

# Stark grund för tillväxt och framgång

VD har ordet

Fokus under 2024 har varit att utöka vår pipeline tillsammans med våra internationella återförsäljare där vi sett ett mycket högt intresse under det första halvåret 2024. Vår pipeline har ökat med 49 procent till cirka 100 MSEK och i pågående kunddialoger har vi fått bekräftat att vi möter kundernas hårda krav på noggrannhet och kvalitet samtidigt som vårt system är betydligt enklare att använda och mer kostnadseffektivt än konkurrenternas. Några av dessa potentiella kunder i Japan och Korea har valt oss som teknisk lösning och ansöker om intern budget. Ordervärdet för de som valt RanLOS som teknisk lösning och som ansöker om intern budget beräknas uppgå till cirka 7 MSEK. I tillägg har vi hållit lyckade demonstrationer och lämnat offerter till potentiella kunder i Japan, Kina och Korea, med ett uppskattat värde på sammanlagt cirka 18 MSEK. Vi har även tekniska dialoger med flertalet potentiella kunder på alla geografiska huvudmarknader och har lämnat indikativa offerter med uppskattat värde på ytterligare totalt cirka 75 MSEK. Det är tidskrävande processer, men vi är väldigt nöjda med samarbetet med våra internationella återförsäljare som har upparbetade kundkontakter och högt driv i säljarbetet.

Ser man på uppdelningen av vår pipeline per segment så har vi breddat oss och har en jämn fördelning mellan segmenten: 1) Automotive, 2) Tillverkare av elektronik och uppkopplade enheter och 3) Testlabb och forskning. Detta är något som vi tillsammans med återförsäljarna har arbetat aktivt med. Vi ser även över möjligheterna att använda vårt testsystem inom försvarsindustrin, för att exempelvis testa drönare och autonoma försvarsfordon. Att vi tilltalar olika segment ökar sannolikheten för försäljning, samtidigt som det minskar våra risker och beroenden. Det är svårt att skynda på kundernas interna beslutsprocesser, men genom att öka och bredda vår pipeline har vi bättre förutsättningar för ett jämnare flöde av kundorder i framtiden.

Under 2024 har vi även levererat delar av den order vi fick 2023. Dessa delleranser innehåller nya produkter och moduler som bidragit positivt med ökat ordervärde i våra offerter. Våra nya moduler är med i alla offerter vi har lämnat och ingen anpassning behövs till våra olika geografiska marknader, vilket är en god förutsättning för att skala upp.

Allt detta ger oss en stark grund för fortsatt tillväxt och framgång. Vår vision och dedikation driver oss att fortsätta att vara pionjärer inom vår bransch. Vi ser en mycket stor potential framåt och goda förutsättningar för global expansion.

Vi hoppas att så många som möjligt vill vara med oss på vår resa!



**Louice Rosdahl**  
VD, RanLOS AB (publ)