

Hearing med Jan Sandberg, vd Envirollogic AB

Jan Sandberg: 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.

Truls: Vad kostar en robot och var kan man köpa en? (2014-03-17 08:25:28)

Jan Sandberg: Det finns fyra olika modeller och priserna börjar vid 293 000 SEK för den billigaste CC60 och slutar vid 380 000 SEK för CC 240. Compact Cleaner, som är en special modell kostar 395 000 SEK. (2014-03-17 10:03)

Niels: Intressant bolag! Hur er era prognoser de följande 5 åren? (2014-03-17 08:18:21)

Jan Sandberg: Bolaget lämnar inga prognoser men det som kan sägas är att 2019 ska vi ha säljbolag i 5 olika länder, ha ökat omsättningen med 50 %/år och ha en rörelsemarginal om lägst 20 %. (2014-03-17 10:06)

Moderator: Hur ser konkurrensen ut? (2014-03-17 10:02:08)

Jan Sandberg: Konkurrensen är manuell tvätt. Det finns två andra kända maskiner i världen, Nilfisk-Alto i Danmark och The Wash-hand i USA. De har tillsammans installerat 100 maskiner medan vi installerat snart 600. Skälet är tekniskt, deras maskiner är för enkla och får därför för hög vattenförbrukning vilket innebär att kostnaden för kunden blir hög för att transportera ut vattnet som då betraktas som gödsel på fälten. (2014-03-17 10:08)

Anna: Hej! Jag kan tänka mig att roboten innehåller mycket avancerad teknik som säkert är känsligt för väta och smuts. Hur rengör man en Clever Clean? Går det med högttryckspruta? Klarar den av det? (2014-03-17 08:28:31)

Jan Sandberg: En maskin av det här slaget som ska arbeta i en miljö med 100 % fuktighet måste naturligtvis vara utformad på ett mycket tåligt sätt. Den måste vara tät nog att arbeta under vatten och den måste också vara robust nog att handhas av människor som kanske inte alltid är rädda om sin utrustning. Detta är något vi redan från början visste och som gjorde att vi la mycket resurser på att kapsla in elektriska komponenter på ett sätt som klarar det. Kablar och kapslingar av polyuretan och rostfritt stål är det som gäller. Avsköljning av robot gör man efter tvätt med hjälp av en vanlig vattenslang. Högtryckstvätta bör man inte göra eftersom t.ex. gummi på slangar inte klarar det. (2014-03-17 10:13)

Moderator: Finns några patent? (2014-03-17 10:02:32)

Jan Sandberg: Metoden att tvätta djurstallar med ett inlärnt mönster är patenterat i 11 olika nyckelländer. Patenten är starka och det är svårt att med maskin tvätta stallar på ett bra sätt utan att inkräkta. (2014-03-17 10:15)

Claes: Har du sælge til svineproducenter i Danmark? (2014-03-17 09:54:33)

Jan Sandberg: Vi har idag en säljare anställd i Danmark. Han utgår ifrån Randers på Jylland, har en demomaskin till sitt förfogande och bearbetar svineproducenter. Sedan många år har vi också en fungerande service i Danmark genom ett samarbete med en smidesforetning på Jylland, eftersom det finns knappt 150 robotar som kör i landet. (2014-03-17 10:19)

Moderator: Vad är unikt med er produkt? (2014-03-17 10:02:50)

Jan Sandberg: Det är en högtryckstvättande robot som inte bara klarar den robusta miljön och uppgiften, den har också ett pris som marknaden kan bära. Den är alltså anpassad exakt till sin uppgift. (2014-03-17 10:22)

Moderator: Finns det andra intäkter än försäljning av nya robotar? (2014-03-17 10:03:45)

Jan Sandberg: Vi har sedan starten sålt serviceavtal med stor framgång vilket ger en stadig intäkt. Förutom det ger försäljning av reservdelar, arbete och viss support intäkter. Betydelsen av de här intäkterna ökar naturligtvis med ett ökat antal maskiner på marknaden. (2014-03-17 10:26)

Mats: Kan man använda roboten för mer ortodoxa ändamål? Tex inom försvaret etc? (2014-03-17 09:53:04)

Jan Sandberg: Vi har idag robotar installerade i en mängd olika miljöer förutom hos grisar. Mjölkkor, äggproduktion, kycklingproduktion, kaninproduktion, mälterier, tvätt av korrosionstestboxar på bilfabrik, byggisoleringsproduktion, tillverkare av vindkraftverk. Den är så flexibel att det egentligen bara är fantasin som sätter gränser. Man kan naturligtvis tänka sig uppgifter inom kärnkraftverk, kemisk industri och även försvar. Överallt där man kan lära den program på ett ofarligt sätt och att den sedan repeterar det själv när miljön är farlig. (2014-03-17 10:30)

Moderator: Hur har ni värderat bolaget? (2014-03-17 10:02:39)

Jan Sandberg: Genom att räkna på de förväntade resultaten för de närmaste 5 åren. Med 30 % riskränta och ett PE-tal på 10 får vi då ett värde på drygt 100 MSEK. Vi släpper nu in ägare till ¼ av det värdet för att vara säkra på att lyckas med emissionen. (2014-03-17 10:32)

Klara B: Kan jag få roboten demonstrerad någonstans? Jag bor i Svalöv, Skåne. (2014-03-17 10:24:42)

Jan Sandberg: Hör av dig till oss så ordnar vi en visning hos en av våra kunder i närheten av Svalöv. Det finns c:a 160 robotar installerade i Sverige och eftersom hälften av vårt lands grisar finns i Halland, Skåne och Blekinge finns det ett stort antal nära dig. Vi har gjort c:a 200 demonstrationer i Sverige, hemma hos potentiella kunder i deras stallar. Idag har vi så stor täckning och produkten så välkänd att det är sällan vi behöver demonstrera på det sättet. Det är däremot det enda sättet att etablera en marknad, det finns ingen som köper något man inte vet hur det fungerar. (2014-03-17 10:37)

AZ: Ni har sagt att ni har/ska satsa mer på den Danska försäljningen, hur har det gått den senaste tiden? Ser ni någon förbättring där? (2014-03-17 10:31:20)

Jan Sandberg: Den Danska marknaden har dels varit nere i en svacka på grund av höga foderpriser och fastighetskris. Många danska producenter är hårt belånade och kämpar. Vi har under den tiden inte haft någon bre representation där vilket betyder att vi nu, när de är på väg upp igen, ligger efter med kundbearbetning. De senaste åren har försäljningen legat på några fåtal maskiner men det verkar förändras nu, både på grund av konjunktursvängningen och att vi lägger mer arbete på det. (2014-03-17 10:42)

AZ: Hur ser marginalerna ut om man jämför den egna försäljningen resp t.ex. den senaste försäljningen i Japan via distributör? (2014-03-17 10:34:31)

Jan Sandberg: När vi säljer via distributör lämnar vi en rabatt på c:a 30 %. Det gör att de har betalt för att göra ett seriöst säljarbete och det är det japanerna gör. Ofta däremot vill distributörer bara komma åt marginalen med så lite arbete som möjligt... (2014-03-17 10:44)

AZ: Hur många maskiner per år kan ni tillverka idagsläget, finns det någon begränsande faktor där som kan hämma er tillväxt? Krävs det stora investeringar för att skala upp produktionen? (2014-03-17 10:41:51)

Jan Sandberg: I de lokaler vi har monterar vi i olika stationer. Där finns utrymme för fler personer och gränsen för lokalerna går vid c:a 200 robotar/år. Vi kommer att bli tvungna att byta lokaler under de närmaste fem åren men det ses inte som ett problem. Montering kräver inga speciellt stora och svårinstallerade maskiner, det är mest lyftar, arbetsbänkar och handverktyg. (2014-03-17 10:47)

AZ: Vad är planen för resten av 2014, var ligger fokus? Var kommer ni att förstärka sälj etc? (2014-03-17 10:47:10)

Jan Sandberg: Danmark. Det är den absolut viktigaste marknaden och den ligger redo idag. (2014-03-17 10:48)

Jan Sandberg: Hearsen avslutas nu. Jag kommer i morgon kl. 15.00 att presentera bolaget på webben. De som är intresserade att lyssna skickar ett E-post meddelande till jan.sandberg@envirologic.se för kl.10 00 i morgon så kommer ni att bli inbjudna till presentationen. Tack för visat intresse! Med Vänliga Hälsningar, Jan Sandberg