

## Efter ett tufft 2023 ser vi med tillförsikt fram emot 2024

När jag skrev nyårsbrevet för ett år sedan hade vi just avslutat en företrädesemission till nuvarande aktieägare. Den tecknades bara till 43 % inklusive garantier. Det gjorde att vi inte kunde genomföra den tillväxtplan vi hade. Vi hade då redan i november avslutat de planer som fanns på att starta ett JV i Kina då coronarestriktionerna fortfarande gällde, vilket också meddelades i Q3-rapporten.

Förutsättningarna såg inte speciellt goda ut inför 2023, förutom att vi räknade med att bli klara med testningen för elrullstolsdirektivet EN12184, för att kunna "öppna" den norska marknaden. Vi beslutade därför att under 2023 huvudsakligen satsa på fyra marknader, Sverige, Norge, USA och Italien.

Och visst har vi gjort framsteg på alla de fyra marknaderna, men vi har ännu än bra bit kvar innan vi anser oss nöjda. Avtal med GTMUSA gjorde att vi fick en extra resurs på andra sidan Atlanten, men det visade sig ändå svårt att få riktigt fart på det hela.

Den misslyckade emissionen i december 2022, och att inlösen av vår TO2 i juni 2023 bara tecknades till 4,9 %, (varav min andel utgjorde 72 % av beloppet), gjorde också att vårt egenkapital minskade i balansräkningen då vi fortfarande gjorde förluster. Det innebar att vi var tvungna att göra en kontroll-balansräkning (KBR) för att se om vårt egenkapital var lägre än 50 % av aktiekapitalet, vilket det var.

Det hela löste sig genom att skriva ner kvotvärdet på vår aktie från 2 kr till 0,20 kr, och vi kunde driva verksamheten vidare. En nyemission var dock nödvändig för att kunna stärka likviditeten och balansräkningen, annars var risken stor att hamna i samma läge igen.

Parallellt jobbade vi för fullt med att utveckla verksamheten med de små resurser som fanns tillbuds. Vi startade bland annat ett samarbete med Fritidsbankerna i Sverige för att kunna ge fler möjlighet att gratis låna vår terränggående elrullstol Zoom Uphill. Pengarna saknades dock för att kunna expandera, men inget hade egentligen förändrats när det gällde vilka möjligheter som fanns.

Vi såg fortfarande en jättepoteential i USA, och mycket bra möjligheter i Sverige, Norge och Italien, att bidra till att göra Zoomability till ett lönsamt företag. Om vi därtill lägger de andra 14 länderna vi finns representerade i var förutsättningarna väldigt goda. En iskall aktiemarknad hade tydligen en annan åsikt då vår kurs gick i botten.

Lösningen skulle vara företrädesemissionen som avslutades 13 november, men det blev tyvärr ytterligare en bekräftelse på aktieägarnas ointresse. Den tecknades bra till 36%, och efter emissionskostnader gav de oss bara ca 2,9 MSEK.

Lite märkligt med den låga täckningsgraden kan tyckas då vi innan hade informerat om nya framsteg i USA, Norge och Sverige. Likaså att vi höll på att förhandla fram ett nytt avtal om JV i Kina, och informerat om ett MoU vi skrivit på kring samarbete med ett bolag med en ny batteriteknik. Men rådande konjunktur bidrog säkerligen till det dåliga resultatet.

I alla händelser så har mycket fallit på plats efter emissionen. Vi är nu i slutförhandling med ett kinesiskt företag kring detaljer i ett JV där vi kommer äga 35 %, och där de står för alla kostnader kring uppbyggnad och drift.

Vi har nu också en nysatsning i USA på plats med McCabe Outdoor och GTMUSA, vilket vi informerat om i ett PM just innan nyår, och från Norge börjar orders komma. Och i mellandagarna kom åter en ny order från Italien på en Zoom. Ja, det börjar röra på sig, men erfarenheten säger att allt tar längre tid och kostar mer än man tror.

Slutet på 2023 och starten på 2024 inger ett stort hopp. Detta då de satsningar vi gjort under pandemiåren med att bygga upp strukturkapitalet nu börjar ge frukt. Men för att verkligen få fart på verksamheten kommer mer kapital att behövas. Jag är dock förhoppningsfull att det också kommer lösa sig under Q1 2024.

Under mina 6 år som VD har jag hela tiden haft en övertygelse om att vi har en mycket konkurrenskraftig produkt på en miljardmarknad. De gensvar vi får från våra användare gör det värt att fortsätta jobba hårt för att förverkliga arbetet med att bygga Zoomability till ett stort och lönsamt företag. Av det vi sett de senaste dagarna på aktiemarknaden tyder glädjande nog på att fler har fått upp ögonen.

**Önskar alla ett fantastiskt 2024**

*Pehr-Johan Fager, VD*

Zoomability Int AB

Zoomability AB

Zoomability INC

A FREE  
MIND  
IN  
MOTION