

Business update Q3 2024

Transmissie voor Trucks in de Indiase markt



In 2024 werd een belangrijke mijlpaal bereikt met de verzending van het A-sample (i.e. prototype om de basisfunctionaliteit te testen en het concept te bewijzen) voor de Indiase truckmarkt. De integratie met het voertuig van de klant was succesvol en de eerste testritten toonden veelbelovende resultaten. De truck heeft verschillende testritten gedaan zowel op de locatie van de klant, maar ook reeds op de openbare weg. Ondanks dit succes blijven er echter verschillende technische uitdagingen bestaan die momenteel worden aangepakt in de ontwikkeling van het B-sample.

Tegelijkertijd worden er diepere gesprekken gevoerd om de productprestaties en beschikbaarheid/tijdslijn af te stemmen op de markteisen van de klant.

Technische Ontwikkelingen

Naast de ontwikkeling van het B-sample werden in 2024 verschillende andere technische verbeteringen gerealiseerd:

- Een nieuwe testopstelling voor lagers is in gebruik genomen.
- Ontwerpvereenvoudigingen en kostenbesparingsmaatregelen worden geïmplementeerd.
- Nieuwe simulatiehulpmiddelen zijn geëvalueerd en zullen waar relevant worden geïntroduceerd.

Deze ontwikkelingen versterken de robuustheid, efficiëntie en kosteneffectiviteit van Mazaro's technologie verder.

Herschikking bij Mazaro

In mei 2024 nam Steven Waelbers, die reeds actief was als bestuurslid, de rol van CEO op zich. Deze overgang stelde de oprichter van het bedrijf, Filip De Mazière, in staat om zich volledig te richten op technische ontwikkeling, terwijl extra middelen werden ingezet om de business development en operationele efficiëntie te verbeteren. De positieve impact van deze verandering wordt intussen merkbaar: processen die vroeger handmatig gebeurden zijn geautomatiseerd en de inspanningen op het gebied van business development beginnen op snelheid te komen.

Deze hernieuwde focus op business development maakt deel uit van een bredere strategische verschuiving die momenteel plaatsvindt. De afgelopen maanden heeft het bedrijf intensief contact gehad met klanten in verschillende industrieën en toepassingen om te bekijken waar de Unique Selling Points van Mazaro het meest waardevol zijn. De inzichten uit dit proces worden nu geanalyseerd en zullen dienen als basis voor een nieuw strategisch plan dat in 2025 zal worden uitgevoerd.

Vooruitzichten voor 2025

Met de nieuwe strategie die in 2025 zal worden uitgerold, zal business development dus centraal staan. Nu Mazaro's technologie de gewenste maturiteit heeft bereikt, ligt de focus op het genereren van inkomsten en het stimuleren van nieuwe opportuniteiten, vooral in het off-highway segment. Het realiseren van deze ambitie zal de focus van het bedrijf zijn voor de toekomst.

Financiële resultaten Q3 2024

Het lijkt erop dat niet iedereen de update van de financiële gegevens van Q3 heeft ontvangen, dus voor het gemak zijn ze nogmaals aan deze e-mail toegevoegd