



VD-brev januari 2022

Bästa aktieägare, och andra som har intresse i Zoomability!

Vi har nu sagt adjö till 2021. Det var ett omtumlande år på många sätt. Coronan har satt käppar i hjulet för många, och även för oss, men det har trots det hänt flera positiva saker. Vi känner oss därför starkt rustade för en expansion under 2022.

Anledningen till optimismen är dels att vi fick in maximala 18,3 miljoner brutto när våra teckningsoptioner i serie TO1 löstes in sista veckan i september, men också för att vi stärkt organisationen och kommer kunna öka vårt fokus på marknadsföring. Vi vet att vi har en mycket konkurrenskraftig produkt som hjälper många till ett friare och bättre liv. Kapitalet kan nu hjälpa oss så att betydligt fler erbjuds den möjligheten.

Vår COO har sedan september ansvarat för att säkerställa processerna för att kunna leverera de Zoomar vi räknar med att kunna sälja kommande år. Några försäljningssiffror vill jag inte gå ut med, men vi räknar med betydligt högre försäljning under 2022 jämfört med 2021.

Tyvärr blev inte 2021 som vi trodde under våren och försommaren då vi räknade med att samhällsrestriktionerna kring covid-19 skulle lättas. I stället blev de värre, och då främst Q4. De marknadsaktiviteter där det var tänkt att visa upp Zoomen stoppade upp helt i USA, och samma sak skedde i många andra länder. Det har givetvis varit ett stort problem då det är på mässor och andra forum som våra återförsäljare har störst möjlighet att träffa potentiella kunder.

Våra planer på JV i Kina har också fördröjts efter de positiva signaler vi hade efter Robotmässan i Ningbo i juni. Det är också till stor del coronarelaterade. Men vi har nu efter jul kunnat ta upp diskussionerna för fullt och vi har haft flera videomöten där också vår COO Peter Thelin varit med.

Trots att Peter inte kan resa in i Kina utan minst 2 veckors karantän, fast han bor i Hongkong, har vi haft stor nytta av att ha honom där med närheten till Kina och de flesta av våra underleverantörer. Det gör att vi kan få bättre priser på vissa komponenter och därmed en lägre produktionskostnad framöver.

När det gäller 2022 så kommer förmodligen de första månaderna bli lite besvärliga beroende på de höga smittotalen som Omikron nu bidrar med. Men lyssnar man till experter så tror många att det mesta ska kunna vara över efter mars. Under tiden producerar vi på och levererar ut de beställningar som ändå kommer in, men vi bygger också upp ett litet lager, både i USA och Sverige. Detta för att snabbt kunna leverera kommande beställningar med anledning av den ökade efterfrågan vi räknar med framöver.

Så till något annat. Det 10 januari var det precis 4 år sedan jag tog över som VD för de tre Zoomability-bolagen (Z-Int AB, Z-AB och Z-Inc). När jag började var tanken att bara vara kvar i 6 månader för att få fart på verksamheten som hade gått på tomgång ett år, men så blev inte fallet.

Det har hänt mycket positivt under de 4 åren, med börsintroduktion 29 juli 2019 som en av höjdpunkterna. Den har varit viktigt för att kunna kapitalisera bolaget, vilken inlösen av TO1 är det senaste exemplet på. Tyvärr kom coronan Q1-2020 och satte käppar i hjulet, men vi har trots det klarat oss relativt bra.

Nu någon gång under 2022 kommer jag dock att dra mig tillbaka och ägna mer tid åt de andra åtaganden jag har fått nedprioritera under min tid på Zoomability. Det är dock ingen brådska och jag kommer vara tillgänglig så länge det behövs.

Men vi kommer redan nu börja söka efter en ny VD som ska kunna jobba långsiktigt med att utveckla bolaget till en stark spelare när det gäller terränggående mindre eldrivna fordon på en mycket expansiv världsmarknad. Med de patent vi har kan vi utveckla mycket konkurrenskraftiga nya modeller för olika målgrupper. Fokus närmaste året är dock Zoom Uphill, men också Zoom

Stick, där prototyp 3 nu håller på att färdigställas.

På återhörande ännu en tid framöver/*Pehr-Johan Fager*/VD Zoomability Int AB

För mer information kontakta

VD Pehr-Johan Fager
pj@zoomability.com
0709-203961

Om Zoomability Int. AB (publ)

Zoomability har utvecklat och säljer en terränggående elrullstol, Zoom Uphill®, anpassad för personer med funktionsnedsättning i de nedre extremiteterna, men passar alla som vill ha en häftig körupplevelse. Den har rönt stor uppmärksamhet främst i USA, men även i Sverige och övriga Europa. Det är en hybrid mellan traditionella eldrivna rullstolar-PWC (såsom konkurrenterna Permobil, Otto Bock och Pride) och fyrhjulingar-ATV. Zoom Uphill® har funktionaliteten och de ergonomiska kvalitéerna som en PWC och körkapacitet och stabiliteten som hos en ATV. Den är unik i sin design då den tack vare sin patenterade bottenplatta är både lätt och smidig såväl som stark och stabil och lämpar sig därför både för tuff terräng och urbana miljöer. Zoom Uphill® möjliggör ett friare liv för personer med begränsad rörelseförmåga. Det kan vara människor med olika typer av funktionshinder, lungkapacitet eller styrka i kroppen.