

Ett VD brev som kommer ut mitt under emissionen då det finns många olika frågor om bolaget.

Hej bästa aktieägare.

Det är många saker som händer samtidigt och det kan vara bra att få en lite annan beskrivning av detta än det som vi skriver i de regulatoriska skrifterna.

Framförallt vill jag ge lite mer information om vår strategi för tillväxt av bolaget samtidigt som faktiskt kostnaderna går ned för utveckling. Strategi att växa kan delas upp i två delar, en för att öka intäkterna av existerande verksamhet och en förvävsstrategi.

Strategin för att öka intäkterna i närtid

- Ett sätt för att skala upp vår affär av *GEPS (Griffin Enterprise Positioning Services)* är att licensiera ut vår teknologi till unika marknader med licensbetalning samt royalties per år. Detta är aktuellt i tex Kina där förhandlingar nu sker med flera bolag om att exklusivt köpa licens för olika applikationer. De här diskussionerna har bland annat lett till ett förslag på MoU från en strategisk investerare med säte i Kina med ett potentiellt värde överstigande 80MSEK.

- Det finns fördelar med att ha några strategiska investerare med bland ägarskaran som dels kan ha ett affärsmässigt intresse i att bolaget fortsätter stödja teknologin som används och tas fram, eventuellt vara behjälplig i att finansiera bolaget genom att delta i nyemission samt också stabiliserar aktiekursen. Vi har diskussioner med sådana inte bara långt borta utan även på närmare håll. Upplägget kan förstås variera emellan skilda aktörer.

- Vi har utökat GEPS produkterbjudande som molntjänst med att även tillhandahålla själva uppkopplingen till internet. Hos Keolis har vi fått tilläggsbeställning både på att installera WiFi/4G enheter och att sköta driften vilket ger både ökade intäkter i närtid och på längre sikt.

- Förutom Industrin som har långa cykler för test och upphandling så är vi nu med i projekt på byggsidan och transport/bussdepå som vi tror kommer bli minst lika stort som industrisegmentet.

- Vid förvärv (se nedan), så är ambitionen att det över tiden ska ske någon form av korsförsäljning mellan HDW och det uppköpta bolaget samt uppkomna synergier som ger merförsäljning, som i exemplet MVV Holding AB.

Strategi att förvärva bolag

-Strategin att börja förvärva bolag har redan börjat ge utdelning genom förvärvet av MVV Holding AB som både tillför en omsättning på ca 35MSEK (2018), vilket vi börjar konsolidera redan under kvartal 2, och egenfinansierade produktområdena Casat™ och Collaborative Robots samt expertis inom tillverkande industri. HDW har redan ett bindande avtal med huvudägaren till MVV Holding AB som ger oss majoriteten på 52,85% och vi räknar med att få in de övriga då det publika bud kommer ut som kommer att kungöras runt den 9 maj.

Strategi att minska burn-rate

- Många produktprojekt börjar bli klara vilket innebär två saker 1) att produkterna kan börja säljas och ge intäkter 2) att R&D resurserna då inte i samma omfattning behöver bli en kostnad, som vi investerat egna pengar i, utan kan användas för att ta på oss kundprojekt där kunderna betalar för kund Anpassning och installation.

- Vi ser också över organisationen och har flyttat folk från ingenjörssidan till säljsidan samt kommer undersöka hur vi kan dra nytta och utöka R&D verksamheten i Asien som kom med genom MVV köpet.

Partners och media

Det går åt mycket tid och pengar att synas i dagens massmediemarknad men vi har haft bra hjälp av organisationer där vi är medlemmar bland annat, SMSC /Things och Automation Region. Medlemskapen har gett att vi kunnat vara med och visa våra demos i Barcelona, Madrid, Hannover, Göteborg, osv mot en bråkdel av ordinarie kostnader samt att personer med strategiskt ansvar åker till dessa mässor och blir introducerade till oss av våra partners.

Denna vecka invigs officiellt Scania Smart Factory där vi tillsammans med ett fåtal bolag, bland annat Ericsson, byggt lösningar för den Smarta Fabriken för Scania. I Scania Smart Factory har vi redan haft bolag som ABB, GE Healthcare, Keolis och Volkswagen osv på presentationer och demos.

Deltagande i emissionen

I en analys i Analysguiden från Aktiespararna så har man självständigt kommit fram till en riktkurs på 6,1SEK.

Undertecknad har varit i kontakt med de största aktieägarna i H&D Wireless och fått ta del av tankarna kring bolaget. Leif G W Persson är sen tidigare aktieägare och innehar ungefär 1 % av den totala mängden aktier i bolaget genom sina bolag och närstående, han bestämde sig för att teckna fullt denna gång.

”Jag tror fortfarande på bolaget – en utmärkt produkt med många tillämpningar – och den senaste emissionen har vi fullföljt”, säger Leif G W Persson under ett samtal med mig.

Tänk på att när ni tecknar er i emissionen, för 3.50 Kr/unit, så får ni förutom en aktie också en teckningsoption gratis som innebär att ni får rätt att per juni 2021 teckna er för ytterligare en aktie för 5.50 kr. Denna teckningsoption kommer att noteras på börsen. Enligt en värdering med Black and Scholes, baserat på kurs den 18 april, så är denna TO enskilt värd 1,03 kr. Även jag tror på bolaget och vad vi kan genomföra gemensamt framöver och har därför tecknat för 1MSEK.

Realisering av visionen

Vår vision är att vi ska bli marknadsledande i Norden inom tjänster baserat på realtidslokaliseringssystem och AI (Machine learning) och därefter, tillsammans med kunder, expandera verksamheten internationellt. Detta är redan på gång genom att vi har en stark position hos de två av största verkstadsbolagen i Sverige och redan lokalt intresse i Kina.

Vad händer denna vecka?

Denna vecka åker undertecknad till Kina för diskussioner om de kundprojekt som driver intresset för vår lösning där samt förhandlingar om villkoren för JV och investeringar. Så en anledning att delta i denna emission är att bolaget skall få tiden på sig att genomföra förhandlingar och affärer utan att pengarna tar slut på vägen. Så medan jag tar flyget till Kina så kan ni gå in på banken helst innan onsdag 24 april 15:00 (olika regler hos olika banker) eller direkt till Aqurat på deras hemsida senast fredag 26 april 15:00.

Kista 22 april 2019

Pär Bergsten

VD och grundare



Bra länkar:

Analysen från Aktiespararna. <https://www.hd-wireless.com/blog/2019/04/03/uppdragsanalys-fran-analysguiden/>

DI om Leif GWs råd. <https://www.di.se/nyheter/gws-nya-aktiekop-sjalvklara-pengar-du-bara-behover-plocka-upp/>

Emissionsfoldern. <https://www.hd-wireless.com/investors/wp-content/uploads/sites/2/2019/03/Sammanfattning-av-inbjudan-till-teckning-av-aktier.pdf>

Aqurat teckningssedel. https://www.hd-wireless.com/investors/wp-content/uploads/sites/2/2019/04/Anm%C3%A4Iningssedel-f%C3%B6r-teckning-utan-f%C3%B6retr%C3%A4de_HD-Wireless-AB-IFYLLBAR-uppdaterad.pdf

Instruktion för teckning hos respektive förvaltare. <https://www.hd-wireless.com/investors/wp-content/uploads/sites/2/2019/04/Lathund-f%C3%B6r-l%C3%A4ngd-teckningstid.pdf>

För ytterligare information vänligen kontakta:

Pär Bergsten,

CEO H&D Wireless

Växel +46-8-55118460

Email: investors@hd-wireless.se

Web: www.hd-wireless.com

Om H&D Wireless:

Om H&D Wireless: H&D Wireless är en svensk leverantör av teknologi och tjänster inom Internet of Things (IoT) och Realtidspositionering (RTLS+GPS) med molnplattformarna Griffin® samt GEPS®. H&D Wireless grundades 2009 med över 1 miljon trådlösa produkter levererade hittills för IoT och M2M-lösningar över hela världen. Företaget utvecklar och levererar lösningar som digitaliserar och visualiserar fysiska processer och identifierar bland annat hanteringen av material, verktyg och maskiner med sin egenutvecklade lösning GEPS® (Griffin Enterprise Positioning Service). H&D Wireless aktie är sedan december 2017 noterat på Nasdaq First North i Stockholm med FNCA Sweden AB som Certified. E-post info@fnca.se Tel nr: +46 (0)8-528 00 399 Webb address: www.fnca.se.