

AKTIEÄGARBRÄV

Mölnådal den 20 juli 2018

Bäste aktieägare i Parans Solar Lighting AB

Sommaren närmar sig och många har redan påbörjat sina semestrar. Vi på Parans kommer dock inte stänga igen utan det pågår arbete genom delar av sommaren både avseende leveranser, installationer och fortsatt försäljningsarbete.

Som lite sommarläsning kommer därför en summering av läget i bolaget, både generellt men också operationellt.

Det kommersiella utvecklingsarbetet pågår med full aktivitet. Ni som deltog i årsstämman fick en kort redogörelse för var vi står i försäljningsarbetet och det stora antalet prospekt som bolaget just nu arbetar med. Skulle vi gå tillbaka ett år i tiden så skulle denna lista över prospekt (kundförhandlingar med betydande potential) vara ganska så mager. Skulle samtliga förhandlingar vi nu är inne i resultera i affärer så har vi potential i att öka ordervolymen i år jämfört med 2017 med en faktor 4–5. En annan stor skillnad är karaktären på dessa prospekt. Tidigare var det i huvudsak mindre affärer med ett försäljningsvärde på 100 000 – 300 000 kronor. Vi har fortfarande ett flertal affärer på gång i detta spannet, men det intressanta är att vi nu också har ett antal prospekt med potential av betydande storlek. Om man skall förenkla affärernas karaktär så är de mindre affärerna i huvudsak installationer i befintliga byggnader medan de med större potential uteslutande är nybyggnationer. Dessa tar ofta betydligt längre tid att utveckla, med fler beslutfattare och med större komplexitet.

Ni såg PM:et vi skickade ut igår gällande Rijnlandstunneln i Holland. Det är ett exempel på en stor affär som vi arbetat länge med. Otroligt kul att vi har fått förtroendet av kunden, som delvis består av statliga myndigheter, att leverera ljus till tunnelns ändar för att minska bländningseffekten för bilisterna.

Under våren tecknade vi avtal med ett antal viktiga försäljningspartners, där exempelvis BMTC i Dubai är något vi är riktigt stolta över. BMTC har en stark position i denna regionen, med både försäljnings- och installationsförmåga. De har sedan ingånget avtal byggt upp en riktigt intressant portfölj av intressenter där vi redan är i projekteringsfasen. Ett viktigt steg i utvecklingen av regionen runt UAE och resten av mellanöstern är att få demosystem på plats. Vi kommer under sommaren att installera demosystem i både Qatar och i Dubai, för dels Gateway Technology och dels för BMTC.

När det kommer till USA och den nordamerikanska marknaden så känner ni till att vår tidigare partner Wasco Skylights blev uppköpta av Velux, och att vi därmed inte arbetar genom dem längre. Givetvis var detta inte något vi var nöjda med, men vi har valt att se det som en möjlighet att justera vår strategi gentemot denna marknaden och att genom detta få till en mer effektiv bearbetning. Det som är viktigt att nämna är att Wascos säljorganisation bestod i ett mindre antal regionchefer som utvecklade och arbetade genom drygt 30 oberoende representantbolag utspridda över den amerikanska marknaden. Stor del av vårt försäljningsarbete i USA drevs genom att Parans arbetade ute i marknaden tillsammans med rep-bolagen.



Vi har därför redan en bra direktrelation med dessa säljbolag, vilket vi nu bygger vidare på. Just nu så kontrakterar vi dessa säljbolag direkt gentemot Parans i Sverige. En positiv konsekvens av att vi nu kommer arbeta mer direkt mot rep-bolagen är att den totala provisionen (vår säljkostnad) kommer att minska, med förbättrade marginaler som följd.

Vi har nu etablerat nödvändig infrastruktur för att kunna hantera betalningar, import, garantier och andra processer för att kunna sälja och serva den amerikanska marknaden. Vi gör också bedömningen att en ytterligare ökad närvaro skulle ha en positiv effekt på vår förmåga att bygga denna marknad. Detta kommer vi återkomma kring senare i höst.

Vi har genom vårt samarbete med NSI (National Strategies Inc.) lagt ett fokus på att utveckla försäljningen mot offentlig sektor i Kalifornien. Som en del i detta besökte vi tre energibolag samt motsvarigheten till energimyndigheten för staten Kalifornien under våren. Detta resulterade i att vi nu för diskussioner om demoinstallationer gentemot deras slutkunder. Intresset för vår produkt var så stort att vi nu har blivit inbjudna till möte med SCPPA. Detta är en organisation som samlar 11 energibolag (public utilities) i södra Kalifornien. Vi kommer på deras nästa möte den 5 september få möjlighet att presentera vårt bolag och vår unika lösning. Mycket spännande!

När det gäller vår hemmamarknad, som vi definierar som norra Europa, så händer det mycket. Den 11–12 kommer Parans att ställa ut med monter på Nordic Property Expo på Svenska Mässan i Göteborg. Vi kommer också att hålla en presentation på scenen den 11 september. Har ni vägarna förbi så kom gärna och besök oss i vår monter.

Vi ser också ett successivt ökat intresse för vår lösning i övriga Europa och vi får kontinuerligt förfrågningar från bolag som önskar bli agenter eller distributörer. För detta har vi en strukturerad process där vi utvärderar den potentiella partners förmåga i sin marknad. Faller bedömningen väl ut så tecknar vi partneravtal. Ett exempel på ny partner är Noka, som har sin bas i trakten runt Milano. De har nu beställt ett system som de skall använda för demonstration gentemot sina kunder på sitt kontor. De är också i förhandling med ett par intressanta prospekt med potential att utvecklas till betydande affärer.

Jag vill kort berätta om status på vår produkt och det industrialiseringsarbete som påbörjades hösten 2016. Det har varit ett stort arbete att få produkten tillräckligt klar för marknaden. Det huvudsakliga arbetet slutfördes under hösten 2017 och sedan dess har det mest handlat om kontinuerligt kvalitetsarbete. Detta rör bland annat utveckling av vår leverantörsbas, då mycket av kvaliteten sätts i komponentledet hos underleverantören. Idag har vi en bra leverantörsbas, även om det är ett kontinuerligt arbete med att följa upp och utveckla leverantörerna så att inkommande komponenter håller en jämn och bra kvalitet. Det största arbetet har handlat om bytet av vår fiberleverantör. Idag fungerar den nya leverantören riktigt bra och kvaliteten i fibern är betydligt bättre än den från den förra leverantören.

Vi har haft lite problem med elektroniken, vilket har resulterat i att vi nu använder en betydligt större andel standardkomponenter än vad vi gjorde ursprungligen. Vi ser att detta har löst det mesta av dessa problem. Nu är vi i ett skede där vi har byggt upp förmåga att leverera ordrar av storleken 1-5 system på 8-10 veckor, vilket inkluderar kundunika kabellängder. För ett halvår sedan var denna ledtid upp till 20 veckor, vilket var alltför lång tid.



Jag vill också kort kommentera de senaste veckornas skede gällande förändringar i styrelsens sammansättning. Arbetet med att utveckla Parans, där vi nu är inne i en avgörande fas av kommersiell utveckling, kommer innebära en ökad intensitet i våra ansträngningar. Hela vår organisation är involverad i kundprocesserna, med allt från demobesök till rena avtalsförhandlingar. Detta ställer höga krav på ett extra stort engagemang från alla medarbetare, så även på styrelsen. I det skedet så valde några av ledamöterna att lämna för att ge plats åt ledamöter som har tid och kraft att lägga en betydande del av sin tid på att stötta bolaget. Med den nya styrelsen så ser jag ett mycket stort engagemang och stöd till ledningen, vilket gör att vi blir ett än starkare team med det gemensamma målet att ta det stora kommersiella klivet under innevarande år. Jag och övriga ledningen anser att den nya styrelsen kommer bli bra för bolaget och vi är fullt motiverade och entusiastiska kring vad vi åstadkommit hittills i bolaget. Vi ser med tillförsikt på den närmsta tidens möjligheter till betydande kommersiella steg framåt.

Till sist vill jag önska er en fantastisk sommar, med massor av välgörande sol!

Bästa hälsningar,

Anders Koritz, VD

För mer information kontakta gärna:

Anders Koritz, VD Parans Solar Lighting AB (publ), tfn. 0733-211635, anders.koritz@parans.com www.parans.com

Om Parans Solar Lighting AB (publ)

Parans Solar Lighting erbjuder solljus för inomhusmiljöer genom ett innovativt system som fångar in och leder vidare solens strålar. Parans, som utvecklat och patenterat tekniken, vänder sig främst till fastighetsägare, arkitekter och större arbetsgivare över hela världen. Parans Solar Lighting är noterat på Spotlight Stock Market och har kontor i Mölndal.