

ASTG Advanced Stabilized Technologies Group

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

Pressmeddelande

22 april, 2020
(NSME : ASTG)

ASTG årsredovisning och koncernredovisning 2019

ASTG släpper sin årsredovisning och koncernredovisning för 2019 och visar en betydande förbättring från 2018 med nettoomsättning som ökade till 34,8 MSEK från 6,8 MSEK.

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 kring förvärv under de första månaderna 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

- Nettoomsättningen 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 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 den 3 april 2020 avslutat 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.

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 intäktström 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".

Avtalet 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 2 april 2020 har vi anställt 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 i 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 förvärvat, kommer med en lista på upparbetade försäljning möjligheter som vi måste arbeta för att stänga under 2020 och 2021 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 pengar på nödvändiga aktiviteter för försäljnings- och affärsutveckling, samt vidareutveckling av vår teknologi och portfölj av systemlösningar

ASTGs huvudsakliga risk under 2020 är kopplad till kundfordringar på den Israeliska kunden. För att minska risken och säkerställa levereras enligt order har bolaget förbättrat sin produktionskapacitet, men ett område av risk som bolaget inte kunde förutse vid början av året är den risk som kopplas till Covid-19.

Trots att ASTGs verksamhet inte märkbart påverkats av effekterna från Covid-19 under Q1 2020 beslutade styrelsen den 6 april att ta in ytterligare kapital i form av ett lån om 6,5 MSEK. Detta som en försiktighetsåtgärd för att säkerställa tillräckligt rörelsekapital de kommande månaderna och motverka potentiella negativa effekter kopplade till Covid-19.

ASTG räknar med att kunna återbetala lånet under hösten när den allmänna situationen i omvärlden förväntas normaliseras.

Framgångsrik Emission december 2019

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. Företaget säljer också utvecklingsprojekt baserade på C2SAT:s antennplattform. 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, VD
E-post: carsten.drachmann@astg.se
Telefon: +45 4063 4036