

ASTG Advanced Stabilized Technologies Group

Advanced Stabilized Technologies Group AB (ASTG)
Org.nr 556943 - 8442

Pressmeddelande
19 februari, 2020
(NSME : ASTG)

Bokslutskommuniké 2019

ASTG levererar positiv EBITDA för andra kvartalet i rad

ASTG har släppt sin bokslutskommuniké för 2019 och visar växande intäkter och en fortsatt positiv EBITDA för Q4.

[Klicka här](#) för att se intervju med VD, Carsten Drachmann

Q4 2019: Oktober - December 2019 (samma period föregående år)

- Nettoomsättningen uppgick till 13,1 MSEK (3,4 MSEK)
- Rörelseresultat före avskrivningar och övriga kostnader (EBITDA) till 0,5 MSEK (-3,1 MSEK)
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -7,2 MSEK (-4,3 MSEK)
- Resultat per aktie uppgick till -0,56 SEK (-0,59 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -5,7 MSEK (-0,5 MSEK)

Helår 2019: Januari - December 2019 (samma period föregående år)

- Nettoomsättningen uppgick till 34,8 MSEK (6,8 MSEK)
- Rörelseresultat före avskrivningar och övriga kostnader uppgick till -4,0 MSEK (-11,0 MSEK)
- Resultat efter finansiella poster uppgick till -15,5 MSEK (-13,6 MSEK)
- Resultat per aktie uppgick till -1,21 SEK (-1,86 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till - 21,9 MSEK (-8,4 MSEK)
- Styrelsen föreslår ingen utdelning för året 2019

VD-ord

Kära Aktieägare och Investorer,

Vilket fantastiskt år av positiva förändringar detta har varit för ASTG. Jag har verkligen uppskattat att arbeta och interagera med våra anställda och kunder, liksom med våra aktieägare och styrelsen, under de senaste 7 månaderna. Jag vill också ge en eloge till ett brett spektrum av partners som har hjälpt oss att skapa våra många förändringar under 2019. Vad avser er aktieägare vet jag att många av er har varit väldigt lojala under alla år, och för ASTG:s räkning tackar jag för den lojaliteten. Det är min tydliga avsikt och mitt åtagande att göra allt jag kan för att skapa en miljö som främjar starka resultat, nu och i framtiden, för alla våra intressenter.

Låt mig lyfta fram några av våra viktigaste framsteg och förändringar som skedde under 2019, inklusive den senaste utvecklingen under de första veckorna i 2020.

Kundorder

- Vi fick ytterligare beställningar om 20 MSEK för våra maritima antenner, vilket ökade den totala ordern från vår israeliska kund till en bra bit över 60 MSEK
- Efter flera års arbete har vi nu ett betydande avtal för AIMS-verksamheten med en stor försvarsentreprenör

Finanser

- Omsättningen för 2019 är 34,8 MSEK, betydligt högre än tidigare år
- Vi hade vårt första positiva EBITDA-kvartal i företagets historia under Q3 2019
- Vi följde just upp det med ytterligare ett positivt EBITDA-kvartal under Q4 2019
- Vi är skuldfria sedan slutet av december 2019

Verksamhet & Produktkvalitet

- Volymproduktion av antenner är igång och vi har levererat ungefär hälften av ordern till Israel
- Vi har ett bevis på vårt produktkoncept och en kvalitetsstämpel från vår israeliska kund, vilket representerar en mycket stark referens på marknaden

Strategi & Varumärke

- Vi har skapat och delat en tydlig strategi för hur vi ska ta företaget framåt
- En ny webbplats och varumärkesbild har skapats

Förvärv

- I linje med vår strategi, som kommunicerades i november 2019, har vi nu tecknat en avsiktsförklaring för vårt första förvärv som adderar ytterligare en produktlinje till vår verksamhet

Alla dessa prestationer och ansträngningar bidrar till att skapa en grund för att bygga upp företaget och ta det till en annan nivå.

Kommentarer till Q4 rapporten

Våra leveranser till Israel fortskrider enligt plan, vilket återspeglas i intäkterna för Q4 på 13,1 MSEK, i linje med våra förväntningar.

EBITDA ligger på 0,5 MSEK, en liten förbättring jämfört med Q3 2019 med EBITDA på 0,4 MSEK. Samtidigt som vi ökade intäkterna under Q4 2019 (13,1 MSEK) jämfört med Q3 2019 (10,4), har vi också lagt till extra kostnader och resurser till organisationen för att kunna genomföra vår strategi.

Q4 innehöll ett antal extrakostnader avseende, t.ex. ny webbplats, marknadsföringsinitiativ, engångskostnader till stöd för vårt förändringsarbete och externa kostnader i samband med företrädesemissionen i nov/dec 2019. En del av denna kostnad redovisas under EBITDA (0,9 MSEK) och andra delar redovisas som Eget kapital i balansräkningen.

Vår nettovinst för Q4 (-7,2 MSEK) är lägre än både för samma period 2018 (-4,3 MSEK) och Q3 2019 (-1,2 MSEK). Detta beror främst på ett beslut om att vara försiktigare i vår avskrivningsstrategi, där vi har ändrat avskrivningsperioden för våra investeringar från 10 år till 5 år. Detta har inte återspeglats under de första tre kvartalen av 2019, och vi har beslutat att inkludera den ackumulerade förändringen för helåret 2019 i Q4, därav den högre avskrivningsnivån under Q4 på -4,8 MSEK jämfört med -2,5 MSEK ackumulerat för de första 3 kvartalen. Detta medför inga förändringar med avseende på vårt operativa resultat (EBITDA) eller kassaflöde.

På investeringssidan har vi börjat utveckla ytterligare varianter för satcomantenner som vi ser en efterfrågan för på marknaden. Varianterna avser olika prestandanivåer och antennstorlekar. Vi har också investerat i att testa våra spårningsalgoritmer och stabiliseringssystem med låga omloppssatelliter i åtanke. De totala investeringarna under fjärde kvartalet var 5,0 MSEK, vilket också är vår investering för helåret 2019 mot 6,2 MSEK för helåret 2018.

Medan kassaflödet från vår primära verksamhet var negativt under Q4 (-5,7 MSEK) bör det noteras att balansräkningen innehåller fordringar om cirka 8 MSEK på vår israeliska kund som betalades den 3 januari 2020, dvs 3 dagar efter räkenskapsåret 2019 stängdes.

Med den framgångsrika emissionen i december 2019 är företaget nu skuldfritt, vilket minskar räntorna och andra finansiella kostnader med omkring 3,3 MSEK från 2019 när vi går in i 2020.

Kommentarer till rapporten för helåret 2019

Som förväntat visar intäkterna och resultaten från 2019 en mycket stark förbättring jämfört med 2018. Intäkterna för 2019 uppgick till 34,8 MSEK (6,8 MSEK 2018) och EBITDA visade en god förbättring på -4,0 MSEK jämfört med -11,0 MSEK 2018.

Medan Q3 och Q4 uppvisade en positiv EBITDA och positiv finansiell utveckling, påverkas helårsresultatet, som väntat, fortfarande av de begränsade intäkterna (0,4 MSEK) och negativa EBITDA på -3,4 MSEK under första kvartalet 2019.

Vi öppnade räkenskapsåret 2019 med 12,5 MSEK i kortfristiga skulder, vilka nu har reducerats till noll.

Nettosumman på vårt lager (18,1 MSEK) och våra leverantörsskulder (7,3 MSEK) indikerar att vi har köpt en hel del av det material som behövs för produktion och leverans till Israel 2020. Dessa siffror återspeglar också att vi köpt in en större mängd IMU-delar till lager, för att uppnå en bättre kostnadsnivå för framtida försäljning.

Nettoresultatet av den framgångsrika emissionen, betalning av samtliga skulder och ovannämnda betalning från Israel i början av januari, gav ett kontant saldo på cirka 16 MSEK den 3 januari 2020.

2020 Strategi & Verkställande

Låt mig nämna några ord om hur jag ser 2020 och vad vi inte bara planerar att göra utan redan håller på att verkställa.

Först och främst, alla företag har möjligheter, risker och utmaningar, oavsett storlek. Framgång ligger i att förstå dessa möjligheter, risker och utmaningar och vad man gör för att mildra risken och utnyttja möjligheterna.

Låt mig först återknyta till de möjligheter och styrkor som ASTG har, med hänvisning till investerarpresentationen som finns tillgänglig på vår webbplats sedan november 2019.

1. ASTG verkar på Växande Marknader, dvs möjlighetsutrymmet växer.
2. ASTG gör affärer idag med produkter, kunder, bevis för ett fungerande koncept, IP och en positiv ekonomisk trend, vilket framgår av denna Q4-rapport.
3. Vi har beskrivit flera "megatrender" på marknaden och ASTG har tekniken och kunnandet för att konkurrera om dessa marknadstrender.
4. Vi har tillgång till en stor talangsmassa i Norden, liksom tillgång till ett stort antal företag med produkter inom trådlös kommunikation och satellitkommunikation.

Det är dessa möjligheter vi vill fokusera på och fånga för att bygga vår långsiktiga verksamhet.

När man tittar på utmaningar är det tydligt att orderingång som leder till intäkter är ett måste, och en nyckel till fortsatt framgång. Vi har en bra orderstock för 2020, men mer behövs. Det råder ingen tvekan om att avtalet för AIMS-verksamheten med den stora försvarsentreprenören kommer att skapa en mycket bra intäcksström när försäljningen till slutkunder inleds. Detta är en bra grund för de kommande åren, men vi vill göra mycket mer.

Som tidigare nämnts är visionen för långsiktig tillväxt klar och den kommer att ske genom ett antal steg. Återigen med hänvisning till strategin som publiceras på vår webbplats har vi 5 Strategiska Mål. Två av dem handlar om vad vi kommer att göra under 2020, dvs "Skala upp & Diversifiera" och "Accelerera".

Avsiktsförklaringen som nyligen undertecknades avseende en ny produkt/teknologi, COTM (Comms on the Move for Land), innebär ett kryss i rutan för båda dessa strategiska mål. Vi har en bredare produktportfölj att sälja och vi har betydligt minskat utvecklingstiden för att skapa en ny produkt. Vi har synergier i vår portfölj genom programvara för stabiliseringsprodukter samt i produktions-/leveranskedjan och försäljning. COTM produkten är inledningsvis inriktad på en kommersiell marknad och vi har därmed också öppnat en ny marknad och ökat chanserna till kundbeställningar under 2020 med det utökade produktutbudet.

Vi kommer att fortsätta på "Accelerera" spåret 2020.

För 2020 har vi också vidtagit åtgärder för att investera mer i försäljning. Den 7 februari 2020 meddelade vi att vi anställer en "Chief Sales Officer" för att leda vårt övergripande försäljningsarbete. Som nämndes i pressmeddelandet är detta ett resande jobb. Vi informerade också, i ett pressmeddelande den 10 februari 2020, att vi arbetar för att ändra befintliga partneravtal beträffande försäljning för att bättre tillgodose vår strategi och ambitioner. Man kan se på det här sättet, "ingen bryr sig mer om din egen framgång än du själv". Det rätta steget för ASTG är därför att utvecklas mot att själv driva och kontrollera mer av försäljningskontakterna i detta skede av företagets utveckling.

Sammanfattningsvis, för att möta behovet av att stänga ytterligare kundbeställningar 2020, har vi utökat vår portfölj med ytterligare produkter och lösningar, vi anställer en "resande" säljchef, vi justerar nuvarande försäljningsavtal och vi kommer att fortsätta att verkställa i enlighet med vår "Accelerera"-strategi.

2020 Utblick

Vi har en orderstock för 2020 på cirka 29 MSEK från Israel. Det är rimligt att förvänta sig att vi kommer att se fler beställningar från Israel på reservdelar och kanske extra antenner under året. Dessutom förväntar vi oss att ingå ett serviceavtal (SLA) med kunden för att säkerställa fortsatt underhåll och support av de levererade antennerna.

Vi har regelbundet fått beställningar av IMU under 2019, med en ökande trend mot slutet av året. Vi förväntar oss att denna trend fortsätter med befintliga kunder och vi förväntar oss också att se nya kunder komma ombord under 2020, vilket genererar extra volym och dragkraft på marknaden för AIMS.

AIMS utvecklingsavtal för en kundanpassad IMU med den stora försvarsentreprenören, som så småningom kommer att leda till volymbeställningar under kommande år, förväntas ge ett bra bidrag till intäkterna under 2020 jämfört med AIMS bidrag under 2019.

COTM produkten och teknologin, som vi har tecknat en avsiktsförklaring för, kommer med en lista på upparbetade försäljningsmöjligheter som vi måste arbeta för att stänga under 2020 tillsammans med vår nya partner, ReQuTech. Detta kanske inte ger intäkter 2020, men det kommer att hjälpa till att bygga orderstocken för 2021. Vi kommer också att arbeta med att öppna nya marknader och kunder för COTM-produkten.

Det finns bearbetade försäljningsmöjligheter mot kunder inom statlig verksamhet för vår maritima antenn, särskilt i Europa. Som jag tidigare upprepat många gånger är statliga upphandlingar svåra att förutsäga när det gäller tid för avslut, men vi vet att det finns avsikter att köpa maritima antenner som passar egenskaperna för vår produkt under de kommande åren. Vi kommer att fortsätta bearbeta dessa möjligheter både genom befintliga återförsäljare och direkt genom den säljorganisation som vi nu bygger.

Under 2020 kommer vi också att fokusera på att öka våra försäljnings- och partneraktiviteter utanför Europa, t.ex. Nordamerika och Indien.

Låt oss ta en titt på kassaflödet. Utan ytterligare beställningar och genom att bara leverera baserat på vår nuvarande orderstock, uppskattar vi att vi kan generera ett positivt nettokassaflöde från vår primära verksamhet under 2020. Detta är positivt, men vi måste fortfarande hantera behovet av arbetande kapital för att framgångsrikt kunna leverera enligt befintliga order under året. Det betyder att vi måste ha tillräckligt med kontanter för att köpa material, montera produkter och skeppa dem till kund, innan vi i vår tur får betalning från våra kunder.

I och med att vi öppnar räkenskapsåret 2020 med en bra kassabalans och genom att vi vet att vi är nettokassaflödespositiva från primärverksamheten under de kommande 12 månaderna, kan vi spendera mer pengar på nödvändiga aktiviteter för försäljnings- och affärsutveckling, samt vidareutveckling av vår teknologi och portfölj av systemlösningar.

Organisation

En nyckel för att kunna genomföra vår strategi och för vår verksamhet är att vi har duktiga människor och rätt struktur för att verkställa. Under de senaste 6 månaderna har vi särskilt adderat personer inom försäljning, mjukvaruutveckling, testning och mekanisk design.

Med avseende på försäljningsdelen är det rekryteringen av vår AIMS säljchef. Som tidigare kommunicerats fortsätter vi att investera i vår försäljningsorganisation med en ny resande CSO som kommer att täcka alla affärsenheter.

Programvaru- och stabiliseringsalgoritmerna är kärnan i företagets immateriella egendom och värde, och vi ökar våra ansträngningar för att underhålla och uppdatera programvaran och säkerställa kontinuerlig kunskap och insikt i vårt kärnvärde. Insatserna kommer exempelvis att inkludera att undersöka nya applikationer som mobil landbaserad kommunikation "Comms on the Move for Land" och för att spåra LEO satelliter.

Med avseende på ledande funktioner har vi lagt till en Chief Operating Officer för att leda den dagliga driften av verksamheten. Denna COO är också en nyckelperson för att genomföra strategin, genomföra förändringsprogram, samarbeta med kunder vid utförande av kontrakt, leda marknadsföringsinsatser och stödja marknadskommunikation.

2019 Framgångsrik Emission

Avslutningsvis vill jag tacka alla våra lojala aktieägare och nya investerare som hjälpte till att göra företrädesemissionen i december 2019 till en så stor framgång. Teckningsgraden på 198% visade på ett otroligt intresse för vårt företag och 66% tecknades av befintliga investerare. Detta resultat gör att vi verkligen kan komma igång med vårt strategiutförande. Jag vet att många av er insett att flera anställda på ASTG också investerade ytterligare pengar i företaget, vilket är ett ännu ett bevis på deras tro på vår pågående strategi och framgång.

Jag hoppas att ni har funnit detta intressant och informativt. Teamet här på ASTG är mycket motiverade och spända på att börja 2020 med betydligt bättre utgångsläge och utsikter jämfört med tidigare år.

Med allra bästa hälsningar,

Carsten Drachmann,
VD

Om Advanced Stabilized Technologies Group AB

I ASTG ingår det helägda dotterbolaget AIMS AB.

ASTG AB utvecklar, tillverkar och säljer innovativa 4-axliga stabiliserande VSAT antenner för framförallt marina installationer. AIMS AB utvecklar och säljer avancerade tröghetsensorsystem, IMU:er som är avsedda för mätning av rörelser i tre dimensioner.

Bolagets säte är i Stockholm.

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

Carsten Drachmann, CEO
e-post: carsten.drachmann@astg.se
Telefon: +45 4063 4036

Denna information är sådan som ASTG AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (MAR). Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 19 februari 2020 kl. 20.00.

Denna rapport har ej varit föremål för granskning av bolagets revisorer.