

Advanced Stabilized Technologies Group AB (ASTG)
Delårsrapport januari – september 2019
2019-10-16 08.30

DELÅRSRAPPORT

januari-september 2019

Tredje kvartalet 2019 (samma period föregående år)

- Nettoomsättningen uppgick till 10,4 MSEK (1,0 MSEK)
- Rörelseresultat före avskrivningar uppgick till 0,4 MSEK (-2,2 MSEK)
- Rörelseresultat efter avskriv. och finansiella poster uppgick till -1,2 MSEK (-2,5 MSEK)
- Resultat per aktie efter avskriv. och finansiella poster uppgick till -0,09 SEK (-0,20 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -5,5 MSEK (-1,1 MSEK)

Årets första nio månader 2019 (samma period föregående år)

- Nettoomsättningen uppgick till 21,7 MSEK (3,4 MSEK)
- Rörelseresultat före avskrivningar uppgick till -4,5 MSEK (-8,4 MSEK)
- Rörelseresultat efter avskriv. och finansiella poster uppgick till -8,3 MSEK (-9,3 MSEK)
- Resultat per aktie efter avskriv. och finansiella poster uppgick till -0,65 SEK (-0,61 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -16,2 MSEK (-8,3 MSEK)

VD Ord

Kära Aktieägare och Investorerare

Jag är glad att presentera vår rapport för tredje kvartalet 2019. Tre saker håller oss upptagna just nu; att hålla takten i vår produktion och leveranser, försäljning och marknadsföring och att utveckla vår strategi och fokus för de kommande åren.

Leveranserna är på rätt spår och går enligt plan, och vårt operativa resultat för Q3 visar en stark förbättring jämfört med andra kvartalet i år och definitivt mycket bättre jämfört med Q3 2018. Vi behöll vår intäktsnivå från föregående kvartal och för första gången sedan företaget bildades har vi nu ett kvartal med en positiv EBITDA på 400 KSEK, upp från -1,5 MSEK under andra kvartalet 2019.

Vad beträffar vår strategi är vi naturligtvis fokuserade på att utveckla vår maritima antennverksamhet och vår IMU-verksamhet, men vi är också fokuserade på att hitta ytterligare tillväxtområden och användningsområden för vår nyckelteknologi och kärnkompetens.

Vårt företags fokus, skyldighet och ledarskapets starka åtagande är att skapa aktieägarvärde. Vi kommer att mäta det genom ekonomiska vinster, men vi är också övertygade om att det är av mycket högt aktieägarvärde att vi skapar ett socialt och miljömedvetet företag. Sett i det sammanhanget är det som ligger nära våra hjärtan och det vägledande Uppdraget för vårt strategiarbete och våra beslut hur "WE BRING STABILITY TO A WORLD IN MOTION".

Vi bidrar till säkerhet och trygghet

Fler och fler vardagliga applikationer blir autonoma och hanteras genom sofistikerad dator- och hårdvaruteknik. En viktig parameter här är att säkerställa säkerhet och trygghet för enskilda personer som själva använder eller potentiellt påverkas av denna teknik. Exempel från den senaste tiden inkluderar; självkörande bilar, drönare, skördare och andra typer av fordon med autonom rörelse. Våra tröghetsensorsystem ("IMU") kan bidra till att förbättra säkerheten och effektiviteten hos dessa fordon genom att tillhandahålla kritisk information om förändringar i rörelse och acceleration. Vår IMU teknik kan också bidra till att förbättra effektiviteten och produktiviteten i en applikation, till exempel genom att hjälpa en skördare att öka avkastningen vid skörden av grödor.

Hjälper till att skapa kontakt mellan människor

Det finns fortfarande miljarder människor i världen som ännu inte har tillgång till internet. Afrika är ett exempel där 64% av befolkningen inte har tillgång till internet. Att vara "online" håller nästan på att bli en mänsklig rättighet och vi vet man, genom att vara ansluten till internet, bidrar till att förbättra ekonomisk tillväxt och välbefinnande för alla. Ett av de nya spännande områdena inom satellitkommunikation är möjligheten att ansluta fler människor till internet, till exempel via de nya låga omloppssatelliterna (LEO) som för närvarande håller på att skjutas upp i omloppsbana. LEO tillhör kategorin "Non GEO-HTS", som är en engelsk förkortning för "icke geostationära hög kapacitets satelliter". Miljarder dollar spenderas på att sjösätta dessa satelliter. Exempel är "SpaceX" med Elon Musk vid rodret och "Project Kuiper" stött av Amazon. Det förväntas att dessa nät tas i drift under de kommande 3-4 åren och intäkterna för lämpliga markterminaler kommer att öka i enlighet därmed (se Figur 1).

LEO kan också komplettera utrollningen av 5G runt om i världen, där 5G av ekonomiska eller miljömässiga skäl inte kan tillhandahållas. Några av teknikens fördelar med både 5G och LEO är att de är bättre lämpade för IoT (Internet of Things) och realtids M2M (Machine to Machine) applikationer. Vår stabiliserade plattformsteknik är väl lämpad för att fånga upp en del av den nya och växande efterfrågan på LEO markterminaler, och vi kommer att börja titta på hur vårt företag kan passa in och utnyttja denna nya trend och möjlighet.

Främja information om vår miljö

Ett annat intressant område som växer snabbt är "Earth Observation". Observation av jorden är inriktad på att samla in data från mer än 800 satelliter som ständigt tar bilder av jordens yta och mäter parametrar som ger viktig information för väderrapporter, markbevattningsnivåer, isrörelser runt polerna, oljeföroreningar i hav och andra nationella katastrofer. Dessa satelliter rör sig i rymden med låg omloppsbana och markutrustning behövs för att ladda ner de många terabyte data som samlas in varje dag. Vår teknik är också väl lämpad för att komma in i detta applikationsområde och kan bidra till att leverera viktig information om utvecklingen av vår värld och miljön.

Jag ser fram emot att dela med mig mer detaljerad information om vår strategi, mål och visioner för företaget under de kommande månaderna.

Sammanfattning av resultat

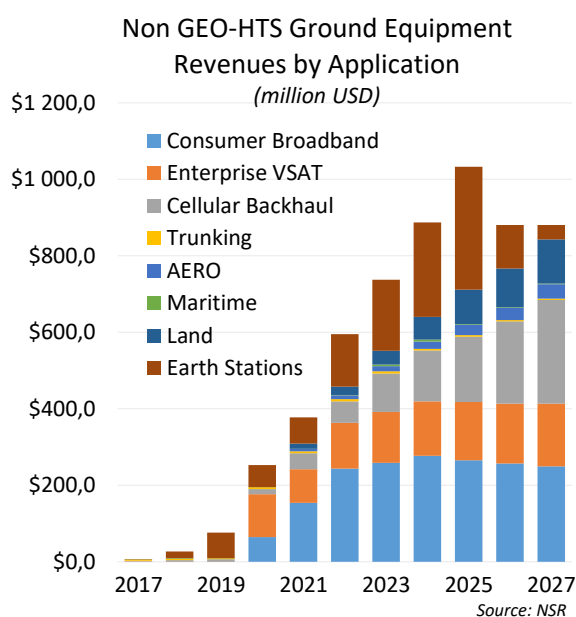
Våra leveranser av antenner för Q3 gick enligt plan. Produktionen effektiviseras och stabiliseras när vi producerar fler antenner och bruttomarginalen per antenn förbättras.

Intäkterna för tredje kvartalet var 10,4 MSEK, nära resultatet för Q2 2019 vilket var 10,9 MSEK, men Q3 visade en betydligt bättre EBITDA på +400 KSEK jämfört med -1,5 MSEK under Q2 2019. Med en stadig produktion och pågående leverans har företaget kunnat redovisa ytterligare intäkter per antenn (och därmed en förbättrad bruttomarginal) som en del av kontraktet med vår israeliska kund. De extra intäkterna är knutna till vår förmåga att bygga antenner och slutföra leveranser till Israel, vilket företaget nu har visat med sin andra kompletta leverans under tredje kvartalet. Tilläggsintäkterna tillkommer på alla antenner som fortfarande ska levereras enligt det nuvarande kontraktet.

Förbättringen i EBITDA från andra till tredje kvartalet kommer av en bättre bruttomarginal, dels genom den förbättrade avkastningen i produktionen och dels från den ökade intäkten per antenn.

På grund av de framgångsrika leveranserna under tredje kvartalet ändrades företagets orderstock till cirka 42 MSEK.

Det bör noteras att företaget har börjat ackumulera Garantireserver som en del av sina pågående leveranser, dvs att 2% av intäkterna tas bort från bruttomarginalen och placeras i



Figur 1

Source: NSR

balansräkningen för att täcka eventuella framtida reparationer av levererade produkter som fortfarande är under Garanti.

Utmaningarna beträffande rörelsekapital som kommunicerades i Q2-rapporten löstes med ett kortfristigt lån på 15 MSEK, vilket meddelades den 3 september 2019. Detta lån förfaller i slutet av 2019 och företaget betalar för närvarande 1% ränta per månad tills det återbetalas eller potentiellt konverteras till eget kapital. Detta lån har tillhandahållit nödvändigt rörelsekapital och direkt påverkat och säkerställt vår framgångsrika leverans till Israel och de förbättrade finansiella resultaten under tredje kvartalet.

Med -1,2 MSEK förbättrades även nettoresultatet jämfört med andra kvartalet 2019 och tredje kvartalet 2018. I och med de kontinuerliga antennleveranserna har företaget påbörjat avskrivningen av de 28 MSEK som investerats i den maritima antennutvecklingen. Den totala avskrivningen på löpande investeringar är 900 KSEK per kvartal. Andra finansiella kostnader som påverkar nettovinsten är ränta på det kortfristiga lånet och kostnader under tredje kvartalet för att förvärva kapital, dvs att anskaffa lånet på 15 MSEK.

Inga investeringar i ytterligare produktutveckling gjordes under tredje kvartalet. Detta innebär att alla befintliga resurser och kostnader har allokerats till den operativa verksamheten och ingår i uttalandet om nettoresultat och EBITDA.

Marknader och försäljning

Som VD har jag flera uppgifter och skyldigheter. Jag anser att alla dessa uppgifter och skyldigheter är viktiga, men jag vill lyfta fram två viktiga områden; 1) att leda företaget och organisationen till framgång, genom att skapa en strategi, tydlighet, genomförande och ledarskap, och 2) hjälpa aktieägare och investerare att förstå dynamiken i vår verksamhet och marknaderna som företaget verkar i. Målet är att göra det möjligt för varje investerare att göra sin egen bedömning av företagets möjligheter att lyckas och skapa aktieägarvärde.

Våra marknader

Som nämnts i Q2-rapporten är förutsättningarna för både AIMS-verksamhet och SatCom-verksamheten att vi verkar på marknader som är relativt stora och visar tillväxtpotentialer under de kommande åren. Även om detta är en bra utgångspunkt, lovar den inte någon aktieägare värdeskapande i eller av sig själv. Det ökar dock chansen att bli framgångsrik och skapa ett växande företag.

SatCom – Statlig försäljning

Låt mig vara tydlig - att sälja till regeringar (inklusive militären) är utmanande. Försäljningscyklerna kan vara långa (år från början till slut), och det finns flera parametrar som företaget inte kan kontrollera. Köpprocessen är mycket beroende av politiska processer och lokala ekonomier, och förutsättningarna kan ändras från tid till annan under en försäljningsprocess. På den positiva sidan är det faktum att det finns stora budgetar tillgängliga från regeringar runt om i världen och att vinna kontrakt kan vara mycket lukrativt. Det monetära värdet på regeringskontrakt kan vara stora med goda marginaler och inträdeshindren för nya aktörer är relativt höga. Detta innebär att när du väl är etablerad är kunderna relativt bundna till ditt företag, och merförsäljning till samma kund / regering är ganska sannolik om förtroende har upprättats genom framgångsrika leveranser, service och kundsupport.

Det vunna kontraktet i Israel är en bra referens och bevis på företagets konkurrenskraft för maritima produkter och ger en indikation på att ASTG har en lösning som kan konkurrera. Den

här kunden är mycket noggrann och har ställt stora krav på kvalitet och funktionalitet, vilket hjälpt oss att skapa en solid och konkurrenskraftig produkt. Det vi behöver göra är att fortsätta marknadsföra våra produkter och lösningar för branschen via våra nuvarande partners och andra kanaler, så vi säkerställer att vi blir inbjudna till så många upphandlingar som möjligt. Vi behöver vara kända och väl marknadsförda för att få en chans att sälja våra lösningar och förklara för kunden vårt mervärde för dem och deras unika situation.

Listan över potentiella kunder och projekt växer kontinuerligt med hjälp av våra återförsäljarnätverk och information om våra produkter blir tillgänglig för allt fler kunder. För att vinna måste vi komma i kontakt med kunderna så tidigt som möjligt för att kunna positionera oss och öka våra vinstchanser. Man kan inte vinna om man kommer sent in i matchen. Detta innebär att när en möjlighet presenterar sig kan tiden till intäkter ta tid, men man är också mer benägna att vinna om man förstår och kan påverka kunden. Jag utesluter dock inte att kundprojekt med kortare införsäljningstid kan komma att visa sig.

Svaret på hur man skapar en kontinuerlig och lönsam verksamhet inom den statliga/militära sektorn är att bearbeta kunderna med en konsekvent, solid och kontinuerlig försäljningsinsats och därigenom skapa tillräckligt många parallella möjligheter. Det kommer så småningom att leda till att nya affärer kontrakteras regelbundet och att företaget kan ha ett stadigt flöde av produktion och leveranser. När vi väl åtnjuter förtroendet som en pålitlig leverantör hos en regering kan tiden för införsäljning hos den kunden minska och bli enklare eftersom möjligheterna till tilläggförsäljning kommer direkt till dig.

Notera att denna beskrivning av marknadsdynamiken avser statliga upphandlingar. Den kommersiella sektorn har andra produktkrav och egenskaper.

IMU-verksamheten

När det gäller AIMS är marknadsdynamiken annorlunda. Prisnivån är mycket lägre och volymerna mycket högre. Bruttomarginalnivån är totalt sett stark. Enbart på den nordiska marknaden kan vi förmodligen adressera hundratals kunder inom olika branscher. Tröghetssensorsystem (IMU) är inte "hyll-produkter" och försäljningen förutsätter en viss nivå av systemanpassning för att visa värdet i kundapplikationer. Genom samarbete med kunden att utveckla IMU:er för deras applikation (en bil, en traktor, gruvutrustning etc.), eller genom att anpassa befintliga produkter så att de passar in i kundens system bygger man en kanal för kontinuerlig volym. När vår IMU väl är anpassad och integrerad i kundens applikation är det inte så lätt att byta ut den. Vi måste fortfarande komma in i de tidiga stadierna av kundernas utvecklingsprojekt. Försäljningscyklerna kan vara kortare eller längre (månader till år) och drivs vanligtvis av kommersiella behov och marknadens efterfrågan på den slutprodukt som våra kunder säljer.

Ett exempel på en bra försäljningsprocess är möjligheten med en svensk försvarsentreprenör som nämns i tidigare rapporter. Här har vi arbetat med kunden i en tidig produktutvecklingsfas och vi levererar regelbundet modifierade IMU för teständamål. Detta är rätt sätt att göra affärer på detta område. Vi kan inte påverka efterfrågan och tidpunkten för försäljningen av våra kunders slutprodukt, men när de börjar sälja är vi troligtvis deras partner att välja för IMU.

För AIMS är fokus också att bygga en stark kontinuerlig försäljningsinsats, som så småningom genererar nya affärer varje månad. Eftersom IMU-lösningarna ofta anpassas för kundernas applikationer finns det en större sannolikhet för att en första beställning leder till en kontinuerlig ström av beställningar från samma kund under flera år. Under de senaste 8 veckorna med vår nya säljchef ombord har vi kunnat besöka flera nya potentiella kunder samt återuppliva tidigare

kundrelationer. Fokus har till att börja med varit på gruvdrift och jordbruk och vi kommer att expandera till andra industrier också under de kommande månaderna.

Ovanstående täcker ett av de två nyckelområden som jag nämnde tidigare; att hjälpa våra aktieägare och investerare att förstå verksamheten. När jag har konkreta och undertecknade kontrakt eller avtalade avsiktsförklaringar kommer jag att förmedla dem för att hjälpa till att vägleda marknaden med information om våra framsteg och framtidsutsikter.

Fokus på diversifiering

Jag har ovan beskrivit vad vi behöver för att göra beträffande försäljning och marknadsföring, men för att öka sannolikheten för en kontinuerlig och stark finansiell verksamhet måste företaget skapa en bättre diversifiering av sin portfölj. Även om inga investeringar i produktutveckling gjordes under tredje kvartalet kommer företaget nu att börja investera i att skapa mer diversifiering i sin portfölj. Detta är för att optimera och öka marknadspotential och konkurrenskraft, och att säkerställa en mer stabil och mindre varierande intäcksström i framtiden. Antennverksamhetens produktportfölj måste utvidgas till att omfatta olika antennstorlekar och frekvensband, och den stabiliserade plattformstekniken måste utnyttjas till andra applikationer, t.ex. LEO-terminaler eller landmobila satellitantenner. Inom AIMS verksamhet behöver vårt utbud utvecklas för att inkludera ett bredare sortiment av produkter med olika prisnivåer. Här kommer vi också att fokusera på att lägga till ytterligare mjukvara och funktionalitet till vår nuvarande IMU, för att öka produktens kapacitet och därmed fånga en marknad med högre värde.

Detta har varit mitt första hela kvartal som VD för ASTG och jag hoppas att ni finner ovanstående information användbar. Under de kommande månaderna ser jag fram emot att dela med er mer av mina tankar och strategier för hur vi kan utveckla och framgångsrikt expandera företaget.

Kista i oktober 2019

Med vänliga hälsningar,
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 16 oktober 2019 kl. 08.30 CET.

(För fullständig delårsrapport se bifogad fil)