

Pressmeddelande från Finepart Sweden AB  
Bollebygd den 2a april, 2026

## **Finepart Sweden AB (publ.) – VD-brev april 2026**

Q1 2026 är nu avslutat. Vi är väl medvetna om de förväntningar som finns på en högre försäljningstakt och ett ökat antal affärsavslut framåt.

Finepart verkar på en marknad där affärer utvecklas genom kvalificering, tester och verifiering hos kund. Detta innebär att tiden från första kontakt till genomfört avslut kan variera avsevärt, vilket ställer höga krav på struktur, uppföljning och tydlig affärsnytta i varje steg. Vårt primära fokus är därför att stärka konverteringen från pipeline till order.

Under kvartalet har vi fortsatt att driva en kvalificerad pipeline inom flera prioriterade segment, där avancerade applikationer och ökande materialkrav skapar ett växande behov av vår teknologi. Proof-of-Concept-projekt är centrala i denna process och utgör ett avgörande steg i kundernas beslutsfattande.

Den 26 mars, 2026 (Pressmeddelande) erhöll bolaget en order avseende kontraktsskärning till ett värde om cirka 550 kSEK, där slutkunden är verksam inom den svenska försvarsindustrin. Ordern är en uppföljning av tidigare mindre ordrar och speglar en successiv fördjupning av samarbetet. Leverans planeras att ske successivt under andra och tredje kvartalet 2026.

Vi har även levererat en maskin till Max Planck Institute i enlighet med plan. Affären genomfördes inom ramen för en publik upphandling, där vår teknologi bedömdes kunna möta de högt ställda kraven på precision och materialintegritet. Detta är ytterligare ett exempel på vår etablering hos ledande forsknings- och teknologioorganisationer.

Vi ser en tydlig trend där våra lösningar i allt högre grad används för att ersätta befintliga teknologier och möjliggöra mer stabila, precisa och effektiva produktionsflöden. Detta stärker vår position i applikationer där krav på materialintegritet och snäva toleranser är avgörande.

För att öka tempot i vårt kommersiella arbete har vi stärkt säljorganisationen. Vår nya säljare har nu genomgått en stor del av den teoretiska utbildningen samt praktisk hands-on träning i vårt democenter inom ramen för Finepart Academy. Detta säkerställer en snabbare uppstart och hög kvalitet i det kommersiella arbetet.

Vi arbetar även aktivt med att höja aktivitetsnivån i vårt partnernetverk, samt att successivt utöka antalet representanter på marknader där vi idag saknar lokal närvaro. Detta är en del i att bredda vår marknadstäckning och skapa fler kvalificerade affärsmöjligheter.

Parallellt har vi initierat ett nytt digitalt initiativ för att öka synligheten kring Fineparts teknologi och dess tillämpningar. Initiativet kan delvis följas via vår LinkedIn-sida, där vi löpande delar innehåll kopplat till applikationer och kundnytta. Initiativet syftar till att öka kännedomen om möjliga applikationer och därigenom stärka efterfrågan över tid.



Finepart erbjuder en teknologi med egenskaper som i vissa tillämpningar är unika: bearbetning utan värmepåverkan, mycket hög precision och repeterbarhet samt förmågan att bearbeta avancerade material. Dessa styrkor utgör grunden för vår fortsatta kommersiella utveckling.

Vårt fokus är tydligt: skapa bättre synlighet och flytta leads snabbare genom säljpipeline för att omsätta vårt teknologiska försprång till fler affärer.

Framåtblickande uttalanden i detta brev innefattar osäkerheter. Utfallet kan komma att avvika beroende på faktorer utanför bolagets kontroll.

Med vänliga hälsningar,

**Lars Darvall**

VD, Finepart Sweden AB (publ.)

**För ytterligare information, vänligen kontakta:**

Lars Darvall

VD, Finepart Sweden AB

Telefon: 0707 – 767 768

E-post: [lars.darvall@finepart.com](mailto:lars.darvall@finepart.com)

**Om Finepart**

*Verksamheten grundades år 2012 och är ett Innovativt Tech-bolag med tillverkning av abrasiva mikrovattenskärningssystem under varumärket Finecut. Teknologin baseras på vattenskärningsteknik 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 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, Bollebygd.*

*Finepart är noterat på Spotlight Stock Market, Stockholm sedan hösten 2016. För mer information, se [www.finepart.com](http://www.finepart.com)*