

VD-brev Finepart Sweden AB

För närvarande har vi fullt upp med potentiella maskinaffärer, där några är närmare avslut än andra. Sammantaget får det anses som att vi är på rätt väg mot nya kunder. Nedan är exempel på några potentiella maskinaffärer som jag har valt ut till detta VD-brev.

- I VD-brevet den 28:e augusti lyfte jag fram att USA är den mest intressanta marknaden för tillfället. En potentiell kund i USA har nu tagit ett ytterligare steg, då ledande befattningshavare från kunden kommer att besöka oss i början av oktober. Vi har under ett års tid genomfört provskärningar och har fått besked att de uppfyller nödvändiga kvalitetskrav. Vi ser väldigt positivt på att kunden kommer från USA för att besöka oss.
- Tidigare (se pressmeddelande 14/3) har vi kommunicerat att vår tyska agent sålt en demomaskin till en kund i Tyskland. Vi har nu haft två utbildningsdagar under vecka 39 hos denna kund och samtidigt diskuterat framtida affärsmöjligheter. Kunden överväger att skifta från traditionell teknik till Fineparts teknik, vilket kan innebära köp av ett flertal maskiner. Detta är en stor omställning för kunden och därmed tar projektet längre tid än väntat. Vi kommer öka vår support och närvaro för att driva projektet framåt.
- Relativt nyligen ha vi fått in ett prospekt som haft ett ovanligt snabbt förlopp. Vi ligger i slutfasen med provskärningar efter sex månader och företaget, med verksamhet i flera länder, har varit tydliga med att en investering i 2019 är möjlig.

Ovanstående tre potentiella kunder är från olika branscher och det rör sig om helt olika applikationer. Gemensamt är att vår teknik löser ett problem för dem, vilket visar på Finecutmaskinens breda användningsområden. Även om vi tror mycket på ovanstående prospekt, är det inte med självklarhet att de leder till order i närtid, utan det kan ta en längre tid. Vi gör dock allt vi kan för att nå avslut snabbast möjligt.

Vi ser även mycket positivt till våra uppdragsskärningar för möjliga maskinkunder på längre sikt. Det finns flera intressanta förfrågningar, vilket kan ge en volymökning inom uppdragsskärning. Vi får anledning att återkomma till det, när det är klarlagt vilka volymer som är att vänta.

I övrigt arbetar vi bland annat med följande marknadsaktiviteter:

- Uppföljning av marknadskampanj i Sverige
- Överföring av kundprospekt samt marknadsplanering med vår nya agent (LASEA) i Schweiz
- Planering av marknadsaktiviteter i USA inför 2020
- Vi utför dagligen provskärningar och uppdragsskärningar i vår verkstad som ger bolaget intäkter, samtidigt som de ökar marknadsmedvetandet om vår teknik och därmed driver maskinförsäljningen.

Vi har även för att säkerställa snabba leveranser vid order ökat vårt lager på komponenter med lång leveranstid och därmed tagit ytterligare krediter för att parera för ökad kapitalbindning (se pressmeddelande 26/9).

Vad beträffar maskinbyggnation och installationer kan vi nu offentliggöra den indiska kund som beställde en maskin i våras (se pressmeddelande 8/4). Maskinen är nu installerad hos en forskargrupp vid Department of Physics vid Indian Institute of Technology - Madras i Chennai. I internationell ranking för tekniska universitet är detta universitet ungefär jämstides med svenska Chalmers. Ett nytt tillverknings-laboratorium byggs upp för att stärka universitetets profil internationellt och är tänkt att bidra till att stärka Indiens delaktighet i CERN-projektet genom att erbjuda en unik förmåga att leverera svårtillverkade produkter. CERN, är världens största partikelfysiklaboratorium, och ligger vid Genève.

Pressmeddelande från Finepart Sweden AB
Bollebygd den 30 september 2019



Detta är med högsta sannolikhet mitt sista VD brev för Finepart då jag snart lämnar över stafettpippen till vår nyrekryterade VD Lars Darvall, som beräknas tillträda i mitten av november. Jag anser att vi gjort en utmärkt rekrytering och jag ser framemot att arbeta tillsammans med Lars Darvall under överlämningen. Lars kommer närmast från posten som försäljningsansvarig vid Exirgruppen där han tidigare verkat som VD för dotterbolagets uppbyggnad i Kina. Han har tidigare haft ledande befattningar vid Allgon och Munters.

Ett stort tack till alla engagerade aktieägare som jag har haft glädjen att få kommunicera med på aktieträffar, bolagstämmor och löpandes över mejl och telefon.

Med vänlig hälsning,
Lars Brodal
VD, Finepart Sweden AB

För ytterligare information, vänligen kontakta:

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

Om Finepart Sweden AB:

Finepart är ett innovativt och teknikorienterat företag som utvecklar och säljer maskiner för komponenttillverkning med hög precision. Bolagets teknologi baseras på vattenskärningsteknik 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.