

Redeye **VD Intervju**

"2010 ser riktigt bra ut"

2009-08-14 kl 16:26

Antenntillverkaren Smarteq annonserade nyligen en nyemission och i veckan meddelade bolaget att de bärgat ett prestigeavtal med komponenttillverkaren Continental. Lars Ericson, VD för Smarteq summerar i den här VD-intervjun läget efter den senaste tidens händelser.



Q; Ni annonserade nyligen en nyemission om cirka 16 miljoner kronor, vad är bakgrunden och vad kommer pengarna att användas till?

Lars Ericson: Smarteq har ett behov av ytterligare rörelsekapital för att genomföra sin strategi och säkerställa pågående projekt inom framförallt kundsegmentet Automotive.

Q; Nyemissionen är garanterad till drygt 72 procent, vilka av huvudägarna står bakom? Är det några av huvudägarna som inte garanterar nyemissionen?

Lars Ericson: Nej alla har ställt upp. Några har tom uttalat sitt intresse att övertECKna.

Q; Fanns det inga möjligheter att ta ett banklån?

Lars Ericson: Vi har en mycket god relation med vår bank Swedbank och vi har tillsammans bedömt att det här var det bästa sättet att stärka vår finansiella ställning.

Q; Ni gjorde ju förlust om 3,7 miljoner kronor i det första kvartalet, hade det inte räckt med en nyemission om 10-15 miljoner kronor?

Lars Ericson: Nej! Vi har ett antal mycket kostnadskrävande projekt framför oss som kräver finansiering innan de börjar bära frukt.

Q; Smarteq erhöLL i dagarna en stor order från Continental i Brasilien. Vad är bakgrunden till ordern.

Lars Ericson: Vi har varit väldigt konsekventa och energiska att genomföra vår strategi med att utveckla och sälja högpresterande antenner för våra tre prioriterade kundsegment Automotive, M2M samt Mobile Communications. Antenner för spårning ligger så att säga "mitt i prick". Att sedan Brasilien lagstiftar om spårning gör ju denna applikation högintressant.

Q; Vad innefattar avtalet och hur kommer det att påverka Smarteq under resten av 2009 och framåt?

Lars Ericson: Vi kommer totalt att leverera ca 800000 antenner med start under senhösten. Vi räknar dock med att affären kommer att växa betydligt under 2010 med fler typer av antenner till fler kunder än Continental.

Q; Vad tror du är anledningen till att just Smarteq får denna order och vilka andra fördelar kan avtalet med Continental medföra?



Lars Ericson, Smarteq B

Lars Ericson: Continental har valt oss för att de är medvetna om vår höga tekniska kompetens. De vet också att vi har erfarenhet av globala leveranser och har en väl fungerande Supply Chain från våra produktionspartners. Vi har ju också blivit utnämnd som en av deras tre "Preferred suppliers worldwide" vilket är ju mycket smickrande. Detta har resulterat i att vi redan börjar få in förfrågningar från andra Continental enheter än Brasilien.

Q; Ni har ju även fått ett mycket stort avtal med Volvo Koncernen som ni ska börja leverera till under 2011, hur går det med utvecklingen av detta?

Lars Ericson: En stor del av vår utvecklingsavdelning är sysselsatta med detta projekt som går planenligt.

Q; Om vi tittar lite mer i närtid och specifikt segmentet Automotive, har efterfrågeläget på era antenner till fordonsindustrin förändrats under inledningen av det tredje kvartalet och hur ser det ut inför det fjärde kvartalet, jämfört med det första halvåret?

Lars Ericson: Vi ser definitivt ett trendbrott i efterfrågan nu jämfört med första halvåret men det är långt kvar till den nivå som rådde under inledningen av 2008.

Q; Hur utvecklas segmentet för AMM/AMR?

Lars Ericson: Sverige är som du ju vet färdigutbyggt sedan halvårsskiftet. Vi ser att de Skandinaviska pilotprojekten börjar ta fart och vi följer med spännt intresse de aviserade stora Europeiska projekten. Vi håller en nära kontakt med de stora aktörerna Landis+Gyr, Kamstrup-Senea, Actaris-Itron, Telenor Cinclus m.fl. Vi kommer också att delta i kommande "Meetering Europe" i Barcelona där vi skall visa upp vårt kompletta antenssortiment för AMM/AMR.

Q; Ni har gjort flera åtgärder det sista året för att hålla kostnadsnivån nere, dock så har ni inte sagt upp någon personal, vilket är ovanligt. Kan det trots allt bli aktuellt framöver med tanke på de svåra tider som ändå råder?

Lars Ericson: Nej det är det inte. Vi har minskat en del personal genom naturlig avgång och vi har absorberat resten av vår övertalighet genom att flytta hem vårt tidigare outsourcade lager. Detta är nu på plats och fungerar mycket bra. Den kvarvarande delen av organisationen är hårt belagd med nya projekt. I skrivandes stund är vi glada att vi hade is i magen och inte sade upp personal.

Q; År 2008 och troligtvis 2009 kommer att vara tuffa år, men hur ser ni på utvecklingen under den kommande treårsperioden?

Lars Ericson: Vi ser väldigt positivt på 2010 och framåt. Smarteq har idag en väl förankrad och fokuserad verksamhet med en tydlig strategi och en allt starkare kundbas. Produktprogrammet är förstärkt med ett antal nya högteknologiska antennplattformar med multifunktion. Vi har också en väl utvecklad leverantörsstruktur i lågkostnadsländer.

» [Tipsa en vän om denna VD-intervju.](#)