



AKTIEÄGARBRÄV

Göteborg den 25 oktober 2017

Bäste aktieägare i Parans Solar Lighting AB (publ)

Nu har hösten kommit och det är på sin plats att ni får en uppdatering kring vad som händer i bolaget.

Som ni vet så har vi nu fått in de viktigaste nyckelpersonerna i organisationen och vi har därmed också tillräckligt med resurser för att ta de viktiga stegen i bolagets tillväxt. Just nu så råder det febril verksamhet inom både försäljning och inom den operativa verksamheten.

Jag tänkte börja med att berätta vad som händer inom försäljning och marknad.

För att kunna få igång en kontinuerlig och stadigt ökande försäljning i våra primära marknader, USA, UAE samt Nordeuropa så krävs det att ett antal olika delar är på plats. Det första är att vi har starka partners i form av agenter och distributörer. Arbetet med att utveckla samarbetet med vår exklusiva distributör, Wasco Skylights, USA, går framåt och vi har idag ett tätt samarbete med dem. Det som dock krävs av oss för att de skall kunna utföra sitt säljarbete och ta prospekt hela vägen fram till säljavtal är att allt nödvändigt säljmaterial är på plats. Det rör sig om produktspecifikationer, broschyrer, installationsguider och annat säljstödsmaterial. Detta är nu framtaget och distribuerat till våra partners. Vårt system ritas alltid in i en arkitekturritning och det är oftast en ljusdesigner som lägger in systemet i sina program. Vi har därför haft vårt nya SP4-system på SP (Statens Provningsanstalt som numera heter RISE) i Borås, där de har mätt upp ljuset från systemet och gjort om det till en "ljusfil" som sedan kan användas i olika ljusdesignprogram. Filformaten heter LDT för Europa och IES i USA. Detta blev klart för en knapp månad sedan.

Just nu bygger vi upp en allt större pipe med leads i USA och vi ser hur Wascos säljare, med stöd av våra egna, successivt lär sig hur vårt system fungerar så att de också blir bättre på att driva säljprocesserna mot avslut. Under augusti månad genomförde vi en första utbildningsomgång med Wascos säljare och detta kommer vi fortsättningsvis göra regelbundet.

Om en dryg vecka kommer vi ställa ut vårt SP4-system på Greenbuildmässan i Boston. Det blir den tredje mässan vi ställer ut vårt system på den amerikanska marknaden under innevarande år. Greenbuild är en mässa för gröna teknologier i fastigheter.

Vi har också inlett samarbete med amerikanska rådgivare som hjälper bolag in i offentliga upphandlingar. Bara i Kalifornien har man avsatt 1,3 miljarder dollar för att stödja implementering av gröna teknologier.

Den andra högprioriterade marknaden där vi satsar dedikerade resurser är UAE och regionen strax utanför. Vi har under sommaren haft hjälp av Business Sweden i Dubai med att identifiera och introducera oss till potentiella partners som kan ta ett ansvar för att bearbeta denna marknad. Vi har genomfört ett antal resor dit och träffat de med störst potential och i skrivande stund har vi folk på plats för att slutförhandla med de vi bedömt som starkast.



Arbetet med att utveckla kommersiella partners är grunden det som skapar Parans förmåga att kontinuerligt öka sin försäljningsvolym. Det är därför högprioriterat. Dock så driver vi också parallella processer med direktförsäljning mot slutkund. Det är allt från kommuner i Sverige, med exemplet på gymnastiksalen i Malmö, till stora bolag som har internationell närvaro. Ni kommer successivt att få pressmeddelanden (PM) om hur dessa affärer utvecklar sig.

En viktig del i att lansera våra produkter är att sälja och installera systemen hos namnkunniga kunder i våra prioriterade marknader. Det skapar dels bra marknadsföring för vårt bolag och våra produkter men det är också en avgörande del i att kunna visa upp systemen på de lokala marknaderna. Ni kommer också kunna följa denna utveckling i PM under hösten/vintern.

Vad händer i bolaget på den operativa sidan?

I förra veckan installerades den första SP4:an version 2.0 (den industrialiserade versionen) i Minneapolis, USA. På plats var inte bara våra egna installatörer utan också representanter från vår amerikanska distributör samt vår nya lokala installationspartner National SkyLight Solutions, NSS. I samband med detta hölls ett andra utbildningstillfälle. NSS kommer att få göra några installationer under handledning av våra egna installatörer innan de blir certifierade Paransinstallatörer. Mycket resurser läggs på att utbilda lokala representanter för att säkerställa att installationerna av SP4 görs med en hög kvalitet.

Som jag har berättat tidigare så är det en ganska omfattande infrastruktur som måste på plats på en marknad för att den skall ha förmåga att både sälja i stora volymer men också kunna installera och serva dessa system på ett kostnadseffektivt sätt. Nu börjar vi få mycket av detta på plats för den amerikanska marknaden och arbetet med att få en motsvarande infrastruktur med sälj- och installationsförmåga i UAE pågår för fullt.

Vi har nu fått de viktigaste delarna av vår leverantörsbas på plats och köper in komponenter för att gradvis kunna öka produktionen. Som med all tillverkningsverksamhet måste man alltid och kontinuerligt jobba med eventuella hinder som kan uppstå, detta hanteras väl av vår organisation. Där skiljer vi oss inte från stora bolag som också kontinuerligt arbetar med kvalitetssäkring av inkommande komponenter från olika leverantörer. Vi har också avsatt resurser för att kontinuerligt arbeta med produktvårdsrelaterat utvecklingsarbete.

Hur tänker bolaget när det gäller finansiering av verksamheten?

Den resa vi påbörjade för drygt ett år sedan där vi bygger en nödvändig förmåga, både operationellt och kommersiellt, innebär att vi måste ta på oss en högre kostnadsmassa i form av mer personal i de olika funktionerna samt att vi också måste finansiera uppbyggnad av produktionskapacitet. Vi köper till exempel initialt in mer komponenter än vad vi har behov av i lagda order då vi måste ha en tillräckligt bra och attraktiv leveranstid. Vissa komponentslag måste också köpas in i större batcher för att det skall bli ekonomiskt relevant.

Vi har lagt en budget med en successivt ökande intäktsvolym och med en matchande kostnadsmassa för att klara av att bygga den nödvändiga infrastruktur som skall hantera ökande försäljningsvolymer, enligt det jag beskrivit ovan. Våra ambitioner är höga och vi har ett an-



svar att hela tiden se över hur vi skall säkerställa en långsiktig finansiering av bolaget. En del av detta innebär att vi för dialog med olika banker kring kortsiktig rörelse kredit för produktion. Vi ser också på andra finansieringsformer för att kontinuerligt säkerställa en god likviditetsnivå i bolaget. Det är av detta skäl som vi kallade till extrastämma för att öka flexibiliteten för bolaget så att styrelsen har möjlighet att använda sig av både aktier, konvertibler och teckningsoptioner i lämpliga upplägg. Vi kommer dock inte att öka det befintliga bemyndigandet i antalet aktier.

Så som jag inledde brevet vill jag också avsluta det. Det har aldrig tidigare rått en så hög aktivitetsnivå i bolaget. Vi ser nu hur en större organisation med starkare förmåga successivt tar steg mot att både öka försäljningen och samtidigt hantera en allt större kundmassa. Vi vet att Ni, våra aktieägare, har varit tålmodiga och att era förväntningar är höga på oss. Vi känner också ett stort ansvar och gör vårt absolut bästa för att infria dessa förväntningar.

Anders Koritz
VD, Parans Solar Lighting AB

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 börslistan Aktietorget och har kontor i Göteborg.