

Hearing med Stefan Jacobsson, styrelseordförande Dentware Scandinavia AB

Stefan Jacobsson: Hej, välkomna till denna webbhearing. Ni är nu välkomna att ställa frågor! Tänk på att ni måste vara inloggade som deltagare för att kunna ställa frågor.

Lise: Hej! Ge mig några anledningar till varför jag, som vrider och vänder på varenda krona, skulle investera i Dentware? (2014-04-01 15:14:43)

Stefan Jacobsson: Hej Lise, Högteknologisk spetskompetens • Stor marknadspotential • Industriellt kunnande med potentiellt andra ämnesområden som tex ortopedi. • Affärsmässig kompetens (2014-04-02 10:00)

Goran: Kan jag be min tandläkare om en tandkrona från just Dentware? (2014-04-02 09:16:15)

Stefan Jacobsson: Hej Göran, Våra kunder är dentallaboratorierna men tandläkarna kan påverka dentallaboratorierna att beställa implantatbroarna eller kronor från Dentware. (2014-04-02 10:05)

Goran: Hur lång tid innan ni utökar produktionen till andra ortopediska transplanationer/proteser? (2014-04-02 09:14:45)

Stefan Jacobsson: Hej Göran, Just nu fokuserar bolaget på dental protetik och vi går till Aktietorget för att ta in kapital för investeringar inom detta område. Efterfrågan på vår teknik inom andra områden såsom ortopedi har redan förekommit och vår metodik kan lätt anpassa sig efter nya användningsområden, men nu satsar bolaget fullt på dental protetik. (2014-04-02 10:09)

Norpan: Vad är det ni säljer och hur ser köpprocessen ut i grova drag från er till slutkund. (2014-04-02 09:16:08)

Stefan Jacobsson: Hej Norpan, Vi tillverkar, marknadsför och säljer implantatbroar och kronor till dentallaboratorier som i sin tur säljer till tandläkarna som behandlar slutkunden (patienten). (2014-04-02 10:11)

Lars L: Vilka är de vanligaste positiva reaktioner ni möter vid kontakt med presumtiva kunder? (2014-04-02 09:16:12)

Stefan Jacobsson: Hej Lars, Det är priset, leveranstiden och kvalitén. (2014-04-02 10:13)

Moderator: Vad är bolagets största konkurrensfördelar? (2014-04-02 10:10:44)

Stefan Jacobsson: Hej Moderator, Låga priser men till goda marginaler tack vara skalfördelarna. Framkant i teknologi och industriellt kunnande. (2014-04-02 10:14)

Moderator: Vad använder ni Arcam (EBM) och laser (SLM) maskinerna till? (2014-04-02 10:10:54)

Stefan Jacobsson: Hej Moderator, Arcammaskinen används för tillverkning av implantatbroar och lasermaskinen för att tillverka kronor. (2014-04-02 10:16)

Lars L: Vilka är de vanligaste problemen, farhågorna, invändningarna osv ni möter vid kontakt med presumtiva kunder? (2014-04-02 09:15:41)

Stefan Jacobsson: Hej Lars, Eftersom tekniken är ny så är det viktigt att vi förklarar tillverkningsprocessen. (2014-04-02 10:18)

Norpan: Hur ligger ni till gällande, pris, kvalitet och leveranstid jämfört med konkurrenterna? (2014-04-02 09:18:11)

Stefan Jacobsson: Hej igen Norpan, Vad gäller priserna så ligger vi 20-50% lägre än våra konkurrenter. Vi menar att vi är i framkant på marknaden vad gäller kvalitet och precision samt unik teknologi (additiv manufacturing). Vi levererar i dag ett arbete inom tre dagar och menar att vi är en av de snabbaste leverantörerna inom branschen. (2014-04-02 10:25)

Moderator: Vilken utrustning har bolaget tillgång till idag? (2014-04-02 10:06:44)

Stefan Jacobsson: Hej Moderator, Bolaget har en Arcam:s EBM maskin, Concept laser maskin (SLM) samt 2 fräsar och en högkvalitativ industriell skanner. (2014-04-02 10:27)

Moderator: Vad hindrar konkurrenterna att införskaffa en Arcam EBM och tillverka samma som ni? (2014-04-02 10:07:41)

Stefan Jacobsson: Hej Moderator, Vi kan inte hindra någon. Arcams teknik har varit känd flera år men vi har tekniskt försprång som är mycket svår att kopiera. (2014-04-02 10:30)

Moderator: Hur ser konkurrenssituationen ut? (2014-04-02 10:03:42)

Stefan Jacobsson: Hej Moderator, Våra konkurrenter använder fräs- och lasersintringsteknik medan vi använder elektro beam melting (EBM) samt laserteknik. Vår process, tack vare Arcam:s EBM maskin, gå avsevärt mycket snabbare då vi på ett helt annat sätt kan utnyttja skalfördelarna. (2014-04-02 10:31)

Moderator: Har bolaget några patent idag? (2014-04-02 10:10:35)

Stefan Jacobsson: Hej Moderator, Bolaget har 2 svenska patent och har sökt ett europeiskt patent. (2014-04-02 10:32)

Moderator: Vad baseras värdet 30 msek före pengarna på? (2014-04-02 10:06:55)

Stefan Jacobsson: Hej Moderator, Ägaren har investerat 30 msek och utvecklingen av maskinparken och unik teknologin för att nå dit bolaget är idag och tagit initial risk och bjuder nu in investerare på samma värdering. (2014-04-02 10:35)

Moderator: Vad omsätter bolaget idag och när räknar ni med att gå med vinst? (2014-04-02 10:03:29)

Stefan Jacobsson: Hej Moderator, Bolaget omsatte 4,5 msek under 2013. På grund av begränsningar i maskinparken närmar vi oss taket vad gäller försäljningen. De första kvartalet 2014 har bolaget ökat omsättningen med ca 30% jämfört med föregående år. Med emissionen på plats och nyinvesteringarna genomförda beräknar bolaget att nå positivt resultat på månadsbasis de sista månaderna 2014. (2014-04-02 10:41)

Stefan Jacobsson: Vi förlänger hearingen till kl 10.00 då fler frågor inkommit.

Fredrik: Hej. Vad har ni för finansiella mål, omsättning, resultat etc, för de kommande åren? (2014-04-02 10:40:19)

Stefan Jacobsson: Hej Fredrik, Bolagets ambition är att efter emissionen och med genomförda investeringar i maskinpark och försäljningspersonal dubbla omsättningen från 2014 till 2015 och då visa positivt resultat på årsbasis.(2014-04-02 10:46)

Lars L: Vilket underlag förser tandläkarna er med (röntgenbilder, avtryck,.. .) och hur omvandlar ni detta till instruktioner för maskinerna? (2014-04-02 10:35:13)

Stefan Jacobsson: Hej Lars, De förser oss med ett gipsavtryck och en förlaga i plast som vi skannar (sk point cloud) och konverterar till maskinspråket. (2014-04-02 10:50)

Fredrik: I vilka länder/regioner är ni verksamma idag? Framtidsplaner där? (2014-04-02 10:46:50)

Stefan Jacobsson: Hej Fredrik, Vi är idag verksamma såväl i Sverige som i Norge och Danmark. Vi har även påbörjat diskussioner med agenter i bland annat Frankrike. (2014-04-02 10:52)

Lars L: Blir tandläkarnas arbete med underlag mindre, oförändrat eller större med er som leverantör jämfört med fräsande och andra konkurrenter? (2014-04-02 10:36:55)

Stefan Jacobsson: Hej Lars, I dagsläget är underlag samma som för övriga leverantörer men vi har planer för att ytterligare rationalisera och säkerställa kvalitén. (2014-04-02 10:56)

Stefan Jacobsson: Hearingen avslutas nu. Tack för visat intresse! Har ni fler frågor kan ni skicka dem till info@dentware.se. Vi kommer i morgon kväll göra en presentation i Uppsala, se vår hemsida www.dentware.se. Vi hoppas ni tycker Dentware är ett intressant företag och ni är välkomna att teckna aktier i bolaget. Med vänliga hälsningar Stefan Jacobsson