

## **Nedan är svaren på de frågor vi fick under intervjun i samband med vår live webcast den 24 februari 2017. Frågorna är grupperade i kategorier för en bättre överblickbarhet.**

### Frågor rörande affärsmodell, prissättning och licensavgifter

*Marknaden behöver någon form av guidning kring prisbilden, ni nämnde inför IPO:n att ni skulle debitera kunderna med ca 0.2–0.5 USD per licens. Hur ser den bilden ut idag, nu när ni fått en närmare relation med kunderna? Är de villiga att betala 0.2–0.5 USD per licens?*

Vi är väldigt nöjda med de kontrakt som vi hittills har slutit med ett flertal kunder och det bevisar att våra lösningar är konkurrenskraftiga. Varje kundkontrakt är unikt i sig och enligt branschpraxis, konkurrensskäl och sekretessavtal, så kommuniceras inte detaljer kring kommersiella avtal, de stannar mellan parterna. Därför är vi restriktiva med att tala om priser och övriga kommersiella överenskommelser.

*Får ni betalt från det att telefonen börjar säljas eller från det att Vidhance blir live i telefonen?*

Varje kundavtal är unikt så det går inte att ge ett exakt svar på den frågan.

*Många företag har gått från licensförsäljning till modulförsäljning i syfte ta en större del av värdekedjan. Kan ni, vill ni, gå det?*

Det kan vara ett intressant och möjligt sätt att utveckla affären, men det är för tidigt att göra en bedömning om det i dagsläget. Just nu fokuserar vi 100% på den existerande modellen med Vidhance mjukvara.

*Kan man räkna med att åtminstone en del av Imints licensintäkter redovisas för det kvartal som mobilerna också säljs?*

Det beror i vis del på avtalet som slutits med kunden. I de fall det handlar om licensavgifter per enhet så ska intäkter redovisas samma kvartal som de säljs.

*Hur är er strategi för att få en så bra royaltyersättning som möjligt?*

Förhandlingsstyrkan beror på ett antal faktorer varav de som vi kan påverka ligger i vår dagliga fokus. Det vi framförallt fokuserar på är kundnyttan, dvs att vi har de bästa och mest innovativa produkterna med de bästa funktionerna som genererar största kundnytta.

*Med tanke på er diversifierade produktportfölj och en teknik som lockar till sig de stora drakarna så borde ni i mitt tycke ha ett starkt förhandlingsläge. Hur utnyttjar ni detta övertag när ni förhandlar med era kunder?*

Vårt mål är naturligtvis att hamna i en bra förhandlingssits tack vare bra teknik och innovativa lösningar. Det är däremot viktigt att poängtera att konkurrensen inom smartphonemarknaden är stenhård både för oss och våra kunder, så det finns en del begränsande faktorer när det gäller styrkan i förhandlingsläge.

*Är Imint nöjda med sina licensdeals hittills?*

Vi är nöjda med nuvarande avtal, de ger oss en bra position att bygga vidare från, både tekniskt och kommersiellt.

*Är summan som Redeye nämner i analysen i närheten av att vara rätt?*

Vår bedömning är att Redeye har gjort en solid analysrapport, mer än så kan vi inte kommentera.

*Har någon kund tackat nej pga. prisbild?*

Det är inte helt enkelt att svara på, eftersom beslut från kundens sida ofta involverar många parametrar, och med kort tid för beslut och därefter produktansättning. En beslutspunkt följs som regel av en ny beslutspunkt, för andra telefonmodeller. Vi försöker hitta flexibla affärsmodeller för att möta kundens förväntningar och kostnadsutrymme. I vissa fall kan ett samarbete, avtal eller lansering försenas, där utdragna prispförhandlingar kan vara en faktor. Vår ambition är att utöva klokt affärsmannaskap från fall till fall.

## Allmänna frågor rörande kunder och kundavtal

*När kommunicerar ni om ni finns i telefoner? Vid släpp, innan eller efter er mjukvara har upptäckts?*

Det är alltid slutkunden som bestämmer när de ska lansera sina produkter samt hur de vill kommunicera i samband med lanseringen. Om och när slutkunden har godkänt att vi får kommunicera att vi finns med i deras produkt så kommunicerar vi i våra egna kanaler att vi finns med om det inte är till skada för bolaget och att vi bedömer informationen som väsentligt. Vi gör det i så fall via en nyhetsuppdatering på vår egen hemsida eller genom att distribuera ett pressmeddelande. I praktiken innebär det att även om en av våra lösningar är integrerad i en viss produkt så har vi inte alltid tillåtelse av kunden ifråga att bekräfta det.

*Kan Vidhance finnas i en mobil som ni inte har gått ut med?*

Ja, vår lösning kan finnas i en lanserad smartphone men p g a sekretessavtal så kan vi inte kommunicera eller kommentera det och har inte möjlighet att svara på specifika frågor.

*När får vi se Live Auto Zoom hos kund?*

Detta kan vi inte kommentera men vi kommer meddela marknaden när så sker.

*I vilka valutor får ni betalt?*

När det gäller utländska kunder så är målet att få betalt i hårdvaluta d v s amerikanska dollar eller Euros, vilket som huvudregel är acceptabelt även för våra Asiatiska kunder

## Frågor rörande specifika kunder och kundavtal - Huawei

*Innebär till dags datum tecknade avtal möjlighet att Vidhance kan finnas i Honor smartphones?*

Detta kan vi inte kommentera p g av sekretessavtal.

*Innebär ett avtal mellan Imint och Huawei att Huawei förbinder sig att de inte köper samma produkt hos annan leverantör under avtalsperioden?*

Vi är väldigt nöjda med vårt kontrakt med Huawei och bygger kontinuerligt upp en solid relation med dem. När det gäller våra kundavtal, så är vi generellt sett varsamma med att kommunicera våra överenskommelser, dels av sekretesskäl men också av konkurrensskäl.

*Kommer Huawei hålla lika hårt på sekretessen nu när avtalet är känt?*

Det kan vi inte uttala oss om.

*Kom Vidhance i Mate 9 med en uppdatering och när skedde den utrullningen i så fall?*

Det kan vi pg av sekretessavtal inte kommunicera.

*Har er design-win med Huawei smittat i positiv bemärkelse?*

Ja, det kan vi konstatera. En referens med ett av de ledande företagen ökar givetvis vårt anseende i diskussioner med potentiella kunder.

*Nu avslöjades Huawei tidigare än ni räknat med, när skulle det bli offentligt annars?*

Det kan vi inte uttala oss om.

#### Frågor rörande specifika kunder och kundavtal – Samsung

*Hur långt har ni kommit med Samsung?*

Vi är nöjda med vår del i projektet och har uppnått vårt mål att få visa upp vår teknik för flera kontaktpunkter. Samtidigt har Samsung, som media rapporterat om, en del interna utmaningar. Det kan komma att leda till att nya produktprojekt blir försenade eller läggs på hyllan och vi kan i dagsläget inte kommentera hur just vårt projekt påverkas.

#### Frågor rörande specifika kunder och kundavtal - BQ

*Varför har BQ ännu inte implementerat Video Stabilization i sina telefoner?*

BQ lanserade nyligen två nya telefoner som kommer att innehålla Vidhance Video Stabilization. Vi har även släppt ett pressmeddelande angående detta och information finns på BQ hemsida.

*När får vi se Vidhance i BQ Aquaris X5 Plus? Varför dröjer det?*

BQ lanserade nyligen två nya telefoner som kommer att innehålla Vidhance Video Stabilization. Vi har även släppt ett pressmeddelande angående detta och information finns på BQ hemsida.

*Är ni nöjda med BQ, de har inte Vidhance i sin mobil än?*

Vi är glada att ha BQ som kund, det ger oss en möjlighet att ytterligare förfina våra produkter och leveransförmåga.

## Frågor rörande marknadsandelar

*Hur många smartphonetillverkare har ni leveranskontrakt med?*

Vi kan tyvärr inte gå in djupare i detaljer kring våra avtal än vad som har kommunicerats i våra rapporter och pressreleaser.

*Hur ser ni till era olika produkters möjliga marknadsandelar, är det Auto Zoom som kommer få störst tänkbara andel eller ser ni främst till produkterna som ett paket?*

Man kan se Vidhance som en grundplattform, där Video Stabilization och Auto Zoom är produkter som kan installeras på denna plattform. Kunden kan välja en eller flera produkter i sin installation. Det är i nuläget för tidigt att avgöra vilken funktion som kommer att bli mest framgångsrik. Kundsamtal och kravfångst i projekten leder också ibland till att nya delfunktioner läggs till i paketet, så det kanske ger en tydligare förståelse att tänka sig Vidhance som en plattform där olika typer av funktioner kan läggas på toppen.

*Hur är er strategi för att på ett snabbt och effektivt sätt uppnå en högre marknadsandel?*

Två områden är viktiga. Dels fokuserar vi på leveransprojekten hos våra existerande kunder så att vi säkerställer att vi lever upp till deras högt ställda förväntningar. En bra leverans innebär ökat förtroende och avsevärt högre sannolikhet för tilläggsförsäljningar framåt. Dels jobbar vi med att utöka vår sälj- och marknadsorganisation för att skala upp nyförsäljningen.

*Hur snabbt kan ni ta marknadsandel?*

Produktlivscykeln för en smartphone är kort, och kamerfunktionalitet fortsätter att vara prioriterat för de flesta tillverkare. Vi ser därför stabila förutsättningar att fortsätta ta marknadsandelar.

*Finns det en prognos på hur många mobiler ni förväntar er att finnas i under 2017?*

Vi gör inga uttalande kring framtida försäljning och har inte några planer på att ge marknaden guidning kring detta.

*Pratar ni med alla större tillverkare inom segmentet för elektroniska konsumentartiklar?*

Vi fokuserar i idag till en betydande del på smartphonetillverkare då vi anser att den marknaden passar bäst för våra produkter. När det gäller andra segment så får tiden påvisa om det är värt att bredda vår marknad.

## Frågor angående redovisning i kvartal 4

*Är hela intäkterna för Q4 resultat från licensintäkter eller är det även än ej betalda utvecklingsavtal?*

Det är en mix av licensintäkter och utvecklingsavtal, precis som vi nämnde i vår webcast.

*I vilket kvartal räknades utvecklingsavtalet med Huawei in?*

Kvartal 3 och 4.

*Angående nettoomsättning på 1.7 miljoner som kom in under Q4. Har ni möjlighet och säga under vilken månad exakt mellan 1 oktober- 31 december som detta netto kom in, samt vilken telefon och hur många enheter som givit intäkterna?*

Vi ger ingen nedbrytning per månad utan hänvisar till våra finansiella rapporter som finns på Imints hemsida. Vi är glada för de kontrakt som vi har slutit med våra kunder men enligt branschpraxis, konkurrensskäl och sekretessavtal så kommunicerar vi inte detaljer kring våra kommersiella avtal och det gäller framförallt volymer och priser.

*Vad är det som avses med kundfordringar i rapporten? Ingår licensintäkter för både Mundo Reader och Huawei Mate 9 i Kundfordringar? Finns det licensintäkter från andra mobiltelefoner också?*

Här hänvisar vi till årsredovisningen som nu finns tillgänglig på vår hemsida. Där finns mer detaljer kring fordringar.

### Frågor gällande lönsamhet

*Positivt kassaflöde 12–18 mån sa Andreas vid Redeye-eventet i november 2016. Kan ni kommentera det? När kommer Imint nå break-even tror ni?*

Vi ger inga finansiella prognoser kring framtida resultat eller kassaflöde. Däremot är det ett av våra viktigaste mål att nå lönsamhet och positivt kassaflöde så fort som möjligt.

### Frågor rörande organisation och resurskapacitet

*Vad har ni för kapacitet? Hur många kunder har ni resurser för att implementera till exempel Stabilisering samtidigt i dagsläget?*

Vi rekryterar kontinuerligt och ökar successivt kapacitet och effektivitet. För varje integrationsprojekt vi genomför ökar också vår kunskap om vanliga hårdvaruplattformar och de typiska utmaningarna i en integration, vilket också bidrar till att öka vår kapacitet för samtidiga projekt. Vår bedömning är att vi i dagsläget kommer att klara av flera parallella åtaganden.

*Hur ser ni till att de anställda trivs och inte går till konkurrenter?*

Våra medarbetare är vår absolut största tillgång och för att säkerställa en varaktig kreativitet och engagemang, har det under åren erbjudits optionsprogram till personalen. Vi har högt i tak och med mycket frihet under ansvar. Vi värnar samtidigt om balans i livet och värdesätter att det finns tillräckligt med tid utanför jobbet. Överlag finns en mycket stor stolthet hos våra anställda att få utveckla vass mjukvara som är attraktiv för de stora konsumentelektronikbolagen.

*Hur går det med nyanställningar till kontoret i Kina? Hur många är ni där i dagsläget?*

I slutet av 2016 hade vi två anställda i Kina. Vi jobbar aktivt med att utöka personalstyrkan, det är viktigt att också vara nära kunden. Samtidigt är det mer regel än undantag att några ingenjörer från Uppsalakontoret är hos kunder i Asien.

*Vilka kompetenser saknas i bolaget i dagsläget?*

Då vi har tagit viktiga affärer som vi just nu levererar samtidigt som att marknaden växer så är det framförallt sälj-och marknad och leveransorganisationerna (kundnära integration och utveckling) som behöver stärkas upp med mer personal, men vi ser behov att förstärka även mer forskningsnära tidig produktutveckling.

*Nu när ni är inne i en expansiv fas och försöker vinna marknadsandelar så är det intressant att veta hur ni kommer ha koll på era kostnader, dvs upprättandet av en effektiv samt strukturerad kostnadskontroll?*

Vi ser kostnadskontroll som en viktig och naturlig del av vår dagliga verksamhet oavsett vilken fas vi för närvarande står i. Därför kommer vi inte att agera på något annat sätt i den frågan nu än vid någon annan tidpunkt.

### Frågor rörande konkurrenter

*Är Google en konkurrent på allvar nu efter Pixel telefonerna?*

Google är potentiellt en konkurrent, men samtidigt för ett bolag som oss, en stor möjlighet. Vi följer Googles utveckling inom relevanta områden.

*Vill börja med att berömma ert fantastiska arbete ni har gjort på så kort tid. Har varit med er på resan från start. Vem ser ni på Imint som er största konkurrent?*

Vi upplever själva att vi har en god position på världsmarknaden för att analysera, optimera och förbättra video i realtid. Att peka ut en specifik konkurrent är svårt, konkurrensen kan komma från olika typer av bolag. Det finns dock ett fåtal konkurrenter med liknande typ av lösningar, Morpho och FotoNation är två av dessa.

*Fråga om Qualcomm EIS 3.0! ÄR det ett hot?*

Det är en konkurrerande teknik med sina för- och nackdelar. Vi följer givetvis Qualcomms utveckling noggrant och som med så mycket annat så kan det innebära både ett hot och en möjlighet. På ett mer övergripande plan sker oftast en förflyttning av algoritmiska lösningar från mjukvara till hårdvara, när en viss teknik mognar och volymer blir stora. Vår övergripande teknikstrategi är att hålla en hög och innovativ utvecklingstakt på mjukvarans planhalva, så att förbättringar som kommer ihårdvara snarare kompletterar och förbättrar, än konkurrerar med, våra lösningar.

### Produkt- och teknologifrågor

*Inom Vidhance-familjen finns f n ett par "grundpelare": Stabilisering, Autozoom osv. Vilka nya Vidhance-pelare kan Imint dela med sig, som realistiskt är tänkbara och önskvärda, låt oss säga inom 2-4 år, att tillföra Vidhance-familjen, inom smartphone-segmentet?*

Vi har ett antal funktioner baserade på Vidhance-plattformen som har kommit olika långt i utvecklingen. Av konkurrensskäl vill vi inte uttala oss om dessa innan lansering.

*Måste er egen "Video Stabilization" ligga som grund för "Live Auto Zoom", eller kan man som tillverkare välja att endast köpa "Live Auto Zoom"?*

Ur ett tekniskt perspektiv så bygger Live Auto Zoom och Video Stabilization delvis på samma komponenter ur Vidhance-plattformen, så vi rekommenderar starkt att Live Auto Zoom byggs ovanpå vår egen stabiliseringslösning. Ur ett kommersiellt perspektiv är det möjligt för en kund att licensiera enbart en av dessa två.

*Hur lång tid tar det att implementera funktionen Vidhance Stabilization i en mobiltelefon för att vara redo för mobilmarknaden?*

Att integrera Vidhance i en smartphoneplattform och för en telefontillverkare att lansera den är en process i många steg. Många av dessa steg ligger utanför vår kontroll därför är det svårt att ge ett generellt svar på denna fråga. Vad vi kan säga är dock att i ett nytt projekt, som till stora delar liknar tidigare projekt, dvs. med relativt få projektrisker, har tiden till validerad och optimerad integration kortats väsentligt.

*Vore bra om du kan förklara Vidhance i EIS och OIS läge. Fungerar lika bra eller bättre i något av systemen?*

Det finns en viss begreppsförvirring, med Vidhance videostabilisering kan bäst jämföras med EIS för video. EIS (Electronic Image Stabilization) är huvudsakligen utvecklat för att få skarpare stillbilder när foton tas med en kamera i rörelse. Från ett stillbildsperspektiv kan OIS beskrivas som en funktionsevolution, där mikromekanska styrkretsar i realtid flyttar linsen och/eller sensors bakplan, för att kompensera för kamerarörelser under fotografering.

OIS har fördelen att fotokvaliteten – om rörelserna inte är allt för hastiga – blir bättre, jämfört med EIS. Det finns dock nackdelar, som att modulerna i sig är kostsamma och tar utrymme på telefonen, och de är ofta begränsade till att kompensera för en viss typ, och ganska måttliga, rörelser.

Ska EIS eller OIS användas för videofilmning, tillkommer mer komplikationer. Framförallt för video kan OIS i vissa fall försämra resultatet, framförallt vid större rörelser (till exempel om du filmar och går samtidigt).

Vi anpassar oss efter kundernas önskemål, men rekommenderar ofta – om fokus är på förbättrad videoinspelning – att inte använda OIS. Med tilläggsfunktioner i vår mjukvara kan vår videostabilisering ge mång av OIS-fördelar, men utan dess nackdelar.

*Är det möjligt att uppdatera telefoner med Vidhance efter att mobiler släppts via en uppdatering?*

Ja, det är som regel möjligt. Våra lösningar kan installeras i efterhand i samband med en mjukvaruuppdatering från smartphonetillverkaren, men ansvaret för om sådana uppdateringar ska gå att göra, och om de görs tillgängliga för konsumenter, ligger hos tillverkaren.

*För att bilden ska ha så få artefakter av Vidhance stabilisering så som "jelly" effekt och rörelse oskärpa så borde ju bilden kunna bli avsevärt bättre med en högre FPS. Hur snabbt ser ni att utvecklingen går där hos de olika telefontillverkarna?*

Utvecklingen av bättre och känsligare sensorer, och bättre optik, gör problemen med tid mindre, och lättare att adressera. Vi utvecklar också tilläggfunktioner inom Vidhance, som riktar in sig på att minska effekterna av till exempel rörelseoskärpa vid längre exponeringstider eller brus.

*I vilken mobil kommer ni att demonstrera Vidhance på MWC?*

Vi använder just nu framförallt Nexus 6P, som vi också använder internt som utvecklingsplattform.

*Finns något samarbete med Automotive branschen, såsom kameror mot förare i semisjälvkörande bilar och även för kameror för själva självkörningen?*

För närvarande lägger vi våra resurser på smartphonemarknaden. Ambitionen är att detta ska ge oss en kommersiell och teknisk plattform som vi kan ta till andra branscher. Men som sagt, idag har vi full fokus på smartphoneindustrin.

*Till hur stor omfattning kan en kund implementera Vidhance själva, utan integrationsstöd från Imint?*

För att utnyttja plattformen optimalt krävs en del optimering mot kundens specifika hård/mjukvara, därför krävs det en hel del stöd från Imint för att uppnå bästa resultat. Behovet av expertstöd från Imint bestäms dels av kundens egen kompetens och erfarenhet, och också på hur höga krav som ställs på slutresultatet.

*Sker integration hos de mindre aktörerna av de själva eller tar det resurser av Imint?*

Alla Imints integrationer hittills har tagit resurser från Imint i anspråk.

*Hur ser det ut med integrering av Imints produkter direkt i hårdvara. Är det möjligt att integrera tidigare i leden i tex sensor?*

Ja vår IP ligger i algoritmerna och delar av dessa skulle kunna implementeras direkt i hårdvaran. Just nu fokuserar vi dock 100% på den existerande affärsmodellen så detta finns för närvarande inte i vår plan.

*Kan Vidhance ersätta OIS, vilka effekter får det för stillbildsfotografering?*

Ja det är tänkbart. Det finns för- och nackdelar med respektive teknologi. OIS har länge ansetts bättre vid stillbildsfotografering och vid svaga ljusförhållanden men tekniken är mycket dyrare än EIS. I takt med att EIS blir bättre så kommer det finnas fler och fler fall där EIS potentiellt kan ersätta OIS.

*Har ni mjukvara som även kan integreras i drönare (till privatpersoner)?*

Ja, vår teknologi skulle kunna användas för drönare. Just nu fokuserar vi dock 100% på den existerande modellen med Vidhance till smartphonetillverkare. Samtidigt ser vi att hårdvaruplattformar, System-on-Chips, blir allt mer standardiserade för allt fler



konsumentprodukter, vilket sannolikt kommer göra det tekniska steget från smartphones till andra konsumentprodukter allt mindre.

*Varför jämför ni med olika telefoner och inte med samma telefon?*

Om vi förstår frågan rätt, handlar den om de typiska jämförelsevideos vi lägger ut. Vi ser det som mest relevant att jämföra vår lösning, med etablerade, ledande high-end telefoner. Jämförelserna utförs på ett rättvisande sätt, där två telefoner (oftast en Nexus 6P med Vidhance, samt en referenstelefon) monteras i en testrigg, och sedan spelar vi in video samtidigt med båda telefonerna, i ett antal olika test case. Vi har tidigare gjort jämförelsevideo på samma telefon (till exempel Nexus 6P), med och utan videostabilisering, men kvaliteten skiljer sig så markant att vi inte bedömer den ostabiliserade videon som en relevant referens för flertalet av våra kunder.

*Vilken stabiliseringsteknologi använder sig Apple och Samsung i sina telefoner?*

Det kan vi inte uttala oss om.

*Hur står sig Vidhance jämfört med Samsungs stabilisering? Ser att ni har jämfört med både Iphone och Google Pixel men ingenting om hur Vidhance står sig mot Samsungs stabilisering. Vår bedömning är att vår lösning i ett flertal användarcase är bättre än den videostabilisering som finns i till exempel Samsung Galaxy S7 och S8. Samtidigt så bör vi påpeka att iPhone, Pixel och Galaxy alla har mycket bra kamera- och videokvalitet över lag.*

## Patentfrågor

*Vilka strategier har ni för att hantera IP intrång, dyr rättegång, upphöra avtal eller annat alternativ?*

Vi har ett aktivt patentarbete. I samband med nyemissionen i november 2016 har vi också förbättrat förutsättningarna att bli än mer aktiva och metodiska i det arbetet. Som övergripande princip arbetar vi främst med system- och konceptpatent och inte med algoritmpatent, då det är svårare att skydda i praktiken. Våra beslut om att ansöka om patent eller inte är alltid en avvägning mellan skyddsvärde och att genom den publika ansökan i sig röja våra uppfinningar. Vi samarbetar i patentfrågor med erfarna patentingenjörer och -jurister.

*Ni gör affärer med Kina, hur förhindrar ni reverse engineering?*

En av de viktigaste åtgärderna är att vi enbart levererar vår mjukvara i form av krypterade binärer, vilket försvårar reverse engineering. Det är också viktigt att vi försätter ligga i framkant med nya innovationer så att vi fortfarande är en intressant spelare för kunderna. Det kan vara viktigt att komma ihåg att i princip kan all mjukvara, oavsett försök till skydd, kopieras till del eller helhet givet tillräcklig ansträngning. Här gör vi bedömningen att de korta produktcyklerna hos smartphones och den hårda konkurrensen med krav på ständiga förbättringar, gör oss mindre sårbara.

Frågor gällande ägare, listbyte etc.

*Hur nära är ett uppköp av bolaget i dagläget?*

Frågor kring uppköp kan vi inte uttala oss om.

*Hur funkar Almi Invest som ägare?*

Frågor kring ägarstruktur, specifika ägare och listbyte uttalar vi oss inte om, det är inte en primär fråga för företagsledningen.

*Jobbar ni på ett eventuellt listbyte, samt även att få in ny storägare?*

Frågor kring ägarstruktur, specifika ägare och listbyte uttalar vi oss inte om, det är inte en primär fråga för företagsledningen.

Övriga frågor

*Vad förväntar ni er få med er från Mobile World Congress mässan i Barcelona?*

Vi har nu genomfört MWC i Barcelona och det blev många produktiva och givande kunddialoger som förhoppningsvis bär frukt under detta år. Samtidigt är det bra att vara med på den största mässan för att få ett bra "snap-shot" av läget på marknaden.