

An unsere lieben und geschätzten Aktionäre!

Rückblick auf das Jahr 2021 und Ausblick auf das Jahr 2022

Wir denken, dass es an der Zeit ist, ein umfassendes Update zu geben. Wir geben eine Menge Pressemitteilungen heraus und wir haben einen sehr vollen Terminkalender mit Geschäftsentwicklungsinitiativen in Arbeit. Die Kapitalmärkte sind in Aufruhr und haben eine ungewöhnlich große Menge an Informationen aller Art zu verdauen. Die Geschichte von EnWave kann manchmal verloren gehen oder missverstanden werden.

Ziel dieser Mitteilung ist es, Ihnen, dem Leser und hoffentlich auch dem Aktionär, ein detailliertes und klares Bild davon zu vermitteln, wo wir in letzter Zeit waren und wohin wir gehen werden.

Kurzüberblick

Das Geschäft mit der Vakuum-Mikrowellentechnologie von EnWave hat sich im Geschäftsjahr 2021 deutlich verbessert und verzeichnete Rekordumsätze, Bruttomargen, Lizenzeinnahmen von Dritten und einen Nettogewinn. Unsere Aussichten sind weiterhin sehr gut, da wir eine robuste Pipeline mit potenziellen Nachbestellungen von Maschinen durch bestehende Lizenzpartner haben und zahlreiche neue Interessenten unsere Technologie aktiv evaluieren. NutraDried hingegen hatte ein schlechtes Jahr, was in erster Linie auf eine überhöhte Kostenstruktur und eine unzureichende Leistung bei neuen Vertriebsaufträgen zurückzuführen ist.

Nichtsdestotrotz bin ich stolz auf die Widerstandsfähigkeit, die unser Team in diesem äußerst schwierigen Umfeld bewiesen hat. Wir haben gegen alles gekämpft, was uns die weltweite Pandemie beschert hat, NutraDried entschlossen umstrukturiert, unser geistiges Eigentum im Bereich der Vakuummikrowellen erheblich weiterentwickelt und in unserem Geschäftsbereich Maschinenverkauf und Lizenzgebühren das beste Jahresergebnis aller Zeiten erzielt.

Aber um fair zu sein, wenn ich auf die konsolidierte Geschäftsentwicklung von EnWave zurückblicke, hat immer einer unserer beiden Geschäftsbereiche gut funktioniert, aber nie beide gleichzeitig. Wir sind dabei, diesen Trend zu ändern.

Turnaround bei NutraDried ist in vollem Gange

Wir haben die Ausgaben bei NutraDried im Februar erheblich gekürzt und im Juni einen neuen CEO eingestellt. NutraDried hat in den letzten beiden Quartalen wesentliche neue Vertriebswege gewonnen - ein Verdienst der neuen Führung und des wiedererstarkten Teams - einschließlich des neuen Vertriebs in 2.200 Kroger-Filialen für 3 SKUs und der Ausweitung unserer Präsenz bei Target von 500 Filialen

auf alle 1.800 Filialen landesweit. Weitere neue regionale Kunden werden in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2022 mit dem Verkauf mehrerer SKUs von Moon Cheese® beginnen.

Das zweite Quartal von NutraDried wird durch eine Costco Canada-Promotion von Januar bis Februar geprägt sein, und wir arbeiten daran, eine weitere nationale Promotion über den Sommer zu sichern. Kroger wird im März vier Moon Cheese® SKUs auf den Markt bringen, Lidl wird eine zusätzliche Rotation von White Cheddar Black Peppa 10oz anbieten und Jewel Osco hat beide Protein Blitz Mix SKUs in der gesamten Kette aufgenommen.

Wichtig ist, dass wir im Laufe dieses Jahres neue Versionen unseres knusprigen Käsesnacks in der beliebten Stangenform auf den Markt bringen werden. Im Gegensatz zur Konkurrenz, die lediglich extrudierte Mais- oder Getreidesticks mit Käsewürze bestäubt, bestehen alle fünf Moon Cheese® Crunchy Cheese Stick SKUs aus 100 % Käse und bieten einen viel nährstoffreicheren und ebenso leckeren Käsesnack.



Moon Cheese® Crunchy Cheese Sticks werden ab Mai 2022 landesweit in allen Whole Foods Market-Filialen in den USA erhältlich sein, wobei der Vertrieb im Laufe des Jahres erweitert wird.

Zusätzlich zu Whole Foods Market arbeiten wir intensiv daran, die Moon Cheese® Crunchy Cheese Sticks im zweiten Quartal 2022 bei bekannten und großen Lebensmitteleinzelhändlern zu präsentieren. Die Einkäufer verstehen die Differenzierung der Produktlinie sehr gut und scheinen das Angebot sehr positiv zu bewerten. Unser Team wird Moon Cheese® Crunchy Cheese Sticks auch auf der kommenden Natural Products Expo West vom 8. bis 12. März 2022 in Anaheim weiteren Einkäufern vorstellen.

Moon Cheese® Crunchy Cheese Sticks wird es in fünf Geschmacksrichtungen geben: Cheesy Does It (Cheddar), Kick It Up a Nacho (Nacho), Rowdy Ranch (Ranch), Wild White Cheddar' (weißer Cheddar) und Yum Inferno (scharf), mit einem empfohlenen Verkaufspreis von 4,99 US-Dollar.

Parallel zu den anhaltenden Bemühungen, den Erfolg des NutraDried-Markenportfolios zu steigern, verfolgen wir auch neue Möglichkeiten für den Verkauf von Großmengen. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir etwa 180.000 Pfund an

mehrere neue Kunden verkauft. Wir verkaufen jetzt getrockneten Käse in loser Schüttung für Zutaten in Studentenfutter, Salatbeilagen und andere Anwendungen. Die Marge, die mit unseren Bulk-Verkäufen verbunden ist, ist attraktiv, und wir erwarten, dass wir im Geschäftsjahr 2022 weitere Bulk-Kunden gewinnen werden.



Wir haben festgestellt, dass sich der Lebensmitteleinzelhandel während der COVID-Phase weitgehend normalisiert hat und NutraDried sein gesamtes Produktsortiment mit allgemein positiven Bewertungen präsentieren kann.

Die Dynamik nimmt zu. Es wird ein paar Monate dauern, aber die Anleger sollten in den folgenden Quartalen Ergebnisse sehen.

Das REV™-Geschäft von EnWave gewinnt an Dynamik

Wir nehmen ständig neue Lizenzpartner in unser Portfolio auf. Schließlich ist es unser primäres Ziel, ein umfangreiches, diversifiziertes Portfolio von Lizenzeinnahmen aufzubauen. Seit ich CEO geworden bin, hat unser Team die Zahl der lizenzpflichtigen Lizenzen mehr als verdoppelt. Seit 2018 sind neunundzwanzig (29) hinzugekommen, allein vierzehn (14) im letzten Geschäftsjahr. Wir haben jetzt 49 lizenzierte Lizenzpartner, von denen viele ihr jeweiliges Geschäft in bedeutendem Umfang ausbauen. Andere stehen kurz vor einer Entscheidung über den Ausbau



ihrer Produktionskapazitäten und werden hoffentlich innerhalb des nächsten Jahres zu bedeutenden Lizenzzahlern. Wenn sie wachsen, wachsen auch wir. Zu diesen Partnern gehören u. a. Dole, Calbee, Europe Snacks und die beiden derzeitigen US-Cannabispartner.

Die Lizenzeinnahmen von Dritten steigen. Im Geschäftsjahr 2018 erzielten wir Lizenzeinnahmen in Höhe von 571.000 USD, und wir erwarten, dass wir im Geschäftsjahr 2022 drei- bis viermal so viel verdienen werden.

Noch vor Ende des dritten Quartals 2022 erwarten wir die Inbetriebnahme von drei weiteren REV™-Großanlagen, zwei für US-amerikanische Cannabis-MSOs und die dritte für BranchOut Food zur Herstellung von Avocado- und Bananensnacks. Diese Installationen tragen zu einem schnellen Wachstum bei der Lizenzerteilung bei.

Vor kurzem habe ich die Herstellung von zwei 120 kW REV™-Maschinen nach Maß genehmigt, von denen eine gestern von unserem Lizenzpartner aus Italien, Orto Al Sole, gekauft wurde. Wir werden weiterhin in neues Inventar investieren, wenn die Bestellungen eintreffen. Wir müssen in der Lage sein, diese Maschinen schnell einzusetzen, damit sie mit dem Bau von Anlagen und dem Bedarf unserer Lizenzpartner bei der Lebensmittelherstellung zusammenfallen. Da sich Herausforderungen in der Lieferkette in unsere Produktionsplanung einschleichen können, ist es sowohl aus finanzieller als auch aus betrieblicher Sicht ratsam, kritischen Verzögerungen bei der Lieferung von Bauteilen zuvorzukommen.

Cannabismöglichkeiten bereit für die Ernte

Als wir 2018 zum ersten Mal in die Cannabisbranche eintraten, hatten wir keine quantifizierbaren Daten, die eindeutige Vorteile für die Verwendung von REV™ im Vergleich zu herkömmlichen Methoden belegen konnten. Wir wussten, dass wir eine überlegene Technologie hatten, aber wir mussten es beweisen. Dann haben wir uns mit The Green Organic Dutchman (TGOD) zusammengetan, einem sehr kooperativen Partner, und wir haben ein Verfahren entwickelt, das eindeutig eine bessere Retention von Cannabinoiden und Terpenen, einen sauberen Rauch und einen konstanten Feuchtigkeitsgehalt bietet. Wir haben dieses Verfahren als Terpene Max™ geschützt und zum Patent angemeldet. Vor kurzem haben wir bekannt gegeben, dass unser Verfahrenspatent für die Trocknung und Dekontaminierung von Cannabis vom USPTO erteilt wurde, ein wichtiger Schritt zum Schutz unserer Chance, der Industriestandard für die Trocknung von Cannabis zu werden.



Terpene Max™ wird jetzt von allen unseren Cannabis-Partnern verwendet.



Wir haben jetzt überzeugende Daten, die zeigen, dass REV™ im Durchschnitt 20 % mehr Terpene zurückhält als die Trocknung in Gestellen oder Räumen. Die Verarbeitungszeit von der Ernte bis zur Trocknung hat sich von vielen Tagen auf wenige Stunden verkürzt. Probleme mit biologischer Verschmutzung/Schimmel wurden durch die viel schnellere Trocknung als bei der Raum- oder Gestelltrocknung und durch die geringere Sauerstoffeinwirkung auf das

Pflanzenmaterial fast vollständig beseitigt. Unser Arbeitsaufwand ist viel geringer (wir benötigen nur drei Vollzeitkräfte für den Betrieb einer 120-kW-Maschine), und der Energiebedarf für die Trocknung derselben Menge an Cannabispflanzenmaterial ist mit REV™ viel niedriger.

Die Geschichte unserer Technologie kann manchmal als "zu schön, um wahr zu sein" empfunden werden. Daher bieten wir fleißig Demos aus erster Hand an, um die Bedenken gegenüber unseren Behauptungen auszuräumen. Darüber hinaus stellen unsere derzeitigen Lizenzpartner unabhängige Referenzen zur Verfügung und ermöglichen Besichtigungen vor Ort - ein Zeichen für eine echte Partnerschaft mit einer Vision für den gemeinsamen Erfolg. Die Cannabis-Branche ist für EnWave auf dem richtigen Weg.

REVworx™ nimmt Fahrt auf

Wir haben erlebt, dass viele Geschäftsabschlüsse aufgrund des Risikos, das mit der Markteinführung neuer Lebensmittelprodukte verbunden ist, nicht zu einem groß angelegten Maschinenkauf führen. Um dieses Risiko zu verringern und eine Plattform zu schaffen, die es potenziellen Anwendern der REV™-Technologie ermöglicht, neue Angebote zu erkunden, haben wir uns verpflichtet, unsere eigene Auftragsfertigungsanlage - REVworx™ - zu bauen. Sie wird es Unternehmen ermöglichen, neue Produktinnovationen ohne Kapitaleinsatz zu produzieren. Der Aufbau unserer REVworx™-Anlage soll diese Woche abgeschlossen werden.



Erste Linienversuche sind für die kommenden Wochen geplant. Wir glauben, dass REVworx™ mehr Unternehmen dazu bewegen wird, in ihre eigenen REV™-Produktionskapazitäten zu investieren, nachdem sie eine positive Bestätigung für ihre Geschäftsannahmen erhalten haben. Mehrere Unternehmen sind bereit, im zweiten Quartal erste Produktläufe durchzuführen, und wir haben das Potenzial, in der zweiten Jahreshälfte Materialproduktionsverträge von einigen unserer größeren Lizenzpartner zu erhalten.

Entwicklung und Schutz des geistigen Eigentums

Unser gesamtes Patentportfolio besteht aus neunzehn (19) Patentfamilien. Für jede Familie haben wir in der Regel in mehreren Gerichtsbarkeiten angemeldet, in denen wir eine Geschäftstätigkeit planen oder bereits ausüben. Sechs der neunzehn Patente wurden in den letzten drei Jahren angemeldet, darunter auch das Terpene Max™-Patent. Die Fähigkeit unseres derzeitigen Teams, Konzepte in kommerziell nutzbare Möglichkeiten umzusetzen, ist weiterhin hervorragend.

Neben unseren Patenten sind auch unser Know-how, unsere Geschäftsgeheimnisse und vertraulichen Informationen sehr begehrt. Unser Chief Scientific Officer, Dr. John Zhang, und unser Chief Engineer, Mehmet Sucu, P.Eng, haben wesentlich zur Entwicklung unseres geistigen Eigentums beigetragen und bringen nun als Leiter der Geschäftseinheit ein noch höheres Maß an Kompetenz und Ausführung mit. Unser Team arbeitet derzeit an weiteren Innovationen, die potenziell patentierbar sind. Wir alle wissen, wie wichtig unser geistiges Eigentum ist und dass es die Grundlage unseres Geschäftsmodells mit Lizenzgebühren bildet. Wir werden dieses Fundament mit aller Kraft schützen.

Zivilrechtliche Ansprüche

Wir werden unsere zivilrechtlichen Ansprüche gegen mehrere ehemalige EnWave-Mitarbeiter und andere Parteien vor dem Obersten Gerichtshof von British Columbia weiterhin mit Nachdruck verfolgen. In unserer ursprünglichen Klageschrift behaupten wir, dass Herr Durance, der ehemalige CEO von EnWave, und andere vertrauliche Informationen von EnWave unter Verletzung der EnWave gegenüber eingegangenen Verpflichtungen verwendet und weitergegeben haben. In der Klageschrift werden Schadensersatz, eine Gewinnabrechnung und Unterlassungsansprüche gefordert.

Am 30. Juli 2021 beantragte EnWave eine einstweilige Verfügung, mit der Herrn Durance und seinen Unternehmen der Verkauf oder die Lieferung von Mikrowellen-Vakuumtrocknern bis zum Prozess untersagt werden sollte. Am 20. August 2021 erließ das Gericht eine Verfügung, die es Herrn Durance und seinen Unternehmen sowie allen Personen, die in Verbindung mit ihnen handeln, untersagt, Mikrowellen-Vakuumtrockner zu verkaufen, zu versuchen, zu verkaufen, zu liefern oder zu installieren, bis der Antrag von EnWave auf Erlass einer einstweiligen Verfügung verhandelt ist.

Der Antrag auf einstweilige Verfügung wurde am 17th20.th Januar vor dem Obersten Gerichtshof von B.C. verhandelt. Das Ergebnis: Der Antrag wurde verhandelt, und der Richter behielt sich seine Entscheidung vor. Die schriftliche Begründung wird voraussichtlich auf der Website des Gerichts veröffentlicht und damit der Öffentlichkeit zugänglich sein. Aufgrund einer Versiegelungsverfügung sind die Gerichtsakten nicht elektronisch über die Website des Gerichts zugänglich. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Aktionärsbriefs ist die einstweilige Verfügung noch in Kraft, und wir erwarten eine Entscheidung des Gerichts.

Kapitalmärkte

Im Geschäftsjahr 2021 haben wir den Großteil unserer internen Ressourcen in den Aufbau unseres Geschäfts und weniger in die Investor Relations gesteckt. Es bestand die unmittelbare Notwendigkeit, sich auf den Abschluss von Geschäften zu konzentrieren und den Kurs von NutraDried zu korrigieren. Dieser Fokus bleibt bestehen, aber jetzt, wo beide Geschäftsbereiche angemessen ausgestattet sind und ein optimistischer Ausblick vorhanden ist, wird unsere Geschäftsleitung proaktiver daran arbeiten, den Bekanntheitsgrad unserer positiven kommerziellen Fortschritte auf den Kapitalmärkten im Geschäftsjahr 2022 zu erhöhen.

Im Geschäftsjahr 2021 hatten wir es mit einem großen Ausverkauf zu tun, der durch eine größere Short-Position nach den Finanzergebnissen des vierten2 Quartals 2021 ausgelöst wurde. Ein paar Monate später teilte ein wichtiger institutioneller Inhaber mit, dass er eine Position von fünf Millionen Aktien aufgeben wolle. Dies führte zu einem stetigen Druck auf die Aktie, bis der Verkäufer seine Position vollständig auflöste.

Vorwärts bewegen

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2022 habe ich eine Prognose für unsere Verkaufsziele für Maschinen abgegeben. Unsere Pipeline an potenziellen Verkäufen ist nach wie vor die stärkste, die es je gab. Wir sind immer noch auf der Jagd nach zehn (10) großen und fünfzehn (15) 10-kW-Maschinenverkäufen. Etwa 60 % unserer angestrebten Maschinenverkäufe werden voraussichtlich von bestehenden lizenzierten Lizenzpartnern stammen. Ich erwarte, dass mehrere anstehende Entscheidungen in Q2 und Q3 getroffen werden. Als Geschäftseinheit war EnWave im Geschäftsjahr 2021 profitabel und wir sind optimistisch, dass sich dieser Trend fortsetzen wird.

Sie haben (oben) unsere Pläne und Erwartungen für NutraDried gelesen.

Wir sind nicht vorsichtig optimistisch, was unsere Zukunft angeht, sondern optimistisch. Wir erwarten, dass beide Geschäftsbereiche in der zweiten Hälfte dieses Geschäftsjahres gleichzeitig gute Ergebnisse erzielen werden. Unsere Bilanz ist stark. Wir haben die finanziellen Mittel, um in beiden Geschäftsbereichen strategisch Lagerbestände aufzubauen, und wir sind bereit, schnell zu skalieren, wenn wir mit neuen Großaufträgen überschwemmt werden.

Ich möchte Ihnen für Ihre anhaltende Unterstützung als Aktionär danken und hoffe, dass unsere Bemühungen in diesem Jahr zu einer Verbesserung des Aktienwerts und letztlich zu Ihrem finanziellen Erfolg führen werden.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "B. Charleton", with a stylized flourish at the end.

Brent Charleton, CFA
Präsident und CEO

Vorsichtsmeldung für zukunftsgerichtete Aussagen

Safe Harbour für zukunftsgerichtete Informationen: Diese Pressemitteilung kann zukunftsgerichtete Informationen enthalten, die auf den Erwartungen, Schätzungen und Prognosen des Managements basieren. Alle Aussagen, die sich auf Erwartungen oder Prognosen über die Zukunft beziehen, einschließlich Aussagen über die Wachstumsstrategie des Unternehmens, die Produktentwicklung, die Marktposition, die erwarteten Ausgaben, die zukünftige Finanzlage, die Betriebsergebnisse, den Cashflow, die Finanzierungspläne, die Forschung und Entwicklung, die Geschäftsstrategie, die Produkte und Dienstleistungen, Wettbewerbspositionen, Wachstumschancen, Pläne und Ziele des Managements für zukünftige Operationen, einschließlich Aussagen, die Wörter wie "antizipieren", "wenn", "glauben", "planen", "schätzen", "erwarten", "beabsichtigen", "können", "könnten", "sollten", "werden" und andere ähnliche Ausdrücke enthalten, die zukunftsgerichtete Aussagen darstellen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen sind Schätzungen, die das beste Urteilsvermögen des Unternehmens auf der Grundlage aktueller Informationen widerspiegeln und eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten beinhalten, und es kann nicht garantiert werden, dass andere Faktoren die Genauigkeit solcher zukunftsgerichteten Aussagen nicht beeinflussen. Diese Aussagen sind keine Garantie für zukünftige Leistungen und beinhalten eine Reihe von Risiken, Ungewissheiten und Annahmen. Obwohl das Unternehmen versucht hat, wichtige Faktoren zu identifizieren, die dazu führen könnten, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich abweichen, kann es andere Faktoren geben, die dazu führen, dass die Ergebnisse nicht wie erwartet, geschätzt oder beabsichtigt ausfallen. Es kann nicht garantiert werden, dass sich solche Aussagen als zutreffend erweisen, da die tatsächlichen Ergebnisse und zukünftigen Ereignisse erheblich von den in solchen Aussagen erwarteten abweichen können. Dementsprechend sollten sich die Leser nicht zu sehr auf zukunftsgerichtete Aussagen verlassen. Bitte beachten Sie die *Risikofaktoren*, die im Jahresinformationsblatt des Unternehmens, das unter www.sedar.com veröffentlicht wurde, aufgeführt sind. Alle Verweise auf Marktinformationen von Dritten in dieser Mitteilung sind nicht garantiert, da das Unternehmen die ursprünglichen Primärrecherchen nicht durchgeführt hat.

In Europa:
Swiss Resource Capital AG
Jochen Staiger
info@resource-capital.ch
www.resource-capital.ch

