

Ytterligare ett kvartal har gått sedan förra rapporten från TracTechnology.

Denna tid, som även innehåller sommarperioden, har bestått av mycket struktur- och stabiliseringsarbete.

Förutsättningarna för detta strukturarbete var att vi skulle stoppa kostnadsflödet och koncentrera oss på att få skriftliga, gällande och fungerande avtal med våra kunder.

Detta har vi genomfört och vi kan nu redovisa att vi har gällande avtal med:

- Hälsingestintan, med nya verksamhetsinriktningar
- Food Company, nya affärsmodeller med leverans av färdiglagad mat
- Capital Projects i Kazakstan, med stor utvecklingspotential
- Skövde Slakteri, med ett nytt strategiskt samarbete. Både i samarbete med Food Company och egna leveranser märkta med vår QR-kod

Alla dessa kunder vill vara moderna och möta marknadens krav om information, ursprungsmärkning och spårbarhet!

Under sommaren har vi koncentrerat allt samarbete med revisorer, banker och redovisningsföretag till samverkande företag närheten av Borås, där ordföranden bor och verkar. Vårt nya redovisningsföretag vars lösningar är baserat på det molnbaserade ekonomisystemet Fortnox är i full drift. Vi har infört webbaserad attestrutin för leverantörsredovisningen. Vi kan nu få "early warning system" via egen möjlighet till rapportuttag ur redovisningssystemet. Vår redovisningspartner lägger upp aktuella rapporter direkt i Dropbox varje månad. Alla gällande avtal, olika sorters dokument, styrelseprotokoll m.m. har vi numera också lagrat i Dropbox för global access, där vi inte behöver maila runt dokument och inte ligger lagrade i olika privata PC's.

Vi har även flyttat hantering av vår hemsida, mailsystem till välrenommerat företag i Borås.

Vi har adressändrat, flyttat och rensat alla förråd.

Vår samarbetspartner avseende molnlösningen, där vi hanterar ursprungsmärkning, spårning och underlag för statistik, TraceTracker i Oslo, har bistått vår lösning med ett felfritt system. Tillgänglighet i molnlösningen är utan ett enda stopp under två år, vi kallar det 100% up time.

Bättre än så kan det inte bli!

Lösningen vi har, är komplett och är skalbar, vilket innebär att vi kan utöka med fler kunder och mycket större volymer, utan några trappstegskostnader. Det är tryggt ekonomiskt.

Styrelsen tog under sommaren beslutet att stabilisera företaget, strukturera och utveckla kunder så att vi kan få ett positivt kassaflöde inom 12-18 månader. Första delen bestod av att stabilisera företaget, minska kostnaderna och öka tillgängligheten. Detta är nu genomfört.

För att kunna utveckla kunder, skaffa nya kunder och få ett sunt bolag behövdes ett kapitaltillskott på 3-4 miljoner kronor.



Vi genomförde en företrädesemission med 20 000 000 aktier till 28 öre/aktie.

Teckningen blev inte i den nivå vi önskade och det blev bara 19 % tecknade aktier. Vi fick in lite över 900 000 SEK. Detta är inte tillfredsställande att efter 10 år med arbete utan avtal och fakturering nu på 4 månader få ordentliga avtal med alla kunder. Därför behöver vi full teckning. Vi har daglig kontroll på den produktion vi bistår våra kunder med, vi vet hur många etiketter som produceras, vilket ger oss faktureringsprognoser.

Då historiken inte varit riktigt stringent, behöver vi begärd tid att justera till avtalen med en ny prismodell, som både hanterar konsumentförpackningar med QR-etiketter med Story Telling, samtidigt som vi hanterar bulkleveranser med en rimlig prishantering.

Vi har aldrig varit i ett bättre läge. Kunder som i sin dagliga produktion använder våra tjänster, vill i gemensam affärs- och marknadsutveckling ihop med oss, vidga användningen av vårt system. Produkten och tjänsterna är i toppklass och vi kan dessutom konstatera att vi kan erbjuda ett flertal olika branscher verksamhetsutveckling med vårt befintliga spårbarhetsystem, som vi dessutom håller på att utveckla och implementera i Block Chain teknologin.

Vi behöver det kapital vi inte lyckades attrahera marknaden med i emissionen, för att säkerställa att vi kan genomföra den utveckling vi beskriver ovan. Kontakta oss när ni vill vara med vidare i vår framtid.

Kort sagt, vi står i startgroparna för nästa steg i utvecklingen!

Vi skall nu öka vår fakturering, öka antalet kunder och visa marknaden att vi är i framkant, vilket vi själva redan vet.

Bästa hälsningar från oss på TracTechnology som genomfört ett reningsbad och nu ger järnet!