

Pressmeddelande från Finepart Sweden AB  
Bollebygd den 7 januari 2019

## VD brev från Finepart Sweden AB

Jag vill börja med att önska alla aktieägare en Fine fortsättning på det nya året. Vi har nu lagt 2018 bakom oss och riktar blickarna framåt mot ett år med ökad försäljning, till nya och befintliga kunder. Kommentarer till året som gått kommer i Bokslutskommunikén, så nedan följer ett mer framåtriktat innehåll.

I föregående VD brev lyfte jag fram nedanstående fem områden, som bolaget har högsta fokus på:

1. Nå avslut på fler kundprospekt i närtid.
2. Snarast möjligt bygga klart demomaskinen till USA.
3. Hålla fokus uppe på våra agenter så att Fineparts produkter är "top of mind".
4. Utföra fler uppdragskärningar som bygger marknadsmedvetande och ger intäkter.
5. Vårda de mer långsiktiga kundprospekten, för att bygga för framtiden.

För att nå avslut i närtid, jobbar vi med vår "Heta lista", som för stunden består av cirka 30 prospekt. Några av de skarpaste prospekten är avhängiga av att vi har levererat den beställda demomaskinen till vår agent i USA. Planen är att vi skall installera maskinen på plats i början av mars. Vår agent har meddelat att även nya potentiella kunder har anmält intresse att få en maskindemonstration. Utöver våra kundprospekt i USA jobbar vi också med att nå avslut på affärer i Europa och även ett första prospekt i Asien.

Vidare har vi påbörjat arbetet med att öka intäkterna vid sidan om maskinförsäljningen, genom att erbjuda potentiella maskinköpare möjligheten att producera hos oss. Det skapar trygghet kring processen och är även tillämpligt för kunder som ännu inte har en volym, som motiverar ett maskinköp. Effekten har inte låtit vänta på sig och vi har redan kunder som förväntas börja producera i vår verkstad under inledningen av kvartal 1. Några av dem med volymer av väsentlig storlek och som i förlängningen kan leda till ett maskinköp. När avtal blir klara kring detta kommer vi informera marknaden.

Vår så kallade "bruttolista" på över 100 kundprospekt, där de mer långsiktiga prospekten återfinns, har vuxit under november och december. Vi ser ett utökat inflöde av förfrågningar som kommer genom vår hemsida. Detta är en trend som började för cirka ett halvår sedan och är stigande. På listan återfinns fler stora företag, men också tilltagande förfrågningar från små och medelstora verkstadsbolag, vilka representerar vår framtida volymmärknad. Ett av våra mest intressanta prospekt inom detta segment, är samarbetet med Brogrens Industries AB, där vi kommer påbörja ett Vinnova-finansierat projekt riktat mot flygindustrin. Syftet är att ytterligare verifiera vår teknik för tillverkning inom flygindustrin.

Pressmeddelande från Finepart Sweden AB  
Bollebygd den 7 januari 2019

Brogrens Industri är en ledande leverantör mot flygindustrin och därmed ser vi en stor tillväxtpotential för Finepart, efter att detta projekt är slutfört under mitten av 2019.

Vi är beslutsamma med att hålla vårt fokus på ovanstående områden, för att på så sätt nå ett framgångsrikt 2019. Jag kommer fortsätta och rapportera om våra korta och långa mål i efterföljande VD brev, så att det blir lätt att följa vår utveckling, samt få förståelse för var vi lägger vår tid.

Nästa VD brev kommer i samband med Bokslutskommunikén, den 28:e februari.

Med vänlig hälsning  
Lars Brodal, VD

**För ytterligare information**

Lars Brodal  
VD, Finepart Sweden AB  
Telefon: 070-8911303  
E-post: [lars.brodal@finepart.com](mailto:lars.brodal@finepart.com)

**Om bolaget**

Finepart är ett innovativt och teknikorierat företag som utvecklar och säljer maskiner för komponenttillverkning med hög precision. Bolagets teknologi baseras på vattenskrämingsteknik som innebär att med mycket högt vattentryck, cirka 4 000 bar, skapa en stråle som accelererar sandkorn som verkar som slipmedel. Bolaget grundades 2012 och huvudkontoret ligger i Bollebygd.