

Tempest Security AB (publ) bokslutskommuniké 2018

Hög tillväxt, med fokus på utveckling och digitalisering

Fjärde kvartalet 2018

- Nettoomsättningen ökade med 31% till 59,7 (45,7) MSEK.
- Resultat före avskrivningar, EBITDA, var -4,9 (-7,9) MSEK.
- Periodens resultat var -7,7 (-7,6) MSEK.
- Jämförelsestörande poster om 0,1 (-3,3) MSEK påverkar perioden.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var 6,4 (1,9) MSEK.

Helåret 2018

- Nettoomsättningen ökade med 29% till 221,9 (171,4) MSEK.
- Resultat före avskrivningar, EBITDA, var -16,2 (-3,2) MSEK.
- Periodens resultat var -25,6 (-5,5) MSEK.
- Jämförelsestörande poster om -1,1 (-5,5) MSEK påverkar perioden.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -13,0 (6,7) MSEK.

Väsentliga händelser under fjärde kvartalet 2018

- Lansering av affärsområdet Global Support Services samt tjänsterna Tempest Global Watch och Tempest Global Watch Core.
- Tempest utsågs till DI Gasell för fjärde gången.
- Tecknat avtal med Svenskt Näringsliv. Avtalsvärde ca 47 MSEK.
- Utökat samarbetsavtal med InSupport Nätverksvideo AB tecknades.
- Nyemission om 753 630 aktier genomförd vilket tillfört bolaget 13 MSEK efter emissionskostnader.
- Omtecknat avtal med ECDC. Avtalsvärdet är ca 22 MSEK.
- Flytt av Tempest Security Operations Center, SOC, till nya verksamhetsanpassade lokaler.
- Tempest ingår i ett samarbetsavtal med Kroll, en division av Duff & Phelps, LLC.

Väsentliga händelser efter rapportperiodens utgång

- Tecknat avtal med KTH. Avtalsvärde ca 22 MSEK.

Ord från VD

Offensiva satsningar på automatisering, digitalisering och ytterligare tjänster trycker ner resultatet

Under fjärde kvartalet var min förväntan en förlust, men en lägre sådan än utfallet. Satsningen inom särskilda tjänster med bl.a. Global Support Services (GSS) har belastat resultatet med mer än vi hade beräknat. Därutöver har vi burit större kostnader i omställningen av teknikorganisationen än vi hade förutspått och även sett en lägre orderingång under omställningen. Vi ser fortsatt löpande över våra kostnader och förväntar att det skall ge ett positivt resultat på kvartalsbasis under andra halvåret.

Strategin har varit att frångå egen installation inom teknikavdelningen till att arbeta med projektledning och serviceåtaganden och fördela installationsarbetet på våra partners. Det

ursprungliga partnerprogrammet som följde med i förvärvet av Falcks larmcentral har under hösten utvecklats och ett förädlat program lanseras under våren 2019. Utvecklingen är ett led i att bli konkurrensneutral mot våra partners samt att stärka den skalbara delen av vår verksamhet.

Den satsning vi gör på vår säkerhetscentral, det vi benämner Security Operations Center (SOC), är den mest centrala delen i vår strategi att röra oss mot mer automatiserbara tjänster. Möjligheten att skapa en ökad skalbarhet i vår verksamhet har aldrig varit mer påtaglig. Nya affärsområden som GSS kombinerar de delar av affären som är digitala, skalbara och med mycket hög lönsamhet med tjänster som utförs per timme. Kundinflödet till affärsområden likt GSS har stor betydelse för vår marginalutveckling, marknaden för tjänsterna är enorm.

Årets sista kvartal har präglats av stora steg i vår utveckling. Mest påtagligt har varit den fysiska flytten av vår larmcentral till nya, verksamhetsanpassade lokaler och med det en påbörjad övergång från en traditionell verksamhet som primärt arbetat med larmverifiering och åtgärd mot en mer omfattande verksamhet.

Det sista året har vi, i enlighet med planen som presenterades inför börsnoteringen, investerat kraftigt i vår framtida tillväxt och vi har burit en kostym som ännu är för stor för vår omsättning, inte minst för nya affärsområden vilket återspeglas i resultatet för året. Vi har nu nått flera av de milstolpar vi satt upp och räknar med att kunna konsolidera våra satsningar och kapitalisera på dem under åren som kommer.

Jag ser att de strategiska partnerskapen vi ingått ska leda till fler möjligheter. Det växande partnerprogrammet blir ett stöd i affärer av alla storlekar. Samarbetet med InSupport Nätverksvideo är ett led i att utveckla och driva digitala lösningar för trygghetskameror, säkerhetstekniska tjänster och driftstjänster för IoT (Internet of Things).

Även samarbetsavtalet som vi under kvartalet ingick med Kroll är ett viktigt steg i vår utveckling. Att kunna erbjuda våra kunder cybersäkerhet, har legat högt på vår agenda och med detta samarbete kan vi redan nu se resultatet av utökningen av kvalificerade tjänster. Fylld av förväntan på det kommande året kan jag bara avsluta med att vi står fast vid vår målsättning att omsätta 500 MSEK år 2022 och långsiktigt nå minst 10% EBITDA-marginal.

Stockholm 2019-02-22

Andrew Spry

VD Tempest Security AB (publ)

För mer information, vänligen kontakta:

Andrew Spry, vd Tempest Security

Andrew.spry@tempest.se

Tel. 072 – 454 14 30

Denna information är sådan som Tempest Security är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (MAR). Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 22 februari 2019 kl. 08.00 CET.

Tempest Security är noterat på Nasdaq First North sedan den 6 december 2017. Arctic Securities är Tempest Securitys Certified Advisor, email: certifiedadviser@arctic.com, tel: +46 844 68 61 00.

Tempest Security AB (publ) är ett av Sveriges snabbast växande säkerhetsbolag. Vi arbetar med långsiktiga relationer med både våra kunder samt medarbetare och ser oss som en partner till alla vi stödjer i säkerhetsfrågor. Våra lösningar anpassas efter kundens behov och vi står redo att hantera alla aspekter av våra kunders säkerhet, från bevakning med stationär personal eller rondbilar till personskydd, utredningar, bakgrundskontroller, säkerhetsinstallationer och service, larmcentraltjänster och mycket annat. Vi har vårt säte i Sverige och majoriteten av våra anställda finns här. Sedan 2017 är vi etablerade även i Storbritannien, Tyskland och Turkiet och sedan 2018 i Finland och Norge.