

Nyhetsbrev

Vi får många frågor om hur vi skulle få fart på försäljningen av ställdonen. Det finns många svar som man kan läsa i bokslutskommunikén för 2015. Vi har ju haft en lång resa. Vi har ju fått göra om mycket i tekniken i donen för att kunna följa den allt snabbare utvecklingen inom automation.

De av oss som började utveckla ställdonen kunde inte föreställa sig hur snabbt det kommer nya krav och nya standarder, som ska uppfyllas för att man ska räknas med som fullfärdig aktör i den här branschen. Under resans gång har vi märkt att det inte räcker till att vara bra, man måste vara i främsta ledet för att klara alla olika krav från kunderna när det gäller nya styrsystem och standarder. Vissa saker fick vi göra om och utvärdera med olika industrier. Nu känns det som att vi är nästan framme, det får vi se under året när försöker nå större aktörer inom ventil branschen, vilket även står i bokslutskommunikén.

Man har frågat oss också om vi tror att vi kan börja tjäna pengar under det här året. Svaret är att vi tror det, men ingen kan garantera det, det beror på många faktorer. Vi har en bra produkt som vi har uppdaterad konstant.

Vi har ju förutsättningarna att visa en bra produkt. Tidigare har vi inte kunnat presentera en fullvärdig produkt, vilket nu gör att vi kan få flera sålda ställdon för varje projekt.

Vi har i rapporten pratat om stora marknadsaktörer och om att ta kontakt med dem, vilket vi håller på med hela tiden. Vi hoppas att det hjälper oss på traven. När man pratar om marknadsaktörer, menar vi ventiltillverkare här i Norden och Europa. Vi siktar på att ha en bra produkt som är både bättre och prisvänligare än våra konkurrenter. Konkurrensen är ju hård på den här marknaden.

Att kunna uppnå de kriterierna är inte det lättaste. Man måste kunna anpassa sig efter kundernas behov och att kunna erbjuda dem en produkt som passar till deras produkter. Vi ska visa produkterna på ett par större mässor under 2016 och hoppas att alla upptäcker våra produkter.

Vi säger att vi tror på att de stora marknadsaktörerna ska kunna hjälpa oss på traven, man måste vara optimist och tro på sin produkt. Den här produkten som har vi utvecklad sedan 2012, blir en bra produkt som går att sälja till en allt bredare kundkrets och kunna täcka bättre kundens behov.

Prismässigt bör vi nog ligga bra till med jämförelse kvalitet och vad kunden får för priset. Vad det gäller noggrannhet och precision, ligger vi i det högre siktet.

Vi har aldrig haft dåliga produkter, men med de nya produkterna, kan vi ta större andelar i ställdons bransch. Nu när energin är så dyr, vill kunderna styra sina system mera noggrannare. Många kraftverk i Sverige har upptäckt kvaliteten i våra don.

Om man ska prata om ekonomin, är den ju lite ansträng, men vi kommer att kunna bekosta mässorna som är planerade under året. Vi har dragit ned alla onödiga kostnader. Vi kan tillverka mindre serier utan att behöva dra höga kostnader till företaget. Men vi har också kapacitet att leverera större leveranser om det behövs.

Man har frågat oss om vi klarar oss med den ekonomiska situationen vi har i dag, svaret är ja, det gör vi. Hittills har Asab bistått med kortfristiga lån och kommer fortsättningsvis vid behov att göra så.

Man har också frågat oss om vi klarar oss att vara kvar på Aktie Torget. Svaret är ja, det tror vi. Vi har ju en produkt som vi tror på och som det finns en marknad för.

Harri Porttila, VD