

VD-brev Finepart Sweden AB (publ), september 2022

Tillväxt, utbildning och att leverera på våra åtaganden, har varit ledorden den senaste perioden. De som följer oss i sociala medier har säkert redan sett att vi under de senaste månaderna fyllt på med nya resurser i verksamheten. I democentrat har vi fått in två erfarna operatörer som under hösten kommer bli färdigutbildade inom mikrovattenskarving. Det kommer hjälpa oss att öka vår kapacitet framför allt gällande de så viktiga provskarvingarna. Vi har även anställt en servicetekniker som just nu genomgår internutbildning. Samtliga dessa rekryteringar är oerhört viktigt för vårt ökande antal installationer och kraftigt ökande installerade bas samt för att täcka behov av service av dessa. Detta är och kommer att vara en viktig och ökande intäkt för Finepart. I skrivande stund är drygt 10 aktiviteter planerade gällande installation och service från Indien i öst till Kalifornien i väst.

På säljsidan ser vi fortsatt stort intresse för vår teknik, trots det rådande världsläget med ekonomisk oro, pandemi och krig. Kunder som uppfyller våra tre uppsatta kriterier där behov av hög precision i avancerade material är mest avgörande, samt att de har en befintlig problemställning som vi kan lösa. Denna typ av bolag är oftast mindre känsliga för konjunktur än andra, framför allt när befintlig problemställning påverkar kundens förmåga att leverera och därmed det finansiella resultatet. Vi ser även här helt nya spännande branscher, som vi tror har stor nytta av vår Finecutprocess.

Under september har vi besökt IMTS i Chicago, vilket är den största mässan för tillverkningsindustrin i Nordamerika. Marknaden i USA utgör ca 60% av världens Medtech industri och, detta tillsammans med dom framgångar och prestigeordrar vi redan lyckats med där, så är ambitionen att öka vår närvaro i USA. Under mässan träffades möjliga partners för marknadsföring och försäljning av Finecutsystem i USA.

Våra senaste kunder, som inom kort kommer ha installerade maskiner, genomgår just nu vårt utbildningsprogram inom Finepart Academy. I utbildningen utnyttjar vi nu delvis det förinspelade materialet som vi tagit fram under de gångna åren. Detta gör att våra kunder på ett mer effektivt sätt blir upplärda i hur man når ultrahög precision med vår process.

Världsläget inom supply chain är fortsatt tydligt påverkat av pandemin, pågående krig och det högt tryck som vi haft i den globala industrin de senaste åren. Finepart har så långt lyckats väl med att parera för potentiella förseningar. Med vår nya resurs inom logistik och inköp, jobbar vi för att även fortsättningsvis klara våra åtaganden. I detta arbete fortsätter vi, tillsammans med vår tillverkningspartner, att effektivisera verksamheten för att på så sätt förbättra våra ledtider. Jag är också nöjd med, givet rådande ränteläge, att vi för tillfället inte har någon skuldsättning i bolaget. Över tid kommer detta förbättra Fineparts konkurrenskraft, samt borge för fortsatt tillväxt.

Nästa vd-brev kommer i månadsskiftet oktober/november.

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

Verksamheten grundades år 2012 och är ett Innovativt Tech-bolag med tillverkning av abrasiva mikrovattenskarvingssystem under varumärket Finecut. Teknologin baseras på vattenskarvingsteknik som innebär att med mycket högt vattentryck, cirka 4 000 bar, skapar en stråle som accelererar sandkorn som verkar som slipmedel. Tekniken är framför allt lämpade för tillverkning av komponenter med hög precision för i princip alla material. Sedan starten har flertalet varumärken adderats såsom Finesoft, Finespin, Finepart Academy, Finecam till det som idag utgör Finepart. Försäljning sker via egen personal samt ett återförsäljarnätverk. De största marknaderna är Norden, Europa och USA. Verksamheten bedrivs i Sverige, med huvudkontor i Bollebygd.

Finepart är noterat på Spotlight Stockmarket, Stockholm sedan hösten 2016. För mer information, www.Finepart.com