



VD informerar februari 2010

Den senaste tiden har nyhetsmässigt varit tunna, men detta betyder inte att vi på Altero legat på latsidan. Tvärtom, arbetet med att öka försäljningen fortgår oförtrutet. Våra ambitioner är att under 2010 fortsätta att växa under lönsamhet i bolaget.

Förutom arbetet med att öka försäljningen genom bl.a. ökad marknadsföring har vi använt mycket resurser på att rent tekniskt finslipa våra nyutvecklade produkter. Detta arbete har tyvärr tagit längre tid än beräknat.. Det har varit en del bakslag och besvikelser på vägen och det är i dessa lägen det kan vara lätt att ge upp. Men med rätt produkter och tillräcklig uthållighet blir det bra till slut. Altero har båda delarna, dessutom en hängiven personal samt starka och kunniga ägare. Jag är övertygad om att Altero under 2010 kommer att nå flera kommersiella genombrott.

Inom området Egenkontroll har vi bl.a. genom avtalet med Bent Brandt AS i Danmark gjort att vår försäljning mot restauranger och storkök tagit ordentlig fart och mängden av offerter har ökat kraftigt. Men det är inte enbart i Danmark som vi ser en ljusning utan även försäljningen i Sverige ser ut att öka väsentligt. En del av framgångarna kan tillskrivas en ny produkt som vi lanserade i slutet av förra året, nedkylningsnoden. Denna har gjort att vårt egenkontrollsystem inkl. temperaturövervakningssystemet CoolGuard ytterligare har förstärkt sin position på marknaden.

Inom området Drift- och underhåll är beläggningen fortsatt mycket god. Fokus är här att bredda kundbasen genom att vi förstärkt vår organisation med ytterligare säljresurser. Utöver detta pågår en löpande utveckling av vårt system V3i för att ytterligare utöka erbjudandet så att vi hela tiden kan tillmötesgå de krav som kommer från våra kunder och marknaden.

Inom områdena Fördelningsmätning och Fjärravläsning har arbetet med att säkerställa kvaliteten i produkterna tagit något längre tid än förväntat. Ett stort antal tester har genomförts hos ett antal slutkunder och med ett mycket bra resultat. Vi har värderat detta som ett mycket viktigt och nödvändigt arbete för att vi längre fram skall slippa få bakslag och reklamationer. På sikt är vi övertygade om att detta är väl investerad tid. Alla tester skall vara slutförda under februari månad och full kommersiell utrullning kommer att ske under Fastighetsmässan i Malmö den 10-11 februari samt Nordbygg i Stockholm den 22-26 mars.

Inom området Fjärravläsning har det varit ett mycket stort intresse för MeterCam och den därtill hörande GPRS-modulen som används bl.a. för avläsning av el-, gas- och vattenmätare. Det största intresset har framför allt varit i Danmark men det har även varit en del förfrågningar från den svenska marknaden. Detta gör att vi förväntar oss goda resultat från dessa produkter under våren.

Det kanske är den kalla vintern som gjort att vi upplevt ett ökat intresse för våra Motorvärmarlösningar som gör att kommuner och större bolag lättare kan styra och kontrollera förbrukningen på sina motorvärmarstolpar. Altero har idag den mest kompletta och intressantaste lösningen på marknaden och vi hoppas på stor försäljningsframgång under året.

Det är min övertygelse att 2010 kommer att bli ett framgångsrikt år för Altero. Det är året där vi får möjlighet att skörda frukterna av våra ansträngningar och vår uthållighet.

Med vänlig hälsning
Hans Ekman

Tänk på miljön. Är det nödvändigt att skriva ut detta e-mail?

info@altero.com

www.altero.com

Vill du inte ha fler nyhetsbrev kan du avregistrera dig genom att klicka [här](#)