

Bäste aktieägare i Parans Solar Lighting AB (publ)

Nu närmar sig julhelgerna med stormsteg och det råder febril verksamhet i tomteverkstan på Parans, med ett antal stora leveranser av sålda system som skall gå ut innan årsskiftet.



I skrivande stund packas de sista systemen som skall lämna Parans fabrik i Möln dal för att skeppas till Indien, Grekland, Malaysia och USA till förväntansfulla kunder som vill lysa upp sin tillvaro i sina lokaler. Den lilla bilden uppe till höger visar kalibreringsprocessen där vi linjerar upp alla linser att se på samma "sol".

Vår kommersiella utveckling

Vi upplever en stor förändring från marknaden, på ett globalt plan, där vi nu kontaktas av både slutkunder och bolag som önskar bli våra partners på sina respektive hemmamarknader. För ett år sedan fokuserade vi primärt på tre prioriterade marknader: norra Europa, Mellanöstern och USA, då vi bedömde dessa som de med störst potential. Detta gäller fortfarande men vi har också behövt revidera prioriteringarna sedan vi blivit kontaktade av ett antal bolag från andra delar av världen och där dessa bolag visat ett starkt engagemang och vilja att investera i marknadsföring och försäljning av Parans produkter i sina respektive marknader. Exempel på dessa som ni delvis sett i PM är bland annat Australien, Thailand, Malaysia, Polen, Spanien, Rumänien och Indien.

Jag får ibland frågan från aktieägare om vår strategi att bygga ett stort partnernätverk snarare än att fokusera våra säljresurser på direktförsäljning. Historiskt så har en stor del av vår försäljning varit direkt mot slutkund. Men, då våra marknader är så långt bort i världen så är

vi övertygade om att vi långsiktigt kommer vara helt beroende av att ha ett partnersnätverk av starka lokala bolag med resurser att sälja åt oss. Idag har vi ett tiotal partners och vi bedömer att vi till sommaren kommer ha ca 20 partners. Det kommer alltid vara så att en andel av de partners vi har kommer stå för huvuddelen av försäljningen medan en andel inte kommer generera särskilt mycket. Detta vet man aldrig innan man går in i en partnerrelation men det vi nu ser är att flera av våra nytilkomna partners är just den typen vi söker. De är professionella, de har tillräckliga resurser i form av finansiell- och personell styrka och de har rätt typ av kontakter med potentiella kunder. Vi ser nu att några av våra nya partners i bland annat Indien, Polen och Australien har en betydligt starkare förmåga att generera leads, driva säljprocessen och att på egen hand designa kundens lösning. Vi kommer därför fortsätta med att utveckla vårt partnersnätverk då det är enda sättet att bygga en långsiktig förmåga att generera kontinuerligt ökande försäljningsvolymmer.

Vår pipe av nya projekt där vi just nu driver säljprocesser ökar kontinuerligt och antalet potentiella affärer som kan materialiseras de närmsta månaderna är fler än någonsin. Ledtiderna för vår typ av affär är långa och vi är nästan alltid beroende av kundens övriga projekt, som ofta är en renovering eller nybyggnation. Då kan vi ha en ny affär på gång men ordern kommer först i samband med att projektet i övrigt är redo att ta emot Parans system.

Vårt tekniska utvecklingsarbete

Vi har tidigare berättat om var vi står avseende den tekniska utvecklingen av vår produkt och att vi nu har uppnått full stabilitet i den tekniska lösningen. Det vi nu lägger resurser på är att utveckla tilläggstjänster som skapar mervärde för kunden och där vi också skapar möjligheter till löpande abonnemangsinträder med bra marginaler. Många av våra kunder har andra IT-system som hanterar byggnadens övriga teknik så som värme, ventilation, belysning etc. Det finns en stor efterfrågan på att kunna koppla samman Paranssystemet med övriga system för att kunna tillhandahålla relevant information till brukarna. Vi arbetar därför med att utveckla kundinterface i form av API och appar som skall ge kunden ökat mervärde.

Vår strategiska affär med det kinesiska bolaget

Den strategiska affären med det kinesiska bolaget går också framåt i mycket positiv riktning och vi har nu satt nästan alla detaljer i det investeringsavtal som skall ligga till grund för vårt samarbete. Nu sitter våra jurister på båda sidor och granskar detaljerna i avtalet. Vi hoppas kunna vara i mål med detta inom några veckor.

Vi bedömer att potentialen i samarbetet med kineserna är omfattande och baserat på det vi ser generellt i marknaden för utbyggnation av 5G globalt så har fler bolag sett just lyktstolpar som den mest optimala infrastrukturen att använda sig av för bland annat 5G systemen. Ett av skälen till detta är att tekniken för att hantera självkörande bilar till stor del kommer byggas på att vara uppkopplad till 5G. De patent som Parans kommer förvärva inom detta området kommer göra oss konkurrenskraftiga, både tekniskt och kommersiellt då vi kommer kunna erbjuda marknaden en prisnivå och en kvalitet som kommer vara svår för våra konkurrenter att matcha. Vår partner i Kina levererar just nu ut 58 stycken 5G Smart Towers till en stad strax norr om Qingdao. Testordern är på ca 5 MSEK till vår potentiella partner. Dessa kommer vara en testinstallation som kommer utvärderas under 2020. Baserat på ett positivt utfall har de en tentativ order på 10 000 Smart Towers bara till denna stad. Affärens potentiella orderstorlek är ca 500 MSEK och det är bara till en stad. Vi planerar inledningsvis att sälja dessa system i Kina men därefter marknadsföra systemen på den globala marknaden.



På kort sikt har vår partner också sin existerande löpande affär med Energy Management Contracts (EMC) där de byter ut gamla lyktstolpar mot lågenergistolpar och där finansieringen tillhandahålls av externt finansbolag gentemot städerna, som endast betalar en månatlig avgift samtidigt som de sparar upp till 80% av elkostnaden för belysning av sina gator.

Som vi tidigare skrivit så är planen fortsatt att Parans kommer få in kineserna som storägare och att vi kommer sätta upp ett eget dotterbolag i Kina som kommer ta över både patent och produktionsanläggning. Alla befintliga och kommande ordrar som kineserna genererat kommer också flyttas över till Parans helägda dotterbolag, vilket skulle innebära att samtliga försäljningsintäkter från kunder av 5G Smart Towers skulle tillfalla Parans dotterbolag. Det är många detaljer att hantera i en sådan affär, men vi upplever att vi kommer allt närmare kineserna och vi har samsyn i alla stora frågor. Man måste samtidigt vara medveten om att denna typen av affärer är svåra att uppskatta avseende dess ledtider.

Även om julhelgerna kommer innehålla en hel del arbete för oss så ser vi samtidigt fram emot att få spendera lite mer tid med våra nära och kära i några dagar. Vi känner stor entusiasm inför 2020 och vi tror att det nya året kan innebära ett stort kliv framåt i flera avseenden. Vi går in i 2020 med en orderstock på nästan 20 MSEK som skall levereras, i tillägg till det som kommer realiseras under året i sig.

Till slut vill vi önska er alla en riktigt God Jul och ett spännande och soligt 2020.

Soliga julhälsningar,

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.

Hur funkar Paranssystemet: <https://youtu.be/eflcbj2pWo>