

Nedan är svaren på de flesta av frågorna som skickades in i samband med vår live webcast den 24 april 2017 och den 22 augusti 2017. Frågorna är grupperade i kategorier för en bättre överblickbarhet.

Frågor rörande affärsmodell, prissättning och licensavgifter

Kan ni ge ett prisintervall på vad Vidhance kostar samt era andra produkter?

Den detaljinformationen kan vi inte kommunicera. Vi förstår att enskilda investerare har ett intresse av detta men pg av sekretess- och konkurrensskäl och för att säkerställa företagets bästa, så hanterar vi den informationen som konfidentiell.

Brakar royaltyersättningen per kund vara linjär eller är den avtagande?

Varje kund kontrakt är unikt så det går inte att ge ett rakt svar på frågan. Många kunder vill ha någon slags kompensation om det blir större volymer, vilket vi ofta behöver tillgodose i lite olika former beroende på kund.

Är ni nöjda med prisnivåerna i era licensavtal?

Vi är nöjda med nuvarande avtal, de ger oss en bra position att bygga vidare på, både tekniskt och kommersiellt. Det är samtidigt viktigt att poängtera att konkurrensen inom smartphonemarknaden är stenhård både för oss och våra kunder. Det finns därför en del begränsande faktorer när det gäller styrkan i förhandlingsläget.

Allmänna frågor rörande kunder och kundavtal

Finns Vidhance med i någon telefon på marknaden som ni inte ha kommunicerat?

De licensavtal vi har är vanligen fleråriga och ger våra kunder rätt att använda Imints mjukvara i modeller de själva önskar, det är inget som vi styr över. Det skulle därför vara felaktigt att gå ut med PM för varje modell och för varje kund. I första hand för att den informationen inte alltid är väsentlig och i andra hand för att det är praktiskt omöjligt att följa upp och kontrollera.

En smartphonetillverkare kan komma att göra många modellanseringar, ibland i extra promotion syfte, med större eller mindre skillnader från föregående modeller. De kan välja att lansera olika modeller på olika geografiska marknader eller samma modell men under olika modellnamn på olika marknader. Det är alltid kunden 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 gör vi det om det inte är till skada för bolaget och att vi bedömer informationen som väsentlig. Vi gör bedömningen om pressmeddelande framförallt baserat på vad som är väsentligt information eller inte väsentlig information. Den första modellen med en ny kund kan uppfylla det kravet. Vi kan också komma att göra pressmeddelanden i samband med en uppgörelse med kunden om gemensam marknadsföring.

Ni skriver att ni är med i 10-talet mobiltelefoner. Officiellt har ni gått ut med 8 st. telefoner. Se ovan för ett utförligt svar.

Vilka marknader i Asien anser ni vara viktiga för er?

Förutom Kina, som är vår huvudmarknad, så har vi även koncentrerat oss på Japan (där vi har ett avtal med Sharp) samt Taiwan och Sydkorea.

Finns det någon möjlighet att se Vidhance i mid- och low range modeller?

Vi ser över möjligheten att ta fram enklare lösningar för dessa segment för att bredda vårt utbud.

Kan ni ge mer information kring utvecklingsavtalet med ett större kinesiskt teknikbolag som annonserades i juni?

Arbetet fortskrider enligt plan.

Förs det diskussioner angående Vidhance inom andra segment, förutom smartphones?

Vi fokuserar idag till en väldigt betydande del på smartphonetillverkare då den marknaden, i dagsläget, passar bäst för våra produkter. När det gäller andra segment så får tiden påvisa om det vore värdefullt att bredda vår marknad. Vi ser möjligheter inom andra industrier men vill först bevisa att vi kan etablera fullt ut inom smartphonessegmentet.

I memorandum nämnde ni att Imint under sommaren 2015 arbetade med en stor mobiltillverkare som kravställare. Vad hände med det samarbetet?

Samarbetet är avslutat och det blev ingen affär. Vi för fortfarande en dialog med kunden, men inte på en frekvent basis.

Har ni fortfarande ett samarbete med CidT i Sydkorea?

Nej, det har avslutats.

Frågor rörande specifika kunder och kundavtal - Huawei

Varför kan ni inte bekräfta att ni finns med i Huawei's toppmodeller??

Vi är nöjda med vårt kontrakt med Huawei och bygger en bra relation med dem. De är noggranna, strukturerade och håller hårt på hårt på sekretessen När det gäller Imints bästa, så kan vi inte äventyra företagets framtid och välmående och är därför måna om att följa kontraktsvillkoren och sekretessavtalet.

Frågor rörande specifika kunder och kundavtal – Samsung

Vad är statusen på samarbetet med Samsung?

Det specifika projektet är avslutat efter fas 1. Vi är nöjda med vår insats i projektet och har uppnått vårt mål att få visa upp vår teknik. Det ska tilläggas att Samsung, som är ett stort bolag, alltid har olika innovativa projekt på gång och ibland tar beslut om att inte fullfölja

sina innovationer. I just det här projektet, så var det en komplicerad lösning som de ansåg vara för omogen för marknaden.

Frågor angående redovisning och lönsamhet

Hur stor del av intäkterna avser licensavgifter och hur mycket är övrigt?

Vi ger inga detaljer angående intäktsuppdelningen. Nu när vi har ett större antal licensavtal på plats, så är licensavgifter den större andelen av våra intäkter.

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

I de fall som det handlar om licensavgifter per enhet, så ska intäkter redovisas samma kvartal som mobilerna säljs. För mer detaljer och information angående Imints redovisningsprinciper, så rekommenderar vi årsredovisningen för 2016, där det är tydligt hur vi redovisar.

Hur tänker ni kring kostnadssidan som ökat rejält? Externa kostnader går upp, vad beror det på?

Vi har under ett par år investerat i personal och utveckling av produkter. Exempelvis så har vi på drygt 30 månader gått från att ha varit 4 anställda till att idag var mer än 30. Externa kostnader, som är allt förutom rena personalkostnader, ökar också till följd av att vi växer som bolag och får mer kunder. I externa kostnader återfinns allt från konsultkostnader, patentkostnader, källskatter i Asien till lokalhyra och resekostnader. I dagsläget har vi nått en bra plattform som vi kan skala upp på ett bra sätt.

När kommer Imint att nå break-even och positivt kassaflöde?

Vi har som princip att inte ge några finansiella prognoser kring framtida resultat eller kassaflöde. Däremot är ett av våra viktigaste mål, att nå lönsamhet och positivt kassaflöde så fort som möjligt.

Har ni en prognos på hur många mobiler ni förväntar er att finnas i under 2018?

Vi gör inga uttalanden kring framtida prognoser för antalet mobiler vi kommer att finnas med i, helt enkelt för att det är väldigt svårt att estimeras.

Frågor rörande organisation

Hur många utvecklingsavtal har ni kapacitet för att köra samtidigt med dagens personalstyrka?

Vi har uppnått en kritisk massa och en bra kompetens- och mognadsgrad i organisationen som gör att vi kan hantera många projekt samtidigt.

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

Under kvartal 3 så ökar vi antalet anställda i Kina, från 2 till 4. Det är en del av vårt fokus i Kina att utöka den lokala supporten i kombination med duktiga ingenjörer från Uppsala.

Har ni fyllt upp de nya lokalerna?

Vi var i ett stort behov av nya och större lokaler, då det tidigare kontoret var mycket litet. När vi tittade på nya lokaler så var ett kriterium att vi skulle kunna stanna i ett par år.

Hur har Jan Nyréns första tid i bolaget varit? Vad är hans roll?

Jan har kommit in i bolaget på ett bra sätt och är nu en viktig del i ledningsgruppen. Jan leder arbetet med produktmarknadsföring, varumärkesplattform samt det strategiska marknadsarbetet.

Ni pratade tidigare om att öppna ett kontor i USA, har dessa planer lagts på is?

Ja, dessa planer är inte aktuella i dagsläget. För närvarande är vårt fokus på Uppsala och Asien.

Frågor rörande konkurrenter

Hur ser konkurrenssituation ut? Har det blivit tuffare sedan förra webcasten.

Situationen är mer eller mindre oförändrad och konkurrens är på sätt och viss sunt, då vet vi att det finns en marknad för våra lösningar. Vi upplever att vi bibehåller en stark position och att vi måste fortsätta att utveckla vår produktportfölj.

Bedömer ni att ni är marknadsledande inom videostabilisering?

Vi märker på våra kunddialoger att våra lösningar är konkurrenskraftiga och uppskattade av smartphonetillverkarna. Att säga att vi är marknadsledare för det är för optimistiskt men vi är för tillfället i en bra position.

Produkt- och teknologifrågor

Hur fungerar videostabilisering som inkörsport för Live Auto Zoom och Auto Curate?

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. Videostabilisering är för det mest det basala kravet från kunder, så det är på sätt en bas som är bra för oss att bygga vidare på.

Hur är kundintresset för Live Auto Zoom?

I möten med kund så presenterar vi alltid vår produktportfölj och idéer kring framtiden. Vi upplever att det finns ett bra intresse kring många av de funktioner som finns i portföljen.

Hur fortskrider arbetet med Auto Curate?

Produkten är i utvecklingsfasen just nu.

Frågor gällande ägare, listbyte etc.

Hur går det med ägarfrågan i Imint? Hur tänker ledningen i denna fråga?

Vårt fokus och ansvar som operativ ledning är att arbeta med att utveckla företaget i rätt riktning när det gäller kunder, produkter och finansiell ställning. Gör vi det bra och kan

påvisa en positiv trend, så ökar intresset kring bolaget, vilket i sin tur kan medföra att nya ägare vill investera i Imint.

Är ett listbyte aktuellt?

Vi är nöjda med vårt samarbete med Aktietorget och har hittills en kort historik som börsnoterat bolag. Vi behöver fortsätta att utveckla företaget i många dimensioner, innan en diskussion angående listbyte är aktuellt.

Övriga frågor

Finns det planer att uppdatera era hemsidor, framför allt imint.se?

Vi har påbörjat ett arbete med att uppdatera och anpassa våra hemsidor med förhoppningen att det ska vara klart runt årsskiftet.