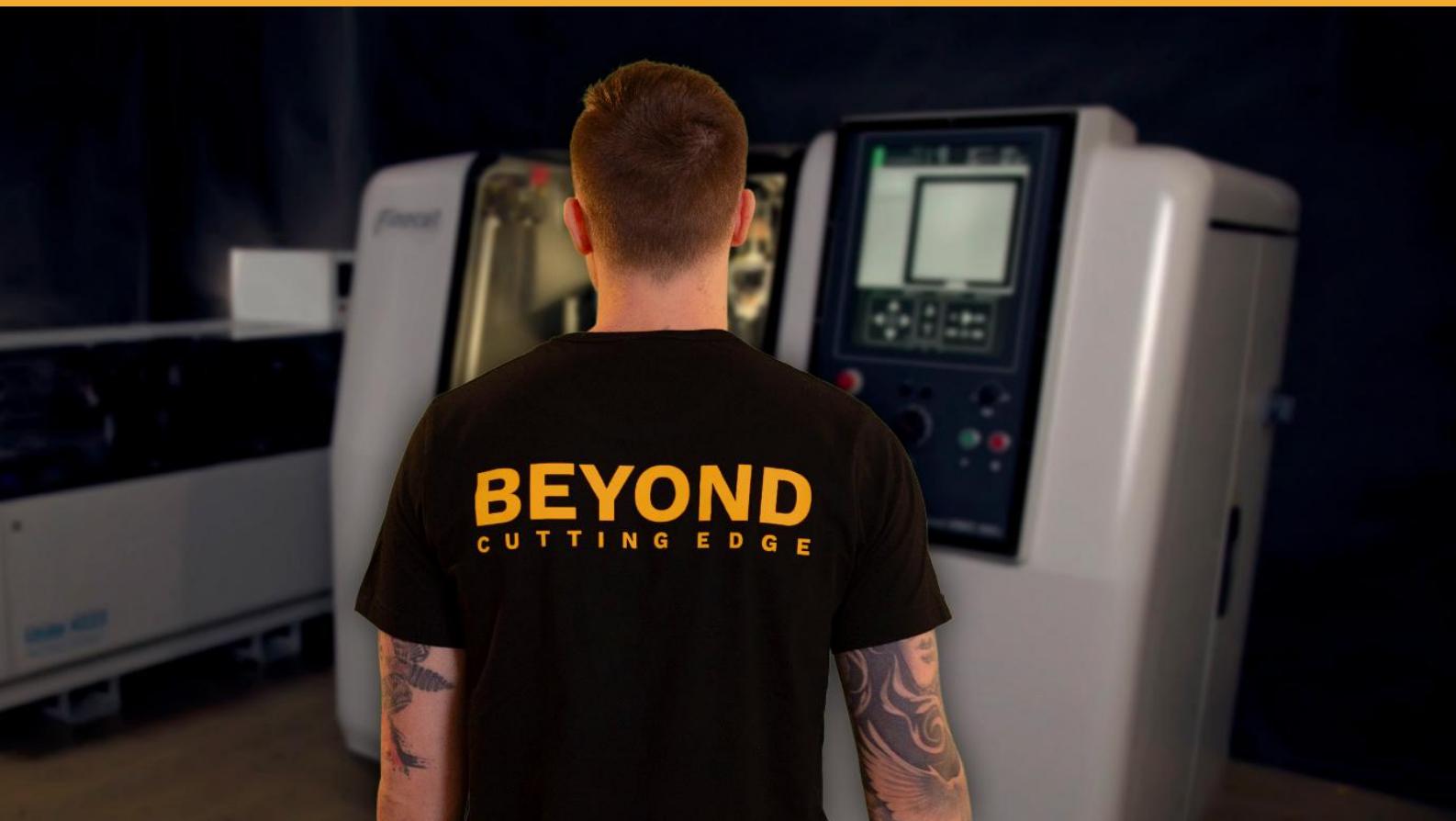


# Finepart



INBJUDAN TILL TECKNING AV UNITS I

FINEPART SWEDEN AB

Informationsmemorandum

partner

Fondkommission

# Viktig information

## VISSA DEFINITIONER

Med "Bolaget" eller "Finepart" avses Finepart Sweden AB med organisationsnummer 556888-1063. Med "Memorandumet" avses föreliggande memorandum. Med "Företrädesemissionen" avses erbjudandet till Bolagets aktieägare att med företrädesrätt teckna aktier enligt villkoren i Memorandumet. Med "unirätt" avses de unirätter som tilldelas de som är registrerade aktieägare i Finepart på avstämningsdagen för Företrädesemissionen. Med "Partner Fondkommission" avses Partner Fondkommission AB, org.nr 556737-7121. Med "Euroclear" avses Euroclear Sweden AB, org. nr 556112-8074. Med "SEK" avses svenska kronor. Med "K" avses tusen, med "M" avses miljoner. Detta dokument har inte granskats och godkänts av Finansinspektionen.

## MARKNADSINFORMATION, INFORMATION FRÅN TREDJE PART OCH VISS FRAMTIDSINRIKTAD INFORMATION

Uttalanden om omvärlden och framtida förhållanden i detta memorandum återspeglar styrelsens nuvarande syn avseende framtida händelser och finansiell utveckling. Framåtriktade uttalanden uttrycker endast de bedömningar och antaganden som styrelsen gör vid tidpunkten för Memorandumet. Dessa uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren uppmärksammas på att dessa, såsom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet. Styrelsen försäkrar att information från referenser och källhänvisningar har återgivits korrekt och att såvitt styrelsen känner till och kan försäkra genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd part, inga uppgifter har utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

## PRESNTATION AV FINANSIELL INFORMATION

Viss finansiell information som presenteras i Memorandumet har avrundats för att göra informationen mer lättillgänglig för läsaren. Följaktligen överensstämmer inte siffrorna i vissa

kolumner exakt med angiven totalsumma. Förutom när så uttryckligen anges har ingen information i Memorandumet granskats eller reviderats av Bolagets revisorer.

## SPOTLIGHT STOCK MARKET

Spotlight Stock Market ("Spotlight") är ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn. Spotlight driver en s.k. MTF-plattform. Bolag som är listade på Spotlight har förbundit sig att följa Spotlights regelverk. Regelverket syftar bland annat till att säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden får korrekt, omedelbar och samtidig information om alla omständigheter som kan påverka Bolagets aktiekurs. Handeln på Spotlight sker i ett elektroniskt handelssystem som är tillgängligt för de banker och fondkommissionärer som är anslutna till Spotlight Stock Market. Det innebär att den som vill köpa eller sälja aktier som är listade på Spotlight kan använda de banker eller fondkommissionärer som är medlemmar hos Spotlight. Regelverket och aktiekurser återfinns på Spotlights hemsida ([www.spotlightstockmarket.com](http://www.spotlightstockmarket.com)). Bolag vars aktier handlas på Spotlight omfattas inte av alla lagregler som gäller för ett bolag noterat på en s.k. reglerad marknad. Spotlight har genom sitt regelverk valt att tillämpa flertalet av dessa lagregler.

## FINANSIELL RÅDGIVARE

Partner Fondkommission är finansiell rådgivare i samband med Företrädesemissionen och har biträtt Finepart vid upprättandet av Memorandumet. Föreliggande information och beskrivning av Bolaget har erhållits av Finepart. Även om det får anses rimligt att informationen är korrekt, friskriver sig Partner Fondkommission från allt ansvar från innehållet i Memorandumet. Partner Fondkommission friskriver sig även från allt ansvar mot såväl nyttilkommende som befintliga aktieägare i Finepart och avseende andra direkta eller indirekta ekonomiska konsekvenser till följd av investerings- eller andra beslut som helt eller delvis grundas på uppgifterna i detta Memorandum.



# Riskfaktorer

En investering i aktier är förenad med risk. Inför ett eventuellt investeringsbeslut är det viktigt att noggrant analysera de riskfaktorer som bedöms vara av betydelse för Finepart och aktiens framtida utveckling. Nedan beskrivs de risker som bedöms vara av betydelse för Finepart, utan särskild rangordning. Det finns risker både vad avser omständigheter som är hänförliga till Finepart och branschen, samt sådana som är av mer generell karaktär. Därtill finns det även risker förenade med en investering i Bolagets aktie. Vissa risker ligger inom Fineparts kontroll. Redovisningen gör inte anspråk på att vara fullständig och samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte förutses eller beskrivas i detalj, varför en samlad utvärdering även måste innefatta övrig information i Memorandumet, samt en allmän omvärldsbedömning. Risknivåerna har bedömts med utgångspunkt i respektive risks väsentlighet på grundval av sannolikheten för förekomst och förväntad omfattning av deras negativa effekter för Bolaget, där skalan låg, medel och hög illustrerar Bolagets bedömning av dessa parametrar. Nedanstående risker och osäkerhetsfaktorer kan ha en väsentlig negativ inverkan på Fineparts verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. De kan även medföra att aktierna i Finepart minskar i värde, vilket skulle kunna leda till att investerare förlorar hela eller delar av sitt investerade kapital. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget kan också ha en motsvarande negativ påverkan.

## RISKER RELATERADE TILL VERKSAMHETEN OCH BRANSCHEN

### Begränsade resurser

Finepart är ett litet bolag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. För genomförandet av strategin är det av vikt att resurserna disponeras på ett för Bolaget optimalt sätt. Det finns en risk att Bolagets resurser inte räcker till och att Bolaget därför drabbas av finansiellt såväl som operativt relaterade problem. Ovanstående kan ha en negativ effekt på Bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning.

Sannolikheten att risken inträffar: medel

Negativa konsekvenser för Bolaget: medel

### Beroende av nyckelpersoner och medarbetare

Bolaget baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet. Bolaget är beroende av att i framtiden kunna finna kvalificerade medarbetare. Bolaget arbetar med att minska beroendet genom en god dokumentation av rutiner och arbetsmetoder. Kritiska handlingar såsom exempelvis projektdokument och viktiga avtal förvaras på en extern server. Om Finepart skulle förlora någon av sina nyckelmedarbetare, alternativt ej lyckas med att rekrytera kompetent personal, så skulle det kunna få negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Sannolikheten att risken inträffar: låg

Negativa konsekvenser för Bolaget: medel

### Teknisk risk

Bolaget bedriver löpande produktutveckling inom segmentet mikrovattenskärning, ett segment som befinner sig inom den tekniska framkanten vad gäller industriella tillverkningsprocesser. Det finns därför en inneboende teknisk risk, vilket kan innebära att Bolagets produktutveckling inte resulterar i sådana innovationer som är möjliga att kapitalisera på. Ovanstående kan ha en negativ effekt på Bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning.

Sannolikheten att risken inträffar: låg

Negativa konsekvenser för Bolaget: medel

### Försäljningsrisk

Det går inte att med säkerhet fastslå att de produkter som Bolaget utvecklar och säljer får det kommersiella genomslag på marknaden som förespeglas i detta memorandum. Omsättningen kan bli lägre och marknadsetableringen kan ta längre tid än vad Bolaget idag har anledning att förvänta sig. Ovanstående kan ha en negativ effekt på Bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning.

Sannolikheten att risken inträffar: medel

Negativa konsekvenser för Bolaget: hög

### Samarbetspartner och agenter

Bolaget tillämpar en försäljningsstrategi som baseras på såväl egen försäljning som agentförsäljning.

Bolagets bedömning är att strategiska samarbeten med agenter kan bidra till en avsevärt snabbare marknadsetablering, i synnerhet i initialt skede. Om Bolaget inte lyckas nå produktiva samarbeten med agenter kan det medföra att marknadsetableringen tar längre tid än vad Bolaget förväntar sig, vilket kan påverka Bolagets framtida försäljning och marknadsposition negativt. Ovanstående kan ha en negativ effekt på Bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning.

Sannolikheten att risken inträffar: medel  
Negativa konsekvenser för Bolaget: medel

### Konkurrens

Det finns idag ett flertal aktörer inom vattenskärning men ett fåtal kommersiella aktörer inom segmentet mikrovattenskärning och vilka har redogjorts för inom detta Memorandum. Bolagets uppfattning, baserat på tillgänglig information på marknaden, är att Fineparts produkter befinner sig på en teknisk nivå som idag är marknadsledande inom lösningar för mikrovattenskärning. Mot beaktande av det nya patenterade, men ännu ej kommersiellt användbara, skärsystemet som möjliggör ytterligare miniaturisering är Bolaget förmodligen den aktör som potentiellt skulle kunna erbjuda marknadens bästa minitryseringsgrad inom mikrovattenskärning, med unik potential för utökade tillämpningsområden. Det kan dock inte uteslutas att konkurrenter lanserar produkter som är bättre än Fineparts och/eller är mer effektiva i sin marknadsbearbetning. Det kan i så fall långsiktigt få en betydande inverkan på Bolagets omsättning, lönsamhet och möjligheter att ta marknadsandelar.

Sannolikheten att risken inträffar: låg  
Negativa konsekvenser för Bolaget: medel

### Andra tillverkningsmetoder än vattenskärning

Vattenskärning är en av flera tillverkningsmetoder som, i olika hög utsträckning, används för att bearbeta material inom det segment Finepart verkar inom. Även om mikrovattenskärning har många fördelar gentemot andra traditionella metoder finns det ändå ett visst motstånd inom industrin att anamma nya metoder som inte är beprövade i lika stor utsträckning. Dessutom har industrin redan genomfört betydande investeringar i befintliga

tillverkningsprocesser, vilket innebär att ny teknik bör vara avsevärt bättre än befintlig teknik för att nå en snabb marknadsetablering. Det finns inga garantier för att mikrovattenskärning, trots positiva prognoserna från oberoende analysinstitut, kommer att få det genomslag i industrin som detta memorandum förespeglar. Om andra metoder anammas i högre utsträckning än mikrovattenskärning kan Bolagets möjligheter till marknadsetablering påverkas negativt. Ovanstående kan ha en negativ effekt på Bolagets verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning.

Sannolikheten att risken inträffar: låg  
Negativa konsekvenser för Bolaget: hög

## FINANSIELLA RISKER

### *Finansieringsbehov och kapital*

Bolaget skall förstärka sitt rörelsekapital samt minska sin skuldsättning, vilket den huvudsakliga likviden från Erbjudandet kommer att nyttjas till. Det finns en risk att inte hela emissionslikviden erhålls. Finepart kan även framöver behöva tillskott av kapital. Ytterligare ägarkapital kan behövas för att Bolaget skall utvecklas positivt. Det finns en risk för att Bolaget inte kommer att kunna anskaffa kapital i den stundande Företrädesemissionen eller i framtiden. Det finns även en risk att Bolaget tvingas till andra neddragningar och åtgärder. Den yttersta konsekvensen vid utebliven finansiering är att Bolaget tvingas ansöka om rekonstruktion eller konkurs. Ovanstående kan ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet och finansiella ställning.

Sannolikheten att risken inträffar: låg  
Negativa konsekvenser för Bolaget: hög

### *Teckningsåtagandena samt garantiåtagandena avseende Erbjudandet är inte säkerställda*

I samband med Erbjudandet har teckningsåtaganden och garantiåtaganden samlats in från Bolagets styrelse, ledning och anställda samt externa investerare till ett belopp om cirka 10,0 MSEK, motsvarande 100 procent av Erbjudandet. Garantiåtaganden utgör juridiskt bindande åtaganden, men har inte säkerställts via bankgarantier, pantsatta tillgångar eller liknande säkerhetsåtaganden. Detta är ett normalt

förfarande, men det innebär att det därmed finns en risk att dessa investerare ej fullföljer deras åtaganden, vilket skulle påverka Bolagets möjlighet att genomföra Erbjudandet negativt.

Sannolikheten att risken inträffar: låg  
Negativa konsekvenser för Bolaget: hög

## AKTIERELATERADE RISKER

### *Aktiekursens utveckling*

Nuvarande och potentiella investerare bör beakta att en investering i Finepart är förenad med risk och att det inte finns några garantier för att aktiekursen kommer att ha en positiv utveckling. Detta medför en risk att en investerare kan förlora hela eller delar av sitt investerade kapital. Aktiekursen kan komma att fluktuera till följd av bland annat resultatvariationer i Bolagets kvartalsrapporter, det allmänna konjunkturläget och förändringar i aktiemarknadens intresse för Bolaget och dess aktie. Aktiekursen kan därmed komma att påverkas av faktorer som står helt eller delvis utanför Bolagets kontroll. En investering i aktier i Finepart bör därför föregås av en noggrann analys av Bolaget, dess konkurrenter och omvärld, generell information om branschen, det allmänna konjunkturläget samt övrig relevant information. Det kan inte garanteras att aktier i Finepart kan säljas till en för aktieägaren vid var tid acceptabel kurs.

Sannolikheten att risken inträffar: medel  
Negativa konsekvenser för Bolaget: medel

### *Likviditet i aktien och relaterade värdepapper*

Utöver handel med aktierna kommer uniträtter (TR) och betalda tecknade aktier (BTU) att vara föremål för handel under en begränsad tid i samband med emissionens genomförande. Det kan inte garanteras att likviditeten i aktierna, uniträtterna och betalda tecknade aktier kommer att vara tillfredsställande, vilket innebär att det finns en risk för att dessa värdepapper inte omsätts dagligen och att skillnaden mellan köp- och säljkurs kan vara stort. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas kan det innebära svårigheter att avyttra aktier och relaterade värdepapper utan att priset på dessa påverkas negativt.

Sannolikheten att risken inträffar: medel  
Negativa konsekvenser för Bolaget: låg

### *Utdelning*

Finepart befinner sig fortfarande i en uppbyggnadsfas och prioriterar därför att återinvestera genererade vinstmedel i verksamheten. Bolaget har historiskt sett inte lämnat utdelning till aktieägarna. Framtida utdelningar kommer att beslutas av bolagsstämman i mån av utdelningsutrymme, beaktat andra strategiska överväganden. Det finns en risk att bolagsstämman inte kommer besluta om utdelning inom de närmaste åren. Det finns även en risk att verksamheten inte kommer att generera tillräckligt stora kassaflöden för att kunna göra det möjligt att lämna utdelningar.

Sannolikheten att risken inträffar: hög  
Negativa konsekvenser för Bolaget: medel

### *Aktieförsäljning från större aktieägare, styrelse och ledande befattningshavare*

Aktiekursen kan komma att påverkas negativt om nuvarande aktieägare väljer att sälja aktier i Finepart. Försäljningar från nuvarande aktieägare kan också i negativ riktning komma att påverka möjligheterna att emittera nya aktier eller att utnyttja finansiella instrument.

Sannolikheten att risken inträffar: låg  
Negativa konsekvenser för Bolaget: låg

### *Handel på en oreglerad marknad*

Aktierna i Finepart handlas idag på Spotlight, en alternativ marknadsplats som inte har samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag på Spotlight regleras av ett särskilt regelverk och inte av de juridiska krav som ställs för handel på en reglerad marknad. En investering i ett bolag som handlas på Spotlight Stock Market är mer riskfyld än en investering i ett bolag på en reglerad marknad.

Sannolikheten att risken inträffar: låg  
Negativa konsekvenser för Bolaget: låg

# Motiv till erbjudandet

## BAKGRUND

Finepart ser nu tydliga tecken på att marknaden för mikrovattenskärning återhämtar sig efter en period som präglats av återhållsamhet. Den ökande trenden mot miniatyrisering inom flera av de branscher där Bolagets kunder är verksamma driver på efterfrågan på komponenter i mikroformat, något som har resulterat i en stark försäljningspipeline. Finepart bedömer att denna positiva utveckling kommer att fortsätta under de kommande åren.

Bolagets mikrovattenskärningsteknik erbjuder betydligt högre precision än traditionell vattenskärning, vilket skapar goda möjligheter att växa och ta marknadsandelar. Särskilt stora tillväxtmöjligheter identifieras inom sektorer som medicinteknik, elektronik, flyg- och rymdindustrin samt inte minst försvarsindustrin. Försvarsindustrin har identifierats som ett särskilt strategiskt tillväxtområde för Finepart. Bolaget har redan en historik av leveranser till sektorn och ser goda möjligheter till ytterligare affärer. Bolaget ser tydliga signaler på en växande efterfrågan på Fineparts teknologi inom detta segment. Finepart ser också ett växande intresse från serietillverkande företag och har påbörjat en bredare etablering på denna marknad, vilket förväntas lägga grunden för en långsiktigt hållbar tillväxt. Bolaget ser en starkt växande efterfrågan, vilket resulterat i flertalet mottagna order den senaste tiden, senast till två amerikanska kunder i december 2024 och mars 2025 samt ytterligare två order under juli 2025 en fransk respektive tysk kund.

Mot bakgrund av ovan, samt att Bolaget avser stärka balansräkningen, förbättra kapitalstrukturen och utöka rörelsekapitalet för att möta den ökade efterfrågan som Bolaget ser framför sig genomför nu Finepart den förestående kapitalanskaffningen om cirka 10 MSEK.

## FÖRETRÄDESEMISSIONEN

Finepart beslutade på den extra bolagsstämmman den 31 juli 2025, att genomföra en emission av units med företrädesrätt för Bolagets aktieägare ("Företrädesemissionen") om högst cirka 10 MSEK. Registrerade aktieägare erhåller en (1) unirätt för varje befintlig aktie som innehås på avstämningssdagen. En (1) unirätt berättigar till teckning av en (1) unit, bestående av tre (3) aktier och en vederlagsfri teckningsoption av serie TO 2.

Bolaget har i samband med Företrädesemissionen erhållit teckningsförbindelser om cirka 0,5 MSEK, motsvarande totalt cirka 5,3 procent av Företrädesemissionen, bottengarantier om cirka 5,5 MSEK, motsvarande cirka 54,6 procent av Företrädesemissionen, samt toppgarantier om cirka 4,0 MSEK, motsvarande cirka 40,1 procent av Företrädesemissionen, således är totalt cirka 10,0 MSEK motsvarande 100 procent av Företrädesemissionen säkerställd genom teckningsförbindelser och garantiättaganden. Emissionskostnaderna uppskattas till cirka maximalt cirka 2,5 MSEK, varav transaktionskostnader uppgår till cirka 1,2 MSEK, kostnader relaterade till bryggfinansiering om cirka 0,4 MSEK och garantiersättning cirka 0,9 MSEK. Nettolikviden avses disponeras enligt följande, angivet i prioritetsordning.

- Tillförsel av rörelsekapital, cirka 60 procent av emissionslikviden
- Lättande av balansräkningen i form av kvittning av fordringar och återbetalning av skulder, cirka 40 procent av emissionslikviden

Om Företrädesemissionen övertecknas kan styrelsen komma att besluta om att utöka emissionsbeloppet genom en övertilldelningsemision om upp till cirka 5 MSEK ("Övertilldelningsemisionen"). Genom Övertilldelningsemisionen kan Finepart komma att utöka emissionsbeloppet med ytterligare upp till 5 MSEK om Företrädesemissionen övertecknas, i syfte att tillgodose en kraftigare efterfrågan än den ursprungligen bedömda. Övertilldelningsemisionen kommer att motsvara teckningskursen i Företrädesemissionen.

## UTSPÄDNING

Vid full teckning av i Företrädesemissionen samt Övertilldelningsemissionen emitteras högst 250 548 212 nya aktier motsvarande en utspädningseffekt om högst cirka 85,7 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget.

## STYRELSENS FÖRKLARING

Styrelsen för Bolaget ("Styrelsen") försäkrar härmed att informationen i detta dokument, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med sakförhållandena och ingen uppgift som kan påverka dess innehöld har utelämnats.

---

Bollebygd den 21 augusti 2025

Finepart Sweden AB

Styrelse



## VD har ordet



Finepart står nu i en av sina mest spännande faser. Med en teknologi som kombinerar världsledande precision, modularitet och förmågan att bearbeta nästan alla material har vi skapat en unik position inom mikroabrasiv vattenskärning.

Vår affärsmodell är skalbar och bygger på tre kompletterande ben: maskinförsäljning, eftermarknad och skärtjänster. Varje systemförsäljning ger höga marginaler, medan eftermarknaden skapar stabila, återkommande intäkter. Våra skärtjänster fungerar dessutom som en lönsam dörröppnare till nya kundrelationer – en modell som ger både bredd och uthållighet. Ett tydligt bevis på styrkan i denna modell är att vår eftermarknad växte med cirka 254 procent mellan 2019 och 2024.

Sedan starten har vi sålt mer än 40 Finecut-system till den globala marknaden – från Vietnam i öst till Kalifornien i väst – och hela hälften av dessa har sålts under de senaste fem åren. Det visar både den ökande efterfrågan och hur vår position på marknaden kontinuerligt stärks.

Marknadstrenderna arbetar i vår riktning. Globalt ökar kraven på miniaturisering, nya avancerade material och högre precision – behov som Finepart är unikt positionerat att möta. I dag är vi nischledare i vår kategori, med få konkurrenter på samma nivå.

2025 har startat starkt. Vi har erhållit flera prestigefyllda ordrar – bland annat inom den amerikanska halvledarindustrin, lyxkonsumtion i Frankrike samt från Max Planck Institute for Intelligent Systems i Tyskland. Dessa affärer bekräftar både teknikens styrka och dess attraktionskraft i vitt skilda branscher.

Samtidigt har vi stärkt vår lönsamhet genom kostnadsbesparingar och en mer effektiv försäljningsprocess. Med en växande orderbok, högre genomsnittligt systemvärde och förbättrad operationell effektivitet är vi väl rustade för nästa tillväxtsteg.

Jag är övertygad om att Finepart har alla förutsättningar att fortsätta växa, skapa lönsamhet och bygga betydande aktieägarvärden. Vår resa har bara börjat – och jag hoppas att du vill vara med på den.

Verkställande direktör

Lars Darvall

# Villkor och anvisningar

Bolagets aktieägare har företrädesrätt att teckna nya units i förhållande till det antal aktier som de innehavar på avstämningdagen den 15 augusti 2025. Företrädesemissionen innebär att högst 41 803 720 units emitteras med företrädesrätt för Bolagets aktieägare. Aktiens ISIN-kod är SE0009189442. För varje en aktie innehavda på avstämningdagen den 15 augusti 2025 erhålls en (1) uniträtt. Registrerade aktieägare erhåller en (1) uniträtt för varje befintlig aktie som innehålls på avstämningdagen. En (1) uniträtt berättigar till teckning av en (1) unit, bestående av tre (3) aktier och en vederlagsfri teckningsoption av serie TO 2.

## TECKNINGSKURS

Teckningskursen är 0,24 SEK per unit, motsvarande 0,08 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

## AVSTÄMNINGSDAG

Avstämningdagen hos Euroclear Sweden för att avgöra vilka personer som har rätt att erhålla uniträtter i Erbjudandet var den 15 augusti 2025. Sista dag för handel i Bolagets aktier inklusive rätt att delta i Erbjudandet var den 13 augusti 2025. Första dag för handel i Bolagets aktier exklusive rätt till deltagande i Erbjudandet var den 14 augusti 2025.

## TECKNINGSPEIOD

Teckning av units skall ske under perioden från och med den 22 augusti 2025 till och med den 5 september 2025. Efter teckningsperiodens utgång blir outnyttjade uniträtter ogiltiga och saknar därmed värde. Outnyttjade uniträtter kommer att, utan avisering från Euroclear Sweden, bokas bort från VP-kontot. Styrelsen i Finepart har rätt att förlänga tecknings- och betalningsperioden. För det fall beslut om förlängning av teckningsperioden fattas, kommer beslutet offentliggöras senast den 5 september 2025 genom pressmeddelande. Styrelsen har även rätt att fram till detta datum avbryta Företrädesemissionen ifall omständigheter uppstår som kan medföra att tidpunkten för att genomföra Erbjudandet bedöms som olämpligt. Sådana omständigheter kan till exempel vara av ekonomisk, finansiell eller politisk art och avse såväl händelser i Sverige som utomlands.

## HANDEL MED AKTIER

Bolagets aktier är föremål för handel på Spotlight Stock Market. ISIN-kod för aktien är SE0009189442. Efter att Bolagsverket registrerat Företrädesemissionen kommer även de nyemitterade aktierna att handlas på Spotlight Stock Market. Sådan handel avseende de nyemitterade aktierna som omvandlats från BTU beräknas inledas omkring vecka 38, 2025. Aktierna har upprättats enligt svensk lagstiftning och är denominerade i SEK.

## TECKNING UTAN FÖRETRÄDESRÄTT

Anmälan av intresse om teckning av units utan stöd av företrädesrätt i Företrädesemissionen sker genom att "Anmälningssedel för teckning av units utan stöd av uniträtter" ifylls, undertecknas och skickas till Partner Fondkommission.

## HANDEL MED UNITRÄTTER

Handel i uniträtter kommer att ske på Spotlight Stock Market från och med den 22 augusti 2025 till och med den 2 september 2025. Uniträterna kommer att handlas under kortnamnet FINE UR med ISIN-kod SE0025937865. Vid försäljning av uniträtt övergår såväl den primära som den subsidiära företrädesrätten till den nya innehavaren av uniträtten. uniträtter som inte utnyttjas för teckning av aktier blir ogiltiga och förlorar sitt värde och kommer att bokas bort av Euroclear efter teckningstidens utgång.

## UTSPÄDNING

Aktieägare som väljer att inte utnyttja sin rätt att teckna units i Erbjudandet kommer att spädas ut med högst nyemitterade aktier genom Företrädesemissionen, vilket motsvarar en utspädningseffekt om 80 procent av antalet aktier och röster exklusive Övertilldelningsoption och 85,7 procent inklusive fulltecknad Övertilldelningsemision. Utspädningen är beräknad på antalet nya aktier (röster) till följd av Företrädesemissionen och eventuell Övertilldelningsemision, dividerat med det totala antalet aktier (röster) i Bolaget efter en fulltecknad Företrädesemission.

## VÄRDERING

Bolagsvärdet före emission vid bestämd emissionskurs uppgår till 3,3 MSEK.

## TECKNINGS- OCH GARANTIÅTAGANDEN

Företrädesemissionen omfattas till 100 procent av teckningsåtaganden och garantiåtaganden.

## DIREKTREGISTRERADE AKTIEÄGARE

De aktieägare eller förträdare för aktieägare som på ovannämnd avstämningsdag var registrerade i den av Euroclear Sweden för Bolagets räkning förda aktieboken och som äger rätt att teckna units i Erbjudandet, erhåller följande dokument från Euroclear Sweden:

- Sammanfattning
- en emissionsredovisning med bifogad förtryckt inbetalningsavi,
- en särskild anmälningssedel med bifogad icke ifyllt inbetalningsavi, samt
- en anmälningssedel för teckning av units utan företrädesrätt.

Av den förtryckta emissionsredovisningen framgår antalet erhållna uniträtter. Den som var upptagen i den till aktieboken anslutna förteckningen över panthavare med flera underrättas separat. VP-avi som redovisar registreringen av uniträtter på aktieägarens VP-konto kommer inte skickas ut.

## FÖRVALTARREGISTRERADE AKTIEÄGARE

Aktieägare vars innehav i Finepart är förvaltarregisterade hos bank eller annan förvaltare erhåller varken emissionsredovisning eller särskild anmälningssedel. Teckning och betalning ska då i stället ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

## TECKNING AV UNITS MED STÖD AV FÖRETRÄDESRÄTT

Teckning med stöd av uniträtter skall ske genom kontant betalning senast den 5 september 2025. Teckning genom kontant betalning skall antingen göras med den förtryckta inbetalningsavin som medföljer emissionsredovisningen eller med den inbetalningsavi som är fogad till den särskilda anmälningssedeln enligt följande alternativ:

1. I det fall samtliga på avstämningens dagen erhållna uniträtter utnyttjas för teckning av units skall endast den förtryckta inbetalningsavin användas som underlag för teckning genom kontant

betalning. Särskild anmälningssedel skall ej användas.

2. I det fall uniträtter förvärvas eller avyttras, eller ett annat antal uniträtter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, skall den särskilda anmälningssedeln användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Anmälning om teckning genom betalning skall ske i enlighet med anvisningar på den särskilda anmälningssedeln. Den förtryckta inbetalningsavin skall därför inte användas.

Ofullständig eller felaktigt ifyllt anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Särskild anmälningssedel kan erhållas från Partner Fondkommission per telefon eller e-post. Ifyllt anmälningssedel i samband med betalning skall skickas per post eller lämnas på nedanstående adress och vara Partner Fondkommission tillhanda senast klockan 15:00 den 5 september 2025. Anmälningssedlar som skickas per post bör avsändas i god tid för att säkerställa ankomst före angivet sista datum. En (1) särskild anmälningssedel kommer att beaktas. För det fall fler än en (1) särskild anmälningssedel insändes kommer den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan avseende. Observera att icke utnyttjade uniträtter förfaller utan värde.

Partner Fondkommission AB  
Ärende: Finepart Sweden AB  
Lilla Nygatan 2, 411 09 Göteborg  
E-post: [info@partnerfk.se](mailto:info@partnerfk.se)

## TECKNING AV UNITS UTAN STÖD AV UNISTRÄTTER

Teckning av units utan stöd av uniträtter sker under samma period som teckning av units med stöd av uniträtter, det vill säga från och med den 22 augusti 2025 till och med den 5 september 2025. Anmälan om teckning utan företrädesrätt sker genom att "Anmälningssedel för teckning av units utan stöd av uniträtter" ifylls, undertecknas och skickas till Partner Fondkommission på adress enligt ovan. Anmälningssedeln kan erhållas från Partner Fondkommission per telefon, e-post eller genom att ladda ned den från Fineparts hemsida.

Ingen betalning skall ske i samband med ansökan om teckning utan företrädesrätt, utan sker i enlighet med vad som anges nedan. Anmälningssedeln ska vara Partner Fondkommission tillhanda senast klockan 15.00 den 5 september 2025.

Anmälningssedlar som skickas per post bör avsändas i god tid för att säkerställa ankomst före angivet sista datum. En (1) anmälningssedel kommer att beaktas. I det fall fler än en (1) anmälningssedel insändes kommer den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan avseende.

## TILLDELNING

För det fall inte samtliga units tecknas med stöd av företrädesrätt enligt ovan skall styrelsen besluta om tilldelning inom ramen för emissionens högsta belopp.

- 1) I första hand skall tilldelning ske till tecknare som tecknat units med stöd av uniträdder, oavsett om de var aktieägare på avstämningsdagen eller inte, och vid överteckning i förhållande till det antal aktier de redan har tecknat i Företrädesemissionen och, i den mån detta inte kan ske, genom lottning
- 2) I andra hand skall tilldelning ske till tecknare som lämnat teckningsförbindelser för teckning av units utan företrädesrätt
- 3) I tredje hand skall fördelning ske till övriga tecknare i förhållande till tecknat belopp, samt i den mån detta inte kan ske, genom lottning
- 4) I fjärde hand skall tilldelning ske till emissionsgaranterna i förhållande till garanterat belopp

## BEKRÄFTELSE OM TILLDELNING OCH BETALNING AV TILLDELADE UNITS UTAN FÖRETRÄDE

Besked om eventuell tilldelning av units tecknade utan företrädesrätt lämnas genom översändande av tilldelningsbesked i form av en avräkningsnota. Betalningen skall erläggas senast tre (3) bankdagar efter utfärdandet av avräkningsnotan. Något meddelande lämnas ej till den vilken inte erhållit tilldelning. Erläggas ej likvid i rätt tid kan units komma att överlätas till någon annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlätelse komma att understiga priset enligt Erbjudandet, kan den vilken ursprungligen erhållit tilldelning av dessa units komma att svara för hela eller delar av mellanskilnaden. Tilldelning är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan inkom. I händelse av överteckning kan tilldelning utan företräde komma att uteblå eller ske med ett lägre antal units än vad anmälan avser.

## AKTIEÄGARE BOSATTA UTANFÖR SVERIGE

Aktieägare bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i Australien, Hongkong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Singapore, Sydafrika, USA eller annat land där deltagande i Erbjudandet helt eller delvis är föremål för legala restriktioner) och vilka äger rätt att teckna i Erbjudandet, kan vända sig till Partner Fondkommission enligt ovan för information om teckning och betalning.

## BETALDA OCH TECKNADE UNITS ("BTU")

Teckning och betalning registreras hos Euroclear Sweden så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknare en VP-avi med bekräftelse att inbokning av BTU skett på tecknarens VP-konto. Betalda tecknade units benämns BTU på VP-kontot till dess att nyemissionen blir registrerad hos Bolagsverket. Aktieägare vilka har sitt innehav registrerat via depå hos bank eller fondkommissionär erhåller information från respektive förvaltare.

## HANDEL MED BTU

Handel med BTU kommer att ske på Spotlight Stock Market från och med den 22 augusti 2025 till dess att Erbjudandet registreras hos Bolagsverket. Betalda och tecknade units kommer att handlas under kortnamnet FINE BTU med ISIN-kod SE0025937873.

## LEVERANS AV NYA AKTIER

Så snart aktiekapitalshöjningen har registrerats hos Bolagsverket omvandlas BTU till aktier utan särskild avisering från Euroclear Sweden. För de aktieägare vilka har sitt innehav förvaltarregisterat kommer information från respektive förvaltare.

## OFFENTLIGGÖRANDE AV UTFALLET I ERBJUDANDET

Omkring den 9 september 2025 kommer Bolaget offentliggöra utfallet av Erbjudandet. Offentliggörandet kommer att ske genom pressmeddelande och finnas tillgängligt på Bolagets hemsida.

## RÄTT TILL UTDELNING PÅ DE NYA AKTIerna

De nya aktierna medför rätt till vinstdelning första gången på avstämndag för utdelning som infaller närmast efter det att Företrädesemissionen registrerats hos Bolagsverket under förutsättning att de nya aktierna blivit registrerade och införda i den av Euroclear Sweden förlagda aktieboken på avstämndagen för sådan utdelning.

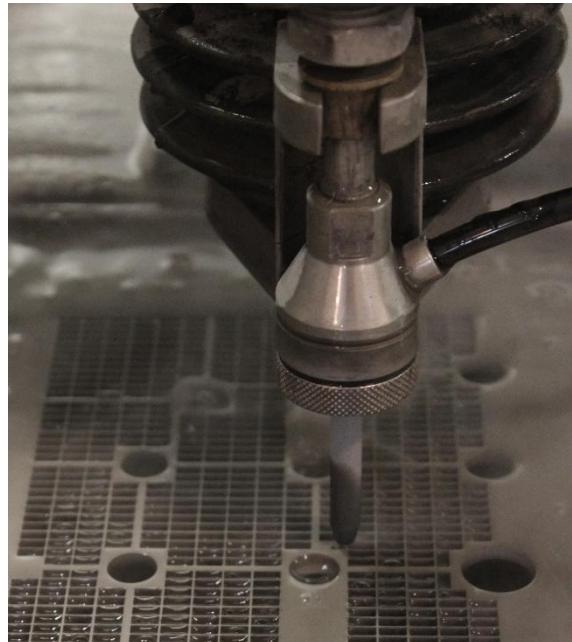
## ÅTERKALLELIG TECKNING

Teckning av units, med eller utan stöd av unirätter, är återkallelig och tecknaren får inte återkalla eller ändra en teckning av units, såvida inte annat följer av Memorandumet eller tillämplig lag.

## ÖVRIG INFORMATION

Partner Fondkommission agerar finansiell rådgivare och emissionsinstitut i anledning av Företrädesemissionen. Att Partner Fondkommission är emissionsinstitut innebär inte att Partner Fondkommission betraktar den som anmält sig för teckning av units i Företrädesemissionen som en kund. Därmed kommer Partner Fondkommission inte att kundkategorisera tecknaren eller genomföra en passandebedömning i enlighet med lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden avseende denna teckning.

För det fall ett för stort belopp betalats in av en tecknare för units kommer Bolaget ombesörja återbetalning av överskjutande belopp. Om teckningslikvid inbetalas för sent, är otillräcklig eller betalas på ett felaktigt sätt kan anmäljan om teckning komma att lämnas utan beaktande eller teckning ske med ett lägre belopp. Betald likvid som ej tagits i anspråk kommer i så fall att återbetalas. Ingen ränta utgår på sådan likvid. Förutom vad som uttryckligen anges häri har ingen finansiell information i detta Memorandum reviderats eller granskats av Bolagets revisor.



*"Finecutmaskinen är en lättanvänd maskin med hög noggrannhet och stor flexibilitet"*



## Verksamhetsbeskrivning

### Kort om Bolaget

Finepart är ett företag som utvecklar och säljer maskiner för tillverkning av komponenter med mycket hög precision. Bolaget har utvecklat en teknologi som baseras på traditionell vattensärning där designen skalats ned till mikronivå, kallad mikrovattensärning, vilket är en metod där fina sandkorn tillsätts till vattenstrålar med mycket högt vattentryck, och därigenom skapar tunna skärstrålar.

Finepart har baserat på sin teknologi utvecklat verktygsmaskinen Finecut, som enligt Bolagets bedömning har förmågan att tillverka komponenter med en noggrannhet som är cirka tio gånger bättre jämfört med traditionell vattensärning. Detta innebär att vattensärningsprocessens unika fördelar härigenom också kan tillämpas för finmekanik. Kombinationen hög precision och svårbearbetade material passar väl in för områden med höga precisionskrav såsom exempelvis medicinteknik, elektronik samt flyg- och rymdindustrin.

Miniatyriseringen av konsument- och industriprodukter har pressat gränserna för

konventionella maskinbearbetningstekniker och lett till utvecklingen av mer industrialiserad mikrobearbetningsutrustning. Material med alltmer extrema egenskaper utvecklas i snabb takt, med ökad produktionsprestanda som följd, blir en central del i Bolagets konkurrenskraft. Dagens mer etablerade mikrobearbetningstekniker uppfyller inte behovet av att kunna bearbeta precisionskomponenter som under tillverkning inte får förlora sina materialegenskaper. Fineparts produkt Finecut är en verktygsmaskin för kall precisionsbearbetning och möjliggör tillverkning av små komponenter i avancerade material, utan materialpåverkan.

Att Finecuts metod är kall innebär att materialet som bearbetas inte förändras vid bearbetning. Konkurrerande tekniker på marknaden såsom trådginstning och laser är inte kalla metoder. Dessa processer bortför material genom upphettning över smälttemperatur. Detta innebär att bearbetade komponenter får ett osmält ytskikt med en värmepåverkad zon under ytan, vilket i sin tur ger förändrade materialegenskaper som till exempel mikrosprickor.

Den nuvarande marknaden kännetecknas av flera konkurrerande metoder som använder skärprocesser, vilka har en påverkan på materialegenskaperna. Detta kan resultera i potentiella problem såsom sprickor och spänningar som kan förändra materialprestandan i slutprodukten. Med ökande användning av de nya materialen ökar också medvetenheten hos användarna om dessa utmaningar. Bolaget identifierar att denna ökade medvetenhet gradvis ökar intresset för Fineparts teknologi.

Dessutom uppmärksammar Bolaget att konkurrerande metoder ofta är tidskrävande vid bearbetning och vid byte av material. Vidare kräver de vanligtvis erfarna operatörer, vilket resulterar i högre kostnader för de tillhandahållna tjänsterna.

Bolaget har utvecklat ett avancerat maskinsystem inom mikrovattenskärning, som uppnår toleranser på en hundradels millimeter jämfört med traditionell vattenskärning som normalt når toleranser på tiondels millimeter. Denna precision uppnås utan att äventyra materialets fysiska egenskaper och utan krav på efterbehandling. Detta gör systemet kostnadseffektivt, och Finepart har demonstrerat exempel där kunder har upplevt besparingar på över 80 procent genom att övergå till Finecutmaskinen.

Finecut är också helkapslad, vilket gör det möjligt att placera maskinen i känsliga miljöer där konventionella vattenskärningsmaskiner inte kan användas. Maskinen kan utföra flera olika funktioner, såsom borrhning, skärning, svarvning och fräsning.

Finepart Sweden AB grundades 2012. Sedan dess har Bolaget byggt upp ett omfattande nätverk av representanter med egna säljresurser. Bolaget har idag flera stora internationella företag som kunder och flertalet dialoger med liknande kunder.

Bolaget har etablerat en närvärko både nationellt och internationellt, med huvudkontor i Sverige och agentavtal för försäljning av Bolagets produkter och tjänster i USA (Arizona, New England, Kalifornien, Nevada, New Mexico, Texas, Florida, Georgia, Alabama och Tennessee), Kanada, Storbritannien, Irland, Frankrike, Schweiz, Italien, Österrike, Israel, Marocko, Tunisien, Algeriet och Turkiet, Italien, Ungern, Rumänien, Sydkorea och Mellanöstern. Per datum för detta memorandum finns 43 sålda Finecutsystem.

Fineparts målsättning är organisk lönsam tillväxt med hjälp av ökad marknadsbearbetning och ökade personalresurser. En såld maskin medför omkring 3–5 MSEK i intäkter och omkring 300 KSEK i eftermarknadsintäkter per år. System som är ute på marknaden genererar löpande eftermarknadsintäkter. Bolagets kostnadsstruktur har också anpassats under 2024, och har minskat med cirka 0,5 MSEK per månad från februari 2024.

Bolagets tillväxt har uppnåtts genom att bygga upp ett agentnätverk och genom direkt försäljning, vilket har genererat fler sålda maskiner, ökad eftermarknad och fler kommersiella skäruppdrag. Fineparts vision är att bli världsledande leverantör inom mikrovattenskärning.

En optimerad försäljningsprocess och effektivisering av organisation

#### Ny kvalificeringsprocess

Bolaget har implementerat en ny kvalificeringsmodell som resulterat i snabbare och tydligare insikter i vilka kunder som är redo att gå vidare till *proof-of-concept* ("POC"), baserat på kriterier så som processtid, kostnad och investeringsvilja. Omkring 80 procent av kunderna betalar nu för dessa POC:ar, vilket ökar sannolikheten till affär, reducerar Bolagets kostnadsbas och gör det möjligt att fokussera resurserna på affärer med hög potential.

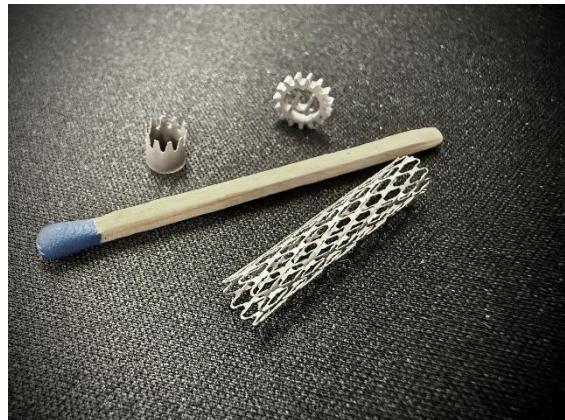
Vidare har Bolaget även etablerat nya samarbeten för att öka inflödet av potentiella nya affärer. Ett partnerföretag bearbetar marknaderna i Norden, Baltikum, Östeuropa, Spanien och Portugal, parallellt med att ett brittiskt bolag hanterar nykundsbearbetning i Storbritannien. Bolagets hemsida fortsätter att organiskt generera nya potentiella kunder, som snabbt kvalificeras enligt Bolagets nya kvalificeringsprocess. Dessa initiativ har lett till en dubbling av antalet leads under de senaste sex månaderna, där flertalet genererat möten. Med den förbättrade kvalificeringsprocessen är nu merparten av Bolagets provskärningar fakturerbara. Dessa är kopplade till kunder med en tydlig investeringsplan inom 12 månader, vilket ger både bättre resursanvändning och ökad ekonomisk kontroll.

#### Utveckling och effektivisering av säljnätverket

Under det gångna året har Bolaget även omstrukturerat sitt återförsäljarnätverk. En inaktiv agent i Schweiz och Österrike har fasats ut, och en ersättare är nu på plats. En ny agent i Nederländerna och Belgien har etablerats, samt en ny representant för tre stater i USA. Teamet i Storbritannien har förstärkts med en erfaren maskinsäljare och utvärdering av ytterligare två nya agenter i USA och en i Sydafrika har påbörjats.

Bolagets representanter har tilldelats utökat ansvar för försäljningsutvecklingen och arbetar nu mot tydliga nyckeltal för de viktigaste stegen i försäljningsprocessen. För att stärka uppföljning och engagemang har Bolaget även infört regelbundna möten varannan vecka. Vidare har Bolaget också under år 2025 initierat fördjupade utbildningar av representanterna. I denna utbildning belyser man Bolagets utbud, framgångshistorier, försäljningsprocesser och säljpitchar. Hittills har 13 säljare och applikationsingenjörer från tre representanter utbildats och merparten av de övriga planeras att utbildas under andra halvan av år 2025.

Under år 2024 har också vissa befattningar lämnats vakanta, bland annat har rollen som säljchef för Europa inte åter rekryterats. Trots detta har antalet och genomflödet av antalet potentiella kunder ökat vilket påvisar en positiv effekt av tydliga effektiviseringsåtgärder.

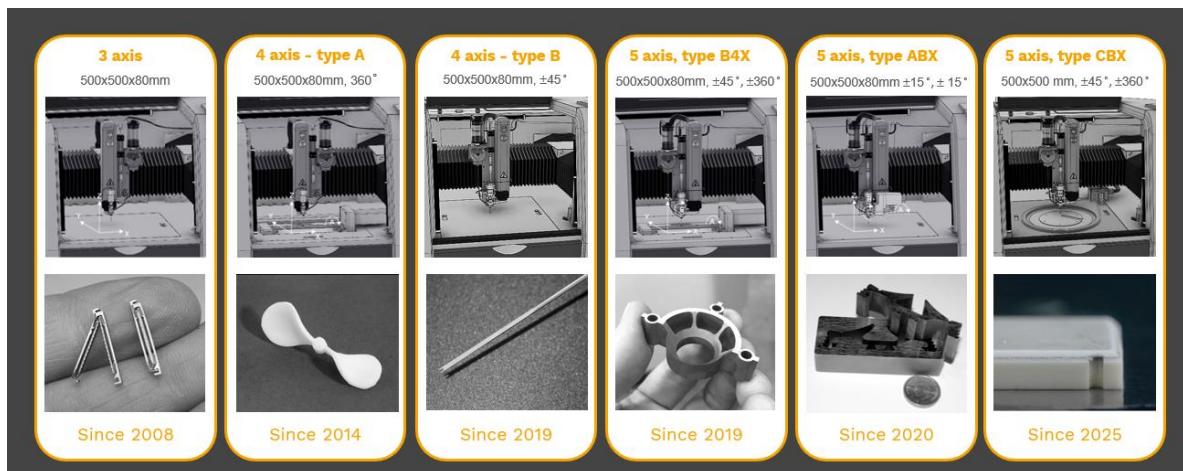


**BEYOND**  
CUTTING EDGE

## Fem Finecutsystem lanserade och levererade – mer på gång

### Befintliga Finecutsystem

Sedan lanseringen har Finepart utvecklat en mängd konfigurationer och i modulär design som idag finns på marknaden och dagligen hjälper kunder att lösa problem eller skapa nya möjligheter. Inom dagens Finecut-program ingår en 3-axlig maskin, två varianter av fyra-axliga maskiner och tre varianter av 5-axliga maskiner.



För att ytterligare underlätta för kunder har en mängd alternativ utvecklats och levererats. Dessa utgör viktiga komponenter i Fineparts erbjudande av lösningar till framtidens kunder och har en positiv påverkan på både offertprocessen och leveranstiderna.

### Nya Finecutsystem

Under året har Finepart breddat sortimentet med tre strategiskt viktiga tillskott: den kompakta instegsprodukten **µCUT**, den större Finecut WMC1000II med utökat skärbord, samt Bolagets mest flexibla lösning Finepart – Tailor Made Design, som även kan utrustas med robot för obemannad tillverkning.

Tillsammans skapar dessa system en unik produktportfölj som möter olika kundsegment – från kostnadseffektiva instegslösningar till avancerad högvolymsproduktion. Detta stärker Fineparts position som nischledare och öppnar för accelererad tillväxt på en global marknad med ökande krav på precision och automation.

### Finepart's offerings



**µCUT™**

3-axis Finecut with work area of 500x500 mm. This machine is not upgradable to more axis.



**Finecut WMC500II**

3-axis, 4-axis type A, 4-axis type B, 5-axis type ABX, type B4X and type CBX.

Work area of 500x500 mm.

Possible to buy Option with world class of accuracy ±1.5µm.



**Finecut WMC1000II**

3-axis, 4-axis type A, 4-axis type B and 5-axis type ABX

Work area of 500x1000 mm



**Finepart – Tailor Made Design**

Axis configurations and set-up defined for tailor made machine based on Customer demands.

## *Historiska milstolpar*

### **2006**

-Bolaget Finecut AB grundas.

### **2007–2008**

-Finecut tar över en patentportfolio inom mikrovattenskärning.  
-Finecut utvecklar eget skärsystem.

### **2009**

-Finecut presenterar den första kommersiella tillgängliga mikrovattenskärmaskinen.  
- Bolaget erhåller sin första order.  
- Får via EU-projekt finansiellt stöd 163 KEUR

### **2010**

-Finecut uppmärksammas i såväl svensk verkstadspress som i internationella publikationer, däribland Commercial Micro Manufacturing.  
-Bolagets produkt utges till ”månadens produkt” i tidningen Today's Medical Developments.  
-Bolaget erhåller finansiellt stöd från Vinnova och Tillväxtverket om 1,2 MSEK.

### **2011**

-Bolaget säljer fem maskiner under året och påbörjar en internationell expansion.

### **2012**

Finepart Sweden AB grundas av Christian Öjmertz, Don Miller och Roland Ohlander. Genom en budgivning förvärvas inkråmet samt alla immaterialrättsliga tillgångar i Finecut AB.

### **2013**

-Finepart påbörjar utvecklingen av en ny teknikplattform.  
-Bolaget börjar bygga upp ett nätverk att agent- och återförsäljare.

### **2014**

-Bolaget säljer fem maskinsystem och utför flera legouppdrag.  
-Levererar första 5-axliga Finecut-maskinen  
-Ingår treårigt distributionsavtal med en tysk distributör som även köper två maskiner och etablerar ett democenter  
-Beviljas cirka 0,5 MSEK i EU-medel genom projektet Horizon 2020, SEM Instruments.

### **2015**

-Bolaget genomför en stor omställning, både vad gäller försäljningsstrategi och hanteringen av agent- och återförsäljarnätverk.  
-Nytt huvudkontor och kundcenter etableras i Bollebygd

### **2016**

-Bolaget erhåller en order från SKF Aerospace om 3,2 MSEK.  
-Bolaget erhåller en order från schweiziska Dohner om 2,8 MSEK.  
-Bolaget noteras på Aktietorget

### **2017**

-Agentavtal ingås för bearbetning av marknaderna: Frankrike, Schweiz, Italien, Österrike och Turkiet.  
-Erhåller en order från klocktillverkare Hublot om cirka 2,7 MSEK.  
-Erhåller en order från Google om cirka 2,7 MSEK.

### **2018**

-Ingår agentavtal för den nordvästra marknaden i USA  
-Ingår samarbete med Brogren Industries AB som är en betydande leverantör inom flygindustrin.

### **2019**

-Erhåller en order från ett svenskt verkstadsbolag med ett värde över 3,0 MSEK  
-Ingår nytt agentavtal för Schweiz  
-Finepart erhåller ett bidrag från Vinnova på 0,5 MSEK för vidareutveckling av Finecutmaskinen för flygindustrin.

### **2020**

-Erhåller en order på en 5-axlig maskin från Apple  
-Bolaget tecknar ett agentavtal för Hongkong, Macau och Kina

### **2021**

-Bolaget tecknar fyra nya agentavtal under 2021 för Italien, Israel, Sydkorea samt Mellanöstern inkluderande Bahrain, Förenade Arabemiraten, Kuwait, Oman och Qatar.

### **2022**

- Bolaget levererar totalt tio Finecut-system till kunder i Sverige, övriga EU och USA under verksamhetsåret  
-Bolaget ökar väsentligt sin eftermarknadsförsäljning genom en större installerad maskinbas samt ökad efterfrågan på uppdragsskärningar från potentiella maskinkunder

### **2023**

-Bolaget mottar tre maskinordrar, en till en kund i Vietnam motsvarande 3,7 MSEK, en till en kund i Danmark motsvarande 4,7 MSEK och en till en kund i Frankrike motsvarande 4 MSEK.

### **2024**

-Bolaget erhåller en optionsorder från en svensk kund om 0,75 MSEK.  
- Bolaget erhåller en skärorder om 2,1 MSEK  
- Den extra bolagstämman beslutar att genomföra en företrädesemission.  
- Bolaget erhåller en eftermarknadsorder om 0,9 MSEK.  
-Ett Finecut-system säljs till en amerikansk kund för 4,4 MSEK.  
- Ett Finecut-system säljs till ett ledande amerikanskt bolag inom spektroskopier för 4,7 MSEK..

### **2025**

-Bolaget erhåller en eftermarknadsorder om 0,5 MSEK.  
- Ett Finecut-system säljs till en amerikansk kund för cirka 6,5 MSEK.  
- Ett Finecut-system säljs till en fransk kund inom lyxsegmentet för totalt cirka 5 MSEK (två försäljningstillfällen under juli).  
- Ett Finecut-system säljs till Max Planck Institute i Tyskland för cirka 5.1 MSEK.

## Affärsidé & Mission

Utifrån marknadsbehov utveckla och tillverka marknadsledande mikrovattenskärningssystem av hög kvalitet för flexibel högprecisionsbearbetning och icke termisk skärning för den globala marknaden.

## Vision

Fineparts vision är att genom upplevd kundnytta uppnå en ledande marknadsposition för avancerad produktframställning, baserat på kvalitet, kunskap, och teknikdrivande innovationer.

## Fineparts styrkor och konkurrensfördelar

### Teknologi med högteknisk nivå och starka konkurrensfördelar

Med förmåga att skära praktiskt taget alla material utan materialpåverkan till de precisionskrav som krävs inom finmekanisk precisionstillverkning, erbjuder Finecutmaskinen nya möjligheter att nyttja högpresterande material i produktutvecklingen. Maskinens ledande grad av miniatyrisering kombinerad med avancerade maskinrörelser gör maskinen flexibel för användningsområden inom ett mycket brett spektrum som bland annat inkluderar finmekaniska applikationer inom medicinteknik, optik, mekatronik, greentech, deeptech och elektronik, samt rymd och flygindustrin.

Finecut har flera produktfördelar som gör den unik gentemot konkurrerande produkter.

- Enkel installation, uppstart och drift
- Intuitivt användargränssnitt
- Samma verktyg till alla material
- Praktiskt taget alla material kan skäras – även i kombination
- Framtida möjligheter till upgraderingar och ytterligare optioner

Genom att maskinen har ett mycket stabilt skärbord och med en unik uppbyggnad enligt principer för en verktygsmaskin, så möjliggörs en stor bredd av applikationsområden. Maskinen har ledande förmåga till precisionsskärning av små komplexa produkter. Därtill möjliggör den robusta konstruktionen även hantering av stora arbetsstycken, i vilka precisionsbearbetningar av hög komplexitet kan göras med samordnad rörelse av många maskinaxlar.

Ovanstående ger möjlighet att även introducera vattenskärning i en känslig maskinverkstad, som komplement till traditionell skärande bearbetning, såsom borring, fräsning och svarvning. Kombinerar man detta med kraftfullare munstycken kan maskinen även användas till grovbearbetning av mycket hårda material, exempelvis härdat verktygstål eller nickellegeringar som vid normal bearbetning med keramiska verktyg har mycket dyra verktygskostnader.



#### Lätt att lära

Enkel installation, uppstart och drift



#### Materialbearbetning

Praktiskt taget alla material kan skäras – även i kombination



#### Avancerad maskinstyrning

Positionering på  $\pm 2,5 \mu\text{m}$   
Repeterbarhet på  $\pm 2 \mu\text{m}$



#### Snabb uppstart

Varje skärning kan snabbt initieras och startas



#### Icke ledande material

Kräver inte att elektriskt ledande material används för bearbetning



#### Kostnadseffektiv

Upp till 30% billigare än konventionella mikrobearbetningsprocesser



#### Icke-termisk skärning

Ingen värme genereras under skärning och lämnar därfor materialegenskaperna intakta och utan påverkan av ytan



#### Ultrafin skärbredd

Skärstråle med en snittdiameter på 0,2 mm med tillverkningstolerans inom  $\pm 10 \mu\text{m}$



#### Flexibel maskinbas – modulariserad design

Systemet kan kompletteras med olika funktionaliteter som mätning och aktiva fixturer



#### Axelområden för skärande rörelse

3-, 4, eller 5-axlig skärning för individuella kundapplikationer

## Affärsmodell

Fineparts affärsmodell bygger på att sälja mikrovattenskärning till potentiella kunder på världsmarknaden. Bolaget bedömer sina betalningsvillkor som konkurrenskraftiga då de bygger på att 45 procent av köpeskillingen betalas vid erhållen order, 45 procent då systemet lämnar fabriken och 10 procent efter att systemet är installerat och kundens personal har utbildats. Denna modell ger en kassaflödesneutral tillverkning. Kunden kan, utöver Bolagets standardmaskiner, även välja bland en mängd tillbehörssystem för utökad funktionalitet. Då kunder ibland kräver funktioner som inte redan utvecklats, bistår Bolaget med produktutveckling. Kostnaden för detta utvecklingsarbete adderas på priset, samtidigt som Bolaget behåller äganderätten till den slutprodukt som utvecklingen resulterar i. Därmed utvecklar Finepart hela tiden mer funktionalitet som Bolaget kan erbjuda även till andra kunder. Dessa funktioner är normalt sett fullt bakåtkompatibla vilket ger möjlighet till upgraderingar till befintliga kunder och därmed merförsäljning. Detta ger även en konkurrensfördel då kunden ser en möjlighet att vidareutveckla sin affär med upgradering till senaste teknik.

En viktig del av Fineparts affär är eftermarknad. När maskinen används förbrukas munstycken, slipmedel, högtryckstätningsmaterial och mera. Här genereras intäkter från serviceavtal samt förbruknings- och reservdelar. Med ökat antal levererade maskiner ökar även intäkter från eftermarknaden. Mogna företag inom det mer traditionella vattenskärningssegmentet och med många sålda maskiner kan ha cirka 20 procent eller mer av sina intäkter från eftermarknaden. Eftermarknadsintäkterna genereras lång tid efter att Bolaget levererat sina maskiner. Bolaget har idag maskiner som varit i bruk hos kund i mer än tio år och fortfarande genererar intäkter.

För att öka kunskapen på marknaden om mikrovattenskärning, eller i vissa fall låta kunden få starta sin mikrovattenskärning under ledtiden för sin maskin, så säljer Finepart även tjänsten att kontraktsskära komponenter. Dessa komponenter levereras till olika industrier runt om i Europa.

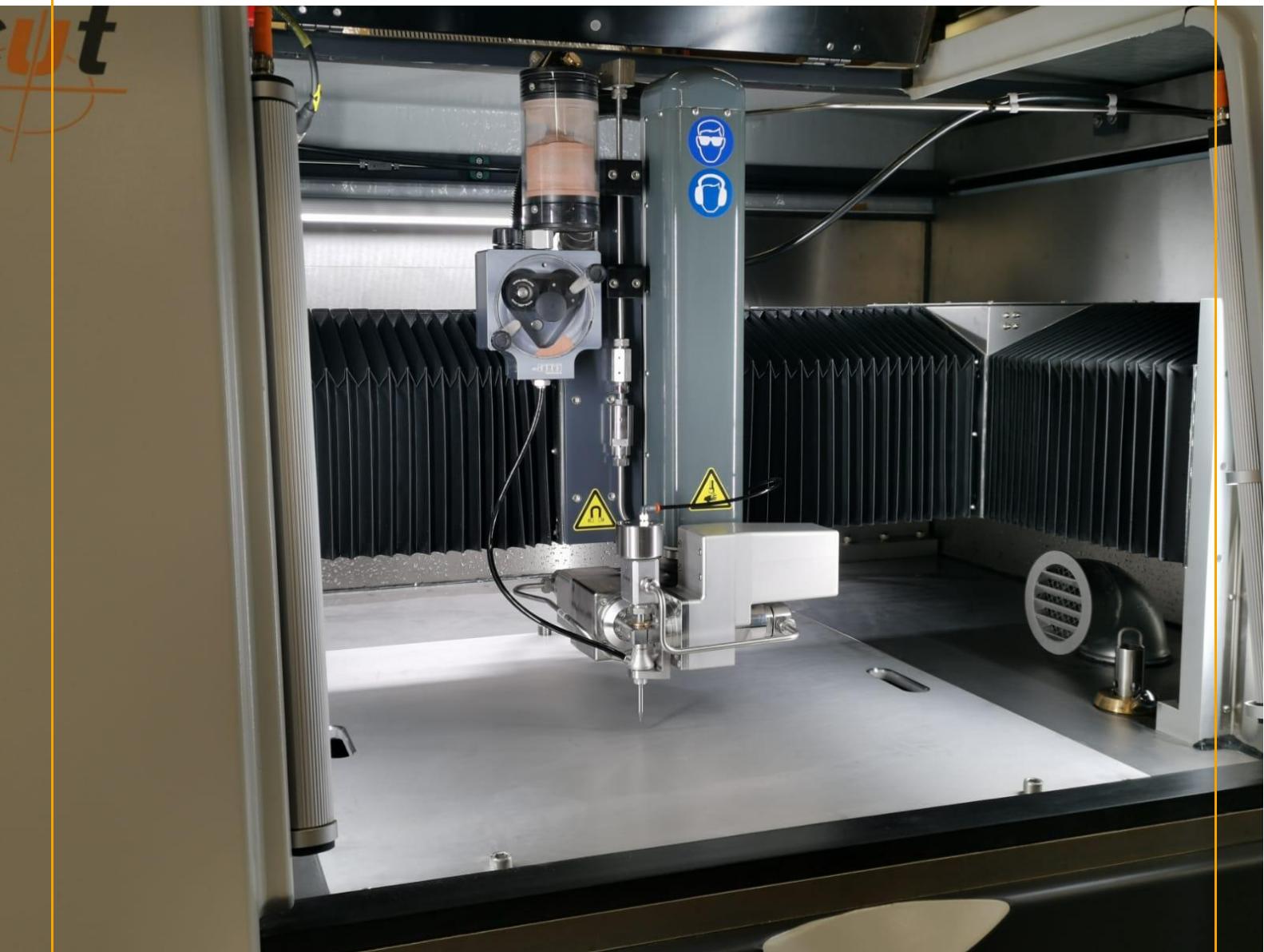
## Strategi

Bolagets försäljning genereras genom direktförsäljning från egna säljare samt från agenter/distributörer. Fineparts strategi för att möjliggöra expansion är att implementera följande tvåstegs kommersialiseringplan.

**Steg 1:** Finepart avser att fortsätta att öka kundbearbetningen samt marknadsbearbetningen i länder där Bolaget redan har dedikerade säljagenter. Dessa länder inkluderar för närvarande Kanada, Storbritannien, Irland, Frankrike, Schweiz, Italien, Österrike, Israel, Marocko, Tunisien, Algeriet och Turkiet, Italien, Ungern, Rumänien, Sydkorea och Mellanöstern. I USA finns för närvarande representanter för Arizona, New England, Kalifornien, Nevada, New Mexico, Texas, Florida, Georgia, Alabama och Tennessee. Primärt kommer detta att bestå i att öka förståelsen för Fineparts teknik, öka närvaron i dessa territorier samt generera nya affärsmöjligheter. Vidare kommer Finepart fortsätta att arbeta med sin närvär på internet via hemsida och sociala medier samt skicka ut ett större antal utskick till befintliga och potentiella kunder, agenter och distributörer. Bolaget justerar också sin kvalificeringsprocess vilket innebär att möjligheter som inte passar Bolagets process rensas bort i ett tidigt skede. Primärt kommer detta att bestå i att öka förståelsen för Fineparts teknik, öka närvaron i dessa territorier samt generera nya affärsmöjligheter. Vidare kommer Finepart fortsätta att arbeta med sin närvär på internet via hemsida och sociala medier samt skicka ut ett större antal utskick till befintliga och potentiella kunder, agenter och distributörer.

**Steg 2:** Fineparts strategi är att fortsätta det arbete som pågår och som beskrivs under steg 1. Antalet representanter för länder/stater som förnärvarande inte täcks och som betraktas som intressanta kommer fortsätta att fyllas på med representanter. Vissa representanter kommer även att bytas ut om de inte levererar resultat. Dessutom kommer Bolaget fortsätta sin närvär på teknikmässor och seminarier. Några av dessa evenemang kan vara de större internationella mässorna som passar vår process.

**Skalbarhet av Finepart:** För närvarande använder Bolaget ett antal större flexibla nyckelleverantörer och monteringsföretag vid tillverkning av varje Finecutmaskin. Strategin är att vid en ökad efterfrågan på produkten utöka och bredda dessa samarbeten. Dessa samarbeten borgar för hjälp vid utveckling och en möjlig snabb volymökning.



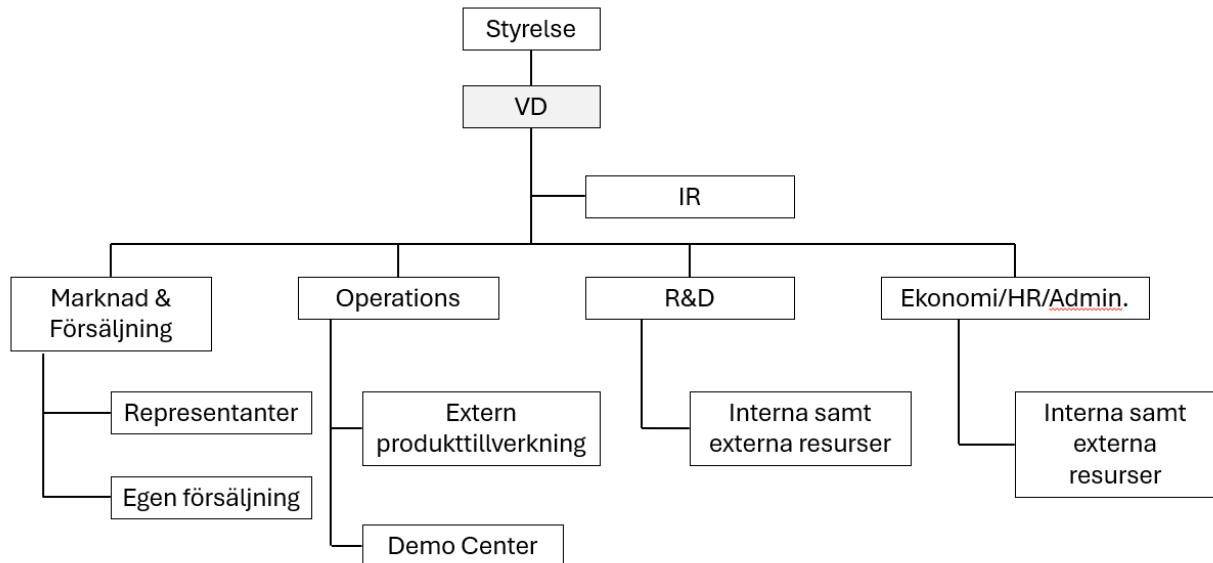
## Organisation och ledning

Fineparts ledning består VD och försäljningschef Lars Darvall, Operationell chef Thorbjörn Johansson, och CTO (Chief Technology Officer) Christian Öjmertz.

Organisationen är uppdelad i fyra olika operativa funktioner: försäljning och marknadsföring,

utveckling, operations samt ekonomi och administration. Nedan illustreras Bolagets operativa organisationskarta.

*Fineparts operativa organisationskarta*



**Finecut**

**BEYOND**  
CUTTING EDGE

Finecut WMC 500 x

## Försäljning- och marknadsfunktioner

Finepart verkar till stor del via agenter och distributörer. Dessa företag har lokal förankring och är experter att sälja inom sitt specifika territorium och dess kultur. Fineparts roll är i dessa fall att stötta territorierna med framför allt kunskap om tekniken och möjligheterna med Finecut-systemet. I samband med detta så överförs även kunskap och idéer mellan de olika territorierna.

Lokal tillgång till service och support är viktig för att kunden skall känna sig trygg att införskaffa ny teknologi. Förmåga att hantera dessa funktioner är en viktig del i kravbilden för agenturer på nya geografiska marknader.

Finepart bedriver även försäljning direkt till slutkund utan mellanhand. De marknader som framför allt är i fokus för detta arbete är de nordiska länderna samt länder som ännu saknar en lokal försäljningsorganisation.

Försäljningen är delvis uppsökande försäljning kompletterat med mässor, seminarier och digital marknadsföring. I takt med att Bolaget intensifierar sina aktiviteter på marknaden ökar även direkta förfrågningar från potentiella intressenter på den globala marknaden.

Bolaget är nära involverat i alla försäljningsprocesser, där Bolagets representanter medverkar i kundbesök och relationsbyggande aktiviteter. Bolaget säljer cirka 50 procent via distributörer och 50 procent genom direktförsäljning.

## Leveransstrategi

Finepart arbetar kontinuerligt och fokuserat med att minimera riskerna för leveransproblem och efterföljande förseningar i produktionsprocessen. Bolaget arbetar exempelvis med att erbjuda kunder som har beställt ett Finecut-system uppdragsskärning under tiden själva systemet byggs. På denna försäljning har Bolaget ett täckningsbidrag om 70–80 procent och möjligheten att erbjuda kunden denna lösning

minskar också risken för Bolaget att förlora affärer i det fall tillverkningsprocessen skulle försenas.



### Telemarketing

Säljkontakt via uppsökande telefonkontakt till lämpliga företag



### Finepart websida

Kontinuerligt uppdaterad hemsida för att fånga potentiella kunder



### Youtube filmer

Informativa filmer för att illustrera produkterna och dess resultat visuellt, fånga allmänhetens intresse och höja medvetenheten om Finepart



### Face-to-Face

Personliga möten med potentiella kunder hos kund, agenter/distributörer och på mässor och konferenser



### Publikationer

Publicera artiklar i tekniktidningar som distribueras på den globala marknaden



### Sociala medier

Använda våra professionella nätverk som till exempel LinkedIn för att öka kunskapen om Finepart

Utöver att erbjuda kunden möjlighet till uppdragsskärning under tiden de inväntar sin leverans arbetar Bolaget också aktivt med sina leverantörer genom bland annat avropsavtal och konsignationslösningar för att minimera risken för förseningar.



## Marknad- och kundsegment

Fineparts potentiella kunder verkar inom en mängd olika branscher och tillverkar olika typer av komponenter. Den gemensamma nämnaren är att kunderna bedriver tillverkning med högt förädlingsvärd, som kräver hög precision. Nedan anges några exempel på potentiella kunder.

### *Prototyp tillverkare*

Tillverkare av olika former av prototyper för utvecklingsrelaterade projekt och har ofta ett stort behov av flexibilitet, snabbhet och enkelhet för framställning av funktionella detaljer. Möjligheten att använda nya material är ofta avgörande. Ofta små serier och krav på korta ledtider.

**Drivande faktor:** Flexibilitet och nya möjligheter

### *Flyg- och rymdindustrin*

Tillverkare av delar till flyg- och rymdindustrin har generellt höga krav på både precision och materialegenskaper. De arbetar ofta med avancerade legeringar och kompositmaterial, företrädesvis kolfiber, men även keramer, komposit- och kompound material.

**Drivande faktor:** Kvalitet

### *Medicinteknik*

Tillverkare av medicinteknisk utrustning arbetar ofta med extrema funktionsmaterial som lätt påverkas av bearbetningsprocesser som exempelvis avger hög värme. Förädlingsgraden är normalt hög.

**Drivande faktor:** Möjligheter och problemlösning

### *Finmekaniska verkstäder och verktygsmakare*

Verkstäder som tillverkar finmekaniska delar i olika material och tjocklek är en potentiell kundgrupp. De används i stor utsträckning en traditionell

trådgnistmaskin idag, men som med fördel kan kompletteras med en mikrovattenskärningsmaskin.

**Drivande faktor:** Marknadsbreddning, flexibilitet och tillverkningskostnad

### *Materialleverantörer*

Tillverkare av avancerade material med tillskapade speciella egenskaper behöver erbjuda möjligheter att kunna nyttja materialet till produktframställning med bibehållna egenskaper.

**Drivande faktor:** Kvalitet och kostnad

### *Elektronikindustrin*

Har ofta komplexa materialkombinationer där precision och yt-integritet är avgörande för slutproduktens funktion. Bearbetar även hårdare och spröda material.

**Drivande faktor:** Kontaktfri tillverkning och miniatyrisering (formnära komplexgeometrier)

### *Greentech*

Använder nya specialdesignade material med höga krav på bibehållna egenskaper samt hög integritet för att säkerställa önskad funktionalitet.

**Drivande faktor:** Kvalitet och möjligheter

### *Deeptech*

Verksamheter i start-up fasen som tillhandahåller nya lösningar baserat på vetenskapliga eller tekniska lösningar i avancerade material.

**Drivande faktor:** Kvalitet och möjligheter

Exemplet ovan är inte uttömmande och det finns en generell trend inom industrin att utvecklas mot tillverkning av mindre enheter, även kallad miniatyrisering. Det är mycket troligt att ytterligare industrier kommer att utvecklas som har behov av att tillverka mindre komponenter med extremt hög precision.

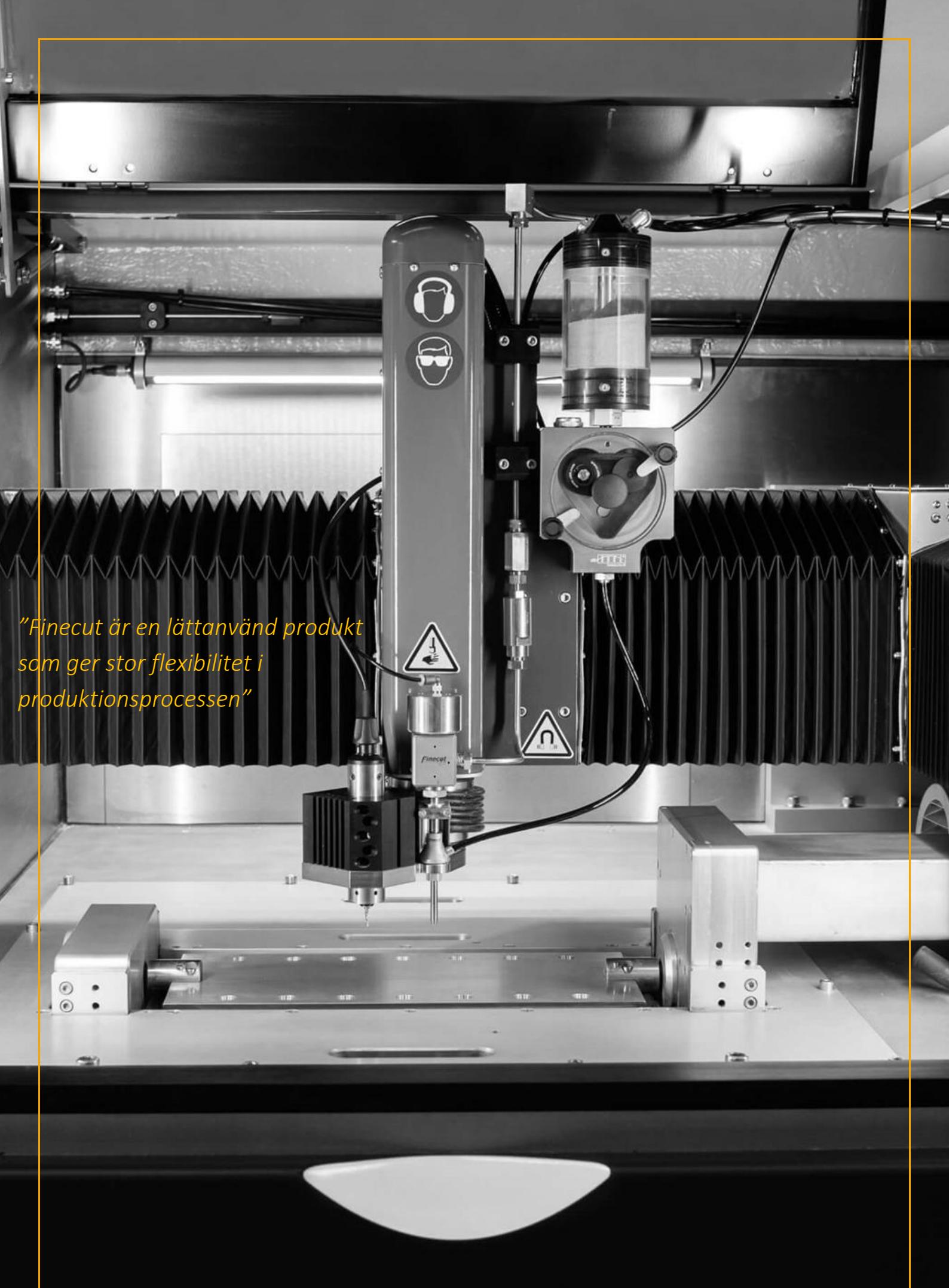
## Skillnaden mellan mikrovattenskärning och traditionell vattenskärning

Mikrovattenskärning är ett nytt tillämpningsområde som öppnar upp för att använda vattenstråleteknik inom finmekaniska tillämpningar. För att geometrier i fina detaljer (komponenter i mikro- och meso-storlek) ska kunna skäras med högre precision har skärsystem utvecklats vilka har miniaturisrats och optimerats för hög processprecision och minimal verktygsdiameter. För att nå den precision som krävs på detaljerna måste mikrovattenskärningsmaskinerna dessutom ha en annorlunda maskinkonstruktion. Konstruktionen ska säkerställa att verktygets rörelse gentemot arbetsmaterialet är mycket precis. Maskinen måste också vara anpassad för speciella fixturlösningar. En traditionell vattenskärningsmaskin har normalt arbetsbord och skärbord i separata strukturer, medan det är av vikt i mikrovattenskärmaskinen att alla komponenter, från arbetsmaterial till verktyg, är precist mekanisk kopplade. En framgångsfaktor för Finecutmaskinerna har varit Bolagets erbjudande av kundanpassade innovativa fixturer som med hjälp av extra servoaxlar kan bearbeta arbetsstycket med hög formkomplexitet för skapande av bättre åtkomlighet och geometri.

## Skillnader i typiska storheter mellan traditionell vattenskärning och mikrovattenskärning

Typiska storheter	Traditionell vattenskärning	Mikrovattenskärning
Maskinstorlekar	Typiskt anpassat till plåtformat 3x1,5 m och uppåt. Det finns maskiner med 18x6 m skärbord. Arbetsområdet är oftast anpassat för stora detaljer.	Typiskt 300 x 500, 500 x 500 mm eller i något fall större. Små arbetsområden fördel för högre precision. Ofta ryms ändå hundratals delar pga storlek.
Snittbredd	0,8 - 1,5 mm	0,2 - 0,3 mm
Tolerans på delar	0,1 - 0,3 mm	0,01 - 0,05 mm
Noggrannhet i maskin	± 0,05 mm	± 0,0015 mm
Tillämpningsområden	Konstruktionselement till maskiner, off-shore, broar, vingprofiler till flygplan mm. Ofta tjocka material	Finmekaniska detaljer med höga toleranskrav för verktygstillverkning, ” medicinteknik, optik, mekatronik, greentech, deeptech och elektronik, samt rymd och flygindustrin”.

*"Finecut är en lättanvänd produkt  
som ger stor flexibilitet i  
produktionsprocessen"*



## Patentportfölj

Bolaget besitter en patentportfölj som avser att skydda dess lösningar och produkter. Patenten listas nedan:

### *European Patent 2097223 "Waterjet Device"*

avser lösning för möjiggörande av en kompakt konstruktion av högtrycksrets som kan integreras med en kompakt pump i maskinen som möjiggör noggrann styrning av tryck och flöden. Patentet är giltigt till december 2027.

### *European Patent 1963051 och United States Patent 8439726 "Cutting Heads"*

avser uppbyggnad av skärsystem som möjiggör miniaturisering av mikroskärssystem. Patenten är giltiga till november 2026 (Europa) samt mars 2028 (USA).

*Indien Patent 8028/DELNP/2014 "Cutting Heads"*  
avser uppbyggnad av skärsystem som möjiggör miniaturisering av mikroskärssystem. Patentet är giltigt till 2033.

### *European Patent 2509750 och United States Patent 9156133 "A waterjet assembly comprising a structural waterjet nozzle"*

avser uppbyggnad av skärsystem som möjiggör miniaturisering av mikroskärssystem. Patenten är giltiga till november 2026 (Europa) samt mars 2028 (USA).

*European Patent 2825351 "Abrasive Jet System"*  
avser metod för beredning och kontinuerlig matning av mycket finkornig sand som en slurry vilket möjiggör ytterligare miniaturisering av skärprocessen. Patentet är giltigt till mars 2033. 2019 har US Patent 10252399 "Abrasive Jet System" med samma funktion beviljats.

Patentnamn	Registreringsnummer	Land	Status	Publiceringsdatum
Cutting Heads	EP1963051, US84397266 BB, IN02114CN2008 A	USA och EU	Godkänd	2006
Cutting Heads	IN02114CN2008 A	Indien	Godkänd	2022
Waterjet Device	EP2097223 B1	EU	Godkänd	2007
Abrasive Jet System	E02825451 B1, US2015031270, JP2015512793 T2, IN8028/DELNP/2014	USA, EU, Japan och Indien	Godkänd	2015
Waterjet Assembly Comprising A Structural Waterjet Nozzle	EP2509750 B1, US9156133 BB	USA och EU	Godkänd	2010

# Marknadsöversikt

## Den globala marknaden

Den globala marknaden för abrasiv mikrovattenskärning är fortfarande i sin linda, och det finns för närvarande inga globala marknadsundersökningar att stödja sig på. Dock finns det processer som är etablerade inom närliggande områden, där Fineparts teknologi har en kompletterande roll som kan ge insikt om bolagets potential i form av uppskattade delvolymer av befintliga marknader.

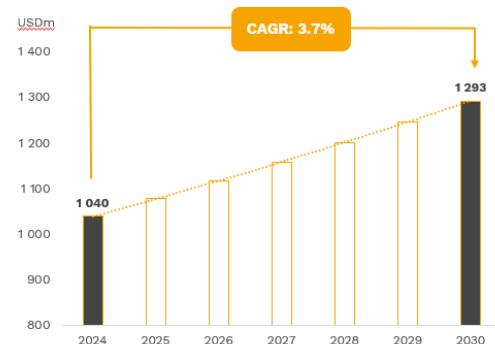
Den globala marknaden för traditionella vattenskärningsmaskiner och trådgnistbearbetning är en stor marknad. Nya högpresterande material och miniaturisering driver ny innovation och där kommer Fineparts processer till sina rätt genom att utöka vattenskärnings teknologins tillämpningsområde till finmekaniska applikationer.

För en bedömning av Fineparts potential behöver vi ta stöd av kända data utifrån vilka vi kan bygga en skattning av marknadspotentialen.

Traditionell vattenskärning – En oprecis metod med potential

Marknadens tillväxt, från 1,06 miljarder dollar år 2021 till en förväntad omsättning på 1,72 miljarder dollar år 2026 är anmärkningsvärd (Referens *Grand View Research - Waterjet Cutting Machine Market Size, Industry Report, 2030*). Denna snabba tillväxt, drivet av en återhämtning från pandemins ekonomiska motgångar, understryker en motståndskraftig och stor tillväxtsektor driven av ett faktiskt behov av processens unika fördelar. Applikationsdriven utveckling gör att vi ser en ökad flora av fleraxliga vattenskärningsmaskiner för 3D-skärning och även nya robotvarianter som drar nytta av robotteknikens förbättrade prestanda och flexibilitet vilket revolutionerar det mångsidiga utbudet av skärmaskiner inom många branscher. Denna mångsidighet vidgar inte bara tillämpningsspektrumet på marknaden utan stärker också dess tillväxtpotential. Trots detta så är traditionell vattenskärning fortfarande en relativt oprecis och grov metod som inte kan användas i finmekaniska applikationer.

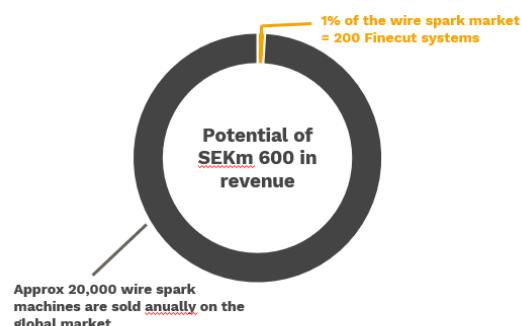
## Projected growth for the global waterjet cutting market<sup>1</sup>



Trådgnist – En konventionell metod med snäva materialbegränsningar

För finmekanisk tillverkning är trådgnistning (Wire EDM, wirespark erosion) idag en av de viktigaste tillverkningsprocesserna. Detta är en högprecisionsmetod med god kapacitet för miniaturisering som har en omfattande användning inom industrin. Den globala årliga marknaden uppskattas till cirka 20 000 enheter (Referens: *Company management approximations*). Metoden bygger på avverkning med elektriska urladdningar och har därmed en stor begränsning att endast kunna bearbeta elektriskt ledande material.

## Large global market potential<sup>1</sup>



*Note: Finepart ledningsbedömning*

Fineparts process kompletterar denna metod väl, med exempel på att den är upp till 80 procent snabbare än trådgnistning i vissa fall. Det är viktigt

att notera att detta inte alltid är fallet då trådgnistning klarar tjockare material. En mycket konservativ uppskattning att mikrovattenskärning genom sina produktivitetsfördelar skulle ta 1% av marknaden för trådgnistning genom att Fineparts produkt säljs som ett komplement till gnistverkstäder, skulle detta innebära en försäljningspotential av 200 Finecut-system per år. En trådgnistverkstad som behöver utöka sin kapacitet kan genom en kompletterande investering i en Finecutmaskin få en maskin som medför ökad produktivitet och snabbare ledtider samt även på köpet kunna utöka sin marknad med möjlighet att bearbeta fler material, såsom plaster, keramer, glas, kolfiberprodukter, mm.

För att understryka att Finecut-teknologin bäst skall associeras med tillämpningar som normalt kräver trådgnistens noggrannhet, så har Finepart lanserat benämningen *Wireless-EDM™* i marknadsföringen av Bolagets teknik.

#### Bortom traditionella processer - Abrasiv Mikrovattenskärning

Finepart's potential handlar inte bara om att skära metaller. Processens förmåga att skära praktiskt taget alla material ger unika möjligheter. Teknikens tillämpningar följer materialutvecklingen och sträcker sig över en mängd olika branscher – elektronik, optik, rymd, textil, lyxvaror, medicinteknik, Greentech, Power to X, Deeptech och fordonsindustrin, vilket säkerställer dess relevans och kontinuerliga efterfrågan.

#### En grön process

I en era där hållbarhet är avgörande, ligger den abrasiva mikrovattenskärningsmarknaden i linje med globala ekotrender. Teknologin bygger på partikelerosion en process som format världen sedan begynnelsen. När industrier ställs inför stränga miljöregleringar framträder vattenskärningens som en process som i sig själv inte genererar CO<sub>2</sub>-utsläpp och därmed bör vara en lösning för framtida för tillverkning samt en möjliggörare för industrier så som t ex Greentech.

## Fineparts strategi för att nå marknaden

Fineparts vision är att genom upplevd kundnytta uppnå en ledande marknadsposition för avancerad produktframställning, baserat på kvalitet, kunskap, och teknikdrivande innovationer.

#### Vår strategi

Vi differentierar oss genom att fokusera på material, inte bara sektorer. Vår skicklighet inom skärning med hög precision och avancerade material positionerar oss som problemlösare. Vi är lösningen för företag som strävar efter att höja tillverkningsprestanda för avancerade material och höga precisionskrav. Vår process möjliggör för företag att hitta lösningar där man genom att använda nya avancerade material, kan höja prestandan på befintliga produkter.

#### Marknadspotential

Vår tillväxt grundas på omfattande insikter som samlats från historiska "success stories" och dess ackumulerade kunskap. Vår teknologi ligger rätt i tiden och efterfrågan om processer inom avancerade material och precisionsteknik ökar stadigt.

#### Global expansionsstrategi

Vi har påbörjat en spännande global expansion. Vårt geografiska fokus ligger på Nordamerika, Centraleuropa och Skandinavien. På sikt kommer bolaget att etablera strategiska skär och democenter kommer vi att förstärka närvaren, och erbjuda lokal support och konkreta demonstrationer.

#### Försäljning och marknadspenetration

Vår försäljningsprocess bygger på samarbetsorienterad problemlösning tillsammans med kunden, vilken inte bara har ekonomiska fördelar. Vi genomför noggranna problemanalyser, materialskärningstester och skräddarsydda lösningar med syfte att öka kundens produktivitet. Vårt mål är att bli en samarbetspartner som en integrerad del av våra kunders tekniska framsteg och tillverkningsoptimering.

#### Ökad efterfrågan på eftermarknad och stödproduktion

I takt med att en ökande andel av våra kunder är volymproducerande verksamheter växer vår eftermarknad tydligt. Detta innebär inte bara en bra försäljningsbas men också en tydlig kvalitetsstämpel på att vår process fungerar tillförlitligt. I samband

med försäljning av våra Finecutsystem erbjuds också möjligheten till stödproduktion från Finepart eller någon av våra kunder. Detta i sin tur genererar antingen mer omsättning för Finepart eller högre beläggning hos kund som ger behov av ökad kapacitet. Den senare genererar dessutom en högre eftermarknadsintäkt för Finepart.

## Försäljnings- och marknadsexpansionsstrategi

Fineparts webbplats är en central plats för att dela viktig marknads- och produktinformation och visa oss som branschledare. Utformat innehåll och design berättar vår historia. Under det senaste året har vi skapat artiklar och inlägg som tydliggör affärsmöjligheter, vägleder kunder längs deras köresa, och ökar vår SEO och organiska trafik.

De videor som vi publicerar är ett kraftfullt redskap för att demonstrera möjligheter med vår teknologi. Regelbunden utgivning av nya videor och artiklar belyser fördelarna med vår process och visar hur våra lösningar hela tiden utvecklas för att matcha kundbehoven. Dessa verktyg stärker marknadsföringen och stödjer våra representanter och våra Finepart Academy-utbildningar.

Vår expertis inom mikroskärning ger kunderna en konkurrensfördel och möjlighet att öka sina marknader. För tillväxt använder vi oss av betalda annonser, riktade annonser, retargeting, öppna hus och utställningar. Dessa metoder breddar vår räckvidd och ökar intresset från marknaden.

### Tekniska utmaningar

Högt ställda kvalitetskrav i tillverkningsindustrin innebär satsningar på ny teknik och nya branschutmaningar. Flyg-, medtech-, försvars-, och fordonsindustrin är sluttaktssegment där till exempel processvalideringen är tidskrävande p.g.a. högt ställda säkerhetskrav och därmed får betydande konsekvenser för mikrovattenskärningens introduktion och genomslag. Inom dessa segment behöver tillverkningen ske snabbare och effektivare men framför allt med högre precision. I flyg- och försvarsindustrin ställs även krav på

bearbetningsförmåga i flertalet metalltyper såsom stål, titan och glas.<sup>1</sup>

Just mikrovattenskärning är en teknik med potential till hög precision och effektiv bearbetning, vilket lämpar sig för de ökande kvalitetskraven. Således efterfrågas den i större utsträckning inom ovan nämnda branscher.<sup>2</sup>

### Drivkrafter

Bolagets teknologi med dess unika fördelar bidrar till att möjliggöra produktutvecklingens behov av ökad produktprestanza. Detta sker till stor del genom införande av högpresterande material och ökad miniaturisering, vilket kräver hög precision och bibehållen material- och ytintegritet.

Införande av nya konstruktionsmaterial bidrar med utvecklingspotential och ökad konkurrenskraft inom en rad viktiga sektorer tidigare omnämnda i detta dokument. En tilltagande marknadsmedvetenhet där konstruktörer med kännedom om mikrovattenskärningens kapacitet inom det finmekaniska området, krav ställer tillverkningen utifrån den icke-termiska processens egenskaper förväntas öka behovet av maskiner för detta behov.

### Trender

Tre globala trender bedöms påverka marknaden för vattenskärning:

- Nya innovativa konstruktionsmaterial
- Den kontinuerliga utvecklingen mot miniaturisering
- Automatisering av tillverkningsprocessen

Teknologiska skiften och digitalisering utgör en genomgående trend i marknaden. I synnerhet utvecklas mikrovattenskärning och 3D-skärning, teknikerna möjliggör bland annat skärning i fler axlar.<sup>3</sup> Adaptionen av nämnda tekniker bedöms stärka tillväxten av vattenskärning framgent. Därutöver sker även en automatisering av tillverkningsprocesser i flera industrivertikaler som

<sup>1</sup> Waterjet Cutting Machines Market by Technology, by Industry and Geography – Global Opportunity Analysis and Industry Forecast (...). Allied Market Research, 2017.

<sup>2</sup> Waterjet Cutting Machine Market Size, Share & Analysis Report By Product (...). Grand View Research. 2019

<sup>3</sup> Waterjet Cutting Machinery Market. Transparency Market Research. 2018.

bedöms öka efterfrågan av vattenskärning hos slutkund framöver<sup>4</sup>.

## Konkurrenter

Marknaden för mikrovattenskärning är som tidigare nämnts ännu i sin linda och det finns enligt Bolagets bedömning ett fåtal aktörer i världen som kan erbjuda mikrovattenskärning i den klass som Finepart befinner sig inom. Positionering på  $\pm 0,025$  millimeter i kombination med en egen konceptuell maskinkonstruktion, som möjliggör en mekaniskt kopplad och precis hantering, gör maskinen kapabel för skärning och hantering av såväl små lättä som tunga arbetsstycken. Bolagets prioriterade kundgrupper använder sig idag i hög grad av andra tillverkningsmetoder, såsom etsning, finstansning, laser och gnistbearbetning.

### Konkurrenter inom området för mikrovattenskärning

Med tiden har det tillkommit fler aktörer som marknadsför sig inom området mikrovattenskärning. Vid sidan om konkurrensen bidrar dessa till en ökande marknadsmedvetenhet. Finepart får genom kundkontakter en alltmer långtgående benchmarking från kunder som delger resultat från sina jämförelser av leverantörer. Utifrån dessa rapporter bedömer Bolaget att Finepart är en ledande aktör inom mikrovattenskärning.

Bland konkurrenterna finns endast en med motsvarande profil som Finecut, helt hängiven finmekanik. Flera tillverkare av traditionella vattenskärningsmaskiner har även lanserat mikrovattenskärning med en liten maskin uppbyggd enligt traditionell skärbordsteknik.

Aktörer som marknadsför sig inom området mikrovattenskärning är:

#### *Daetwyler (Microwaterjet, licensstillverkning)*

Schweiziska Daetwyler<sup>5</sup> bedöms vara Fineparts mest fullvärdiga konkurrent när det gäller slutresultatet vid bearbetning. Bolaget är helt inriktat mot

finmekanisk skärning, och har främst två produkter som konkurrerar med Finepart: modell F4 och C4.

#### *Produktvarianter från traditionella vattenskärare:*

##### *OMAX*

Amerikanska OMAX<sup>6</sup> säljer en maskin benämnd MicroMax. Maskinen har inte lika hög precision och smala skärsnitt som Fineparts motsvarighet. Maskinen kan fås med snittfelskompensering.

##### *Flow*

Amerikanska Flow<sup>7</sup> Corporation har tagit fram en vattenskärningsmaskin kallad Nanojet. Denna är nischad mot elektronikindustri och är anpassat för höga serier. Noggrannheten är inte i den högsta klassen och munstyckdiameter är på 0,4 mm.

##### *Ridder*

Tyska Ridder<sup>8</sup> erbjuder en produkt benämnd WARICUT. Maskinen är en ombyggd traditionell skärbordsmaskin och vänder sig i första hand till aktörer inom vattenskärning.

##### *STM*

STM<sup>9</sup> är en tysk leverantör av traditionella vattenskärningsmaskiner. De har lanserat en noggrann kapslad maskin kallad MicroCut, som vattenskär med små vattenskärningsmunstycken.

##### *Waterjet Sweden<sup>10</sup>*

Waterjet Sweden<sup>10</sup> är en svensk leverantör av traditionella vattenskärningsmaskiner. De har under en tidigare period monterat Finecut-maskiner på uppdragsbas. De marknadsför idag en maskin som heter NC Mikro.

De traditionella vattenskärarna har mer kända varumärken, men har inte samma erfarenhet av finmekanikkundernas förväntansbild. Detta kan leda till att prov av mikrovattenskärning genomförda av denna typ av leverantörer kan göra av tekniken avfärdas av kunderna. Finepart kan oftast visa att vi klarar att möta högre ställda förväntningar när vi genomför provskärningar.

<sup>4</sup> Waterjet Cutting Machinery Market: Global Industry Analysis, Trends, Market Size and Forecasts (...). Research and Markets. 2018.

<sup>5</sup> Företagets hemsida: <https://www.daetwyler.com/>

<sup>6</sup> Företagets hemsida: [www.omax.com](http://www.omax.com)

<sup>7</sup> Företagets hemsida: [www.flowwaterjet.com](http://www.flowwaterjet.com)

<sup>8</sup> Företagets hemsida: [www.waterjet-ridder.com](http://www.waterjet-ridder.com)

<sup>9</sup> Företagets hemsida: [www.stm-waterjet.com](http://www.stm-waterjet.com)

<sup>10</sup> Företagets hemsida: [www.waterjetsweden.com](http://www.waterjetsweden.com)

Utöver ovanstående aktörer inom området för mikrovattenskärning konkurrerar Finepart i huvudsak med andra precisionsmetoder:

#### *Trådgnistning*

Med hjälp av trådgnistning går det att uppnå hög precision med möjliga toleranser ner till några mikrometer. Att nå denna precision kräver som regel flera passager och tar därför lång tid. En nackdel med trådgnistning är att det endast går att tillämpa tekniken på elektriskt ledande material. Det är även en relativt långsam tillverkningsmetod och den kräver ofta flera produktionssteg. Metoden är inte kall såsom mikrovattenskärning vilket innebär att materialet som bearbetas förändras närmast snittytan. Det kan i sin tur innebära att komponenten som bearbetas resulterar i en slutprodukt där materialet inte får önskade egenskaper. Trådgnistning är trots sina nackdelar en väletablerad metod inom finmekanik, främst tack vare den höga precisionen.

**Fördel FineCut v/s Trådgnistning:** Snabb uppsättning, skär allt i en uppspänning, högre skärhastighet, möjlighet till skärning av fler material utan hänsyn till elektrisk ledningsförmåga.

#### *Finstansning*

Finstansning är genom sin snabbhet en metod lämplig för stora produktionsserier. Den är även icke termisk, vilket innebär att den inte påverkar materialet vid bearbetning. Metoden kräver dock stora, relativt kostsamma, verktyg vilket gör den olämplig för mindre serier. Det är en metod som normalt tillämpas på metaller.

**Fördel FineCut v/s Finstansning:** Kan komplettera finstansning för tillverkning av mindre till medelstora seriestorlekar.

#### *Mikrolaser*

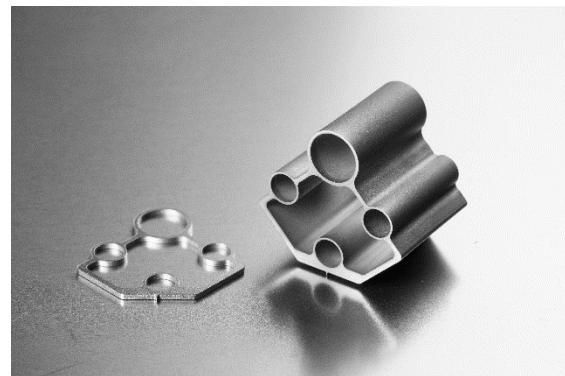
Tillverkning med hjälp av mikrolaser ger en hög precision till en liten avverkning. Investeringen för en högpresterande mikrolaser är hög, ibland dubbla kostnaden jämfört med FineCut-systemet. Laserkällan måste anpassas utifrån det material som ska bearbetas. Metoden är termisk och påverkar materialet som bearbetas genom att ytskiktet smälts. Pulsade lasrar med mycket höga effektnivåer i korta pulser (till exempel femto-sekundlaser) kan stort sett eliminera uppvärmningen genom att

materialet direkt förångas. Dessa lasermaskiner är dock mycket dyra. De har en låg medeleffekt vilket medför låga avverkningshastigheter. De begränsas normalt till tunna material under 1 mm tjocklek. Metoden är även känslig så tillvida att laserstrålen måste vara perfekt inställd.

**Fördel Finecut v/s Mikrolaser:** Högre skärkapacitet och lägre investeringskostnad.

Det är viktigt att poängtala att även om marknaden för tillverkning av mikrovattenskärningsmaskiner är tidig så mognar den snabbt i takt med att tekniken utvecklas. För Fineparts vidkommande är det positivt att det finns andra aktörer inom mikrovattenskärning som hjälper till att sprida budskapet om att mikrovattenskärning är ett reellt alternativ till exempelvis trådgnistning.

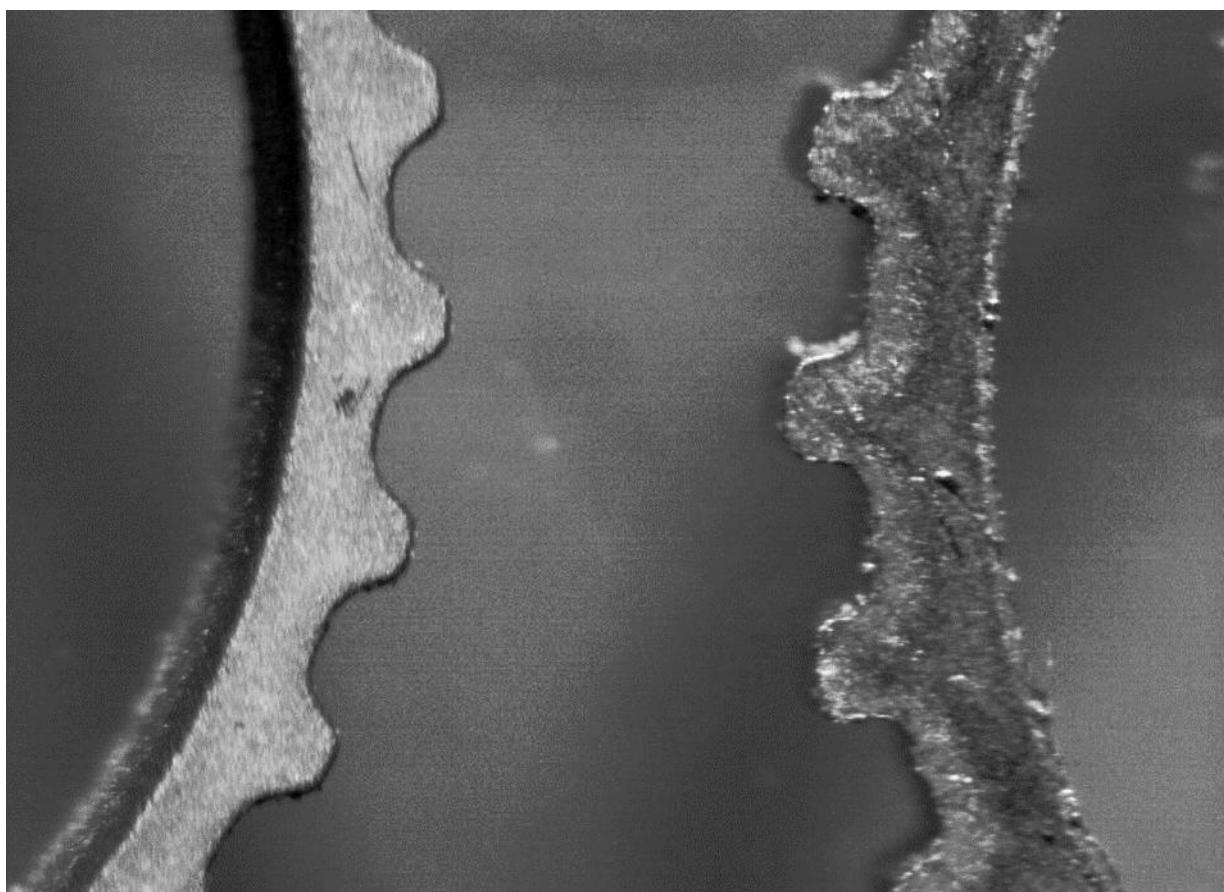
För Finepart är det av stor vikt att föra fram budskapet att Finepart är en av de mest teknikdrivande aktörerna inom mikrovattenskärning. Redan sedan år 2014 fanns FineCutmaskinen för 5-axlig bearbetning vilket senare utvecklats i fler varianter som möjliggör en mer komplex bearbetning.



Jämförelse av Finecuttekniken och konkurrerande tekniker.

	Microlaser (femtosekund)	WireEDM	Mikro- bearbetning	Mikro- etsning	Fin- stansning	Finecut™
Värmeväntighet	Dyrkt	✗	✗	✓	✓	✓
Icke ledande material	✓	✗	✓	✓	✓	✓
Skär hårliga / spröda material	Möjligt	✓	✓	✗	✗	✓
Tjocka material	✗	✓	✗	✗	✗	✓
Återvinning av restmaterial	✗	✗	✓	✗	✓	✓
Snabb materialavverkning	✗	✗	✓	✗	✓	✓
Kort ställtid	✗	✗	✓	✗	✗	✓
Möjlighet att skära mjuka material	✗	✗	✗	✗	✗	✓

Bilden nedan visar skillnaden på Finecuts mikroskärningsteknik (till vänster) jämfört med traditionell laserskärning (till höger)



## Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

### STYRELSE



Oskar Olai, Styrelseordförande

**Född:** 1975.

**Erfarenhet:** Oskar har lång erfarenhet relaterad till internationell försäljning och ledning av globala företag. Han är för närvarande VD för Grimaldi Development AB och har tidigare varit VD för 3nine AB, samt olika seniora säljroller på B&B TOOLS AB och AlfaLaval

**Aktuellt aktieinnehav i Finepart:** 0 aktier.



Lars Darvall, styrelseledamot

**Född:** 1973.

**Erfarenhet:** Lars är sedan november 2019 extern VD för Finepart. Lars har en gedigen erfarenhet inom tillverkningsindustrin med ledande befattningar på framgångsrika företag så som Munters, Allgon och nu senast som försäljningsansvarig på Exirgruppen AB där han tidigare verkat som VD för dotterbolagets uppbyggnad i Kina. Lars har erfarenheter från att bygga, omstrukturera och utveckla företag. Lars har en kandidatexamen i Maskinteknik från Blekinge Tekniska Högskola.

**Aktuellt aktieinnehav i Finepart:** 230 000 aktier.



Birgitta Öjmertz, Styrelseledamot

**Född:** 1969.

**Erfarenhet:** Birgitta Öjmertz är anställd vid forskningsinstitutet RISE och är programdirektör för Produktionslyftet, ett omfattande nationellt program som syftar till utveckling av förbättrings- och förnyelseförmågan och därmed konkurrenskraften i företag. Fokus är på industriella små och medelstora företag (SMF), men även större företag och koncerner samt företag från andra branscher medverkar. Har sedan starten 2007 arbetat med att bygga upp en nationell struktur för kompetensutveckling mellan högskolor, forskningsinstitut, regionala aktörer och näringsliv samt med metodutveckling. Ansvarar för kontakter med bland annat finansiärer, arbetsmarknadens parter samt lärosäten och IUC-nätverket som är partner i Produktionslyftet. Ansvarat för uppstart av långsiktiga utvecklingsprogram i företagen samt genomfört utbildnings- och coachningsinsatser. Bland annat har över 300 medverkat/medverkar i Produktionslyftets genomgripande 18-månaders utvecklingsprogram.

Birgitta ansvarar även för instrumentet SMF i det strategiska innovationsprogrammet Produktion2030, där metoder för spridning av forskningsresultat till SMF utvecklas och forskningsresultat sprids. Hon är också styrelseledamot i IUC Sverige AB (Industriella UtvecklingsCentra). Birgitta är Civilingenjör i Industriell ekonomi och Teknologie doktor, båda vid Sektionen för teknikens ekonomi och organisation vid Chalmers tekniska högskola. Birgitta är gift med Bolagets CTO Christian Öjmertz

**Aktuellt aktieinnehav i Finepart:** Samäger innehav via Westech 814 666 aktier.



Stevce Mojanovski, Styrelseledamot

**Född:** 1975.

**Erfarenhet:** Stevce har en ingenjörsbakgrund men arbetar inom finanssektorn som Investment Manager/Asset Manager på Eviad Invest. I sin roll har han erfarenhet som rådgivare i flera styrelser. Stevce företräder ägarkollektivets intressen och är en av Fineparts största enskilda aktieägare, med ett starkt intresse i Bolaget.

**Aktuellt aktieinnehav i Finepart:** 1 305 000 aktier.

## LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE



Lars Darvall, VD och försäljningschef

**Född:** 1973.

**Erfarenhet:** Lars är sedan november 2019 extern VD för Finepart. Lars har en gedigen erfarenhet inom tillverkningsindustrin med ledande befattningar på framgångsrika företag så som Munters, Allgon och nu senast som försäljningsansvarig på Exirgruppen AB där han tidigare verkat som VD för dotterbolagets uppbyggnad i Kina. Lars har erfarenheter från att bygga, omstrukturera och utveckla företag. Lars har en kandidatexamen i Maskinteknik från Blekinge Tekniska Högskola.

**Aktuellt aktieinnehav i Finepart:** 230 000 aktier.



Christian Öjmertz, CTO

**Född:** 1965.

**Erfarenhet:** Christian är grundare och idébärare till Finepart. Han har inledningsvis varit VD för Bolaget under åren 2012 – 2018, och har varit styrelseledamot 2012 - 2019. Christian är idag verksam som CTO i Finepart med ansvar för produktutveckling och teknisk försäljning. Han är civilingenjör i maskinteknik och har en teknologie doktorsexamen i bearbetningsteknik med fokus på vattenskärning. Som tidigt verksam forskare inom vattenskärningstekniken byggde han upp en forskargrupp inom området och lade grunden

för ett omfattande internationellt nätverk inom akademi och industri. Han har haft fokus på avancerade industriella applikationer och har varit verksam som expertrådgivare för svenska företag inom branschen, bland annat hos maskintillverkare och avancerade användare inom Aerospace-området. Christian tog 1996 initiativet att starta branschföreningen *Scandinavian Waterjet Association* och var dess ordförande under 12 år. Han har varit verksam i International Society of Waterjet Technology och deltagit i technical advisory board i Waterjet Technology Association (USA).

Christian var genom sitt bolag Westech AB initiativtagare och medgrundare till Finecut AB där han verkade som VD och utvecklare av det unika bearbetningskonceptet Finecut. Sedan Finecut-projektet lanserats kommersiellt har Christians huvudfokus varit att bygga en grund för ökad marknadsmedvetenhet för mikrovattenskärning, och därmed skapa förutsättningar för en internationell expansion. Christian har en civilingenjörsexamen inom Maskinteknik (1989) och Teknologie doktor (1997) båda vid Sektionen för Maskin och Farkostteknik, Chalmers tekniska högskola. Christian är gift med styrelseledamoten Birgitta Öjmertz

**Aktuellt aktieinnehav i Finepart:** 1 110 666 aktier varav i 814 666 aktier samägs via Westech.



Torbjörn Johansson, Chief Operations Officer

**Född:** 1972.

**Erfarenhet:** Torbjörn har omfattande erfarenhet från styrelsearbete samt som produktionschef inom tillverkningsindustrin. Torbjörn var tidigare Production manager på Cellink AB, och har arbetat som Production Manager och produktionsingenjör på Viktor Hasselblad AB där han även suttit i styrelsen mellan åren 2017 och 2020.

**Aktuellt aktieinnehav i Finepart:** 27 048 aktier.

**REVISOR****Henrik Blom, KPMG AB**

Huvudansvarig revisor är Henrik Blom, född 1985. Henrik Blom är auktoriserad revisor och medlem i FAR. Adress till revisor återfinns i slutet av Memorandumet.

**ÖVRIG INFORMATION OM STYRELSELEDAMÖTER OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE**

Det förekommer inte, utöver ovanstående, några intressekonflikter mellan, å ena sidan, ovanstående styrelseledamöters eller ledande befattningshavares skyldigheter gentemot Bolaget och, å andra sidan, deras privata intressen och/eller andra förpliktelser. Det förekommer heller inga familjeband, utöver vad som angetts, mellan ovanstående styrelseledamöter och ledande befattningshavare. Vidare har ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna (i) dömts i något bedrägerirelaterat mål (ii) varit inblandade i någon konkurs, konkursförvaltning eller likvidation i egenskap av styrelseledamot eller ledande befattningshavare (iii) varit utsatt för officiella anklagelser eller sanktioner av övervakande eller lagstiftande myndighet och ingen av dessa har av domstol förbjudits att agera som ledamot i styrelse eller ledande befattningshavare eller att på annat sätt idka näringssverksamhet under de senaste fem åren. Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare nås via Fineparts postadress som återfinns i slutet av Memorandumet.

## Utväld finansiell information

I detta avsnitt återges finansiell information från Fineparts reviderade årsredovisningar avseende verksamhetsåren 2024 och 2023, samt den ej reviderade delårsrapporten avseende perioden 2025-01-01 till och med 2025-03-31, som ej har reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Handlingarna är införlivade via hänvisning och finns tillgängliga på Fineparts hemsida: [www.finepart.com](http://www.finepart.com)

I nedanstående avsnitt presenteras utväld finansiell information för Finepart avseende räkenskapsåren 2024, 2023 och 2022. Alla siffror är angivna i svenska kronor. Informationen har hämtats från Bolagets reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren, 2024, 2023 och den ej reviderade delårsrapporten avseende perioden 2025-01-01 till och med 2025-03-31. Informationen nedan bör läsas tillsammans med Bolagets reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2024, 2023 och den ej reviderade delårsrapporten avseende perioden 2025-01-01 till och med 2025-03-31, vilka har införlivats i detta Memorandum genom hänvisning. Förutom Bolagets reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2024, 2023 och den ej reviderade delårsrapporten avseende perioden 2025-01-01 till och med 2025-03-31 har ingen information i Memorandumet reviderats av Bolagets revisor. Kopior av Memorandumet och de handlingar som införlivats genom hänvisning kan erhållas från Finepart, telefon +46 (0) 33 28 41 45 samt elektroniskt via Bolagets webbplats, [www.finepart.com](http://www.finepart.com)

## Aktiekapital och ägarförhållanden

Samtliga aktier är emitterade och fullt betalda. Aktierna i Bolaget är utfärdade i enlighet med svensk rätt och denominerade i svenska kronor (SEK). Varje aktie medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat. Varje aktie ger 1 röst. Aktierna är fullt betalda och fritt överlätbara med inga restriktioner i aktieägares rätt i övrigt. Aktien är upptagen till handel på Spotlight Stock Market under kortnamnet FINE med ISIN-kod SE0009189442. Det existerar så vitt Bolaget känner till inte några överenskommelser eller annat som kan förändra kontrollsituationen i Bolaget. Bolaget äger heller inte aktier i andra bolag som Bolaget bedömer har betydelse för bedömningen av Bolagets ekonomiska situation.

### FÖRÄNDRING AKTIEKAPITAL OCH ANTAL AKTIER

Vid full teckning av aktier i Företrädesemissionen kommer aktiekapitalet i Bolaget att öka med högst 1 881 167,40 och antalet aktier med högst 125 411 160 aktier. Vid full teckning och fullt utnyttjande av teckningsoptioner av serie TO 2 kommer aktiekapitalet, att öka med högst 627 055,80 SEK, och antalet aktier med ytterligare högst 41 803 720 aktier. Om Övertilldelningsemissionen beslutas och utnyttjas fullt ut, kommer aktiekapitalet, efter avsättning till fritt eget kapital, att öka med högst totalt 937 499,99 SEK och antalet aktier kunna öka med ytterligare 62 499 999 aktier. Vid full teckning och fullt utnyttjande av teckningsoptioner av serie TO 2 som emitteras i samband med Övertilldelningsemissionen kommer aktiekapitalet öka med ytterligare 312 500,00 SEK, och antalet aktier att öka med ytterligare 20 833 333. Maximal möjlig utspädning för de aktieägare som inte deltar i Företrädesemissionen skulle då, vid full teckning i Övertilldelningsemissionen, uppgå till totalt cirka 85,7 procent.

# Legala frågor och kompletterande information

## LEGAL ORGANISATION

Finepart Sweden AB har inga dotterbolag.

## PATENT OCH IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Bolaget har vid tidpunkten för detta Memorandum inte några patent eller immateriella rättigheter av stor signifikans utöver vad som angetts

## RÄTTSLIGA FÖRFARANDE OCH SKILJEFÖRFARANDE

Bolaget är inte och har heller inte varit part i något rättsligt förfarande, myndighetsförfarande eller skiljeförfarande under de tolv senaste månaderna som skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet. Bolaget känner inte till att några rättsliga tvister skulle kunna uppstå framöver.

## VÄSENTLIGA AVTAL

Bolaget har inte ingått några väsentliga avtal, utom avtal i den löpande verksamheten, de senaste två åren räknat per dagen för Memorandumet.

## TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Inga transaktioner med närliggande har genomförts.

## INFORMATION FRÅN TREDJE PART

Det förekommer i detta Memorandum viss information från rapporter från tredje part i marknadsbeskrivningen ovan. Informationen har införlivats genom hänvisning i anslutning till sådan information. Denna information är noga övervägd och bedöms väl genomarbetad, men läsaren uppmärksammars på att de i vissa fall framåtriktade uttalanden från tredje part, såsom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet. Styrelsen försäkrar att information från referenser och källhänvisningar har återgivits korrekt och att såvitt styrelsen känner till och kan försäkra genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörs part, inga uppgifter har utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna information felaktig eller missvisande. Utöver den ovan nämnda informationen förekommer det i detta Memorandum inga utlåtanden eller rapporter från tredje part.

## FÖRSÄKRINGAR

Styrelsen bedömer att Finepart har ett för verksamhetens bedrivande tillfredsställande försäkringsskydd för att täcka det ansvar som verksamheten ger upphov till. Det finns dock ingen garanti för att Bolaget inte drabbas av förluster som inte täcks av dess försäkringar.

## UTDELNINGSPOLICY

Bolaget befinner sig i en utveckling- samt tillväxtfas och prioriterar därför att återinvestera vinstmedel i verksamheten. Fineparts målsättning är att lämna utdelning när de finansiella omständigheterna tillåter.

## RÅDGIVARE

Finansiell rådgivare till Bolaget är Partner Fondkommission som även biträtt Finepart i upprättandet av Memorandumet. Partner Fondkommission är även emissionsinstitut avseende Företrädesemissionen.

## REGISTRERING AV MEMORANDUMET

Varken unirätter, BTU eller aktier i Finepart har registrerats eller kommer att registreras enligt United States Securities Act från 1933 enligt dess senaste lydelse och inte heller enligt någon motsvarande lag i någon delstat i USA. Företrädesemissionen omfattar inte personer med hemvist i USA, Australien, Japan, Nya Zeeland, Singapore, Sydafrika, Hong Kong eller Kanada eller i något annat land där Företrädesemissionen eller distribution av Memorandumet strider mot tillämpliga lagar eller regler eller förutsätter ytterligare memorandum, registreringar eller andra åtgärder än de krav som följer av svensk rätt. Memorandumet får följdakligen inte

distribueras i eller till sådan jurisdiktion. Anmälan om teckning av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig. Följaktligen får uniträtter inte direkt eller indirekt, utbjudas, säljas vidare eller levereras i eller till länder där åtgärd enligt ovan krävs eller till aktieägare med hemvist enligt ovan.

## ÖVRIGT

En investering i aktier är förenad med risker, se avsnittet "Riskfaktorer". När investerare fattar investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Bolaget enligt detta Memorandum, inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anlita sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Investerare får endast förlita på sig på informationen i detta Memorandum samt eventuella tillägg till detta Memorandum. Ingen person har fått tillstånd att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som återfinns i detta Memorandum, om så ändå sker, ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Bolaget och Bolaget ansvarar inte för sådan information eller sådana uttalanden.

## TECKNINGSÅTAGANDEN OCH GARANTIÅTAGANDEN

Företrädesemissionen omfattas av teckningsförbindelser om cirka 0,5 MSEK. Företrädesemissionen omfattas således av teckningsförbindelser motsvarande upp till cirka 5,3 procent av Företrädesemissionen. Någon ersättning för lämnade teckningsförbindelser utgår inte. Vidare omfattas emissionen av garantiåtaganden om cirka 9,5 MSEK, motsvarande cirka 94,7 procent av Företrädesemissionen. Sammantaget omfattas Företrädesemissionen därför av teckningsförbindelser och garantiåtaganden uppgående till cirka 10 MSEK, motsvarande 100 procent av Företrädesemissionen. Emissionsgarantierna medför ingen rätt att få tilldelning i Företrädesemissionen utan endast en skyldighet att teckna aktier i mån av behov. Garantidelen består dels av en så kallad bottengaranti om cirka 5,4 MSEK, dels av en så kallad toppgaranti om cirka 4,0 MSEK. Teckningsåtaganden samt garantiåtaganden är inte säkerställda genom exempelvis förhandstransaktioner, bankgaranti, pantsättning eller liknande. För emissionsgarantierna utgår en kontant ersättning om 15 procent av garanterat belopp, eller i form av units om tjugo (20) procent av garanterat belopp.

### Teckningsåtaganden och Garantiåtaganden

Namn	Bottengaranti (SEK)	Toppgaranti (SEK)	Teckningsåtagande (SEK)
Christian Berger	500 000		
Anders Haskel	300 000		
Philip Löchen	400 000		
Christian Måansson	500 000		
UBB Consulting	1 000 000		
BGL Management	250 000		
JTB Invest AB	250 000		
Dividend Sweden AB	250 000		
Oscar Sandberg	100 000		
JJV Investment Group AB	500 000		

Andreas Poike	250 000		
ID 1 AB	400 000		
Rikard Bergsten	100 000		
Aydin Alp	200 000		
Fredrik Åhlander	150 000		
Rune Löderup	180 869		
Great Ventures & Consulting GVC AB	150 000		
Erik Hermansson	500 000		
Fredr Corin & Co AB	250 000		
Lindia Invest AB	300 000		
Felix Borg Invest AB	500 000		
Tellus Equity Partners AB	1 050 001		
Quantum Leben AG/Gerhard Dal	474 823		
Alingsåsoken Holding AB	500 000		
Klas Zetterman	250 000		
Mats Beausang	200 000		
Oskar Olai <sup>7</sup>			72 000
Stevce Mojanovski <sup>8</sup>			150 000
Håkan Johansson			250 000
Lars Darvall <sup>9</sup>			55 200
<b>Totalt</b>	<b>5 480 869</b>	<b>4 024 824</b>	<b>527 200</b>

## EMITTENTEN

Emittent av Aktierna (som definierade häri) är Finepart Sweden AB, ett publikt bolag registrerat i Sverige med hemsida: [www.finepart.com](http://www.finepart.com), och LEI-kod 549300ZCX5WJ0J9YD162.

<sup>7</sup> Oskar Olai är styrelseordförande i Bolaget

<sup>8</sup> Stevce Mojanovski är styrelseledamot i Bolaget

<sup>9</sup> Lars Darvall är VD, försäljningschef och styrelseledamot i Bolaget

## **BEHÖRIG MYNDIGHET**

Finansinspektionen ("FI") är den behöriga myndigheten enligt EU:s Prospektförordning. Detta dokument utgör inte ett prospekt i den mening som avses i EU:s Prospektförordning och har inte granskats och godkänts av FI.

## **EFTERLEVNAD AV RAPPORTERINGSSKYLDIGHETEN OCH SKYLDIGHETEN ATT OFFENTLIGGÖRA INFORMATION**

Bolaget har fortlöpande efterlevt rapporteringsskyldigheten och skyldigheten att offentliggöra information under hela den period då Bolagets värdepapper har varit upptagna till handel på Spotlight och Market, inbegripet enligt direktiv 2004/109/EG (det s.k. öppenhetsdirektivet) och förordning (EU) nr 596/2014 ("Marknadsmisbruksförordningen").

## **OBLIGATORISK INFORMATION**

Den obligatoriska information som Bolaget offentliggör i enlighet med skyldigheten att löpande offentliggöra information finns tillgänglig på Fineparts hemsida ([www.finepart.com](http://www.finepart.com)).

## **UTTALANDE OM INSIDERINFORMATION**

Vid tidpunkten för Företrädesemissionen (som det definieras här) skjuter Bolaget inte upp offentliggörandet av insiderinformation i enlighet med Marknadsmisbruksförordningen.

## Adresser

Bolaget  
Finepart Sweden AB  
Rinnavägen 6  
SE- 517 33 Bollebygd  
Tel. +46 (0) 33-284145

Finansiell rådgivare  
Partner Fondkommission AB  
Lilla Nygatan 2  
SE- 411 09 Göteborg  
Tel. +46 (0) 31-761 22 30

Revisor  
KPMG AB  
Vikingsgatan 3, Box 11908  
SE-404 39 Göteborg  
Tel. +46 (0) 31-61 48 00

Kontoförande institut  
Euroclear Sweden AB  
Klarabergsviadukten 63  
SE-111 64 Stockholm  
Tel. +46 (0) 8-402 90 00

