



## Metacon Insights 2

Information och uppdateringar om vår verksamhet



**I denna andra utgåva av Metacon Insights vill jag dela mina tankar kring den senaste nyheten om vår planerade nyemission och hur vi har tänkt kring denna.**

Bakgrunden till emissionen är förhållandevis enkel och baseras på att Metacons finansiella mål är att uppnå ett positivt kassaflöde under 2025, fram till dess kräver verksamheten finansiering för att kunna bedrivas. Givet att bolaget har tillgång till tillräckligt kapital kan verksamheten utvecklas för att nå de finansiella målen och vi är stolta över att ha levererat i linje med våra planer från den förra emissionen under andra kvartalet, 2022. Som vi har angivit i motiven till emissionen så har vi försökt att öronmärka den förväntade emissionslikviden mot vissa specifika användningsområden. Jag återkommer till dessa längre ned.

Baserat på det ovan angivna, har det stått klart att Metacon, precis som andra bolag i liknande fas, någon gång fram till dess att vi nått ett positivt kassaflöde måste söka ytterligare former av finansiering. De bedömningar vi har gjort är att löpande värdera kapitalmarknaden och hur den allmänna tillgången till riskvilligt kapital har sett ut, ett arbete som vi inledde redan före sommaren i år. Som de flesta med lite insyn i kapitalmarknaden vet, har läget på kapitalmarknaden varit ytterst ansträngt under de senaste två åren på grund av olika extrema omvärldshändelser. Stor osäkerhet har rått mot bakgrund av det höga ränteläget, inflationen och inte minst det geopolitiska läget med risken för utökade konflikter i vår omvärld. Vi har därför valt – och är glada över att haft möjligheten – att avvakta med genomförande av en kapitalrunda till dess att vi kunde se ljusningar i den rådande marknaden. Vi har kommit fram

till att det nu finns förutsättningar att genomföra en kapitalrunda på villkor som får anses vara bättre än för bara någon månad sedan.

## Val av lösning för kapitalanskaffning

Vi har valt att genomföra kapitalanskaffningen genom en garanterad företrädesemission. Jag vill gärna förklara varför vi har valt denna lösning och inte någon annan. Självklart är lånefinansiering inte en gångbar lösning i ett bolag som fortfarande har negativt kassaflöde, och tillgången till långivare är dessutom begränsad. En kapitalrunda måste därför ske genom tillförande av riskvilligt kapital i en nyemission. Det finns flera sätt att genomföra en nyemission, förstahandsvalet är alltid att genomföra en företrädesrättsemmission så att alla aktieägare ges möjlighet att försvara sina innehav. Ett annat sätt hade varit att genomföra en riktad nyemission.

En riktad nyemission kan ske på flera sätt, antingen genom att på förhand hitta någon eller fåtal investerare som önskar investera i bolaget, ett annat sätt är att på kort tid erbjuda flera investerare att i en så kallad ABB (accelererad book-building process) investera i bolaget.

Den senare varianten var vanligt förekommande för några år sedan och innebär att aktier under kort tid i säljs i ett samlat auktionsförfarande och erbjuds främst till finansiella aktörer, till exempel olika fonder. Denna form för kapitalanskaffning lämpar sig i första hand för bolag som har en god likviditet i sina aktier och med positiva kassaflöden. För Metacon har detta just nu inte varit ett alternativ.

En annan möjlighet hade varit att genomföra en riktad emission till en eller ett fåtal intresserade investerare, till exempel i form av en industriell partner. Detta hade kunnat vara en möjlig väg att säkra kapital och skulle under rätta förutsättningar och med rätt partner kunnat tillföra ytterligare värden till bolaget. Vi ser inte negativt på denna form av finansiering. Men vi har gjort bedömningen att det med vårt befintliga marknadsvärde hade inneburit en kraftig utspädning för våra befintliga aktieägare, som då inte hade haft någon möjlighet att försvara sig mot denna. Det hade dessutom inneburit att bolaget skulle komma under kontroll av en eller fåtal nya aktieägare, som skulle fått en stark ställning i bolaget och kunnat påverka verksamheten i en riktning som bäst passat dem. Det är inte ovanligt att det i samband med denna typ av investeringar ingår partneravtal som kan flytta fokus från planerad verksamhet. Sammanfattningsvis ska detta tolkas och uppfattas som att styrelsen och ledningen har en starkt tilltro på möjligheten att skapa stora värden för ägarna genom ett fortsatt bibehållande av oberoende och handlingsfrihet i en mycket expansiv framtidsmarknad.

Valet har fallit på att genomföra en garanterad företrädesrättsemmission med rätt för alla aktieägare att delta i förhållande till sina befintliga aktieinnehav, men som även öppnar för att teckna ytterligare aktier via förvärvade teckningsrätter. Det är enligt mig, med de förutsättningar som nu föreligger, den fördelaktigaste vägen för en kapitalanskaffning då alla aktieägare får chansen att försvara och öka sina aktieinnehav. Vi har dessutom valt att göra emissionen med "units", vilket innebär att alla som tecknar aktier får möjlighet att vara med i en andra runda till vad vi tror är förmånliga villkor efter cirka 12 månader. Vi ser stora fördelar med ett sådant förfarande eftersom de som önskar teckna sig i emissionen kan dela upp sin investering i två delar, och ges därmed möjlighet att avvakta utfallet av verksamheten inför en andra teckning. Alternativt kan den som är med nu, sälja sina rättigheter att teckna i den andra rundan.

Vi har valt att säkerställa emissionen dels genom teckningsförbindelser om cirka 2,4 miljoner kronor från styrelsen och ledningen, dels genom ett garantikonsortium som garanterar emissionen upp till cirka 97,6 miljoner kronor. Emissionen är således säkerställd till cirka 100 miljoner kronor. När vi väl tog beslutet att sätta i gång, fick vi på mycket kort tid ihop ett stort intresse från garantier att vara med att säkra emissionen och vi såg sammantaget ingen anledning att inte gå vidare och genomföra det när intresset var så stort.

### **Om användningen av tillfört kapital**

Eftersom bolaget inte kommer att kunna få tillgång till en emissionslikvid förrän i slutet av mars 2024, har vi genom ett lån om 10 miljoner kronor och med ett lånelöfte om ytterligare 15 miljoner kronor även säkerställt att vi har tillgång till kapital för att kunna genomföra offensiva satsningar fram till dess att emissionslikviden är tillgänglig för bolaget. Vi menar att det är nödvändigt med en buffert i kassan till överbryggande av de eventuella risker som alltid finns i en verksamhet. Med den verksamhet vi nu satt i gång på ett mycket konkret sätt följer också ett beroende av att saker hela tiden faller på plats som planerat och att de kunder vi har hela tiden betalar enligt plan. Då det i praktiken inte finns några garantier för det och då vi inte vill behöva slå av på takten, handlar den här typen av lån mer om riskhantering än något annat. Man vill aldrig riskera att hamna för lågt i kassa helt enkelt.

Vi har även presenterat hur vi förväntar oss att använda det tillförda kapitalet. Bolaget har många stora projekt som ska genomföras under 2024 som kommer att binda kapital, bland annat i form av förskott till leverantörer. Ett av de projekt som vi ser framför oss är att säkerställa produktionen av komponenter till våra reformeringsanläggningar (HHG). Det är viktigt att vi nu kan skala upp en produktion av reformers till mötande av den efterfrågan som vi ser framför oss. Vi har redan partnerskap med WattAnyWhere som vi förväntar oss kommer vilja köpa etanol-reformers för sin planerade verksamhet, samt även med vårt intressebolag Pherousa för ammoniakbaserade framdriftssystem för "tung sjöfart". Om vi får till vårt OEM-avtal med PERIC som förväntat, kommer även de att ha ett behov av komponenter för sin tillverkning av våra HHG-system i Kina för den kinesiska marknaden. Vi för även löpande diskussioner med intressenter om olika former av partnerskap, som om de kommer i mål kan komma att innebära ytterligare investeringar för projektering av och igångsättande av produktionskapacitet. Och inte minst måste vi vara beredda att kunna leverera HHG-anläggningar efterhand som ordrar kommer in.

Vi avser även att använda emissionspengarna för att ytterligare stärka vår egen organisation inklusive ledning och leveransorganisation och att utöka vår säljförmåga. Vi har lärt oss mycket av de projekt som vi hittills varit involverade där en lärdom är att offertarbetet för stora anläggningar är mycket omfattande och binder många medarbetare under lång tid. Vi har hittills kunnat lösa detta med anlitan av externa konsulter, vilket är ett mycket kostsamt förfarande, och som i värsta fall, om vi inte får en viss order, innebär att pengarna är bortkastade.

Det är hur som helst en minst sagt spännande framtid som vi står inför, och som med rätt kapital ger oss ökade förutsättningar att lyckas.

### **Avslutningsvis**

Jag hoppas att vi med denna andra Metacon Insights har gett en bild av hur vi ser på den

planerade kapitalanskaffningen och att ni har fått insyn i våra bakomliggande tankar och motiv. Det är alltid ett svårare läge för ett mindre listat bolag att genomföra verksamhetskrävande kapitalanskaffningar eftersom vi hela tiden styrs av vårt marknadsvärde. Jag kan göra en jämförelse med de stora industriprojekt som pågår i norra Sverige som kan resa miljardbelopp för sina verksamheter utan att vara bundna av aktiens dagskurser. Omvänt, ser jag med detta en möjlighet för många små och stora aktieägare att kunna få tillgång till den resa som Metacon önskar göra, även om kapitalanskaffningarna sker i små poster jämfört med våra onoterade industrikollegor. Och bedömningen är att vi har väldigt mycket värdeskapande för aktieägarna som kan göras på ett intressantare sätt med högre potential i en resa där vi inte är beroende av ett fåtal stora aktieägares intressen.

**Christer Wikner**

CEO Metacon AB (publ)



Drottninggatan 1B, 753 10 Uppsala

[info@metacon.com](mailto:info@metacon.com)

[Avregistrera](#) | [Hantera din prenumeration](#)