

Försäljning och varsel

Försäljning, 3:e kvartalet.

Trots konjunkturen så fortgår stor aktivitet hos våra kunder, och under tredje kvartalet tycker jag att vi fått respons för nedlagt arbete. Glädjande är naturligtvis att vi har tecknat nya order men även att vi har förtroendet från kunderna på utökningen av befintligt sortiment. Förvisso har det varit långa och intensiva förhandlingar men jag känner mig mycket nöjd med utfallet, jag vill betona att alla avtal har varit på bra affärsmässiga grunder.

Följande order har vi tecknat under 3:e kvartalet:

Ren nyförsäljning	6.500 ksek	Dessa produkter kommer upp i full volym under senare delen av 2009 och början på 2010.
-------------------	-------------------	--

Utökning av befintligt sortiment	15.200 ksek	Dessa produkter kommer i upp full volym under 3 och 4 kvartalet 2009.
----------------------------------	--------------------	---

Verktyg	1.000 ksek	Utfall under 2008.
---------	-------------------	--------------------

Ser man på den normala livscykeln på dessa produkter, vilket ligger mellan 5 till 8 år blir det totala värdet för ovanstående ordrar i storleksordningen **133.000 ksek**.

Vi har dessutom flera större projekt på gång med såväl nya som befintliga kunder. Självklart infinner sig en viss försiktighet i dessa tider men jag räknar med att teckna avtal på flera av dessa projekt under kvartal 4.

Varsel

Dessvärre har nedgången på den svenska personbilmarknaden även slagit igenom hos oss. Detta har resulterat i ett varsel för ett 25-tal medarbetare, förhandlingar med facken har inletts och varsel är lagt hos länsarbetsnämnden. Merparten av de permitterade kommer att sluta innan årsskiftet. Åtgärden känns naturligtvis väldigt tråkig men är helt nödvändig för företaget.

Ulricehamn 2008-10-10

Lars-Olof Bergsten, VD