

Advanced Stabilized Technologies Group AB (ASTG)
Delårsrapport januari – juni 2019
2019-08-29 09.00

DELÅRSRAPPORT

januari-juni 2019

Andra kvartalet 2019 (samma period föregående år)

- Nettoomsättningen uppgick till 10,9 MSEK (1,8 MSEK)
- Rörelseresultat före avskrivningar uppgick till -1,5 MSEK (-2,4 MSEK)
- Rörelseresultat efter avskriv. och finansiella poster uppgick till -2,7 MSEK (-2,6 MSEK)
- Resultat per aktie efter avskriv. och finansiella poster uppgick till -0,22 SEK (-0,004 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -5,9 MSEK (-3,7 MSEK)

Första halvåret 2019 (samma period föregående år)

- Nettoomsättningen uppgick till 11,3 MSEK (2,4 MSEK)
- Rörelseresultat före avskrivningar uppgick till -4,9 MSEK (-6,2 MSEK)
- Rörelseresultat efter avskriv. och finansiella poster uppgick till -7,1 MSEK (-6,8 MSEK)
- Resultat per aktie efter avskriv. och finansiella poster uppgick till -0,56 SEK (-0,01 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -10,7 MSEK -10,7 (-7,4 MSEK)

VD-ord

Till våra aktieägare

Först och främst vill jag meddela att jag är väldigt imponerad över ASTG och tacksam över förtroendet att anställas som VD för ASTG. Jag skulle nu vilja dela med mig lite av min bakgrund och min analys av ASTG och dotterbolaget AIMS AB samt om möjligheten till tillväxt på de marknader vi är verksamma.

Efter mer än 20 år i telecom, i ledande befattningar hos Philips, Nokia och Siemens samt 3 år som VD för ett IT-serviceföretag, har jag tillbringat de senaste fyra åren inom satellitkommunikationsbranschen (SatCom). Jag tycker att jag har med mig värdefulla ledarskaps erfarenheter från en bra blandning av världsledande aktörer, liksom högteknologiska mindre företag som ASTG, som behöver öka sin marknadsandel samt produkt- och serviceportfölj. Nu tar jag med mig dessa erfarenheter in i ASTG med målet att bygga ett större och mer livskraftigt företag.

Ledningens sammanfattning

Första halvåret 2019 är en vändpunkt för ASTG. Resultaten visar en bra ökning av intäkter, från 0,6 MSEK i kvartal 1, till 10,9 MSEK i kvartal 2 och EBITDA har förbättrats enligt våra förväntningar. Orderstocken på 60 MSEK innebär att vi nu går in i en period av serieproduktion med fokus på att förbättra kostnads- och bruttomarginalen för våra leveranser över de kommande kvartalen. Vi är netto kassaflöde positiva från vår primära verksamhet under de kommande tre kvartalen och med orderstocken i hand kan vi samla in det nödvändiga rörelsekapitalet för att genomföra och säkra leveransen. Vi räknar också med att återbetala befintliga kortfristiga skulder på 7,5 MSEK och förskotts betalning från kunder på 9,0 MSEK under perioden.

Från ett marknadsperspektiv är min analys att, våra varumärken, C2Sat och AIMS vänder sig till växande marknader av betydande storlek.

Efter de senaste C2Sat-leveranserna kan vi nu rikta in oss mot en större marknad och utveckla vår verksamhet inom satellitkommunikation (SatCom). Vi gör det med målet att öka vår marknadsandel genom försäljning av befintliga produkter samt med målet att öka vår potentiella marknad med hjälp av en lämplig produkt- och partnerstrategi.

För att utveckla vårt dotterbolag AIMS AB fokuserar vi nu på försäljningen av AIMS ABs produkter genom att rekrytera en försäljningsansvarig för verksamheten.

När det gäller ASTG har vi både ett kortsiktigt fokus i att skapa kundnöjdhet, lönsamhet och kassaflöde, men med tekniken till hands och trenderna på marknaderna finns det definitivt en långsiktig möjlighet att skapa ett mervärde för våra aktieägare.

Första halvåret 2019 en vändpunkt

Första halvåret 2019 har varit en vändpunkt för ASTG. Vi har färdigställt vår maritima satellitantennprodukt och skickat de första sju enheterna till vår kund i Israel. Vårt resultat för årets första 6 månader visar en betydande tillväxt från 0,6 MSEK till 10,9 MSEK jämfört med första kvartalet 2019. EBITDA har förbättrats från -3,4 MSEK under första kvartalet till -1,6 MSEK

under andra kvartalet. I slutet av juni tog vi även emot ytterligare en beställning från vår kund i Israel vilket ökade vår orderstock till mer än 60 MSEK. Orderstocken kommer att levereras över de kommande 8-10 månaderna och innebär att vi nu går in i en period av serieproduktion med fokus på att förbättra kostnads- och bruttomarginalen för våra leveranser över de kommande kvartalen.

C2Sat-verksamheten

C2Sat uppnår en viktig milstolpe

Inte bara förbättrar denna leverans våra ekonomiska resultat, den utgör också en mycket viktig milstolpe som bekräftar vår produkts funktionalitet och kvalitet. Det gläder mig att kunna säga att vi, efter många års hårt arbete och med tålmodiga investerare och aktieägare, nu har en beprövad basprodukt som vi kan marknadsföra med förtroende och vidareutveckla med nya kunder och partners.

Marknadstrender inom SatCom

SatCom (satellitkommunikation) är en växande industri med en förväntad genomsnittlig årlig tillväxt på 10% de kommande 5 åren (referens: BCC Research www.bccresearch.com och NSR (Northern Sky Research) <https://www.nsr.com/>). SatCom-branschen har flera olika marknadssegment, allt från satelliter som används i rymden, till telemetrilösningar med GPS och så kallade "markterminaler". Dessa delas vidare in i två segment; Kommersiell användning och statlig / militär användning. Markterminaler för statlig / militär användning kräver en högre nivå av kvalitet och "robusthet" för användning i påfrestande miljöer och situationer, och detta är den marknad vi just nu riktar in oss på med vårt varumärke C2Sat. Enligt NSR har den sammanlagda marknaden för alla typer av markterminaler för avancerad tillämpning (statlig och militär) ett värde på mer än 1 miljard amerikanska dollar om året. Vi uppskattar att C2Sat för närvarande, med vår nuvarande basprodukt, har tillgång till en sammanlagt marknad med ett värde av ca 30-80 miljoner USD om året, med möjlighet till tillväxt på en ännu större marknad med ytterligare produktutveckling och partnerskap.

En annan viktig trend är utvecklingen av Low Orbit Satellites (LEO) som ett alternativ till de nuvarande Geo Stationary Satellites (GEO). LEO erbjuder en högre datahastighet och lägre latens för sina slutanvändare och -applikationer jämfört med GEO, och de är även betydligt billigare att producera och sätta i omloppsbana. GEO kommer att fortsätta växa, men LEO anses vara en omvälvande utveckling i SatCom-branschen och erbjuder därför en ny affärsmöjlighet med nya affärsmodeller.

ASTG:s maritima satellitantenner innehåller en del av den teknik som krävs av de nya systemen och applikationerna som LEO använder sig av.

Utveckling av vår C2Sat-verksamhet

Idag har vi bara en kund och en bråkdel av marknaden för maritima satellitantennsystem. Även om vi har ett långsiktigt mål att fånga en ny marknadsmöjlighet med lanseringen av de nya LEO-satelliterna, kommer ASTG på kort sikt att fokusera på att öka våra marknadsandelar på den nuvarande marknaden genom vidareutveckling av våra försäljningskanaler med DataPath och genom att skapa relationer och kontrakt med större branschaktörer. Våra produkter och plattformar är också väl dokumenterade och lämpar sig till teknisk outsourcing.

Jag rekommenderar att du som läser detta tar en titt på DataPaths webbplats för att se vad de skriver om våra produkter: www.datapath.com

Därför kan C2Sat vinna nya marknadsandelar

Den nuvarande marknaden domineras i stort sett av större branschaktörer med relativt höga produktpriser. Vårt unika säljarargument är ett innovativt system på samma nivå eller bättre än dagens konkurrenter, men till ett lägre och mycket mer attraktivt pris.

AIMS-verksamhet

Marknadstrender inom IMU

Jag kommer att göra en liknande analys när det gäller AIMS, vår andra affärsenhet, även känd som IMU (Inertial Measurement Unit). Produkter av AIMS-typ har en sammanlagd marknad värd mer än 3,5 miljarder amerikanska dollar om året och med en genomsnittlig årlig tillväxt på 6 % de kommande 5 åren. (Ref: Yole Developpement). Detta är för så kallade "mellanklass" IMU'er och kan ytterligare delas upp i segment och adresserbara marknader för AIMS. Sammantaget innebär detta att vi har goda möjligheter till ytterligare försäljning av IMU'er.

De marknader vi kan rikta oss till idag är i stort sett indelade i fyra huvudsakliga tillämpningsområden;

Industri

Försvar

Kommersiell sjöfart

Kommersiell luft- och rymdfart

Ett specifikt exempel är tillämpningen av AIMS IMU i vårt eget antensystem. . Andra exempel är jordbruk, UAV (obemannade luftfartyg) och riktad borrning för offshore-sektorn (olja).

Tekniken fortsätter framåt och vi måste ständigt uppgradera och förbättra våra produkter och lösningar, vilket vi kommer att göra som en del av vårt marknads- och kundengagemang.

Försäljningsutveckling och ny försäljningsansvarig

På kort sikt kommer vi att se till att förbättra vår försäljningspipeline för AIMS med målsättningen att representera en bredare kategori kunder. För detta ändamål har vi anställt en försäljningsansvarig på heltid (han började den 15 augusti), som inledningsvis kommer att fokusera på de nordiska marknaderna. I tidigare kvartalsrapporter har vi behandlat vår affärsmöjlighet hos ett större svenskt företag.. Denna möjlighet är fortfarande aktuell i dag. Vi vet att vi står med på slutlistan (dvs. bland de slutliga leverantörskandidaterna), men vi kan inte säga när kontraktet kommer att bli verklighet eller hur stor del vi kommer att få. Det finns emellertid många fler möjligheter där ute och mitt fokus kommer att vara på att arbeta med vårt produktutvecklingsteam och vår nya försäljningsansvarige för att skapa ännu fler möjligheter i vår försäljningspipeline, så vi inte lägger alla ägg i samma korg.

Sammanfattning

ASTG konkurrerar på tillväxtmarknader och har en bra chans att fånga trender och därmed växa till ett större företag. Jag hoppas att du har haft nytta av detta VD ord som samtidigt utgör en verksamhetsrapport och marknadsöversikt. Att skapa kundnöjdhet och mervärde för våra aktieägare är vårt viktigaste mål och ett verkligt mått på framgång. Jag är mycket glad över möjligheten att leda ASTG in i nästa utvecklingsfas.

Kista i augusti 2019

Carsten Drachmann, VD

För mer information, kontakta:

Carsten Drachmann, VD Advanced Stabilized Technologies Group AB (publ),
+44 7 4444 75 949, carsten.drachmann@astg.se

ASTG AB (publ), org.nr. 556943-8442 offentliggör denna information enligt årsredovisningslagens 9 kap. samt BFNAR 2012:1 de så kallade K3-reglerna.

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

Denna information är sådan som ASTG AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 29 augusti 2019 kl. 09.00 CET.

(För fullständig delårsrapport se bifogad fil)