

Abelco Investment Group ABs (publ): VD-brev 2/2019

Allting tar längre tid än man tror

QuickBit är nu framgångsrikt noterat. Bolaget har jobbat tillsammans med Eminova i ca 1 år, det har blivit granskat och genomlyst av NGM i ca 5 månader, en process som normalt tar några veckor att göra. NGM har varit mycket noggranna i sin granskningsprocess och ledning/styrelse i QuickBit har upplevt processen som väldigt lärorik på många sätt.

Rent tekniskt säljer QuickBit kryptovalutor för leverans till kundens e-wallet. Runt detta har man skapat smarta och komplexa mjukvarulösningar som gör det möjligt för e-handlare att ta betalt i kryptovaluta, något som minskar bedrägeririsken, ger lägre kostnader och snabbare likviditetsflöden för e-handlaren. Det rör sig om ytterst komplexa lösningar baserat på många månår av utvecklingsarbete. Givet verksamhetens komplexitet och det faktum att kryptovalutor är inblandade så är det helt naturligt att NGM valt att göra en ytterst noggrann genomlysning av bolaget innan det blev godkänt för notering.

Sedan några veckor har jag blivit utnämnd till styrelseordförande i QuickBit, ett förtroende och ett ansvar som jag har största respekt för. Jag kan därmed ta en mer aktiv del i företagets långsiktiga utveckling vilket är oerhört stimulerande.

Även **Zoomability** är nu i slutfasen av sin teckningsperiod och noteras för handel på Spotlight den 29 juli, här gick marknadsplatsens utvärdering betydligt snabbare. Bolagets fordon ger många rörelsehindre helt nya möjligheter att komma ut i naturen och få ett mer aktivt liv "off-road". Efterfrågan har varit stor men bolaget har saknat kapital för att kunna tillverka sina produkter rationellt och därmed kraftigt kunna sänka produktionskostnaden per enhet. Men nuvarande emission räknar man med att kunna jobba bort det problemet.

Planerade noteringar

Hotel Insider kommer behöva mer tid än vi förutsett för att strukturera om sin verksamhet. Noteringsplanen ligger kvar men en notering kommer sannolikt ske först i slutet av Q2 2020. Vår ägarandel och vår investering i Hotel Insider är inte tillräckligt stor för att vi ska ta ett aktivt ansvar för bolagets verksamhet. Vi har ingen styrelseplats och har därmed begränsade möjligheter att delta i företagets utveckling.

Även om ledningen i **Green Ideas** arbetar målinriktat tar processerna längre tid än vi hoppats. Jag lovade tidigare fler detaljer kring deras verksamhet och ber att få återkomma kring det strax efter sommaren. Vi tror på en notering under Q1 2020 dvs något senare än tidigare angivits.

Utvecklingspotential i våra dotterbolag

Hembad

Första halvåret 2019 var Hembads försäljning ungefär lika stor som hela 2018 vilket är mycket glädjande. Medarbetarna i Borlänge har gjort ett strålande arbete och jag har stor respekt för deras engagemang och kompetens. Orderingången fortsätter och bolagets största bekymmer just nu är att snabbt hitta fler säljare på fler orter. Vår bedömning är att Hembad kommer bidra positivt till koncernens resultat för 2019.

TBS Yard

Allting tar längre tid än man tror. Stora affärer tar uppenbart mycket längre tid än man tror. Vi hade hoppats på ett antal order nu under Q2 men tvingas konstatera att kunderna inte är redo att köpa ännu. TBS har ett antal nytänkande lösningar (stort fokus på hållbarhet, miljö och driftsekonomi) som är attraktiva för många kunder. Dessa tydliga konkurrensfördelar ger självförtroende i kunddialogen. Vi ser också att en affär ofta medför t ex ombyggnad av hamnanläggningar och frammatning av gas eller el. Dessa ombyggnader medför i sin tur andra konsekvenser vilket gör att berörda myndigheter behöver tid att bearbeta de tillstånd våra kunder begär.

Offertläget är relativt oförändrat sedan början av året. Vi har tappat en mindre affär i början av Q2, den var satt till låg sannolikhet i vår offertlista varför förlusten inte var helt oväntad. Samtidigt har någon affär vuxit och någon tillkommit, vi ligger således fortfarande strax över 1 miljard i offertvärde.

Det frågor jag fått om offertstocken handlar om sannolikheter, antal affärer, antal kunder, geografisk fördelning mm. Totalt

har vi idag lämnat 13 offerter till 9 olika kunder, 1 offert avser leverans i Sverige (värdet är drygt 30 mkr) medan övriga avser leveranser inom Europa.

Vi graderar offerterna bl a efter kundens engagemang, vår konkurrenssituation jämfört med kundens kravspec, kundens finansieringsförmåga, tidplan, våra unika konkurrensfördelar i affären, mm. Vår värderingsmodell ger ett teoretiskt nettovärde på 30-40% av hela offertstocken. I verkligheten är dock ingen affär klar förrän den är klar, utfallet kan därför bli allt mellan 0 kronor och 1 miljard kronor.

Vi är trygga i att TBS kommer få order på flera av sina offerter men det är omöjligt att uppskatta exakt tidpunkt. Allting tar längre tid än man tror helt enkelt. Det som förut var Q2 blir nu Q3 och i vissa fall även Q4. Vi bedömer även att 3-4 offerterna ligger för beslut först i början av 2020.

Utveckling 2019

Liksom tidigare är utsikterna för 2019 betydligt bättre än de var för 2018. Vi har resultatförväntningar avseende kalenderåret 2019 på de flesta av våra innehav. Även om allting tar längre tid än man tror så är vår bedömning fortsatt att koncernen vänder till vinst under 2019.

För mer information, vänligen kontakta:

Sven Hattenhauer, VD
Abelco Investment Group AB (publ)
E-post: sven.hattenhauer@abelco.se
Telefon: +46 72 303 71 00

Om Abelco Investment Group AB (publ)

Abelco Investment Group AB (publ) engagerar sig i bolag enligt strategin: investeringar till rimlig värdering med goda förutsättningar till börsnotering. Abelco skapar därmed investeringsförutsättningar med hög avkastningsnivå till rimlig risknivå.

Denna information är sådan information som Abelco Investment Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 15 juli 2019.