



Säljmål i fokus för C2SAT - Nu ska arbetet med service- och återförsäljarnätverket ge resultat

2009 innebar stora förändringar för antenntillverkaren C2SAT. Året inleddes med ett ledningsbyte och efterföljande strategiskifte. Fokus lades på försäljning och produkternas paketering. Därtill satsades stora resurser på service- och återförsäljarnätverk, ett arbete som ska bära frukt i år.

Förändringsarbetet har gett resultat

beQuoted närvarade vid Financial Hearings småbolagsdag då C2SATs vd Fredrik Nygren presenterade bolagets verksamhet, händelserna det gångna året och bolagets målsättningar för 2010.

- Vi, inleder Fredrik Nygren syftades på den nya ledningsgrupp som tillsattes i början av 2009, började med en ordentlig analys av verksamheten. Den har inneburit att vi har omorganiserat oss och omdefinierat vem som är slutkunden. Det har snabbt givit resultat.

Bolagets antennleveranser ökade under 2009 till 17 stycken, jämfört med 8 stycken året innan. Ett flertal distributionsavtal slöts, bland annat med Orange Business Services, en av världens största leverantörer av telekommunikationstjänster till multinationella företag.

Det avtalet har resulterat i en första order på 8 Ku-bandsantennerna. Men det som är intressant på sikt är att Orange har valt C2SAT som partner till sitt affärsområde för maritima kommunikationslösningar.

Orange har en uttalad ambition att vara bland de största på världsmarknaden för maritima kommunikationstjänster, en marknad som Fredrik Nygren uppskattar till 2.500 - 3.000 antenner per år.

Kvalitetssäkringen gav tillväxtmålet en törn

Parallellt med de organisatoriska förändringar som den nya styrelsen initierade i början av 2009, formulerades och kommunicerades även nya mål för verksamheten.

Hit hör ett tillväxtmål om en försäljningsökning på 50 procent per kvartal fram till årsskiftet 2010 / 2011, liksom ett mål om att nå positivt kassaflöde i år.

Bolaget höll sitt tillväxtmål de tre första kvartalen 2009. Under fjärde kvartalet kom emellertid det resurskrävande kvalitetsarbetet med produkterna att slå igenom på försäljningen (se beQuoted nyhetsbrev nr 2 2010).

Fredrik Nygren understryker att det fjärde kvartalets svagare omsättning delvis förklaras av förskjutningar av order in i första kvartalet 2010.

- Försäljningen under första kvartalet i år överstiger vår totala försäljning under 2009.

Siffrorna för fjärde kvartalet 2009 i sammandrag:

- Omsättning: 3,5 Mkr (3,2)
- Resultat efter finansnetto: -10,0 Mkr (-19,3)
- Vinst per aktie före skatt: -0,02 kr (-0,08)

För helåret 2009 redovisade bolaget:

- Omsättning: 13,6 Mkr (4,9)
- Resultat efter finansnetto: -35,0 Mkr (-36,2)



Marknadsplats
NGM



Fredrik Nygren
VD C2SAT

VSAT står för Very Small Aperture Terminals och avser stabiliserade antensystem för tillämpningar till land eller sjöss.



C2SAT 2.4m C-bandsantenn som lanserades 2008.

- Vinst per aktie före skatt: -0,07 kr (-0,15)

Under 2009 genomfördes två emissioner som tillförde bolaget 74,5 miljoner kronor före omkostnader. Samtidigt amorterade bolaget av skulder om närmare 20 miljoner kronor under perioden. Vid årsskiftet fanns en nettokassa på 5 miljoner kronor.

Fredrik Nygren har tidigare meddelat att inga ytterligare nyemissioner ska krävas innan bolaget blir kassaflödespositivt, något som ska nås i år.

I takt med att produktionsvolymerna ökar kommer kapitalbindningen i varu- och komponentlager sätta press på bolagets rörelsekapital. Risken för ytterligare nyemissioner ser ut att ha ökat och enligt bokslutet pågår förberedelserna inför en kommande kapitalanskaffning.

Ett mödosamt nätverksbyggande

Det gångna årets arbete med service- och återförsäljarnätverket resulterade i god täckning av Sydostasien. Fredrik Nygren berättar att nätverket växer kontinuerligt och att partnerskapet med Orange kommit att få stor betydelse för den här expansionen.

- Som en liten aktör är det väldigt svårt att hitta någon som vill vara först. Och där ser vi en stor skillnad sedan vi blev partner med Orange. Det är många som har sneplat på att jobba med C2SAT tidigare som nu kommer tillbaka och vågar gå vidare.

Enligt Fredrik Nygren ska bolaget, i likhet med sina konkurrenter, kunna erbjuda service i alla världens viktigare hamnstäder redan i år.

- Vi har några vita fläckar på kartan som vi bör täcka upp, fortsätter han och betonar att servicetillgänglighet är en förutsättning för att kunderna ska välja C2SAT.

Förberedelser för serietillverkning

Genom avtal med tillverkare i Kina och Singapore har bolaget säkrat produktionen för den avsättning man tror sig kunna nå i regionen (se beQuoted nyhetsbrev nr 21 2009).

Sedan avtalet med Orange och den tidigare kommunicerade ordern till Thales har C2SAT investerat i sin tillverkningsanläggning i Söderhamn. Anläggningen kommer enligt Fredrik Nygren ta hand om order som inte är så standardiserade, likt den om nio antenner till Thales.

Merparten av Oranges beställningar kommer istället att byggas hos partnern Fong's i Singapore, som har en årskapacitet på cirka 200 antenner. Anläggningen ska vara självgående senare i vår.

Samtidigt fortsätter bolaget sina förberedelser för att ta steget över till serietillverkning.

- Kvalitetsarbetet fortsätter och vi jagar kostnader. Det är viktigt att vi jagar kostnader för när vi nu rullar ut långa serier gäller det att vi når vårt mål på bruttomarginal så att vi kan börja tjäna pengar, avslutar Fredrik Nygren.

120 antenner under 2010

Avtalet med Orange och telekomjättens ambitioner sätter C2SAT i ett intressant läge. Avtalet innebär ett erkännande för bolagets teknik samtidigt som C2SAT kan ta rygg på Orange ambitioner inom marina kommunikationslösningar.

Om C2SAT når årets försäljningsmål om 120 antenner skulle det antagligen betyda en årsomsättning på 50 - 55 miljoner kronor 2010 och att målet om positivt kassaflöde infrias. Vägen dit kan visa sig lång men också inte, mycket beroende på vad Orange ambitioner visar sig vara värda.

JOHAN NYGREN

johan.nygren@beQuoted.com



C2SATs första antenn,
C2SAT 1.2m Ku-band,
lanserades 2007.

Antennutvecklingen
påbörjades år 2000.



Parabolens diameter
anpassas för att sända över
olika frekvenser, vilka i sig
erbjuder olika bandbredd och
olika täckning.



Olika specifikationer kan
skapas utifrån samma
grundteknik då parabolens
diameter är frikopplad
grundtekniken. Antennen
skyddas en så kallad radom.

Nästa händelse
2010-05-06
Delårsrapport Q1 2010

Mer info

Tidigare publicerade artiklar om C2SAT:

- » [Orange ambitioner sätter C2SAT i ett intressant läge](#)
- » [C2SAT gör en satsning i Sydostasien](#)
- » [C2SATs orderbok växer](#)

[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

beQuoted nyhetsbrev

9 mars 2010

Railcare ser bättre tider bortom första kvartalet 2010

- Uppskjutna projekt öppnar för god efterfrågan på entreprenader i år

Efterfrågan på Railcares entreprenadtjänster och transporter vek ned under 2009. Vändningen kom när timmertransporterna började rulla igen i slutet av året. Vd Dan Magnusson ser positivt på 2010, men höjer varningsflagg för det första, snöklädda kvartalet i år.

Järnvägsservice med entreprenader och transporter

Skelleftehamnsföretaget Railcare erbjuder tjänster inom drift, underhåll och transport på järnväg. Företaget har 75 anställda och arbetar med Skandinavien som marknad. Efter 2009 års omorganisering består verksamheten av de två affärsområdena entreprenad och transport.

På entreprenadsidan erbjuds tjänster för underhåll på järnväg. Det handlar bland annat om kabel- och dräneringsarbeten, där bolaget använder vakuumteknik för att suga ned kablar utmed spåren.

En annan viktig del av entreprenadsidan är renoveringar av dräneringstrummor under banvallen. Railcare har en egen teknik för att dels rensa trummorna, dels klä dem invändigt med ett härdande plastskikt som bildar ett nytt innerrör inuti trumman.

Vid renoveringar transporteras all utrustning för arbetet på bandvagnar som är helt oberoende av spåret. Det gör att de kan arbeta helt störningsfritt från tågtrafiken.

- Vi tar med erfarenheter från andra branscher till järnvägen, säger Railcares vd Dan Magnusson till beQuoted. Vår vakuumsugmaskin är betydligt mer effektiv än en grävsropa. Den i kombination med att vi inte blockerar trafiken gör oss ensamma på många typer av jobb.

På danska marknaden löper arbetena året runt. På de svenska och norska marknaderna ligger entreprenadsidan nere vintertid på grund av tjälen. Då erbjuder bolaget snöbekämpning med sina vakuumsugar. I vinter har maskinerna arbetat på centralstationerna i Stockholm och Oslo.

Kompletterande affärsområden

Eftersom staten är den store spårägaren i Sverige är entreprenadsidan i botten anslagsfinansierad verksamhet. Den står i kontrast till bolagets andra affärsområde för transporter som är rent kommersiell och mycket konjunkturkänslig.

På transportsidan arbetar Railcare med två olika upplägg. Bolaget erbjuder dels specialtransporter från A till B, dels en uthyrningsdel där bolaget hyr ut lok, vagnar och förare.

Vagnresurserna sätter ramarna för vilka typer av specialtransporter bolaget kan ta. Typerna av förfrågningar har breddats på senare tid men timmertransporterna utgör alltjämt stommen i transportverksamheten.

Entreprenadsidan har ett behov av transporttjänster. Därför menar Dan Magnusson att de två affärsområdena kompletterar varandra såväl praktiskt som konjunkturmässigt.

- Hittills har det varit så att har den ena gått sämre har den andra gått bättre. Av konjunkturskäl var det här sista året lite tuffare.

Timmertransporterna vände 2009

Transporterna vände bolagets försäljnings- och resultatsiffror för den åttamånersperiod som bokslutet 2009 avser. Efter en trög sommar återgick såg- och massafabrikerna till full drift under senhösten. Från och med 2010 redovisar bolaget enligt kalenderår.



Marknadsplats
AktieTorget



Dan Magnusson
VD Railcare Group

Under 2009 omorganiserades Railcares tidigare fem affärsområden till två.



Inom entreprenad erbjuds tjänster för banvallar, så som trumrenoveringar och kabelsänkringar.

Det finns närmare 20.000 dräneringstrummor utmed Banverkets 1.200 mil spår i Sverige.

Två RailVac-maskiner har byggts om för snöröjning. En av dessa har arbetat på Stockholms Centralstation under hela vintern.

Siffrorna för perioden maj till december 2009 i sammandrag:

- Omsättning: 116 Mkr (137)
- Rörelsemarginal: 5,1% (5,0)
- Resultat efter finansnetto: 5,0 Mkr (4,7)
- Vinst per aktie: 1,06 kr (0,83)

På rullande tolvmånadersbasis har bolaget snittat ungefär 50 procents omsättningstillväxt de senaste verksamhetsåren. Även om bokslutet 2009 avser en kortare period är det tydligt att andra halvåret 2009 var tufft för bolagets samtliga verksamhetsområden.

Med bolagets maskinberoende tjänstesortiment är tillväxten mycket kapitalkrävande, vilket syns i bolagets skuldsättning de senaste åren.

Med ett börsvärde på 55 miljoner kronor och en nettoskuld på 135 miljoner kronor vid 2009 års utgång, handlas aktien till en uppskattningsvis en tredjedel av årsomsättningen och drygt 13 gånger vinsten efter skatt. Omsättningen i aktien är låg.

Rörelsemarginalen har pendlat mellan 2,5 - 5 procent de senaste åren, med en positiv utveckling som förklaras av den omorganisering som gjorts i koncernen.

Samtidigt kröp vinstmarginalen över 4 procent under perioden som bokslutet avser. Bolaget har som mål att nå i snitt 8 procents vinstmarginal före skatt över en konjunkturcykel. Dit återstår en bit, men även här noteras en positiv utveckling.

Goda förutsättningar för tillväxt i år och kommande år

Vid anslutningen till AktieTorget hösten 2007 bedömde bolaget, utifrån Banverkets prognoser, att förutsättningarna fanns för en omsättningsförändring på tre års sikt.

En finanskris och lågkonjunktur kom emellan och verkligheten har så här långt blivit lite annorlunda. Men chanserna till god tillväxt på såväl specialtransporterna som entreprenadtjänsterna finns troligen, trots politiska utspel om avregleringens framtid.

- När nu såg- och massbruken går för fullt igen är vi åter på full beläggning på transportsidan. Problemet är inledningen på året. Alla på järnvägen har drabbats hårt av vintern, fortsätter Dan Magnusson som ser flera skäl till att 2010 och de kommande åren kan bli bra för bolaget:

- Dels har vi regeringens beslut att skjuta till extrapengar, dels att många av 2009 års projekt skjutits fram till 2010. Och i botten ser vi ett uppdämt behov på entreprenadsidan.

Enligt Dan Magnusson har räls och slipers en livslängd på ungefär 40 år. Med nuvarande investeringstakt har Banverket en utbytestakt på 80 år. Spårnätet är med andra ord eftersatt.

- Banverket ser nu det här problemområdet och det är glädjande att man har ökat anslagen under de senaste åren. Bland annat satsar man 100 miljoner kronor per år de kommande tre åren för renoveringar av dräneringstrummorna under banvallen. Det kommer att gynna vår trumrenoveringsmetod, avslutar Dan Magnusson.

JOHAN NYGREN

johan.nygren@beQuoted.com

Tidigare publicerade artiklar om Railcare:

» [Railcare Group på rätt spår](#)



Inom transporter arbetar Railcare med två olika upplägg. Bolaget erbjuder dels specialtransporter från en punkt till en annan, dels en uthyrningsdel där bolaget hyr ut lok, vagnar och förare.



Timmertransporter med kunder som Holmen Skog och Weda Skog dominerar affärsområdet för transporter.

Nästa händelse

2010-03-18

Årsstämma 2009

Mer info

[Läs mer på beQuoted](#)

[Hemsida](#)

Om beQuoted

beQuoted publicerar **nyheter och bolagsfakta** för journalister och investerare.

Uppdragsgivarna är noterade företag som vill att allmänheten ska få mer och bättre information om den egna verksamheten.

Målgrupperna är nyhetsbyråer, finansiell press, aktiemäklare, riskkapitalister, institutionella och privata investerare.

beQuoted väljer självständigt vad som skrivs och publiceras och garanterar att nyheter, analyser, bedömningar och slutsatser alltid görs oberoende av erhållen ersättning.

**beQuoted AB**

Sveavägen 31

111 34 Stockholm

Tel 08-692 21 90

Fax 08-506 533 99

info@beQuoted.comwww.beQuoted.com

Ansvarig utgivare:

Thomas Lindgren

Prenumeration

Om du vill prenumerera på beQuoteds nyhetsbrev [klicka här](#)

Om du vill avsluta din prenumeration [klicka här](#)

E-postadresser hanteras omsorgsfullt genom vår [Privacy policy](#)

Synpunkter och kommentarer uppskattas

Om du har synpunkter på innehåll, tips eller andra kommentarer att ge - hör då gärna av dig