



Nya kunder och nya samarbeten

Exalt har haft en spännande period sedan mitt förra VD-brev. Jag tänkte passa på att uppdatera er på lite av det som hänt.

Under hösten har vi deltagit på flera event och haft många diskussioner med kunder, analytiker, leverantörer och operatörer kring hur trådlösa nätverk (WiFi) genom åren har revolutionerat vårt sätt att kommunicera, interagera och arbeta. Trådlösa nät kommer fortsatt ha stor inverkan i framtiden bl.a. till följd av utvecklingen inom IoT - sakernas Internet, men även större krav på mobilitet i kontorsnäten. Den grundläggande gemensamma nämnaren är alltid krav på fullgod säkerhet i kombination med hög driftsäkerhet.

Några av frågeställningarna som våra kunder ställer kring trådlösa nätverk är:

- "Hur påverkar trådlösa nät vår nätverkssäkerhet?"
- "Vårt trådlösa nät fungerar inte alltid, varför?"
- "När behöver vi uppdatera/uppgradera?"
- "Hur ska vi utnyttja våra IT-investeringar på rätt sätt?"
- "Behöver man övervaka trådlösa nätverk?"
- "Ska vi äga utrustningen eller köpa funktionen som en tjänst?"

Under hösten har vi märkt en tydlig trend där fler kunder som byggt sina nät själva söker hjälp med att lösa instabilitet i det trådlösa nätet – något Exalt givetvis gärna hjälper till med. Som ni troligtvis vet arbetar vi som en funktionsleverantör som erbjuder pålitliga nät med och utan tråd, där kunden kan minska sina kostnader både gällande inköp och drift. Vi erbjuder analys, inmätning, installation, support, övervakning och en egen driftcentral med certifierad personal. Inom Stockholm har vi mobila enheter så att vi kan erbjuda snabbare och bättre service. Våra kunder ska få rätt funktion till rätt pris.

Vi jobbar mot våra huvudmål nöjda kunder och nöjd personal, med tydlig fokus på tillväxt och lönsamhet. Det gör vi genom prioriteringar och genom att styra verksamheten i fortsatt rätt riktning. Några exempel på detta är:

- Förstärkning av vår styrelse med Karin Steen som styrelseordförande och Glenn Sernbrandt som styrelseledamot. Karin är mycket erfaren från IT-branschen och har utvecklat flera företag mycket framgångsrikt. Glenn har lång erfarenhet inom datakom med fokus på teknik och försäljning.
- Bibehållen fokus på kvalitet och miljöarbete genom godkänd ISO 9001 & 14001 -revision.
- Marknads- och försäljningsaktiviteter bl.a. genom marknadsföring med fokus på digital närvaro genom search, web och sociala medier. Antalet besökare har i och med detta ökat kraftigt. Försäljningsarbetet med fokus på nykundsbearbetning drivs både i egen regi och tillsammans med våra leverantörer, vilket har skapat mötestillfällen med nya kunder i Stockholmsområdet. Vi har redan levererat tjänster och produkter till ett 10-tal nya kunder sedan mitt förra brev.
- Inköpsoptimering med fokus på förbättrat samarbete med våra leverantörer. Vi har sett över våra certifieringar och partneravtal, och sett till att vi ligger på rätt nivå för att kunna erbjuda ett konkurrenskraftigt pris. Vi har även omförhandlat våra distributörsavtal vilket har bidragit till bättre villkor.
- Nytt partnerskap med Aptilo kring molntjänster för trådlösa nät. Vi kommer att erbjuda deras tjänster som en del av vårt tjänstekoncept "nätverk som funktion". Vidare kommer vi under vintern gemensamt bearbeta marknaden för gästnätverk som tjänst.

Genom detta arbete har vi en bra grund för ett spännande 2019.

Jag vill önska er en bra avslutning på 2018!

Mikael Hjälms
VD

Om Exalt AB (publ)

Exalt är genom dotterbolaget Exalt Network en helhetsleverantör av kommunikationslösningar för företag, stadsnät, operatörer, myndigheter och organisationer. Bolaget är ledande inom design, installation, drift och underhåll av kommunikationsnät på såväl aktiv som passiv nivå. Affärsidén baseras på att upprätthålla en stark position på marknaden när det gäller hög kompetens, leverans kvalitet och kostnadseffektivitet. Exalt är kvalitets- och miljöcertifierat enligt ISO 9001/14001 och certifierat för Robust Fiber. Bolaget är sedan 2005 noterat på Spotlight Stock Market (kortnamn EXALT). Se vidare www.exalt.se.