

VD-brev Finepart Sweden AB (publ), december 2020

Jag får ofta frågan hur lång tid det tar att sälja en Finecutmaskin. Nu när årets tredje maskin har levererats till kund, kan jag konstatera att för denna maskin tog säljprocessen 18 månader. För maskinen som levererades i september tog säljprocessen två månader. Längre tillbaka i tiden finns det exempel på upp till tre år ner till några veckor.

När vi analyserar varför det kan ta så olika tid och framförallt fokuserar på de prospekt som tar kortast tid, kan vi se ett mönster. Förenklat skall kunden "klicka" på tre punkter för att säljprocessen skall bli så kort som möjligt:

- Avancerade material
- Hög precision
- Löser ett befintligt problem

Tillbaka i tiden har vi ofta använt begreppet "skapar nya möjligheter" som ett säljargument. Detta har varit en viktig pusselbit för att få vår teknik känd och där många av våra kunder ger oss en positiv återkoppling på maskinens unika prestanda och de möjligheter den ger upphov till, ett bra exempel på detta är den maskin vi sålde till Google. Med ökad kännedom om tekniken, tydligare säljargument och en tillspetsad paketering av vårt erbjudande förväntar vi oss successivt både förkortade ledder för vår maskinförsäljning och ökad försäljning.

På grund av pandemin har vi på Finepart under året ställt om våra sälj och marknadsaktiviteter. Vi har utvecklat flera digitala koncept för att driva försäljningen, samt utbilda potentiella och befintliga kunder. För stunden genomför vi regelbundet:

- Webinarer för potentiella kunder och agenter
- Utbildningsprogram i Mikrovattenskarvning
- Framtagning av nya filmer som visar Finecut systemets prestanda och egenskaper

Tidigare har intresset på marknaden varit begränsat för den här typen av arrangemang, men är nu en "normal" del av kundernas och vår verksamhet. Jag tror att detta arbetssätt är kvar för att stanna även efter att pandemin lagt sig, och med det starka koncept vi utvecklat ser jag att vi långsiktigt kommer att stärka vår verksamhet och relationen till våra kunder globalt.

Nu när året närmar sig sitt slut kan jag konstatera att vi inte når upp till våra försäljningsmål, detta mycket beroende på de begränsningar pandemin medfört. Flera av våra potentiella kunder har skjutit på sina investeringsplaner och vi tror därmed på ett framgångsrikt 2021 för Finepart.

På vår prospektlista återfinns ett brett spektrum av kunder inom olika branscher. Vi ser särskilt positivt på ett flertal kundprospekt inom lyxvaror, verkstadsindustri och medicinteknik där vi arbetar intensivt för att nå avslut.

Under 2021 kommer Finepart inleda ett samarbete med analysföretag i syfte att öka informationsflödet från bolaget, samt ge marknaden bättre förståelse för bolagets potential och verksamhet.

Pressmeddelande från Finepart Sweden AB (publ)
Bollebygd den 23:e december, 2020



Nästa VD-brev kommer i samband med vår bokslutskommuniké den 26:e februari 2021.

Jag önskar er alla en God Jul och ett Gott Nytt År, och framför allt en God Hälsa!

Med vänlig hälsning

Lars Darvall
VD, Finepart Sweden AB (publ)

För ytterligare information

Lars Darvall
VD, Finepart Sweden AB
Telefon: 0707 – 767 768
E-post: lars.darvall@finepart.com

Om bolaget

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