-52504762

Om Stockpicker AB

[Stockpicker](#) har levererat aktietips, analyser och nyheter sedan 1997. Vi är ett oberoende analyshus och unika på den svenska marknaden. Vi analyserar aktier och fonder som är värda att äga, både på kort och lång sikt.

Bifogade filer

[Sensor Alarm: Stockpicker intervjuar VD Martin Norsebäck](#)