

Pressmeddelande 2024-05-16

## Delårsrapport januari – mars 2024

### Januari – mars 2024

- Nettoomsättningen uppgick till 21 085 KSEK (6 957)
- Rörelseresultatet uppgick till 4 280 KSEK (-12 605)
- Resultat efter finansiella poster uppgick till 4 431 KSEK (-13 094)
- Resultat per aktie 0,11 SEK (-1,43)

### Väsentliga händelser januari – mars 2024

- Unibap erhåller en order från Hawaii Space Flight Laboratory, finansierade av NASA, med värde 350 kUSD
- Unibap erhåller en order från D-Orbit på 456 kEUR för SpaceCloud® iX5
- Unibaps israeliske kund beslutade att avsluta projektet. Detta hade en positiv effekt på resultatet med 976 kSEK.
- Unibap erhåller Authorization to Proceed (APT) på 225 kEUR för andra batchen av tidigare erhållet ramavtal för ett konstellationsprojekt
- SpaceX-uppskjutning 21 mars 2024 levererade ytterligare två SpaceCloud® iX5 enheter till rymden

### Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Unibap har blivit indesignade och mottagit en order från ReOrbit på en SpaceCloud® iX10 lösning på totalt 340 kEUR

## VD har ordet

### Fortsatt stark leverans under Q1

Intäkterna under första kvartalet 2024 landade på 21 085 kSEK och ökade med 203% relativt motsvarande kvartal 2023. För de senaste fyra kvartalen landade intäkterna på 64 206 kSEK. Vi är väl på väg mot vår ambition om minst 50% tillväxt för helåret 2024. Det var också glädjande att se att både operativt kassaflöde och resultat förbättrades under kvartalet, som följd av leveranser men även kontrollerade kostnadsnivåer.

Under kvartalet fick vi ordrar på 11,4 MSEK från främst tidigare kunder. Hawaii Space Flight Laboratory sköt upp sin satellit med vår iX5 under mars, strax efter att de beställt iX10 till sitt nästkommande NASA-finansierade projekt. Italienska D-Orbit beställt flera iX5 för att driva sin "Edge Computing in Space as a Service" affärsmodell. Vår Europeiske SmallSat kund gav oss "Authorization to Proceed" på andra batchen (av tre totalt) av iX5 till sin konstellation för att vi ska kunna hålla deras snäva tidsplan, efter att vi levererat första batchen framgångsrikt. Efter kvartalets utgång har vi blivit indesignade och mottagit en order från ReOrbit på en SpaceCloud® iX10 lösning på totalt 340 kEUR.

Under 2023 svängde vi runt företagets strategi från "projekt" till "produkt". Detta innebar en satsning på utveckling av standardprodukter, både hårdvara och mjukvara, vilket syntes i vår ökade aktivering av R&D kostnader. Från en intäktsmix främst bestående av tjänsteorienterade kundspecifika utvecklingsprojekt, har vi drivit på en omläggning till en mix bestående av standardhårdvara och standardmjukvara med vissa inslag av tjänster. För mjukvara har vi även infört en SaaS affärsmodell med årliga licenser per satellit eller rymdfarkost. Tjänster kommer vara en minskande del av intäkterna framöver, och bestå av kundsupport, mjukvaruutveckling samt hårdvaru-anpassningar utifrån våra standardprodukter. Vi är inte helt igenom omläggningen, eftersom vi har ett antal tidigare projekt med återstående leveranser. Omläggningen av vår mix kommer i huvudsak att vara genomförd under 2024.

Det finns ett flertal skäl till omläggningen av strategi. I första hand för att bolaget genom kommersiella framsteg nådde



punkten för "scale-up". Uppskalningen underlättas av standardisering. I andra hand för att vi ser tydliga marknadstrender mot kortare ledtider, snabbare innovationscykler samt outsourcade leverantörskedjor. Unibap ligger bra positionerat för att ta tillvara denna trend. Tidigare har denna trend främst drivits av kommersiella rymdsatsningar, men nu har den även fått genomslag inom de allt viktigare försvarsinriktade rymdsatsningarna. Mer om detta finns i min rapport från den största rymdkonferensen Space Symposium (som går att [läsa här](#)).

I och med att omläggningen av mix fortskrider så ökar våra möjligheter till större finansiell transparens. Vi har för avsikt att stegvis fördjupa vår rapportering. I första läget kan vi ange våra ambitioner. Vi ser följande förskjutningar av vår mix framöver:

- 1) Strategiomläggningen mot standardprodukter kommer att öka andelen hårdvara och mjukvara relativt tjänster. Hårdvara och mjukvara har bättre marginaler än tjänster.
- 2) Andelen konstellersprojekt (volymordrar) ökar gradvis relativt kvalificeringsprojekt (för att bli indesignade), vilket också ökar andelen hårdvara och mjukvara relativt tjänster.
- 3) Andelen konstellersprojekt ökar, vilket inom hårdvara ökar andelen flygmodeller FM (för uppskjutning) relativt utvecklingsmodeller EM (för lab). FM har högre pris, och därmed bättre marginaler.
- 4) Andel mjukvara kommer stegvis öka relativt hårdvara, dels på grund av införandet av SaaS, men även för ett stegvis utökat produkt erbjudande inom mjukvara.

Våra marginalambitioner framöver är:

1. Hårdvara – 70-85% bruttomarginal
2. Mjukvara – 95-100% bruttomarginal
3. Tjänster – 20-40% bruttomarginal

Under de närmsta åren förväntas hårdvara att dominera intäkterna, med en ökande andel mjukvara, och en mindre andel tjänster. På sikt kommer mjukvara att växa snabbast.

Uppsala i maj 2024

Johan Åman, VD

---

Rapporten i sin helhet finns tillgänglig på Bolagets hemsida, <https://investor.unibap.com/finansiella-rapporter/>, samt biläggs detta pressmeddelande.

Uppsala, 2024-05-16

För mer information, vänligen kontakta:

Johan Åman

VD

[vd@unibap.com](mailto:vd@unibap.com)

+46 70 821 00 51

---

*Denna information är sådan information som Unibap AB (publ.) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 16 maj, 2024 klockan 08.30 CET.*

## Kort om Unibap

Unibap är ett högteknologiskt företag som erbjuder avancerade lösningar för Edge Computing och Cloud Computing i rymden. Vårt SpaceCloud® erbjudande består av hårdvara, mjukvara samt tjänster som transformerar rymdindustrin genom att etablera en ny standard för AI- och molnlösningar i satelliter. Bolagets kvalitetsledningssystem är certifierat enligt SS-EN ISO 9001:2015. Bolaget är noterat vid Nasdaq First North Growth Market.

För mer information, vänligen besök Bolagets hemsida [unibap.com](https://unibap.com).

FNCA Sweden AB är Bolagets Certified Adviser.