

Meltron: VD sammanfattar läget

Efter ett par veckor i rollen som VD finns det skäl att sammanfatta året som snart är till ända, beskriva situationen idag och säga något om framtidsutsikterna.

Även 2021 har i stor utsträckning präglats av pandemin och de restriktioner som införts och den återhållsamhet i kontakterna, särskilt nya kontakter, som många av våra befintliga och potentiella kunder har tillämpat. Detta har tveklöst hämmat Meltrons försäljning även under andra halvåret och är under förväntan. Den senaste tiden har det, trots en del nya restriktioner, blivit lättare att diskutera och anordna besök hos potentiella nya kunder. Vi ser också att kundernas faktiska investeringar, både i nybyggnation och i retrofit, successivt ökar.

Marknadsföring och försäljning

Meltron har ju under många år byggt upp direktkontakter och direktförsäljning till många stora och välkända företag, i första hand i Finland, exempelvis Fortum, Neste, AkzoNobel, AGA, Metsä och UPM. De senare har nu lagt ett flertal fortlöpande, mindre beställningar utan direkta säljinsatser från vår sida. Vi är också långt gångna i diskussioner kring stora investeringar i några av deras nya anläggningar där beslut väntas inom kort, även om själva investeringen ligger längre fram i tiden. Alla dessa kunder har ju verksamhet i många länder och vi har tagit de första kontakterna med dem i andra länder, i första hand i Sverige.

Under året har vi framgångsrikt och planenligt levererat vår "flaggskeppsprodukt" MEX, gasexplosionssäkra lampor för tuffa miljöer, till ett globalt ledande farma-bolag. Kunden är efter en, på grund av pandemin något försenad, installation, mycket nöjd med resultatet i form av starkt och jämnt fördelat ljus. Vi räknar med många förfrågningar under de närmaste åren från denna kund och andra i branschen. Det får betraktas som närmast unikt att ett litet bolag som Meltron i ett tidigt skede av sin kommersiella utveckling har lyckats vinna respekt och fått leverera till så många stora företag.

Direktkontakterna med kunderna är vårt fokus i närtid, även om Meltrons egen försäljningsorganisation är liten. För att utvidga kanalerna har vi under året lagt en hel del tid på att utveckla samarbete med flera större internationella partners. Under hösten kunde vi offentliggöra det första steget i ett samarbete med Huawei om "Smart Cities". Huawei bygger ett omfattande koncept kring övervakning och styrning av städernas infrastruktur – trafik, luftkvalitet, energi och mycket annat med utgångspunkt i utvecklingen av IoT. Smart belysning spelar då givetvis en central roll och Huawei fastnade bl a för vår gatubelysning MRS med avancerad optik men även för flera av våra andra produkter. Vi har redan genomfört ett första utvecklingssteg för att säkra kommunikation och styrning av vår belysning i Huaweis system. Diskussioner påbörjas inom kort med ett par städer i Finland om

ett första pilotprojekt, även om vi räknar med att det dröjer innan detta samarbete leder till mer omfattande försäljning.

Vi har under året haft liknande diskussioner med ett större internationellt belysningsföretag, som i sin jakt på speciella belysningsprodukter fastnat för flera av Meltrons produkter. Dessa diskussioner går för närvarande på sparlåga efter ägarskifte och omorganisation, men vi hoppas att de kommer igång igen på det nya året.

Även samtal om andra försäljningskanaler, t ex genom specialiserade distributörer har förts under den senaste tiden och vi hoppas att detta skall öppna nya vägar i början på det nya året.

Oman

Meltron har nu varit aktivt i Oman i drygt tre år, med en egen lokalanställd representant på plats. Vi har levererat belysning till ett par pilot- och demoprojekt, bland dessa en arena för ridsport vilket är stort i Oman.

Med en ny sultan och efter en drastisk lock-down under pandemin har man nu med bl a IMF:s stöd börjat genomföra ett stort omställningsprogram kallat Vision 2040. Detta har som ambitionen att attrahera utländsk teknikindustri för att bygga upp kapacitet för "Made in Oman". I korthet är man beredd att lägga ett antal första beställningar för offentliga projekt – vägar, gator, sportanläggningar – i utbyte mot utfästelser om lokal sammansättning eller produktion. Vi har kommit långt i dessa diskussioner.

Vi samarbetar nu sedan ett år med ett lokalt, familjeägt byggbolag med god ställning hos regering och myndigheter. Detta bolag kommer vara vår partner i ett framtida lokalt bolag.

Teknikutveckling och produktion

Meltron är ett teknikbolag och har en specialiserad och fokuserad portfölj av lampor för tuffa miljöer med vår gasexplosionssäkra MEX som främsta produkt och en unik lampa för vägar och gator, MRS. Vi har sett ett behov av kompletteringar och har tagit fram en version med batteri-backup för vår allmänna industribelysning PLS eftersom kunderna helst vill kunna köpa även dessa specialvarianter från samma leverantör. Vi avser att ta fram batterivarianter av andra produkter, i första hand vår high-bay-belysning HB för stora industrihallar. Även en gasexplosionssäker variant av HB ingår i utvecklingsplanerna för den närmaste tiden.

Vi har också kompletterat vårt utbud med en HB från en annan tillverkare, Zalux, för att täcka behov som inte vår HB passar för.

Sammansättning och produktion sker i vår anläggning i Helsingfors med standard-komponenter från världsmarknaden och vi har under året upplevt mycket långa leveranstider. Vi gjorde i början av året en del strategiska inköp av komponenter, som undanröjde potentiella problem med våra egna leveranstider. Situationen är fortfarande besvärlig. En del specialkomponenter tillverkas i Finland och i Baltikum och har haft mindre problem. Sammansättningen sker delvis med hjälp av specialutvecklade maskiner. Lokalerna och flödena har trimmats under året, och utgör för närvarande ingen begränsning.

Sänkta kostnader

Vi gör nu en noggrann genomgång av våra löpande kostnader. Vi har omförhandlat och kraftigt sänkt kostnaderna för våra lokaler i Helsingfors. Vi har omförhandlat en del andra avtal mot lägre fasta kostnader och mer resultatbaserade ersättningar. Vi har en viktig patentportfölj med ansökningar i flera länder, som dock har begränsat värde och träffsäkerhet och som vi nu trimmar. Vi slimmar och koncentrerar våra insatser för generell marknadsföring och fokuserar på web-kommunikation. Vi kommer effektivisera vår utvecklingsverksamhet. Sammantaget sänker vi vår burn-rate med en dryg tredjedel av de löpande fasta kostnaderna per månad från mitten av första kvartalet.

Därutöver gör vi en minst lika viktig översyn av våra leveranskedjor och produktkostnader för att påtagligt kunna sänka priserna till kund.

Rekrytering av VD

Styrelsen satte omedelbart igång en rekrytering av en långsiktig VD med bas i Helsingfors och med tydlig inriktning på internationell marknadsföring och försäljning i ett teknikbolag. Rekryteringen pågår med full fart och med stort intresse.

Läget inför 2022

Meltron är väl positionerat för det kommande året, men det saknas inte utmaningar: fokuserad direktförsäljning till befintliga och nya industrikunder, utveckling av partnerskap, Oman och senare Mellanöstern, långa leveranstider och kostnadskontroll och en effektiv produktion och organisation.

Med detta sagt vill jag avslutningsvis framföra min stora tilltro till möjligheterna att vi på sikt kan bli en viktig aktör med många kanaler för försäljning på många marknader inom flera branscher.

Göran Lundgren

T f VD

Om Meltron – “More than Just Light”

Meltron AB designar, tillverkar och säljer LED ljussystem baserade på multitekniska tillämpningar av elektronik, optik, termodynamik och nano-strukturer. “More than Just Light” betyder energieffektivitet, överlägsen ljuskvalitet, livscykelbesparingar, ökad produktivitet, säkerhet och hälsa. Meltron tillhandahåller högkvalitativa lösningar för de mest krävande miljöerna inom infrastruktur, industri, logistik och agrisektorn.

*Meltrons aktie handlas på NGM Nordic SME under kortnamnet **MLTR**.*

För ytterligare information kontakta:

Göran Lundgren, t f VD för Meltron AB, tel: +46 70 467 4040; goran.lundgren@meltron.com
Meltron AB, Malmgårdsvägen 63, SE-116 38 Stockholm.

Läs mer på www.meltron.com

Denna information är sådan information som Meltron AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och regulatoriska krav för handel på NGM Nordic SME. Informationen lämnades genom ovanstående kontaktpersons försorg för offentliggörande 2021-12-14 kl 09:00.