

Finepart

Mangold Insight - Uppdragsanalys 2021-04-22

MANGOLD

Precist bolag med goda förutsättningar

Mangold inleder bevakning av Finepart med rekommendationen Köp och en riktkurs på 4,10 kronor per aktie på 12 månaders sikt. Finepart utvecklar och säljer mikrovattenskrämsmaskiner och tillhörande system och mjukvara. Systemet bygger på den egenutvecklade Finecut-tekniken som använder vatten för att skära i princip alla material utan att använda värme. Tekniken gör det möjligt för företag att tillverka komponenter med specifika precisa krav och levererar resultat med en marknadsledande toleransnivå. Den icke-termiska processen medför att mindre material måste användas vid produktion av komponenter då vattenskrämsning inte skadar material i samma utsträckning som konkurrerande tekniker. Mangold förväntar sig att försäljningen ökar i samband med att bolaget profilerar sig bättre samtidigt som den globala industrisektorn återhämtar sig efter coronapandemin.

Världskända kunder

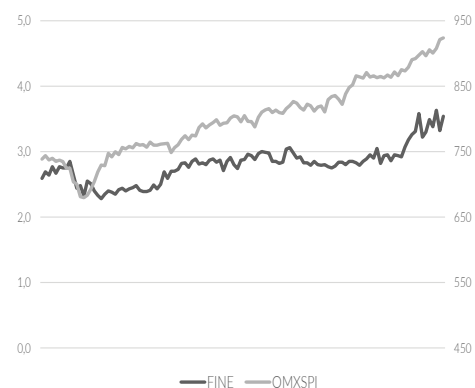
Fineparts kundregister består av jättar som Google, Apple och Hublot. Dessa bolag antas ha de högsta kraven i världen på sina underleverantörers tekniker. Att dessa valt att köpa Finecutsystemet tyder på att tekniken är av hög kvalitet. I samband med att marknaden mognar bör flera välkända kunder vända sig till Finepart för att möta sina mikrovattenskrämsbehov och effektivisera sin produktion med kostnadsminskningar. Mangold bedömer att bolaget fortsätter knyta till sig nya stabila kunder och visar vinst 2022.

Uppsida i bolaget

Mangold har använt en DCF-modell för att värdera Finepart, vilket resulterar i en riktkurs om 4,10 kronor, en uppsida om drygt 60 procent mot dagens kurs. Det motiveras av bolagets konkurrenskraftiga teknik som ligger rätt i tiden samt bolagets förmånliga agentförsäljningsmodell och låga kostnadsnivåer.

Information

Rek/Riktkurs (kr)	Köp 4,10
Risk	Hög
Kurs (kr)	2,55
Börsvärde (Mkr)	52
Antal aktier (Miljoner)	19
Free float	90%
Ticker	FINE
Nästa rapport	2021-05-31
Hemsida	finepart.com
Analysörer	Caspar Hedman Erik Kroon



Kursutveckling %

	1m	3m	12m
FINE	5,8	-11,8	-19,4
OMXSPI	3,7	11,6	52,8

Nyckeltal

	2020	2021P	2022P	2023P	2024P
Försäljning (Mkr)	12,7	16,5	28,9	37,2	49,4
EBIT (Mkr)	-5,8	-3,6	3,0	4,6	10,8
Vinst före skatt (Mkr)	-6,0	-3,7	2,9	4,4	10,7
EPS (kr)	-0,3	-0,2	0,1	0,2	0,4
EV/Försäljning	3,1	2,3	1,3	1,0	0,8
EV/EBITDA	neg	neg	8,5	6,4	3,1
EV/EBIT	neg	neg	12,7	8,5	3,6
P/E	neg	neg	19,6	12,9	5,3

Ägarstruktur

	Antal Aktier	Kapital
Avanza Pension	1 949 922	10,12%
Swedbank Försäkring	1 499 490	7,78%
Christian Öjmertz	1 110 666	5,76%
Per Olof Danielsson	670 231	3,48%
Laszlo Sipos	643 000	3,34%
Johan Paulsson	463 332	2,40%
Hans-Åke Johansson	445 000	2,31%
Nils Olof Niklas Estensson	415 580	2,16%
Totalt	19 269 426	100%

Investment Case

Precist bolag med goda förutsättningar

Mangold inleder bevakning av Finepart med rekommendationen Köp och en riktkurs på 4,10 kr per aktie på 12 månaders sikt. Detta ger en uppsida om drygt 60 procent. Mangold bedömer att Finepart kommer att vara lönsamt under 2022.

Riktkurs 4,10

Ledande teknik inom nytänkande segment

Fineparts egenutvecklade vattenmikroskärningsteknik anses vara ledande inom segmentet. Tekniken utvecklades av bolagets teknikchef och storägare Christian Öjmertz. Fineparts system kan skära i nästintill alla material och har en toleransnivå (avvikelse från skärningskrav) som är globalt marknadsledande. Det bästa beviset på Finecuts höga teknikhöjd finns i kundregistret där världsledande företag som Apple och Google blandas bland industrijättar som SKF. Under början av 2021 fick Finepart sin första återkommande beställning av systemet när det amerikanska tandställningsbolaget Inbrace beställde sin andra maskin. Beställningen bekräftar Finecuts fina teknik samtidigt som det visar på en trend. Blir mikrovattenskärning en del av flera företags produktionsprocesser så lär antalet återkommande ordrar öka. Detta ser Mangold som en bra grund för bolagets framtida profilering och tillhörande tillväxt.

Teknikhöjd skapar konkurrensfördel

Hållbarhetstrender kräver mindre resursförbrukning

Globala produktionsindustrin präglas av ett hållbarhetsfokus som grundar sig i att den ska minska förbrukningen av naturresurser. Allt fler företag väljer att rannsaka sina produktionsprocesser för att bli effektivare, samtidigt som de utforskar nya produktionsmaterial. Effektiviseringen leder även till kostnadsminskningar. De extremt precisa kraven som företag haft på komponenter finns dock kvar inom segment som medicinteknik, flygindustrin och klocktillverkning, där produktionen är högteknologisk. Mikrovattenskärning erbjuder precis skärning som är tid- och kostnadseffektiv samtidigt som den minimerar resursförbrukning. Tekniken och systemet bedöms därför ligga rätt i tiden.

Mikrovattenskärning möjliggör hållbar produktion

Förmånlig intäktmodell resulterar i vinst 2022

Finepart säljer sina system på olika sätt. Bolaget bearbetar den närstående europeiska och skandinaviska marknaden med sin egen säljorganisation. Hemsidan har uppdaterats vilket medfört ökad trafik och större intresse för Finecut-systemet. På global nivå använder sig bolaget av återförsäljare och agenter. Detta medför att agenter kan använda sig av sina omfattande lokala nätverk för att nå ut till rätt kunder. Agentavtalen är även utformade på ett sätt som medför att kostnadsnivån behålls låg genom att de tar en provision på utförd försäljning. På så sätt kan Finepart profilera sig och ingå nya avtal med internationella kunder utan att behöva driva dyra marknadsföringskampanjer eller etablera sig på nya marknader. De låga förutsägbara kostnaderna väntas kombineras med ökade försäljningsvolymerna och leda till att Finepart är lönsamt 2022.

Agentavtal skapar goda förutsättningar för lönsamhet

Finepart - Verksamhet

Bolaget i korthet

Finepart grundades 2012 som Finecut och är sedan 2016 noterade på Spotlight Stock Market. Bolagets vd är Lars Darvall och styrelseordförande är Per-Olof Danielsson. Finepart utvecklar och säljer maskiner och system inom mikrovattenskarvning. Mikrovattenskarvning är en utveckling av traditionell vattenskarvningsteknik som möjliggör tillverkningen av små, främst industriella, komponenter i de flesta material med extremt precisa resultat. Bolaget erbjuder även tilläggstjänster till systemen som reservdelsförsäljning, reparation, kontraktstillverkning samt utbildning. Finepart har sitt huvudkontor och kundcenter med sex anställda i Bollebygd mellan Göteborg och Borås. Bolaget bearbetar den skandinaviska marknaden med sin egna organisation samtidigt som internationell försäljning sker via agenter och globala distributionsnätverk.

Produktionsteknik med hög precision

Vattenskarvning möter högt ställda krav

Fineparts verksamhet grundar sig i bolagets teknik Finecut. Finecut togs fram 2012 av bolagets nuvarande teknikchef, tidigare vd, och storägare, Christian Öjmertz som har en doktorexamen i bearbetningsteknik. Tekniken använder sig av mikrovattenskarvningsteknologi som medför att företag kan skära i de flesta material med hög precision utan att använda sig av värme. Mikroskarvning är nödvändigt för att producera små komponenter med hög kvalitet. Vanlig mikroskarvning sker ofta genom att man använder sig av en laser som skär med hjälp av värme, så kallad termisk skärning. Värmen kan göra det svårt att skära i alla material eller så medför det att stora delar av materialet förstörs under skärningen. Detta medför kostsamma efterbehandlingar för att göra materialet användbart igen, alternativt att materialet förstörs i sin helhet.

Högteknologisk grund

Betydande resursbesparingar möjliggörs

Finecut-maskinen har medfört att kunder kan göra resursbesparingar upp mot 80 procent genom att använda sig av mikrovattenskarvning. Vattenskarvning sker genom att man skjuter ut vatten med ett extremt tryck, för att på så sätt skära i materialet. Vanlig vattenskarvning är dock inte tillräckligt precist för att kunna skapa mindre komponenter och tillämpas därmed inte i mikroskarvningssegmentet. Fineparts mikrovattenskarvningsteknik är 10 gånger mer noggrann än traditionell vattenskarvning, vilket gör den lämplig för tillverkning av komponenter inom en stor bredd av industrier som präglas av precisionskrav med exakta mått såsom medicinteknik, elektronik samt flyg- och rymdindustrin. Bolagets kundregister innehåller världskända namn som Apple, Google och Hublot.

Vatten bäst lämpad för mikroskarvning

Finepart - Verksamhet forts.

Internationellt försäljningsnätverk

Finepart sköter sin nordiska försäljning internt med egen säljorganisation. Det är vanligt att kunder först prövar tekniken genom att beställa kontraktstillverkning, för att sedan beställa ett helt Finecutsystem. För att nå ut till nya kunder har bolaget byggt upp ett globalt återförsäljar- och agentnätverk. Agenterna återfinns över hela världen, där en agent har lyckats värva både Apple och Google. Agentavtalen är utformade så att agenterna får en provision när en försäljning kommer till stånd vilket gör det möjligt för bolaget att erhålla kontroll över sina försäljningskostnader samtidigt som de kan nå ut till en bred målgrupp. Mikrovattenskarvning är inte en allmänt vedertagen industriell produktionsteknik än, men i takt med att fler får upp ögonen för fördelarna med den, så bör fler vända sig till Finecutsystemet. En väsentlig faktor för bolagets framgång och tillväxt kommer vara förmågan att profilera sig och få upp intresset för mikrovattenskarvningstekniken överlag.

Bred säljkompetens

Apple och Google som kunder

Systemförsäljning tillför intäkter

Fineparts främsta intäktskanal kommer från försäljningen av Finecut-systemet. Systemet säljs som helhetspaket med installation av maskin och användarvänlig mjukvara där snittintäkten varierar mellan tre och fem miljoner kronor beroende på modell. Maskinen säljs i olika modeller, så kallade konfigurationer, där det som skiljer sig är antalet axlar i skärningsmaskinen. Konfigurationerna säljs med tre, fyra och fem axlar, där den med flest axlar kan leverera mest precis skärning i flest material. Finecutmaskinen kan uppgraderas vilket gör det möjligt för kunden att köpa en enklare konfiguration till att börja med för att sedan skala upp maskinen beroende på produktionsbehov. Maskinen kan i stor utsträckning anpassas efter kundens egna specifikationer, där det även är möjligt för kunden att beställa tillbehör som är speciellt utvecklade för dem. Maskinen kan även borra, svarva och fräsa samtidigt som den skär vilket kulminerar i en större processeffektivisering för kunden. Finecutmaskinen är helkapslad som gör det möjligt att stoppa maskinen i känsliga industriutrymmen vilket ökar produktens funktionalitet ytterligare.

Helhetspaket kan anpassas till kunden

Maskinen skapar fler intäktsben

Finepart har även andra intäktskällor som är kopplade till Finecutsystemet. Bolaget säljer reservdelar och service till sina kunder. Under pandemin har bolaget nyligen utvecklat Finepal som möjliggör global service och rådgivning till kunder på distans via videolänk. Finepart har även utvecklat ett kund- och democenter i Bollebygd. Democentret är utrustat med två stycken Finecut-system och på så sätt kan bolaget erbjuda varuprov till potentiella kunder. Bolaget kan även demonstrera samtliga fyra standardkonfigurationer av maskinen i centret. Finepart har möjligheten att kontraktstillverka vissa komponenter till de kunder som inte har volymen att kunna köpa en maskin till sig själva. Service och reparationsintäkter väntas öka i samband med att antalet Finecut-system i världen ökar samtidigt som kunden får bästa möjliga stöd. Finepart kan sina maskiner och tekniken bäst och det bedöms som positivt att de behåller sin support och utbildning inom bolaget där kompetensen är som högst.

Systemförsäljning skapar fler intäktskanaler

Finepart - Konkurrens

Konkurrenskraftig teknik

Konkurrensen inom mikrovattenskränningsegmentet är begränsad. Bolaget agerar inom ett nischat område och levererar väldigt precisa resultat. Följden blir att Fineparts konkurrens består av andra mikroskränningstekniker. När man jämför mikroskränning så är tolerans ett väsentligt mått som mäter hur precist en komponent är skuren, givet vissa krav givna i mikrometer. Utöver tolerans bör andra industriella mått som kostnad och produktionstid tas i beaktning.

Globala marknaden växer

Trådgnistning

Med hjälp av trådgnistning kan man uppnå hög precision med en tolerans ner till några mikrometer. Nackdelarna med denna metod är att den endast går att använda på elektriskt ledande material. Metoden är även relativt långsam och kräver ofta flera produktionssteg för att uppnå hög precision. Slutligen är metoden inte så kallat kall, vilket medför att skärmetoden värmer upp materialet som medför att materialet kan deformeras och därför inte uppnår sina önskade egenskaper. Trots trådgnistningens nackdelar är det en etablerad metod inom finmekanik på grund av den höga precisionen.

Bara elektriskt ledande material

Finstansning

Finstansning är en skärningsteknik som är lämplig vid stora produktionsserier på grund av att den använder sig av stora kostsamma verktyg. Det innebär också att den är olämplig vid användning av mindre serier. Denna metod är även endast tillämplig på metaller. Finstansning är dock en kall metod likt Finecut, vilket medför att metallerna inte skadas vid bearbetning.

Ej förmånlig för små volymer

Mikrolaser

Skärning med hjälp av mikrolaser ger en hög precision till en låg avverkningshastighet. Den initiala investeringen för en mikrolaser är hög och laserkällan måste anpassas perfekt utifrån materialet som ska bearbetas för att inte skada det. Denna metod är inte kall vilket medför att det material som bearbetas påverkas. Vid användning av pulserande laser kan man undvika uppvärmning av materialet och därmed inte skada det. Dock är dessa lasermaskiner väldigt dyra och har likt traditionell mikrolaserteknik en långsam avverkningshastighet.

Termisk skärning medför kostnader

Finepart - Marknad

Globala marknaden växer

Marknadsundersökningsbolaget Grandview Research bedömer att den globala vattenskrämningsmarknaden kommer växa med i snitt 5,1 procent per år mellan åren 2020 och 2027. Det som driver marknaden i jämförelse med andra skärningstekniker är det breda tillämpningsområdet på olika material. Vattenskränning anses även vara att föredra gentemot termisk skärning som har hög brandrisk, speciellt med vissa material, vilket företag vill undvika i industriella miljöer. Vidare så vill industriföretag överlag minska naturresursförbrukningen och samtidigt bli mer miljövänliga och hållbara. Skärningsmetoder som minimerar materialsvinnet är alltså eftertraktade.

Marknaden växer med drygt fem procent

Finepart ser störst möjligheter på den amerikanska och schweiziska marknaden då de präglas av högteknologisk produktion. Områden som Silicon Valley, där vissa av Fineparts kunder redan finns, anses vara bland de mest innovativa i världen, där nya bolag och affärsmodeller kräver komponenter med hög precision. Schweiz har en välutvecklad medicinteknik- och klocktillverkningsindustri som ställer höga krav på precision. Finepart kan tillgodose behoven på de här marknaderna och den höga potentialen på dem innebär att bolaget lär kunna öka kundstocken.

Möjligheter inom högteknologisk produktion

Låg konkurrens inom nischat segment

Marknaden för mikroskrämningssegmentet är likt den övergripande marknaden för vattenskränning omogen. Konkurrensbilden inom segmentet är begränsad och det finns ett fåtal internationella aktörer som kan erbjuda mikrovattenskränning i den precisionsklass som Finepart erbjuder. Det är främst schweiziska industrikoncernen Daetwyler som säljer den mest jämförbara slutprodukten, Microwaterjetmaskinen. Många av konkurrenterna är aktiva inom det större vattenskrämningssegmentet och har utvecklat mindre versioner av sina befintliga tekniker, anpassat för mikrokomponenter. Det går således att beskriva Finepart som specialister jämfört med sina konkurrenter som är generalister där mikrovattenskränningssystemen utgör bolagets kärnverksamhet.

Fåtal konkurrenter

Konkurrenskraft bekräftas av kunder

Det bästa beviset på Fineparts produkt och teknikhöjden i systemet finns i bolagets kundregister där man hittar världsledande namn som Apple och Google. Kundregistret visar även teknikens breda tillämpningsområde. Industriföretaget SKF och klocktillverkaren Hublot har tillsynes skilda verksamheter, men det som enar dem är deras behov av väldigt små komponenter, i olika material, med extrema precisionskrav, vilket Finecut-systemet tillgodoser. I april erhöll bolaget en order från det amerikanska tandställningsbolaget Inbrace som beställde sitt andra Finecut-system. Att kunder väljer att beställa fler maskiner bör ses som ett kvitto på Finecut-systemets fina teknik och förmåga att leverera stabila resultat. I samband med att mikrovattenskränning blir en mer vedertagen teknik kan man anta att fler bolag vill ha Finecut-system i sina produktionsprocesser för att behålla konkurrensfördelar och sina högteknologiska anseenden.

Tekniken har konkurrensfördelar

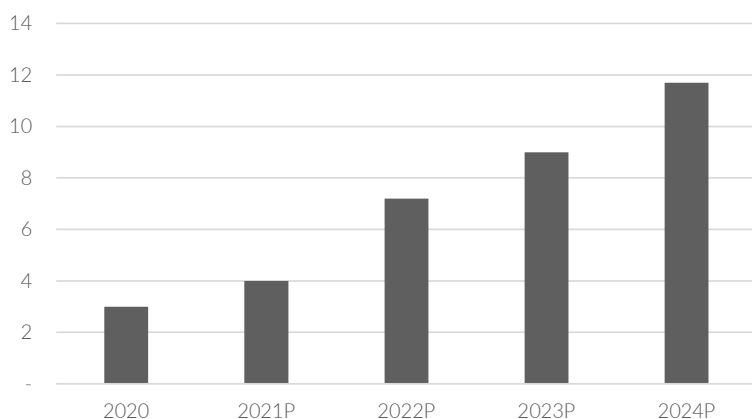
Finepart - Prognoser

Systemintäkter

Grunden för våra prognoser har varit antalet sålda Finecut-system. Systemförsäljningen utgör den centrala delen av Fineparts affärsmodell och omsättning. Försäljningen av system medför ytterligare återkommande intäkter i form av serviceavtal och reservdelsförsäljning till befintliga kunder. Bolaget sålde tre system under 2020 och Mangold spår att bolaget lyckas sälja fyra maskiner under 2021, vilket är lägre än bolagets uttalade mål. Rådande pandemiläge bedöms inte påverka mikrovattenskränningsefterfrågan specifikt men pandemin kan påverka i den bemärkelsen att potentiella kunder kommer vara mindre benägna att göra investeringar när framtiden är osvis. Detta påverkar de flesta industribolag. En återöppning av ekonomin, i Sverige och globalt, samt tillhörande ökning av industriproduktion bör påverka Finepart positivt.

Större försäljning efter corona

Antal sålda Finecut System



Källa: Mangold Insight

Profilering blir nyckeln till framgång

I och med att mikrovattenskränning är en relativt okänd produktionsteknik så kommer det vara väsentligt för Finepart att öka sin profilering ifall de ska uppnå de prognostiserade försäljningsvolymerna. Detta måste ske via interna försäljnings- och marknadsföringskanaler i kombination med att internationella agenter sluter nya avtal med renommerade kunder. Ett första steg i profileringen har skett i samband med att bolaget uppdaterade sin hemsida. Det har lett till en ökad aktivitet bland potentiella kunder. Detta ses som ett steg i rätt riktning för Fineparts profilering.

Tekniken är relativt okänd

Agentavtalen medför även att internationella marknader kan bearbetas på ett kostnadseffektivt sätt. Bolaget behöver inte skapa en dyr säljorganisation på nya marknader, utan kan istället överlämna det ansvaret till kompetenta lokala agenter i utbyte mot provision. På så sätt hålls personalkostnader låga och förutsägbara. Vidare så har agenter bevisade kontaktnät, så bolaget når ut till de specifika kundsegment de vill.

Agentförsäljning - förmånlig intäktsmodell

Finepart - Prognoser forts

Växer sakta men säkert

Fineparts omsättning har ökat med i snitt 40 procent mellan 2017 och 2020 där försäljningen ökat med ungefär en maskin om året. Mangold bedömer att bolaget säljer en maskin mer 2021 än 2020 för att sedan öka väsentligt under helåret 2022. Grunden för detta antagande är den rådande pandemin. När industribolag återgår till normalnivåer bör detta ha en positiv inverkan på Fineparts försäljning. Vidare antar vi att det tar ungefär ett år av gediget arbete för att profilera sig.

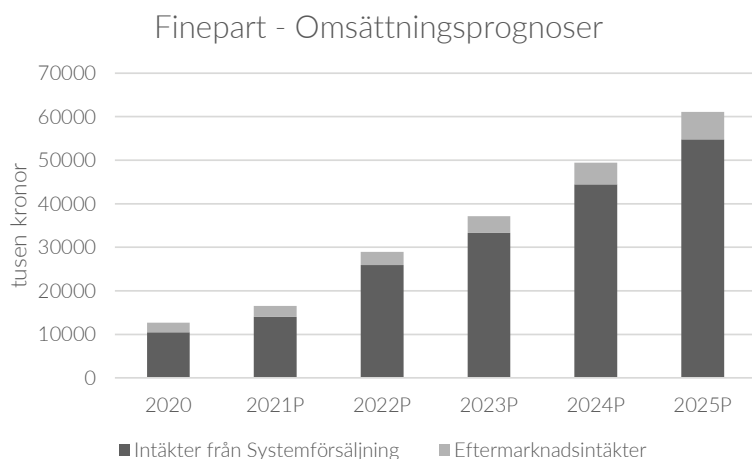
Stabil tillväxtakt

FINEPART - PROGNOSS OMSÄTTNING

	2020	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P
Omsättning (Mkr)	12,7	16,5	28,9	37,2	49,4	64,8
Tillväxt	31%	30%	75%	29%	33%	31%

Källa: Mangold Insight

Systemförsäljningen påverkar de andra intäktskanalerna. Reservdelsförsäljning och dylika intäkter, så kallade eftermarknadsintäkter, är beroende av antalet system som är ute hos kund och producerar.



Vinst väntas 2022

Vid nuvarande kostnadsnivå är Finepart lönsamt vid leverans av två Finecut-system per kvartal. Enligt våra prognoser väntas de sälja 8 enheter 2023. De eftermarknadsintäkter som kommer från redan sålda system i kombination med den väntade lägre kostnadsnivån lär dock resultera i att bolaget går med vinst redan 2022. Det är värt att poängtera att den försäljning som prognostiserats är lägre än Fineparts egna uttalade mål. Skulle även återgången av ekonomin till normalnivåer ske snabbare än vad som antagits lär detta främja Fineparts förmåga att leverera vinst tidigare än prognostiserat.

Lönsamhet 2022

Finepart - Värdering

Värdering med uppsida

Mangold använder sig av en DCF-modell för att värdera bolaget, och bedömer att ett avkastningskrav om 14 procent för Finepart är lämpligt. Detta är i linje med PwC:s riskpremiestudie från 2020 som sätter marknadsriskpremien till 7,7 procent och ett storleksrelaterat riskpremie tillägg för bolag under 100 miljoner kronor i börsvärde om 4,6 procent. Vidare har några procentenheter lagts till för att ta höjd för risker som är hänförliga till profilering och bearbetning av marknaden. Bolaget är beroende av en dess systemförsäljning, vilket medför en risk att bolaget skulle kunna konkurreras ut av ny teknik eller en internationell aktör. DCF värderingen medför en riktkurs på 4,10 kronor per aktie. Riktkursen medför en uppsida om drygt 60 procent.

Riktkurs om 4,10 kronor per aktie

FINEPART - DCF-VÄRDERING

(Tkr)	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
EBIT	-3 556	3 039	4 573	10 801	15 348	15 161
Fritt kassaflöde	-2 799	1 327	2 902	8 046	10 618	11 620
Terminalvärde						105 632
Antaganden	Avkrav 14%	Tillväxt 3%	Skatt 22%			
Motiverat värde						
Enterprise value	73 194					
Equity value	79 045					
Motiverat värde per aktie (kr)	4,10					

Källa: Mangold Insight

Känslighetsanalys

Avkastningskravet påverkar värderingen i stor utsträckning. Om avkastningskravet sänks till 13 procent ökar vårt DCF-värde till 4,56.

Uppsida vid lägre avkastningskrav

FINEPART - KÄNSLIGHETSANALYS

	Avkastningskrav (WACC)		
Försäljning	13%	14%	15%
Bear (0,75X)	2,92	2,66	2,44
Base (X)	4,56	4,10	3,72
Bull (1,5X)	7,85	6,99	6,27

Källa: Mangold Insight

Bolagets omsättning påverkar även värderingen. Olika omsättningsscenarioerna blir extra intressanta när man tar hänsyn till de försäljningsantaganden som gjorts vad det gäller konjunkturläge och coronapandemi. Känslighetsanalysen visar att en ökning av omsättningen med 50 procent skulle ge aktien ett motiverat värde på 6,99 vilket ger en uppsida om knappt 175 procent..

Ökad försäljning ger stor uppsida

Finepart - SWOT

Styrkor

- Hög teknikhöjd på produkt
- Världsledande namn i kundregistret
- Agentavtal håller kostnader på låg nivå

Svagheter

- Omogen marknad för tekniken
- Beroende av en främre intäktskälla

Möjligheter

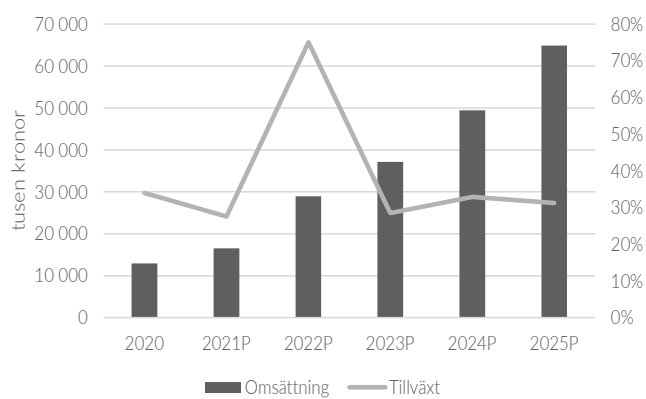
- Hållbarhetsambitioner hos företag vill minska resurssvinn
- Utvecklingen av systemet och tillhörande tjänster

Hot

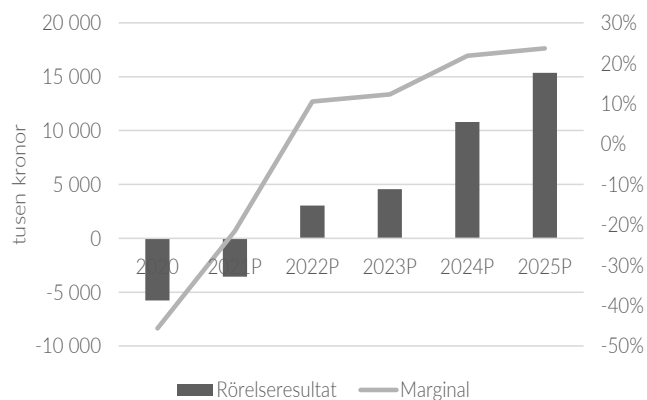
- Andra mikroskärningstekniker
- Misslyckas med att nå ut till potentiella kunder

Finepart - Appendix

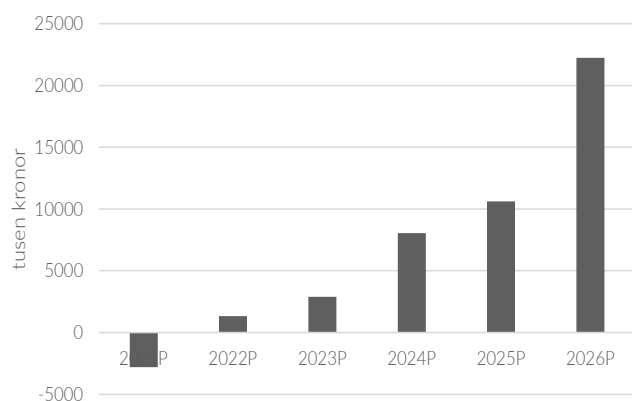
Finepart - Omsättning och Tillväxt



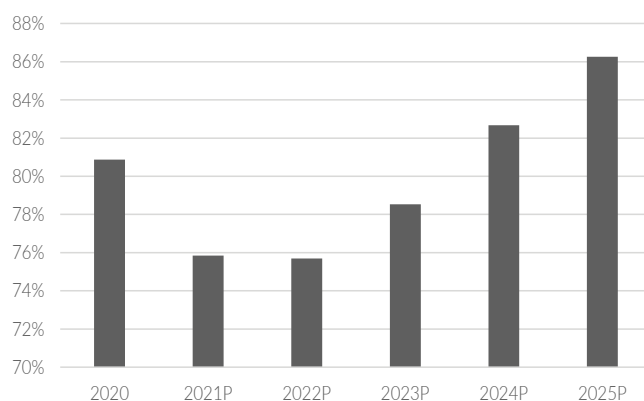
Finepart - Rörelseresultat och marginal



Finepart - Fritt kassaflöde



Finepart - Soliditet



Källa: Mangold Insight

Finepart - Appendix

Bolagets ledning och styrelse

Lars Darvall, vd, har tidigare erfarenhet från tillverkningsindustrin från ledande befattningar från företag som Munters och Allgon. Han har tidigare varit försäljningsansvarig och vd för kinesiskt dotterbolag inom Exirgruppen. Han har utbildning inom maskinteknik på Blekinge tekniska högskola.

Per-Olof Danielsson, Styrelseordförande, har varit ledamot i Finepart sedan 2015. Han har erfarenhet från ledande befattningar inom Saab Ericsson Space. Har uppdrag från EU som business coach till småföretag. Han är utbildad civilingenjör från Chalmers tekniska högskola.

Christian Öjmertz, Teknikchef, är grundare och har tidigare varit vd för Finepart. Han har ansvar för produktutveckling och tekniskförsäljning. Han är utbildad civilingenjör och har en doktorexamen i bearbetningsteknik, båda från Chalmers tekniska högskola.

Kjell Olovsson, Styrelseledamot, har tidigare erfarenhet från roller som affärsutvecklingschef och försäljningschef i Asien. Han har även tidigare erfarenhet från Ericsson. Kjell Olovsson är utbildad maskiningenjör.

Mats Lundin, Styrelseledamot, har tidigare erfarenhet som konsult inom produktionsteknisk forskning och utveckling inom verkstad- och fordonsindustrin. Mats Lundin är utbildad civilingenjör inom Maskinteknik från Kungliga tekniska högskolan.

Birgitta Öjmertz, Styrelseledamot, anställd vid forskningsinstitutet RISE och är programdirektör för Produktionslyftet som fokuserar på konkurrenskraft i små och medelstora industriföretag. Hon är utbildad civilingenjör inom industriell ekonomi samt doktor inom teknologie, båda från Chalmers tekniska högskola.

Gunilla Jalbin, Styrelseledamot, har tidigare erfarenhet från marknads- och affärsutveckling från bolag i branscher som telekom, fordonsindustrin och mode. Hon är utbildad civilingenjör inom bioteknik från Chalmers tekniska högskola och har även utbildning inom företagsekonomi från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Finepart - Appendix

TEKNIKJÄMFÖRELSE - FINEPART

Funktion / TEKNIK	Microlaser	Micro-EDM	Mikro- bearbetning	Mikro-etsning	Fin-stansning	Finecut
Värmekänslighet	Dyrt	Nej	Nej	Ja	Ja	JA
Icke ledande material	Ja	Nej	Ja	Ja	Ja	JA
Skär hårda material	Möjligen	Ja	Ja	Nej	Nej	JA
Skär tjocka material	Nej	Ja	Nej	Nej	Nej	JA
Återvinner restmaterial	Nej	Nej	Ja	Nej	Ja	JA
Snabb material avverkning	Nej	Nej	Ja	Nej	Ja	JA
Kort ställtid	Nej	Nej	Ja	Nej	Nej	JA
Möjlighet att skära mjuka material	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	JA

Källa: Bolagets Rapporter

Resultaträkning och balansräkning

Resultaträkning (Tkr)	2020	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P
Försäljning	12 663	16 520	28 920	37 164	49 404	64 848
Kostnad sålda varor	-7 613	-8 260	-14 171	-18 210	-23 961	-30 803
Bruttovinst	5 333	8 260	14 749	18 954	25 443	34 045
Bruttomarginal	42%	50%	51%	51%	52%	53%
Personalkostnader	-6 676	-6 000	-6 000	-7 000	-7 000	-9 000
Övriga kostnader	-3 289	-4 200	-4 200	-5 950	-5 950	-8 100
Avskrivningar	-1 146	-1 616	-1 510	-1 431	-1 692	-1 597
Rörelseresultat	-5 778	-3 556	3 039	4 573	10 801	15 348
Rörelsemarginal	-46%	-22%	11%	12%	22%	24%
Räntenetto	1 224	-132	-339	-339	-339	-339
Vinst efter finansnetto	125	-12 647	-8 972	2 962	35 761	87 293
Skatter	0	0	0	-652	-7 867	-19 204
Nettovinst	125	-12 647	-8 972	2 310	27 894	68 088

Källa: Mangold Insight

Balansräkning (Tkr)	2020	2021P	2022P	2023P	2024P	2025P
Tillgångar						
Kassa och bank	10 298	7 366	8 559	11 328	19 241	29 725
Kortfristiga fordringar	1 177	1 810	3 169	4 073	5 414	7 107
Övriga omsättningstillgångar	1 128	1 128	1 128	1 128	1 128	1 128
Lager	1 693	2 037	3 397	4 241	4 759	5 907
Anläggningstillgångar	12 430	11 614	11 004	10 574	9 982	9 485
Totalt tillgångar	26 726	23 955	27 258	31 343	40 524	53 352
Skulder						
Leverantörsskulder	666	1 584	2 621	3 243	4 103	5 063
Skulder	4 447	4 447	4 447	4 447	4 447	4 447
Totala skulder	5 113	6 031	7 068	7 690	8 550	9 510
Eget kapital						
Bundet eget kapital	6 363	6 363	6 363	6 363	6 363	6 363
Fritt eget kapital	15 250	11 561	13 827	17 290	25 611	37 479
Totalt eget kapital	21 613	17 924	20 190	23 653	31 974	43 842
Totalt skulder o eget kapital	26 726	23 955	27 258	31 343	40 524	53 352

Källa: Mangold Insight

Disclaimer

Mangold Fondkommission AB ("Mangold" eller "Mangold Insight") erbjuder finansiella lösningar till företag och personer med potential, som levereras på ett personligt sätt med hög servicenivå och tillgänglighet. Bolaget bedriver i dagsläget verksamhet inom två segment; i) Investment Banking och ii) Private Banking. Mangold står under Finansinspektionens tillsyn och bedriver värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden. Mangold är medlem på NASDAQ Stockholm, Spotlight Stock Market och Nordic Growth Market samt derivatmedlem på NASDAQ Stockholm.

Denna publikation har sammanställts av Mangold Insight i informationssyfte och ska inte ses som rådgivning. Innehållet har grundats på information från allmänt tillgängliga källor vilka bedömts som tillförlitliga. Sakinnehållets riktighet och fullständighet liksom lämnade prognoser och rekommendationen kan således inte garanteras. Mangold Insight lämnar inte i förväg ut slutsatser och/eller omdömen i publikationen. Åsikter som lämnats i publikationen är analytikernas åsikter vid tillfället för upprättandet av publikationen och dessa kan ändras. Det lämnas ingen försäkran om att framtida händelser kommer vara i enlighet med åsikter framförda i publikationen.

Mangold fransäger sig allt ansvar för direkt eller indirekt skada som kan grunda sig på denna publikation. Placeringar i finansiella instrument är förenade med ekonomisk risk. Att en placering historiskt haft en god värdeutveckling är ingen garanti för framtiden. Mangold fransäger sig därmed allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av publikationen.

Denna publikation får inte mångfaldigas för annat än personligt bruk. Dokumentet får inte spridas till fysiska eller juridiska personer som är medborgare eller har hemvist i ett land där sådan spridning är otillåten enligt tillämplig lag eller annan bestämmelse. För att sprida hela eller delar av denna publikation krävs Mangolds skriftliga medgivande.

Mangold kan genomföra publikationer på uppdrag av, och mot en ersättning från, det bolag som belyses i analysen alternativt ett emissionsinstitut i samband med M&A, nyemission eller en notering.

För utförandet av denna publikation kan läsaren utgå från att Mangold erhåller ersättning av bolaget. Det kan även föreligga ett uppdragsförhållande eller rådgivningssituation mellan bolaget och någon annan avdelning hos Mangold. Vid fullgörandet av sådana uppdrag kan Mangold i eget namn behöva utföra transaktioner med bolagets aktie eller relaterade instrument, till exempel om Mangold har uppdrag som likviditetsgarant. Mangold har riktlinjer för hantering av intressekonflikter och restriktioner för när handel får ske i finansiella instrument.

Mangolds analytiker äger inte aktier i Finepart.

Mangold äger inte aktier i Finepart.

Mangold har utfört tjänster för Bolaget och har erhållit ersättning från Bolaget baserat på detta.

Mangold står under Finansinspektionens tillsyn.

Rekommendationsstruktur:

Mangold Insight graderar aktierekommendationer på tolv månaders sikt enligt följande struktur:

Köp – En uppsida i aktien på minst 20 procent

Öka – En uppsida i aktien på 10-20 procent

Neutral – En uppsida och nedsida i aktien på 0 till 10 procent

Minska – En nedsida i aktien på 10-20 procent

Sälj – En nedsida i aktien på minst 20 procent