

Dags för lyft i Smarteq

2009 var ett tufft år för Smarteq, både i verksamheten och på börsen. Men med besparingar kan bolaget nå nollan i år. Uppsidan är stor kommande år när konjunkturen vänder då bolaget har stor cyklisk exponering.

TEXT: MIKAEL HÅRDE | redaktionen@borsveckan.se

SMARTEQ, SOM TILLVERKAR antenner och antenssystem för trådlös kommunikation, kämpade mot en tuff marknad under 2009. Omsättningen halverades till 42 Mkr och förlusterna ökade till 23 (-2) Mkr. Men det finns goda förutsättningarna för en bättre utveckling framöver, även om det troligen dröjer till 2011 innan resultatet lyfter på allvar.

Smarteqs specialitet är antenner för kommunikation till och från fordon, och mellan maskiner. Bolagets produkter används bl a för fjärravläsning av elmätare, samt i lyxbilar där man av designmässiga skäl vill ha inbyggda antenner. Båda dessa marknadssegment drabbades hårt under fjolåret. Leveranserna till bilindustrin gick av förklarliga skäl ner och efterfrågan på antenner till fjärrmätare minskade av den enkla anledningen att den stora utbyggnaden av nätet i Sverige nu är slutförd.

För ett litet företag som Smarteq, med endast 20 anställda, har det inte varit helt lätt och parera en dramatiskt minskad efterfrågan med besparingar, utan att samtidigt försämra konkurrenskraften. Men satsningarna på produktutveckling har

behållits intakta, trots att bolagets kostnader bantats med 8-9 Mkr på årsbasis. Sparpaketet bör räcka för att vända verksamheten till vinst, men det är först under 2011 som efterfrågan väntas ta fart på allvar. Och vill det sig väl kan bolaget stå inför en riktig skördetid inom tre prioriterade marknadsområden de närmaste åren.

Smarteq har etablerat sig som en ledande installatör av antenner för fjärravläsning av elmätare på den svenska marknaden. Nu står resten av Europa på tur. Under innevarande år påbörjas pilotprojekt i övriga Norden, plus Storbritannien, med fullskaliga installationer fr o m 2011. Därefter väntas övriga Europa följa efter, vilket kan innebära en marknadspotential på 5 Mdr kr under en femårsperiod. Med tanke på Smarteqs referenser från den svenska marknaden bör bolaget ha goda chanser att hävda sig i denna process.

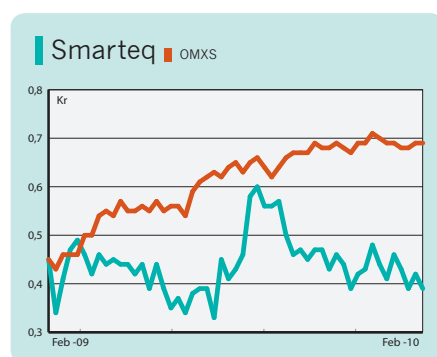


marknaden bör bolaget ha goda chanser att hävda sig i denna process.

Tillsammans med Volvo Lastvagnar har Smarteq tagit fram multifunktionsantennerna och en ny GPS-plattform för kommunikation, navigation och Fleet management. Systemet kommer att lanseras globalt och väntas leda till kontrakt även med andra lastbilstillverkare. Enligt bolaget kommer antenssystemet att få en betydande inverkan på faktureringen efter 2010.

Spårning av stöldbegärliga fordon och containers är en marknadsnisch som väntas öka snabbt framöver. Här fick Smarteq under 2009 sin andra stora order från Continental i Brasilien, avseende leverans av 800 000 antenner under en femårsperiod, till ett värde av 20 Mkr. Bolaget bedömer dessutom att det finns goda utsikter till liknande affärer med Continental på andra marknader i världen.

Det saknas med andra ord inte affärskansor för Smarteq de närmaste åren. Om inte lågkonjunkturen fördjupas, och planerade projekt skjuts på framtiden, kan bolaget komma att tjäna runt 5 öre per aktie under nästa år, vilket ger p/e 8, räknat på dagens kurs. Alla prognoser är av förklarliga skäl osäkra, men för förväntningsbolag som Smarteq är det i första hand färdriktningen som styr värderingen och i det avseendet ser utsikterna hyggligt ljusa ut. ■



Igår Sverige, idag Europa

Smarteq har etablerat sig som en ledande installatör av antenner för fjärravläsning av elmätare på den svenska marknaden. Nu står resten av Europa på tur. Under innevarande år påbörjas pilotprojekt i övriga Norden, plus Storbritannien, med fullskaliga installationer fr o m 2011. Därefter väntas övriga Europa följa efter, vilket kan innebära en marknadspotential på 5 Mdr kr under en femårsperiod. Med tanke på Smarteqs referenser från den svenska

fär halverad på koncernnivå bortsett från engångskostnader. Sammantaget föll intäkterna med 13 procent under 2009, till 1643 Mkr. Vinsten blev 0,71 kronor per aktie (1,79).

Knäckfrågan är hur tillväxten artar sig när lågkonjunkturen släpper sitt grepp om marknaden. Ework är optimister och ser en god chans att återgå till gammal god stil i och med att man etablerat sig som en tung leverantör på resurskonsultmarknaden och kan bredda erbjudandet framöver. I Norden utanför Sverige verkar marknaden dessutom mindre utvecklad vilket

bör betyda tillväxtchanser. Ework uppger att konsultmäklare kan verka på nästan en tredjedel av IT-tjänstmarknaden vilket skulle innebära en marknad värd 60 miljarder.

Mot bakgrund av tappet i fjärde kvartalet vågar vi inte räkna med någon tillväxt i år utan tycker att en utveckling i linje med fjolåret är rimlig. Efter besparingarna ska rörelsekostnaderna ned mot 120 Mkr i år. Man ser då en vinst per aktie kring 1,60 framför sig. Det ger p/e 16 eller drygt 12 gånger vinsten om man drar bort nettokassan på 6 kronor per aktie. Det är en

viss premie jämfört med de konventionella konsulterna. Kanske inte helt obefogat eftersom detta med konsultmäklare kan vara en affär i strukturell tillväxt. En hotbild är dock att lågkonjunkturen ytterligare ökat intresset för leveranser från låglöneländer och vi är osäkra på hur det skulle passa ihop med Eworks affärsmodell som bygger på väldigt självgående konsulter. Vi tycker inte att aktien är ointressant men väljer att invänta lite tydligare tecken på en vändning innan vi blir positiva. ■