

Transkript eines Lagebericht-Interviews mit Mr. Brent Charleton



**Senior Vice President of Sales and Business
Development at EnWave Corp.**



TSX Venture Exchange: ENW

Dezember 2, 2017

Mr. Brent Charleton - Senior Vice President Sales and Business Development. Herr Charleton verfügt über umfangreiche Erfahrung in wettbewerbsorientierten, teambasierten Umfeldern im öffentlichen, privaten und gemeinnützigen Sektor. Seit 2010 leitet er die Mandate für Marketing, Investor Relations und Corporate Affairs der EnWave Corporation. Brent, ein ehemaliger Profi-Athlet, ist Absolvent des Marketing-Management-Programms am British Columbia Institute of Technology und hat einen Abschluss als Bachelor of Arts in Kriminologie und Kommunikation von der Simon Fraser University. Herr Charleton hat den Canadian Securities Course absolviert und ist Inhaber des Rechts, die Bezeichnung Chartered Financial Analyst zu verwenden.

Smallcaps Investment Research: Herzlich willkommen zu einem neuen Interview über Smallcaps Investment Research. Wir freuen uns sehr, dass Herr Brent Charleton, Senior Vice President of Sales and Business Development der EnWave Corporation, heute bei uns ist. Das Unternehmen bietet industrielle Trocknungstechnologien für kommerzielle Anwendungen im Lebensmittel- und Pharmabereich an. EnWave ist an der Börse TSX Venture Exchange mit dem Tickersymbol ENW gelistet. Brent herzlichen Dank dafür, dass Sie sich die Zeit genommen haben, heute zu uns zu kommen. Willkommen.

Brent Charleton: Vielen Dank.

Brent, seit unserem letzten Interview haben bei EnWave viele spannende Entwicklungen stattgefunden. Gehen wir einige davon durch und freuen wir uns auch auf 2018. Eine neue und sehr interessante Gelegenheit, die sich bei EnWave bietet, ist eine Vereinbarung mit einem großen kanadischen Cannabis-Player. Würden Sie etwas Einblick in diesen Deal geben und uns auch sagen, was die Vorteile der EnWave-Technologie im Cannabis-Sektor sind?

Wir freuen uns sehr über das Potenzial, mehrere REV-Maschinen für den kanadischen medizinischen Cannabisbereich einzusetzen. Das liegt vor allem an unserer Technologie, die besser abschneidet als der heutige Industriestandard.

Derzeit dauert es mehrere Tage, um die Dehydrierung und Pasteurisierung von Cannabis durchzuführen. Durch unsere For-

schung und Entwicklung, die wir mit einem lizenzierten Hersteller durchgeführt haben, sind wir in der Lage, diesen Prozess auf wenige Stunden, manchmal sogar auf etwas mehr als eine Stunde zu reduzieren. Das schafft natürlich einen erheblichen Mehrwert für die Produzenten.

Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass wir von der Gesetzgebung im Zusammenhang mit der Produktion von Freizeit-Cannabis profitieren werden, die voraussichtlich Mitte 2018 verabschiedet wird.

EnWave wird von diesen Entwicklungen durch Lizenzierung profitieren können. Die Art und Weise, wie wir den ersten Deal mit diesem lizenzierten Hersteller strukturiert haben, basiert auf einer Lizenzgebühr für die Gewichtsproduktion. Für jedes Gramm gibt es eine Lizenzgebühr, die EnWave berechnet und bezahlt wird. Einzigartig an dieser speziellen Lizenz ist die Komponente der Unterlizenzierung. Der erste lizenzierte Hersteller hat das Recht, Unterlizenzen an andere Unternehmen innerhalb Kanadas zu vergeben. Das bedeutet, dass wir möglicherweise nicht nur unsere Basislizenzgebühr erhalten, sondern unsere Einnahmen möglicherweise auch durch die Unterlizenzgebühr erhöhen.

Nun, das ist großartig. Und wie sind die Aussichten in Bezug auf Maschinenverkäufe und potenzielle Lizenzgebühren für EnWave in dieser Branche?

Was wir bisher bestätigt haben, ist, dass wir eine einzelne 10kW-Anlage und eine 60kW-Durchlaufanlage an den oben genannten lizenzierten Hersteller verkauft haben.

Da wir jedoch wissen, dass es in Kanada etwa 40 lizenzierte Produzenten gibt, glauben

wir, dass es möglich ist, mehrere große und kleine Einheiten zu verkaufen. Wenn also die EnWave-Technologie zum Industriestandard wird, dann bedeutet das natürlich in Zukunft viel mehr Maschinenverkäufe.

Werfen wir auch einen Blick auf NutraDried, an dem EnWave mit 51% beteiligt ist. Seit der Reorganisation dieser Gesellschaft Anfang 2017 hat sie deutliche Fortschritte gemacht. Können Sie uns über die Entwicklungen seit der Reorganisation auf dem Laufenden halten?

Der Hauptgrund für die Reorganisation von NutraDried ist, dass Umsatz, Stabilität und Vertrieb, die drei wichtigen Key-Performance-Indikatoren (KPIs), die wir verfolgen, sich alle verbessert haben.

Wir werden die jüngsten Fortschritte in diesem Bereich im kommenden Jahresfinanzbericht mitteilen, den wir voraussichtlich Mitte bis Ende Dezember veröffentlichen werden.

Das ist der Stand, an dem NutraDried heute steht. Was können wir von ihr im neuen Jahr erwarten?

Wir streben für 2018 einen Umsatz von über 10 Millionen US-Dollar an. Wir hoffen auch, einige einzigartige Ko-Produktionsbeziehungen zu festigen, um die Moon-Cheese-Produkte in Kombination mit anderen Snackartikeln zu platzieren. Dies könnte z. B. mit einem Trockenfleischbetrieb sein.

Wir prüfen auch das Potenzial der Einführung von Snack-Paket-Mischungen, um das Produktportfolio von NutraDried zu erweitern. Ein Beispiel hierfür könnte eine Packung sein, in der getrockneter Mozzarella-Käse mit einer Kombination aus getrockneten Tomaten und Basilikum gemischt wird.

Seit diesem Monat ist Moon Cheese in etwa 70 Costco-Filialen im Mittleren Westen der Vereinigten Staaten erhältlich. Sie sind in einem brandneuen 10-Unzen-Paketformat und im Einzelhandel für ca. \$10 erhältlich. Dies steht im

Gegensatz zu den regulären Zwei-Unzen-Paketen, die für etwa \$4 bis \$5 Dollar verkauft werden. Können Sie die Margen sowohl der Zehn- als auch der Zwei-Unzen-Pakete vergleichen? Und weiterhin, wird die niedrigere Preisstellung der Costco-Packungen einen Einfluss auf die regulären Packungen haben?

Wir glauben nicht, dass sich die Preisänderung auf die durchschnittliche Marge für NutraDried auswirken wird. Dies ist vor allem auf die Einsparungen zurückzuführen, die wir beim Absatz von Costco Midwest im Vergleich zum herkömmlichen Vertrieb im Lebensmittel Einzelhandel erzielen konnten. Unsere Bruttomarge liegt nach wie vor im Bereich von 30%-35% und ist in letzter Zeit sogar auf fast 40% gestiegen.

Wir hoffen auch, dass der Konsument die Gelegenheit erkennt, mehr Moon Cheese für weniger Geld bei Costco zu kaufen. Wenn die Verkäufe gut laufen, könnte dies eine längerfristige Distribution festigen, nicht nur im Bereich Midwest Costco, sondern auch in anderen Bereichen von Costco in den USA und Kanada.

Vor einiger Zeit beauftragte Bonduelle, der weltweit führende Hersteller von Fertig-Gemüse, EnWave mit der Verdoppelung des Durchsatzes seiner bestehenden 120 kW REV-Trocknungsmaschine. Ist dieser Prozess abgeschlossen?

Der Prozess läuft noch, jedoch die Kernprinzipien haben sich bewährt. Tatsächlich ist die Maschine jetzt betriebsbereit, um Produkte für einige Kunden von Bonduelle zu produzieren.

Die letzte Hürde, die wir mit dem Bonduelle-Projekt überwinden müssen, ist die Fertigstellung des Designs der Eingangs- und Ausgangsschleusen. Es ist geplant, diesen Prozess in den kommenden Monaten abzuschließen. Wenn das erledigt ist, können wir Bonduelle dazu bringen, sich auf größere Maschinen zu konzentrieren. Bonduelle ist wirklich sehr optimistisch, sowohl für dieses

Projekt als auch für die Produkte von InFlavor.

Das sind ausgezeichnete Neuigkeiten. Rechnen Sie mit einer Erhöhung der Lizenzgebühren von Bonduelle im Jahr 2018?

Wenn es uns gelingt, eine Lösung für die letzte Hürde zu finden, die eine realisierbare Herausforderung darstellt, dann würden wir sicher davon ausgehen, dass Bonduelle die kommerzielle Produktion ankurbeln wird. Dies würde zu einer höheren Lizenzgebühr für EnWave führen.

In den kommenden Monaten und Quartalen sollten wir auch mehr über die beiden Pharma-Partner von EnWave, Sutro Biopharma und Merck, erfahren. Wie entwickeln sich diese Partnerschaften?

Mit Sutro Biopharma haben wir bisher einen vor-fabriklichen Akeptanztest durchgeführt. Dann ging es weiter zu den Werksabnahmen, die derzeit im Gange sind. Wir hoffen, diesen Schritt noch in diesem Kalenderjahr abschließen zu können. Sobald wir fertig sind, werden wir eine Go- oder No-Go-Entscheidung von Sutro erhalten, die REV-Maschine im kommerziellen Maßstab von unserem Werk in Vancouver nach San Francisco zu verlegen, um sie 2018 in Betrieb zu nehmen.

Bei Merck haben wir kürzlich sehr positive Ergebnisse im Hinblick auf das hochskalierte Maschinendesign erzielt. Wir sind nun dabei, die GMP-Zertifizierung (Good Manufacturing Practice) für dieses Maschinendesign zu vollenden. Dies würde die nächsten Stadien des Merck-Projekts auslösen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in beiden Fällen die Produkte voranschreiten. Ich möchte jedoch noch einmal betonen, dass EnWave nicht beabsichtigt, zusätzliche Ressourcen für neue pharmazeutische Projekte einzusetzen, bis sich diese beiden Projekte in einem kommerziellen Umfeld bewähren. Wenn dies geschieht, dann werden wir unsere Anstrengungen in dieser Richtung sicherlich noch verstärken.

Im Sommer 2017 erfuhren wir, dass EnWave einen Vertrag mit dem US Army Natick Soldier R&D Center abschloss, um gemeinsam leichtgewichtige, qualitativ hochwertige und nahrhafte Feldrationen zu entwickeln. Es ist klar, dass dies eine enorme Chance für EnWave ist, da potentiell Hunderttausende von Männern und Frauen im aktiven Dienst mit durch Radiant Energy Vacuum hergestellte Trockennahrung versorgt werden könnten. Wie geht es mit dieser Vereinbarung voran?

Ich liebe dieses Projekt! Es hat offensichtlich ein enormes Potenzial und wir haben auf beiden Seiten bedeutende Produktentwicklungsaktivitäten gesehen. Natick hat unsere Einrichtungen mehrmals besucht, um an Beratungen zur Produktentwicklung teilzunehmen. Erste Produktmuster wurden intern von Arbeitsgruppen getestet und das Feedback war phänomenal.

Als nächstes werden wir weitere Produkte mit Natick weiterentwickeln, während die internen Tests fortgesetzt werden. Hoffentlich führt dies dazu, dass wir in den nächsten drei bis sechs Monaten REV-Maschinen an ihrem Standort einsetzen. Dies würde es ihnen ermöglichen, die Produktentwicklung voranzutreiben.

Wenn es soweit kommt, dass die US-Streitkräfte beschließen, dass REV-Trockenprodukte in ihrer Organisation verfügbar sein sollten, dann würden wir direkt mit einer Gruppe von zugelassenen Lieferanten für die US-Streitkräfte zusammenarbeiten.

Mit einigen dieser Lieferanten haben wir bereits Kontakt aufgenommen. Wir werden diese Beziehungen weiter ausbauen, da dies die Unternehmen sind, die wahrscheinlich Lizenznehmer der REV-Technologie für die US-Streitkräfte sein werden.

Großartig. In 2018, welche bestehenden Lizenzvereinbarungen und Technologiebewertungsvereinbarungen (TELOAs) werden voraussichtlich Lizenzgebühren verdienen?

Unsere Pipeline ist solide für das neue Jahr. Um mit Käseprodukten zu beginnen, wir haben Ashgrove Cheese aus Australien, das in wenigen Wochen ein Handelsprodukt auf den Markt bringen wird. Wir erwarten auch, dass die kommerzielle Produktion und der Vertrieb in Griechenland von unserem Partner Kesito angekurbelt werden und in Portugal, wo wir mit Dominant Slice zusammenarbeiten.

Wir hoffen auch, einige unserer derzeitigen TELOA-Molkereipartner in kommerzielle Lizenznehmer verwandeln zu können, was neue Maschinenbestellungen und den Beginn neuer Lizenzströme bedeuten würde.

Was andere Produkte anbelangt, so gibt es mehrere Unternehmen, die mit dem kommerziellen Vertrieb von Obst und Gemüse beginnen. Pitalia, das früher La Lydia hieß, bringt im kommenden Jahr seine Ananas- und Tropenfruchtprodukte auf den Markt. Das ist sehr spannend, denn sie haben ein 100 kW REV-Gerät gekauft, das Anfang 2018 installiert werden soll. Dann gibt es den zweitgrößten Bananenverarbeiter von Australien, der Anfang des nächsten Jahres mit der kommerziellen Produktion beginnen wird. Die Liste geht weiter, um ehrlich zu sein, unsere Pipeline ist stark.

Schließlich erwarten wir, dass im kommenden Jahr neben weiteren bedeutenden TELOAs mit marktführenden Unternehmen mehrere neue Lizenzen unterzeichnet werden.

Wow! Das sind sehr gute Nachrichten, und wie viele potenzielle Maschinen-

verkäufe sehen Sie in der Pipeline für nächstes Jahr voraus?

Basierend auf aktuellen Lizenzverträgen, die zusätzliche Bestellanforderungen und eine kleine Anzahl neuer potenzieller Lizenzverträge beinhalten, zielen wir auf sechs REV-Maschinenbestellungen in großem Umfang ab und auf sechs bis acht kleinere 10kW-Bestellungen.

Wir könnten diese Zahlen am Ende sogar noch übertreffen, aber wir möchten einen konservativen Ausblick beibehalten, wenn wir eine Prognose abgeben. Zumal die Durchlaufzeit einiger Projekte schwanken kann. Manchmal überrascht uns der Kunde jedoch mit einer schnellen Entscheidung und so kann das Ziel übertroffen werden.

Und als letzte Frage, Brent, wie sollen all diese Fortschritte, die wir besprochen haben, im nächsten Jahr in die Finanzergebnisse von EnWave einfließen?

Wenn es uns gelingt, die angestrebten Zusatzaufträge rechtzeitig zu sichern, dann erwarte ich von EnWave einen positiven und profitablen Cashflow. Zusätzliche Maschinenbestellungen, die über meine früheren Schätzungen hinausgehen, wären fantastische Nachrichten für unsere Stakeholder.

Fantastisch. Brent, es war mir ein Vergnügen, mit Ihnen zu sprechen. Vielen Dank für Ihre Zeit. Und ich wünsche Ihnen und EnWave alles Gute.

Danke, ich weiß diese Gelegenheit zu schätzen.

Interview-Feedback

Wir freuen uns über Ihre Fragen und Ihr Feedback zu diesem Interview:
<http://www.smallcaps.us/enwaves-brent-charleton-opens-up-about-exciting-projects-and-plans-for-2018>

Über Smallcaps Investment Research

Wir sind stolz darauf, dass Smallcaps Investment Research als eine der vertrauenswürdigsten Online-Quellen für US-amerikanische und kanadische Small-Cap-Aktien anerkannt ist. Wir haben uns dieses Vertrauen verdient, weil wir unseren Besuchern und Newsletter-Abonnenten nur stabile, ethische Unternehmen vorstellen. Wir konzentrieren uns auf fundamental unterbewertete Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von weniger als 100 Millionen US-Dollar und haben ein besonderes Interesse an Aktien mit hohem Potenzial, innovativen Produkten oder Dienstleistungen.

Kontakt Smallcaps Investment Research

Twin Squares
Culliganlaan 1
1831 Brüssel
Belgien
Tel. +32 (0)2 808 58 41
E-Mail: [Kontakt-Seite](#)

Urheberrecht

Es steht Ihnen frei, diese Publikation zu verbreiten. Sie dürfen jedoch keine Inhalte oder Links innerhalb dieser Publikation hinzufügen, entfernen oder ändern.

Rechtliche Hinweise zu zukunftsgerichteten Aussagen

Das Interview, auf das hierin Bezug genommen wird, kann bestimmte "zukunftsgerichtete Aussagen" im Sinne der anwendbaren Wertpapiergesetze enthalten, einschließlich ohne Einschränkung auf Aussagen, die sich auf Pläne, Strategien, Ziele, Erwartungen, Absichten und Angemessenheit der Ressourcen des Unternehmens beziehen. Investoren werden darauf hingewiesen, dass solche zukunftsgerichteten Aussagen Risiken und Unsicherheiten bergen, einschließlich und ohne Einschränkung der folgenden: (i) Die Pläne, Strategien, Ziele, Erwartungen und Absichten des Unternehmens können jederzeit nach Ermessen des Unternehmens geändert werden; (ii) Die Pläne und Ergebnisse des Unternehmens werden durch die Fähigkeit des Unternehmens, sein Wachstum zu steuern, beeinflusst und (iii) andere Risiken und Unsicherheiten, die von Zeit zu Zeit in den öffentlichen Berichten des Unternehmens angegeben werden.