RANLOS TAR STEG FRAMÅT I JAPAN EFTER PRODUKTIV FÖRSÄLJNINGSRESA

Mellan den 16–21 februari 2025 genomförde RanLOS AB:s (”RanLOS” eller ” Bolaget”) VD Lars Granbom en intensiv och produktiv försäljningsresa i Japan. Målet var att driva säljarbetet framåt, stärka relationerna med potentiella kunder och positionera Bolaget för både kortsiktiga och långsiktiga affärsmöjligheter inom bland annat fordonsindustrin och marknaden för trådlöst uppkopplade produkter.

Här är några av de viktigaste insikterna från veckan:

- **Ökat behov på marknaden:** Under de möten som genomfördes blev det tydligt att behovet av flexibla och effektiva testlösningar växer. Företagen som besöktes visade stort intresse för RanLOS produkter och teknik, vilket bekräftar att Bolagets erbjudande och innovativa lösningar motsvarar de krav som efterfrågas på marknaden.
- **Rätt lösningar i rätt tid:** RanLOS har produkter, både hårdvara och mjukvara, som ligger helt rätt i tiden för att möta både kortsiktiga och långsiktiga marknadsbehov. Flera potentiella kunder har pågående projekt där de planerar att bygga eller uppgradera sina mätkammare. RanLOS är väl positionerade att tillgodose dessa behov genom lösningar som kan skalas och anpassas efter både pågående och framtida projekt.
- **Stärkt samarbete med återförsäljare:** RanLOS samarbete med TOYO Corporation har intensifierats, vilket öppnar upp för nya samarbets- och utvecklingsmöjligheter. Tillsammans finns goda chanser att växa på den japanska marknaden och bygga långsiktiga relationer, särskilt inom fordonsindustrin och sektorer som utvecklar och tillverkar uppkopplade produkter via till exempel det mobila nätet – områden där behovet av tillförlitliga och kostnadseffektiva testlösningar växer.

Sammanfattningsvis var det en lyckad vecka i Japan. Allt grundarbete som lagts ner har gjort att RanLOS nu står i en starkare position för att möta efterfrågan från potentiella kunder. De positiva mötena och diskussionerna under veckan visar att Bolaget har goda möjligheter att etablera sig som en relevant aktör på den japanska marknaden. Det växande intresset för flexibla och effektiva testlösningar ger en stark utgångspunkt för att utveckla affärsrelationer och skapa långsiktiga samarbeten över tid. Ett antal diskussioner med avsikt att leda till affärer pågår nu parallellt. Diskussionerna omfattar såväl hårdvara, mjukvara som tätare samarbete gällande expertis inom test- och mätteknologi för trådlösa kommunikationssystem. Mötena i Japan har intensifierat detta arbete.

”Resan till Japan har varit ett viktigt steg framåt för RanLOS. De positiva reaktionerna och samtalen från våra möten bekräftar att det finns ett tydligt behov av våra lösningar, och vi ser fram emot att fördjupa dessa diskussioner framöver.”
– **Lars Granbom, VD RanLOS**

För ytterligare information, vänligen kontakta:
Lars Granbom, VD RanLOS AB
lars.granbom@ranlos.com
+46 (0)70 319 65 30

RanLOS är noterade på Nasdaq First North Growth Market. Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB (SKMG) är bolagets Certified Adviser.

Om RanLOS AB
RanLOS är en innovativ leverantör av kostnadseffektiva mätsystem för testning av antennsystem och connectivity. Företaget grundades 2016 av professor Per-Simon Kildal, en av de främsta antennexperterna i världen. Professor Kildal grundade även bolagen Bluetest och Gapwaves. RanLOS har sina rötter från Chalmers tekniska högskola i Göteborg, Sverige, och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. RanLOS produkter är utformade för att testa fordon, basstationer, antenner samt andra uppkopplade enheter och kan testa relevanta standarder såsom 4G, 5G, Wi-Fi och V2X. Läs mer på www.ranlos.com

Bifogade bilder
RanLOS, Japan 1
RanLOS, Japan 2