

Pressekonferenz Q1 2021 Vuzix

Paul Travers -- Vorstandsvorsitzender

Vielen Dank, Ed. Hallo und herzlich willkommen zum Vuzix Q1 2021 Conference Call. Vuzix Smart Glasses werden weiterhin von unserer Unternehmenskundenbasis zur Lösung betrieblicher Herausforderungen in einer Vielzahl von Marktvertikalen und Anwendungsfällen in Anspruch genommen. Die Nachfrage nach Vuzix Smart Glasses ist weiterhin breit gefächert, sowohl in Bezug auf Branchen als auch auf geografische Regionen, und unser Kundenstamm und das durchschnittliche Auftragsvolumen steigen weiter.

Wenn wir auf die letzten fünf Jahre zurückblicken, war unser erstes Quartal historisch gesehen eines der schwächsten Quartale des Jahres für Vuzix, was für viele Technologie-Hardware-Unternehmen üblich ist. Trotz dieses saisonalen Musters haben wir im ersten Quartal einen Rekordumsatz mit Smart Glasses von 3,8 Millionen US-Dollar erzielt. Unser Gesamtumsatz im ersten Quartal belief sich auf etwas mehr als 3,9 Mio. US-Dollar und stellte eine vergleichbare Quartalssteigerung von 156 % gegenüber dem Vorjahr dar, angeführt von einem Anstieg der Smart Glasses-Verkäufe um 177 % in diesem Zeitraum. Im Laufe des Quartals haben wir unsere Bilanz durch die laufende Ausübung von Optionsscheinen in bar und eine Kapitalerhöhung in Höhe von 80 Mio. US-Dollar zum Quartalsende deutlich gestärkt.

Darüber hinaus erhielten wir am 1. April den Erlös aus der vollständigen Ausübung der Mehrzuteilungsoption durch die Konsortialbanken, was zu einem weiteren Nettoerlös von 12 Mio. US-Dollar führte. Diese Maßnahmen brachten unseren Pro-forma-Barmittelbestand zum 1. April auf etwa 145 Millionen US-Dollar. Diese Cash-Position verschafft Vuzix die Kapitalressourcen, um eine Reihe von strategischen Möglichkeiten zu verfolgen, die einen bedeutenden Einfluss auf unsere Geschäftsergebnisse und letztendlich auf den Shareholder Value haben sollten. Darüber hinaus hat unsere erheblich verbesserte Bilanz ein einheitlich positives Feedback von den meisten unserer größeren Unternehmens- und OEM-Kunden erhalten.

Und wieder einmal freue ich mich, Ihnen berichten zu können, dass unser zweites Quartal in Bezug auf die Nachfrage nach intelligenten Brillen einen guten Start hingelegt hat. Unsere Kundenauftragspipeline wird immer stärker, und wir freuen uns darauf, Ihnen im weiteren Verlauf des Jahres weitere Nachrichten über Kundenaufträge zu übermitteln. Werfen wir einen kurzen Blick auf unsere vierteljährliche Umsatzentwicklung bei Smart

Glasses. Sie können sehen, dass es weiterhin ein klares Muster eines stetigen Nachfragewachstums gibt.

Es ist eine sehr aufregende Zeit für Vuzix, da diese Branche begonnen hat, an Bedeutung zu gewinnen und in den nächsten Jahren auf dem Weg zu einer Multimilliarden-Dollar-Industrie sein sollte. Ich möchte mit Ihnen einige unserer wichtigsten operativen Ziele für 2021 teilen, von denen wir einige auf unserer Telefonkonferenz im März diskutiert haben. Sie lauten: weitere Steigerung des Absatzes und der Auftragsgröße unserer M-Series und Blade Smart Glasses - ich werde in Kürze mehr dazu sagen; Steigerung der wiederkehrenden SaaS-Umsätze aus intern entwickelter Software, strategischen Initiativen mit Partnerschaften und potenziellen Akquisitionen; Fortsetzung der Entwicklung unserer Mikro-LED-basierten Smart Glasses der nächsten Generation zur Einführung bei Schlüsselkunden und strategischen Partnern; Erweiterung der Tiefe unserer OEM-Programm-Engagements, was zu NRE-Folgeprogrammen und/oder dem Beginn der Serienproduktion führt; und Stärkung und Erweiterung des IP-Portfolios von Vuzix rund um Smart Glasses der nächsten Generation, einschließlich Mikro-LED-basierter Displays

Motorentchnik und Wellenleiteroptik. COVID beeinflusst weiterhin die wirtschaftlichen Bedingungen auf der ganzen Welt.

Segmente unseres E-Commerce-, Logistik- und Lagergeschäfts wurden im Jahr 2020 durch COVID in die Knie gezwungen. Insbesondere wurden geplante Pilotprojekte und Volumenimplementierungen von Smart-Glasses-Technologien auf unbestimmte Zeit auf Eis gelegt. Trotz der anhaltenden COVID-Herausforderungen blicken die Unternehmen eindeutig in die Zukunft. Und so sehen wir jetzt ein verstärktes Interesse und Auftragsflüsse im Zusammenhang mit der Wiedereröffnung der Wirtschaft von vielen Unternehmen, die zuvor aufgrund von COVID offline waren.

Infolgedessen reagieren wir jetzt auf Anfragen von neuen und bestehenden Kunden aus den Bereichen Logistik, Lagerhaltung, Kommissionierung im Einzelhandel, E-Commerce und Logistik von Drittanbietern, die Rollouts von Hunderten bis zu vielen Tausenden von Einheiten durchführen wollen. Viele dieser Unternehmen haben mit einer steigenden Anzahl von Online-Transaktionen und Paketvolumina zu kämpfen. Hinzu kommen steigende Personalkosten aufgrund von Mindestloohnerhöhungen und, offen gesagt, in einigen Fällen der Mangel an Arbeitskräften, um das Wachstum zu unterstützen. All diese Faktoren führen zu einem zusätzlichen Margendruck auf das Geschäft. Und damit auch die Nachfrage nach intelligenten Brillen, um die Produktivität der Mitarbeiter zu erhöhen.

Vuzix Smart Glasses verbessern die Kommissionierzeiten, minimieren Fehler und reduzieren generell die Betriebskosten in diesen Branchen. Vuzix Smart Glasses werden von Unternehmen zur Unterstützung einer Vielzahl von Anwendungsfällen eingesetzt. Zu

den bemerkenswerten Beispielen der letzten Zeit gehört ein M400 Smart Glasses-Auftrag im Wert von 400.000 \$, den wir gegen Ende des ersten Quartals bekannt gegeben haben, um einen unserer Versicherungskunden, ein Fortune 100-Unternehmen, zu unterstützen, was in die Kategorie Fernunterstützung fällt. In diesem Fall stellen wir den Vertretern unserer Kunden Augen und Ohren vor Ort zur Verfügung, um sie bei der Bearbeitung von Schadensfällen im Zusammenhang mit Sturmschäden und ähnlichem zu unterstützen.

Etwa zur gleichen Zeit gaben wir bekannt, dass CooperVision, eine Einheit der Cooper Companies und einer der weltweit führenden Hersteller weicher Kontaktlinsen, erfolgreich unsere M400 Smart Glasses mit der Vision+ Augmented Reality Lager-Software von LogistiVIEW einsetzt, um eine freihändige Kommissionierung an ihrem 275.000 Quadratmeter großen Vertriebsstandort in West Henrietta, New York, zu ermöglichen. Das Gesundheitswesen, das sich während der COVID als eines der am schnellsten wachsenden Marktvertikalen für Vuzix herausstellte, wird sich 2021 weiter beschleunigen und im ersten Quartal rund 25 % unseres Umsatzes mit Smart Glasses ausmachen, während es im ersten Quartal 2020 noch fast null war. Wir sehen, wie sich unsere Präsenz im Gesundheitswesen weltweit ausweitet, und unsere Smart Glasses werden schnell zu einem Industriestandard. Vuzix Smart Glasses werden jetzt im Gesundheitswesen bei Operationen als grundlegendes Werkzeug für die Durchführung bestimmter Operationen eingesetzt.

Sie bieten auch eine virtuelle Präsenz innerhalb von Krankenhäusern für die klinische Ausbildung in Altenpflegeeinrichtungen zur Unterstützung von Telehealth-Lösungen, für die Patientenversorgung auf der Intensivstation und im Operationssaal für die Fernsteuerung durch medizinische Gerätetechniker. Der chirurgische Bereich ist besonders spannend. Ein Medizintechnikunternehmen, mit dem Vuzix einen guten kommerziellen Erfolg erzielt ist Medtronic, ein weltweit führendes Unternehmen für medizintechnische Dienstleistungen und Lösungen. Medtronic ist ein großartiges Beispiel für ein Unternehmen, das den Einsatz von Smart Glasses im Operationssaal angenommen hat und sich dafür einsetzt, um die Vorteile von Smart Glasses zu nutzen, wie z. B. die Reduzierung der Vorbereitungszeit, die Einschränkung der Notwendigkeit von Reisen und die virtuelle Bereitstellung wichtiger Unterstützung im Operationssaal.

Ein weiteres Unternehmen ist Medacta, einer der weltweit größten Anbieter innovativer orthopädischer Produkte mit Fokus auf Nachhaltigkeit im Gesundheitswesen, für den unsere Smart Glasses seine nächste AR-Plattform für den OP unterstützen. Medacta verwendet Vuzix-Hardware für Smart Glasses-basierte Knie-Totalersatz-Operationen und ihre Technologie treibt nun neue Anwendungen zur Nutzung von Augmented Reality in der Schulter-, Hüft- und Wirbelsäulenchirurgie voran. Wir arbeiten auch eng mit aufstrebenden Unternehmen zusammen, wie Pixee Medical und Rods & Cones. Pixee hat gerade die U.S.

510(k)-Zulassung für seine Knee+ Lösung für Totalersatzoperationen erhalten. Sie haben regelmäßig Folgeaufträge erteilt und vor kurzem eine Bestellung für Vuzix M400 Smart

Glasses aufgegeben, die die Gesamtzahl ihrer bisher in ambulanten Operationszentren eingesetzten Systeme mehr als verdoppeln wird. Rods & Cones ist ein weiteres Paradebeispiel. Sie verwenden unsere Smart Glasses der M-Serie als Video-Sharing-Gerät, um optimierte Ferninteraktionen zwischen Chirurgen und technischen Experten für medizinische Geräte zu unterstützen.

Sie haben auch weitere Bestellungen aufgegeben, da ihre Nachfrage weiter steigt. Auf der ganzen Welt gibt es einen Nachholbedarf an Operationen, die sich aufgrund von COVID verzögern. Und es gibt nicht genügend Chirurgen und Medizintechniker, um die aktuelle Nachfrage zu bedienen. Vuzix Smart Glasses verändern das Spiel im Operationssaal, indem sie helfen, dieses Problem zu lösen, indem sie geschulten Chirurgen und Medizintechnikern den Fernzugriff auf den OP ermöglichen.

Diese Fähigkeit erweitert die Anzahl der täglich möglichen Operationen, indem sie diesen virtuellen Zugang ermöglicht. Wie Sie sehen können, ist das Gesundheitswesen im Allgemeinen für Vuzix ein Wachstumsmarkt. Und wir arbeiten mit vielen anderen großen Industrieunternehmen zusammen und beginnen, diese mit intelligenten Brillen zu beliefern. Dies allein ist eine massive Multimilliarden-Dollar-Marktchance, für die unsere Lösungen einzigartig geeignet sind.

Wir beabsichtigen, in Zukunft so viel wie möglich von diesem Bereich zu besitzen. Wenn wir die Gesamtnachfrage nach unseren intelligenten Brillen zusammenfassen, sehen wir weiterhin eine steigende Anzahl qualifizierter Programme, die jetzt skalieren und größere und häufigere Bestellungen in unseren vertikalen Kernmärkten aufgeben, einschließlich des Gesundheitswesens, des Fernsupports, der Logistik und der Fertigung rund um unsere Produkte der M-Serie und die Vuzix Blade Upgraded Smart Glasses. An der Wireless-Front sehen wir weiteres Interesse von führenden Carriern in Nordamerika, EMEA und im asiatisch-pazifischen Raum, das sich auf Lösungen für den internen Gebrauch und die Unterstützung von Wireless-Kunden konzentriert. Unsere Beziehung zu großen regionalen Akteuren wie KDDI in Asien wird weiter ausgebaut, mit wachsenden Umsätzen durch kundenspezifische Anwendungen, die Fernunterstützung, Gesichtserkennung, Sprachübersetzung und mehr nutzen.

Unser umsatzwirksames Geschäft mit Verizon war bisher bescheiden, sieht aber weiterhin vielversprechend aus, da Programme mit ihnen auf den Markt gebracht werden. Vor kurzem haben wir mit Verizon Smart Glasses-Unterstützung für BlueJeans By Verizon angekündigt, eine globale Remote-Collaboration-Plattform mit einer Smart Glasses-Oberfläche, die von Verizon für interne und externe Kundenvertriebsprogramme entwickelt wurde. Wir arbeiten weiterhin eng mit dem XR-Team von Verizon zusammen, um die Plattform und die gesamte Benutzererfahrung im Unternehmen für die Vuzix M400 und M4000 Smart Glasses zu optimieren. Vuzix hat zusammen mit Verizon an mehreren

öffentlichkeitswirksamen Webinaren und Podcasts teilgenommen, um das EMS-Bundle für die öffentliche Sicherheit zu unterstützen.

Ersthelfer und das Verteidigungsministerium, das trotz der COVID-Herausforderungen weiterhin Fortschritte bei der Bereitstellung macht. Halten Sie Ausschau nach diesen kommenden Veranstaltungen und anderen landesweiten Marketingmaßnahmen, um mehr über 5G, die mobile Belegschaft und AR-Smart-Brillen zu erfahren. An der OEM-Front haben wir in den letzten sechs Monaten eine Reihe von Waveguide- und Display-Engine-Assets an unsere OEM-Partner geliefert, die derzeit evaluiert werden. Das Feedback dieser Kunden war positiv.

Und die Kunden sind dabei, die Details für die nächsten Schritte auszuarbeiten, für die wir in einigen Fällen zusätzliche NRE-Anstrengungen erwarten, und in anderen Fällen erwarten wir, dass wir zu Produktionsaufträgen übergehen. Um es noch einmal zu wiederholen: Im Januar 2021 haben wir bekannt gegeben, dass wir eine gemeinsame Produktions- und Liefervereinbarung mit Jade Bird Display abgeschlossen haben. Gemäß der mehrjährigen Vereinbarung wird Jade Bird Display microLED-Displays liefern und Vuzix wird neu entwickelte, proprietäre Wellenleiter und Projektions-Display-Engines bereitstellen, die mit diesen neuen Arten von Mikrodisplays arbeiten. Darüber hinaus haben die beiden Firmen vereinbart, sich in gemeinsamen Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu engagieren und zu kooperieren, insbesondere auf dem asiatischen Markt in Richtung potenzieller OEM-Kunden mit Komplettlösungen, die von microLED-Display-Engines und bald auch bis hin zu AR Smart Glasses Referenzdesigns für Dritte reichen.

Wir werden nächste Woche auf der Society for Information and Display Show präsentieren und erwarten, dass wir auf dieser Veranstaltung noch viel mehr mitteilen werden. Wir haben große Fortschritte an dieser Technologiefrent gemacht, und es ist der Beginn eines bedeutenden Branchenwechsels bei den Formfaktoren und Fähigkeiten von Smart Glasses. Wir bauen unser Portfolio an geistigem Eigentum weiter aus. Es besteht jetzt aus 192 Patenten und angemeldeten Patenten, 35 mehr als vor einem Jahr und mehr als doppelt so viele wie vor drei Jahren. Die Entwicklung unserer microLED-basierten Smart Glasses der nächsten Generation macht weiterhin gute Fortschritte.

Obwohl ich aus geschützten Gründen noch nicht viel mehr Details verraten kann, kann ich sagen, dass diese Technologie der nächsten Generation weiterhin für die Einführung bei Schlüsselkunden und strategischen Partnern in Tests Ende 2021 vorgesehen ist. Zusätzlich zu den microLED-Produkten arbeiten wir auch an neuen Versionen unserer bestehenden Produkte, die deren Leistung und Funktionen weiter verbessern, um sicherzustellen, dass die Vuzix-Produkte, wo immer möglich, führend bleiben. Diese Verbesserungen werden höhere verfügbare Displayauflösungen, erweiterte Sichtfelder, verbesserte Ergonomie, neues Zubehör, verbesserte Sprachsteuerungsnavigation, sowohl für bestehende als auch für neue Produkte, neue Sensoren und aktualisierte OS-Plattformen und Kernfunktionen. Wir sollten ein spannendes, erweitertes Produktangebot für 2022 und darüber hinaus haben, wobei ein Großteil davon von unserer starken aktuellen Basis profitiert.

Vuzix hat jetzt die Kapitalressourcen, um die F&E- und Produktfront besser auszuführen, und wir beabsichtigen, klug zu investieren. Wir werden in die Kerntechnologie der Smart Glasses investieren, einschließlich der Optik, der Displays, der Flugzeitmessung und anderer Sensortechnologien sowie der Benutzeroberflächentechnologie. Wir werden uns auch auf die Entwicklung von vertikalen Software-Anwendungen rund um unsere Smart Glasses in Märkten konzentrieren, die derzeit nicht adressiert werden, einschließlich der Bereitstellung von erweiterten Implementierungs-Support-Services. Diese SaaS-basierten Anwendungen sollen die Smart Glasses für unsere Kunden noch klebriger machen und zu wiederkehrenden Umsatzströmen für Vuzix führen.

Wir erwarten, dass wir in Zukunft für jeden Hardware-Verkauf, der eine unserer vertikalen SaaS-Lösungen beinhaltet, einen noch bedeutenderen wiederkehrenden Umsatzstrom aus der Anwendung selbst sehen werden. Ich möchte das Gespräch nun an Grant übergeben, damit er einige Aspekte unserer Finanzergebnisse für das erste Quartal 2021 erläutern kann.

Grant Russell -- Chief Financial Officer

Vielen Dank, Paul. Wie Ed bereits erwähnt hat, bietet die 10-Q, die wir heute Nachmittag bei der SEC eingereicht haben, eine detaillierte Erläuterung unserer Quartalszahlen. Daher werde ich Ihnen jetzt nur einige Zahlen näher erläutern. Unser Gesamtumsatz für das erste Quartal, das am 31. März 2021 endete, stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 156 % auf 3,9 Millionen US-Dollar.

Der Anstieg resultiert in erster Linie aus dem stärkeren Absatz der M400 Smart Glasses, deren Umsatz sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 2020 verdreifacht hat. Der Gesamtumsatz mit Smart Glasses stieg im Quartal um 179 % auf 3,8 Mio. US-Dollar im Vergleich zu 1,4 Mio. US-Dollar im Vorjahreszeitraum. In den drei Monaten bis zum 31. März 2021 wurde ein Bruttogewinn von insgesamt 1,1 Mio. \$ erzielt, verglichen mit einem Bruttogewinn von 0,1 Mio. \$ im gleichen Zeitraum 2020. Die gesamte Netto-Rohermargen betrug 28 % für Q1 2021 im Vergleich zu nur 5 % für Q1 2020.

Die Verbesserung war in erster Linie das Ergebnis höherer Produktverkäufe, die es uns ermöglichten, unsere relativ fixen Fertigungsgemeinkosten vollständiger zu absorbieren und, in geringerem Maße, die Bruttoproductmargen im Vergleich zu unserem Mix im Vorjahreszeitraum 2020 zu verbessern. Die F&E-Aufwendungen beliefen sich in den drei Monaten zum 31. März 2021 auf 2,1 Mio. US-\$ gegenüber 2 Mio. US-\$ im Vergleichszeitraum 2020, was einem Anstieg von etwa 3 % entspricht. Der Anstieg der F&E-Aufwendungen war hauptsächlich auf höhere Aufwendungen für Gehälter, Gehaltszuschüsse und aktienbasierte Vergütungen zurückzuführen, die größtenteils durch einen Rückgang der externen Beratungskosten im Zusammenhang mit der Entwicklung und Wartung der M400 Smart Glasses ausgeglichen wurden. Die Vertriebs- und Marketingkosten für die drei Monate bis zum 31. März 2021 stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 8% auf 1,2 Mio. US-Dollar, da der Rückgang der Messekosten durch höhere

Gehalts- und aktienbasierte Vergütungsaufwendungen, Website- und Werbekosten mehr als ausgeglichen wurde.

Die allgemeinen Verwaltungskosten beliefen sich in den drei Monaten zum 31. März 2021 auf 3,7 Mio. US-Dollar, ein Anstieg um 141 % oder 2,2 Mio. US-Dollar, der hauptsächlich auf die Ausgaben für Gehälter und aktienbasierte Vergütungen zurückzuführen ist, die um 1,8 Mio. US-Dollar stiegen, einschließlich einer nicht zahlungswirksamen Belastung in Höhe von 1,6 Mio. US-Dollar im Zusammenhang mit der Auszahlung von Meilensteinprämien im Rahmen unseres neuen langfristigen Incentive-Plans (LTIP), der Einstellung eines erfahrenen Geschäftsführers und Gebühren für die Anwerbung von Mitarbeitern. Ohne diesen nicht zahlungswirksamen LTIP-Aufwand stiegen die allgemeinen und Verwaltungsaufwendungen um 37 %. Zu den anderen größeren Nettoveränderungen gehörte ein Anstieg der Gebühren für Rechtsberatung und -vertretung um 0,3 Mio. US-Dollar. Der Nettoverlust für die drei Monate bis zum 31. März 2021 betrug 6,6 Mio. \$ oder 0,12 \$ pro Aktie gegenüber einem Nettoverlust von 5,9 Mio. \$ oder 0,18 \$ pro Aktie für den gleichen Zeitraum im Jahr 2020.

Nun zu einigen bilanziellen Highlights. Infolge der laufenden Optionsscheinausübungen im ersten Quartal und unserer jüngsten Aktienemission im März hat sich unsere Bilanz seit Jahresende deutlich verbessert. Unsere Cash-Position zum 31. März 2021 betrug 132,7 Millionen US-Dollar und wir hatten eine Nettoumlaufvermögensposition von 140,6 Millionen US-Dollar. Der Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit, ohne Berücksichtigung der Veränderungen in unserem Betriebskapital, belief sich im ersten Quartal 2021 auf 3,8 Mio. US-Dollar im Vergleich zu 4,3 Mio. US-Dollar im ersten Quartal 2020, was einem Rückgang von 12 % entspricht.

Der Mittelabfluss für Investitionstätigkeiten betrug im ersten Quartal 2021 0,7 Mio. US-Dollar gegenüber 0,3 Mio. US-Dollar im Vorjahreszeitraum, da unsere Investitionen in Investitionen, Patente und Lizenzen im Vergleich zum Vorjahr gestiegen sind. In den drei Monaten bis zum 31. März 2021 erhielten wir 103 Mio. US-Dollar an Nettomitteln aus Finanzierungstätigkeiten, die erstens 80 Mio. US-Dollar an Nettoerlösen aus unserem öffentlichen Angebot, das am 31. März 2021 abgeschlossen wurde, und zweitens 35 Mio. US-Dollar an Nettoerlösen aus der Barausübung von Optionsscheinen enthielten. Diese Erlöse wurden teilweise durch eine Zahlung in Höhe von 10 Mio. US-Dollar an Intel für die Begleichung unserer aufgelaufenen, aber bisher nicht ausgewiesenen Vorzugsaktien-Dividenden der Serie A ausgeglichen, die Ende Januar 2021 in Stammaktien umgewandelt wurden. Am 1. April erhielten wir weitere 12 Mio. US-Dollar aufgrund der vollständigen Ausübung der Mehrzuteilungsoption durch die Konsortialbanken für einen zusätzlichen Nettoerlös von 12 Mio. US-Dollar, wodurch sich unsere Pro-forma-Barmittelposition zu diesem Zeitpunkt, dem 1. April, auf ca. 145 Mio. US-Dollar erhöhte.

In den drei Monaten bis zum 31. März 2020 haben wir keine Erlöse aus Finanzierungstätigkeit erhalten. Und zum 31. März 2021 hat das Unternehmen keine kurz- oder langfristigen Schuldverpflichtungen ausstehen. Erwähnenswert ist, dass wir zum 31.

März 2021 unsere Investitionen in Vorauszahlungen von Fertigungslieferanten auf 2,3 Mio. US-Dollar erhöhen mussten, was etwa 1,8 Mio. US-Dollar entspricht. Diese enorme Investition bezieht sich eigentlich nur auf den Bestand an Komponenten und wurde getätigt, um die Versorgung mit bestimmten elektronischen Geräten zu sichern, die derzeit nachgefragt werden und bei denen eine gewisse Wahrscheinlichkeit besteht, dass sie anstelle von neuen Geräten das Ende ihrer Lebensdauer erreichen.

Zum jetzigen Zeitpunkt sehen wir keinen signifikanten Bedarf, weitere derartige Investitionen zu tätigen, aber wir überwachen unsere Lieferkette genau, um sicherzustellen, dass wir bei bestimmten Artikeln bis ins Jahr 2022 über eine ausreichende Abdeckung verfügen. Infolgedessen könnten diese Investitionen erhöhen. Für den Rest des Jahres 2021 erwarten wir weiterhin mindestens eine Verdoppelung unserer Investitionstätigkeit im Vergleich zu den Ist-Werten im Jahr 2020, die sich hauptsächlich auf neue Produktwerkzeuge, Entwicklung und geistiges Eigentum konzentriert. Auch wir gehen derzeit davon aus, dass wir die F&E-Ausgaben um mindestens 50 % gegenüber dem vergleichbaren Niveau von 2020 erhöhen werden.

Darüber hinaus beabsichtigen wir, zusätzliche Ausgaben für Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu tätigen, insbesondere in Übersee, wo wir viele Wachstumschancen sehen. Vuzix hat jetzt die Kapitalressourcen, um klug zu investieren und das zukünftige Geschäft auszubauen. Und angesichts des erwarteten geplanten Umsatzwachstums im Jahr 2021 und darüber hinaus sehen wir einen großen Wert darin, mehr für dieses Wachstum zu investieren und gleichzeitig unser geistiges Eigentum und unsere Wettbewerbsposition auszubauen. Einfach ausgedrückt: Wir beabsichtigen, unsere erhöhten Kapitalressourcen zum Nutzen unserer Aktionäre, Kunden und Mitarbeiter klug einzusetzen und zu nutzen.

Damit möchte ich das Gespräch wieder an Paul übergeben.

Paul Travers - Vorstandsvorsitzender

Danke, Grant. Wenn die Welt nach dem COVID wieder zur Arbeit zurückkehrt, werden intelligente Brillen ein wesentlicher Bestandteil davon sein. In vielerlei Hinsicht werden die Versprechen von intelligenten Brillen und Unternehmen auf breiter Front Realität, und Vuzix ist besser als die meisten anderen Unternehmen positioniert, um von einer Branche zu profitieren, deren Wert sich auf mehrere Milliarden Dollar belaufen soll. Vuzix verfügt auch über die stärkste Bilanz in der Geschichte des Unternehmens, um das operative Geschäft und unsere Bemühungen zur Beschleunigung des Umsatzwachstums im Bereich Forschung und Entwicklung, einschließlich neuer Produktentwicklungen, zu unterstützen.

Wie Sie sich vorstellen können, ist Vuzix gut positioniert, um ein weiteres Jahr mit einem soliden Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr zu erreichen. Ich möchte das Gespräch nun wieder an den Operator für Fragen und Antworten übergeben.

Fragen & Antworten:

Betreiber

Ich danke Ihnen. Und jetzt werden wir eine Frage-und-Antwort-Runde durchführen. Unsere erste Frage kommt von Christian Schwab von Craig-Hallum Capital Group. Bitte nennen Sie Ihre Frage.

Christian Schwab -- Craig-Hallum Capital Group LLC -- Analyst

Hallo, Leute. Gibt es angesichts der beträchtlichen Bilanz irgendwelche Pläne für M&A? Oder wie sollten wir darüber nachdenken -- was Sie damit in den nächsten zwei bis drei Jahren tun werden?

Operator

Einen Moment, Sir. Lassen Sie mich Sie ganz schnell stumm schalten. Einen Moment. Schießen Sie los.

Paul Travers -- Vorstandsvorsitzender

Hey, Christian, gute Frage. Es besteht kein Zweifel daran, dass Vuzix einige strategische Akquisitionen im Auge hat, die dem Unternehmen ein signifikantes Wachstum bescheren sollten, vor allem auf der Software-Seite des Geschäfts. Es gibt einige wenige Komponenten und Teile auf der technischen Seite, aber wir sind dort normalerweise in einer ziemlich guten Verfassung. Abgesehen davon gibt es auf der Softwareseite unseres Geschäfts einige Unternehmen, die bereits in unserer Branche tätig sind, die sich in einer wirklich guten Position befinden und die, wie wir glauben, in Zukunft signifikante Softwareumsätze für das Unternehmen generieren würden.

Und es gibt einige Unternehmen, die eigentlich nicht im Bereich Smart Glasses tätig sind, es aber sein sollten. Wir können also nicht viel mehr als das tun. Aber nur, um Sie wissen zu lassen, dass es Erweiterungen geben wird, um einen Teil des Kapitals zu nutzen, und Akquisitionen werden ein Teil davon sein.

Christian Schwab -- Craig-Hallum Capital Group LLC -- Analyst

Sehr gut. Und dann danke ich Ihnen für das Update auf Folie 11. Ich weiß nicht, ob ich es in der Telefonkonferenz verpasst habe, aber haben Sie die Umsatzchancen, die sich daraus ergeben könnten, quantifiziert?

Paul Travers - Vorstandsvorsitzender

Das haben wir noch nicht mitgeteilt, Christian.

Christian Schwab -- Craig-Hallum Capital Group LLC -- Analyst

OKAY. GUT. Wenn wir uns die anderen –

Paul Travers -- Vorstandsvorsitzender

Wir haben das besprochen. Es tut mir leid. Ich kann ein bisschen mehr Farbe anbieten. Wir haben schon einmal darüber gesprochen.

Diese Leute sind in der Bewertung, sie bauen etwas herum, und ich kann nicht in viele Details gehen. Aber das werden Einheiten sein, die in die Tausende Arten von Einheiten gehen. Und es gibt einen Preispunkt von \$4.000 bis \$7.000, je nach Konfiguration und so. Abgesehen davon, Christian, hasse ich es, das zu sagen, aber wir werden alle einfach warten müssen.

Tut mir leid. Christian Schwab.

Christian Schwab - Craig-Hallum Capital Group LLC - Analyst

Das ist kein Problem. Und dann die anderen vier Möglichkeiten in verschiedenen Stadien zwischen Phase 1 und Phase 2. Können Sie uns daran erinnern, wie lange es gedauert hat, von Phase 1 bis zur Produktverhandlung mit dem ersten hervorgehobenen Kunden zu kommen? Und ist das so ein typischer Zeitrahmen, den wir bei den anderen großen Chancen erwarten sollten?

Paul Travers - Vorstandsvorsitzender

Ich denke, es wird ziemlich ähnlich sein. Ich möchte sagen, dass es im Moment eine Ausnahme von dieser Regel gibt, und das ist unsere Beziehung zu Jade Bird Display. Wir sollten demnächst mehr darüber berichten. Und tatsächlich, klopfen Sie auf Holz, sollten wir hier eine nette Pressemitteilung haben, die sich um FID dreht und über die wir auch ein bisschen mehr in dieser Hinsicht berichten werden.

Aber wir haben große Fortschritte bei den operativen Systemen gemacht. Wir werden sie bald mit der Welt teilen. Und in diesem Bereich werden Sie, denke ich, noch vor Ende des Jahres einen gewissen Vorwärtsschwung sehen.

Christian Schwab -- Craig-Hallum Capital Group LLC -- Analyst

Sehr gut. Fantastisch. Keine weiteren Fragen. Danke, Leute.

Operator

Unsere nächste Frage kommt von Matt VanVliet von BTIG. Bitte nennen Sie Ihre Frage.

Unbekannter Sprecher -- BTIG -- Analyst

Hallo. Hier ist Rachel Freeman für Matt VanVliet. Sie haben also eine wachsende Anzahl von Anwendungsfällen hervorgehoben. Können Sie uns etwas mehr darüber sagen, welche

dieser Anwendungsfälle die meiste Aufmerksamkeit auf sich ziehen? Und gibt es bestimmte Anwendungsfälle, die im Vergleich zum letzten Quartal stärker in den Vordergrund gerückt sind?

Paul Travers -- Vorstandsvorsitzender

Ja. Rachel, hallo. Rachel, hi. Die Gesundheitssparte unseres Geschäfts ist für mich einfach erstaunlich. Die Passform ist perfekt.

Die Brille funktioniert so gut. Die... und es reicht in diesem Bereich von integralen Betriebsumfeld-Tools. Zum Beispiel Pixee mit ihrer Kniechirurgie, sie ist jetzt ein grundlegender Bestandteil der Kniechirurgie. Sie wird nicht nur als Fernunterstützungstool verwendet.

Ohne die Brille könnte man die Knieoperation nicht durchführen. Dieser Teil unseres Geschäfts besteht also aus der direkten Unterstützung während und im Operationsaal, und wenn Sie an eine Firma wie Medtronic denken, richtig, die haben Medizintechniker, die normalerweise im Operationssaal sind, während diese Operationen durchgeführt werden. Und das ist heute schwer zu machen. Und mit all diesen Rückständen an Menschen, die operiert werden müssen, ist die Nachfrage nach den Ärzten und den Medizintechnikern erheblich, und die Brille eröffnet einfach einen viel besseren Weg, Dinge zu erledigen.

Die medizinische Seite unseres Geschäfts läuft also auf Hochtouren, und ich sehe nicht, dass es sich verlangsamt. Es gibt sogar immer mehr Unternehmen, die auf diesen Zug aufspringen. Im Bereich des Remote-Supports, der gewissermaßen die Basis darstellt, geht es bei Vuzix einfach weiter. Es ist zu einer grundlegenden Möglichkeit für die Leute geworden, Remote-Aktivitäten zu erledigen.

Und ich glaube nicht, dass sich das mit der Wiedereröffnung verlangsamen wird, denn man kann die Brille verschicken, man muss sie nicht an eine Person schicken. Ein weiterer Bereich, der sich langsam entwickelt, ist die Kommissionierung in den Geschäften, die Lagerhaltung, die Logistik und die Lieferung von Materialien und Ähnlichem. Also die 3PLs und die Einzelhändler, die versuchen, Fulfillment, Talent Stacking zu machen. Es gibt einfach einen Haufen von Anwendungen auf dieser Seite.

Und in diesen Bereichen reagieren wir buchstäblich auf eine Anfrage nach tausenden von Einsätzen. Es sind also drei Bereiche: der Fernsupport, der medizinische Bereich und dann schließlich die Logistik.

Unbekannter Sprecher - BTIG - Analyst

Das ist wirklich hilfreich. Das ist sehr hilfreich. Danke.

Operator

Unsere nächste Frage kommt von Jim McIlree von Dawson James. Bitte nennen Sie Ihre Frage.

Jim McIlree -- Dawson James -- Analyst

Danke schön. Schönen guten Abend. Grant, nach den geplanten Investitionen und Kostensteigerungen, die Sie für das Jahr geplant haben, wie hoch werden die Cash-Betriebskosten und die GAAP-Betriebskosten für das Jahr sein?

Grant Russell -- Finanzvorstand

Nun, Jim, wir geben nicht unbedingt eine vollständige Prognose für das Jahr ab. Ich meine, wir tendieren dazu...

Jim Mcilree - Dawson James - Analyst

Dann lassen Sie es mich so ausdrücken. Sie sprachen von einem Anstieg bei Vertrieb und Marketing.

Grant Russell, Finanzvorstand.

Ja.

Jim Mcilree, Dawson James, Analyst.

Steigt es im gleichen Tempo wie die F&E? Oder ist es... es ist nur...

Grant Russell, Finanzvorstand.

Nein, nicht so stark. F&E wird um 50% steigen. Wenn wir also 10 Millionen Dollar - nun, die 8 Millionen Dollar im letzten Jahr - gemacht haben, werden wir 2021 wahrscheinlich etwas über 12 Millionen Dollar machen. Vertrieb und Marketing werden wahrscheinlich um eine geringere Summe ansteigen.

Ich meine, ein Teil davon hängt mit den Umsatzerlösen zusammen. Wir haben geplante Erhöhungen, Provisionsausgaben, Werbung und das andere. Also ich meine, realistisch gesehen, wird es wahrscheinlich auch bei Ihnen um 50% steigen. Aber wir werden ein viel größeres Umsatzvolumen haben und hoffentlich auch eine höhere Bruttomarge.

Und G&A, ich meine, abgesehen von - in letzter Zeit hatten wir Ausgabensteigerungen und Dinge wie Versicherungen, Versicherungen. Wir müssen uns gerade auf unseren Plan für 2021 einigen, unsere Tarife haben sich verdreifacht. Und das ist einfach die Natur der Märkte. Und wir haben einige andere unbekannte Kosten, die kommen könnten, aber der andere Haupttreiber wird einfach die nicht zahlungswirksame Aktienvergütung sein.

Ich würde also keinen wesentlichen weiteren Anstieg sehen, abgesehen von dem, den ich gerade bei G&A hervorgehoben habe.

Jim Mcilree - Dawson James - Analyst

GUT. Und die Erhöhung der Vertriebs- und Marketingkosten, die Sie in Erwägung ziehen, ist das in erster Linie auf die Erhöhung der Mitarbeiterzahl zurückzuführen? Oder gibt es da noch etwas anderes, das ich beachten sollte?

Grant Russell - Finanzvorstand

Der Personalbestand wird wahrscheinlich 40 bis 50 % ausmachen. Wir sehen einige gute Möglichkeiten, vor allem in Übersee. Wir bauen unsere Präsenz in Europa aus. Wir werden - derzeit haben wir Latein- und Südamerika, die wir mit APAC in einen Topf werfen.

Wir werden diese in Regionen aufteilen. Ich meine, wir sehen also potenziell ein paar zusätzliche Stellen für jede Region sowie einen Vollzeit-Vertriebsingenieur vor. Das wird also unsere Mitarbeiterzahl erhöhen. Und das aus zwei Gründen.

Das eine ist die Steigerung des Umsatzes und die bessere Unterstützung der Kunden, die wir erwarten und von unserem geplanten Umsatzwachstum. Es wird also - hoffentlich - profitable Zuwächse geben. Und wenn es langsamer geht als wir geplant haben, werden wir nicht unbedingt all diese Kosten so schnell aufbringen, wie wir es derzeit planen.

Jim Mcilree -- Dawson James -- Analyst

OKAY. Und was den Vertrieb und das Marketing angeht, da Sie weiterhin den Umsatz steigern wollen. Glauben Sie, dass Sie die Art und Weise ändern müssen, wie Sie an den Markt herangehen, nämlich weniger Value-Added Reseller, mehr Value-Added Reseller? Müssen Sie mehr Stellen einrichten? Ich versuche nur zu verstehen, nicht das Geld, das ausgegeben wird, sondern die Infrastruktur oder die Organisation, von der Sie glauben, dass Sie sie brauchen werden, wenn der Umsatz steigt?

Paul Travers - Chief Executive Officer

Ich kann das übernehmen.

Grant Russell - Finanzvorstand

OK. Fahren Sie fort.

Paul Travers -- Chief Executive Officer

Ja. Ich kann da ein bisschen was anbieten, Jim. Das Channel Management unseres Vertriebskanals wird zum Eckpfeiler dafür, wie wir das machen. Wir haben großartige Value-Added-Reseller und ähnliches.

Aber wir halten es auch für sehr wichtig, die Beziehung zu unseren Endkunden enger zu gestalten. Und je mehr wir das heute tun, desto größere Umsatzströme kommen von dieser Seite unseres Geschäfts. Ein Beispiel wäre Medtronic. Sie kaufen alles von Vuzix.

Sie kaufen die Softwarelösung von Vuzix. Sie kaufen die Hardware von Vuzix, und sie haben einige Supportleistungen, die wir für sie erbringen. Und da wir in der Lage sind,

diese Beziehung eng zu managen, ist Medtronic für Vuzix ein wachsender, deutlich wachsender Teil des Geschäfts, weil wir in der Lage sind, diese Beziehung viel enger zu managen. Wir machen also mehr und mehr davon.

Unsere Beziehung zu unseren Partnern bei TeamViewer, die jetzt Upskill und gleichzeitig Ubimax sind, wir verkaufen gleichzeitig ihre Softwareanwendungen, um zu versuchen, die Beziehung zu unseren Kunden enger zu halten. Das bedeutet, dass wir mehr intelligente technische Vertriebsmitarbeiter und Channel-Management-Leute einsetzen werden, um diese Beziehungen zu verwalten. So halten wir die Beziehung zu unserem Kunden in den meisten Fällen aufrecht. Das erfordert also ein bisschen mehr Arbeit, um das intern zu realisieren.

Wir haben immer noch sehr, sehr gute Beziehungen. Ich möchte unseren Value-Added-Reseller-Partnern nicht das Gefühl geben, dass sie keinen Mehrwert bringen, weil sie sicherlich sind. Aber wir stellen fest, dass wir viel mehr Erfolg haben, wenn wir näher am Kunden sind. Wenn unsere Softwaremodelle online gehen und wir anfangen, direkte Lösungen anzubieten, werden Sie sehen, dass diese Seite unserer Bemühungen noch mehr zunimmt.

Jim Mcilree - Dawson James - Analyst

GUT. Und wenn Sie, sagen wir mal, drei Jahre in die Zukunft blicken, denken Sie, dass die größten Branchen oder Segmente oder Sektoren, die Sie ansprechen, das Gesundheitswesen und die Logistik und etwas anderes sein werden? Oder gibt es da draußen eine Schläferkategorie, auf die wir uns konzentrieren sollten?

Paul Travers -- Vorstandsvorsitzender

Nicht, dass wir darüber sprechen möchten. Aber im Moment gibt es keinen Zweifel daran, dass die Fernverwaltung von fast allem mit unserer Brille, die Fernprüfung, der Fernsupport, man setzt die Brille auf den Koffertraktor und jetzt gibt es die Fernsteuerung, ich kann den Traktor zum Laufen bringen, ohne einen Experten ins Feld schicken zu müssen. Das wird sich überall durchsetzen. Sie werden die erstaunlichsten Lösungen für das Gesundheitswesen sehen, die von der Brille ausgehen.

Je mehr Sensoren man in die Brille einbaut, desto mehr kann die Brille auch im Gesundheitswesen leisten. Das ist eigentlich eine Aussage, die für alle Bereiche gilt. Und wie wir bereits in der Telefonkonferenz erwähnt haben, gibt es alle möglichen neuen Technologien, die Sie in einigen unserer Produkte der nächsten Generation sehen werden, die es uns ermöglichen, einige dieser wirklich coolen, fortschrittlichen Produkte der nächsten Generation einzusetzen. Die Medizin war ein großer Bereich dafür.

Allein im medizinischen Bereich, Jim, geht es um Milliarden von Dollar. Wenn man bedenkt, dass es grundlegend ist für die Art und Weise, wie Operationen durchgeführt werden, und für alle möglichen anderen Bereiche des Krankenhauses. Also Telemedizin,

Telemedizin, Medizin im Allgemeinen, ich denke, Sie werden eine Menge Geschäft von Vuzix sehen. Und dann diese ganze Idee der Logistik, Kisten herumzuschieben.

Diese drei Bereiche werden meiner Meinung nach alle einen Wert von mehreren Milliarden Dollar haben. Und ja, es gibt noch andere Bereiche, die wir im Auge haben, in denen im Moment noch niemand tätig ist, in denen Smart Glasses das Spiel komplett verändern werden und von denen wir glauben, dass sie einen erheblichen Wert haben werden.

Jim Mcilree - Dawson James - Analyst

OK, sehr gut. Vielen Dank und viel Glück mit allem.

Paul Travers -- Chief Executive Officer

Danke, Jim.

Operator

Unsere nächste Frage kommt von Jack Vander Aarde von der Maxim Group. Bitte nennen Sie Ihre Frage.

Jack Vander Aarde -- Maxim Group -- Analyst

Hey, Leute, danke, dass ihr meine Fragen beantwortet. Nur ein paar Fragen zur Technik und zur OEM-Seite. Paul, können Sie zusätzlich zu den fünf OEM-Projekten, die auf Folie 11 der heutigen Präsentation aufgelistet sind, etwas zu Ihren Erwartungen, der Wahrscheinlichkeit oder dem Zeitplan sagen, dass ein oder zwei weitere OEM-Projekte zur Liste hinzugefügt werden?

Paul Travers - Vorstandsvorsitzender

Es ist also interessant, Jack. Wir haben in den letzten sechs Monaten tatsächlich einige davon abgelehnt. Man muss sich sozusagen aussuchen, wo der ROI und der beste Wert liegen wird. Ich könnte also sagen, wir könnten zurückgehen und eine davon wieder einschalten, aber wir versuchen, uns an Gelegenheiten zu beteiligen, die eine vernünftige Produktionsmöglichkeit auf der Rückseite haben.

Wir machen diese Dinge nicht, um 50 oder so etwas zu machen. Wir sind in Gesprächen mit... in mehreren verschiedenen Bereichen. Und ein Teil dessen, was dieses Jade-Bird-Geschäft wäre, ist tatsächlich die Ermöglichung einer Menge von Möglichkeiten in dieser Hinsicht. Diese Mikrodisplay-Engines, die Vuzix um die Jade Bird Displays herum gebaut hat, sind phänomenal.

Auch hier hoffe ich, dass Sie in einer Woche mehr darüber sehen werden, worum es hier geht. Und in den Ankündigungen, über die wir sprechen werden, werden Sie die Arten von Anwendungen sehen. Interessanterweise werden diese kleinen Motoren nicht nur für den

Einsatz in einer Brille konzipiert sein. Es gibt alle möglichen Dinge, für die sie verwendet werden können.

Man wird also sehen, wie sich das in vielen verschiedenen Bereichen ausweitet.

Jack Vander Aarde - Maxim Group - Analyst

GUT. Gut. Das ist sehr hilfreich. Und dann noch eine Frage zu einem eher haushaltstechnischen Thema vielleicht.

Aber nur um ein Gefühl dafür zu bekommen, ob ich das richtig verstanden habe. In der 10-Q, glaube ich, steht etwas im Zusammenhang mit dem Waveguide-Projekt, das im dritten Quartal 2020 begonnen hat und im zweiten Quartal '21 mit etwa 40.000 Dollar an Einnahmen abgeschlossen werden soll - Einnahmen aus Ingenieurdienstleistungen, die noch ausstehen. Gibt es noch andere Projekte, die bereits bekannt gegeben wurden, die im zweiten Quartal zu den Einnahmen aus Ingenieurdienstleistungen beitragen werden? Oder ist es nur dieses letzte Projekt hier, bei dem noch 40.000 Dollar übrig sind?

Paul Travers - Vorstandsvorsitzender

Ich gehe davon aus, dass es eine gute Chance gibt, dass es noch mehr Engineering geben wird - es könnte als Produkt gebucht werden. Eigentlich müsste ich mit Grant darüber sprechen, wie - ich bin in dieser Hinsicht nicht der Finanzmann. Es gibt ein paar Sachen, die wir liefern müssen. Sie werden also einiges sehen, aber ich weiß nicht, ob es als NRE auftauchen wird oder nicht.

Wir können das später weiterverfolgen, wenn ich die Details von Grant bekommen kann.

Jack Vander Aarde -- Maxim Group -- Analyst

Sicher. Ja. Kein Problem. Und nur noch eine letzte Frage.

Vielleicht ist das für Grant. Ich schaue mir nur die Bruttomargen der Produkte an. Sie sind in diesem Quartal im Vergleich zum Vorquartal ganz gut gestiegen, zumindest auf GAAP-Basis. Und der Umsatz ist um etwa 0,1 Millionen Dollar gestiegen, was auf den Produktumsatz zurückzuführen ist.

Ist das ein ganz normaler - sind Sie zuversichtlich, dass das für den Rest der Quartale bei 4 Millionen Dollar liegt? Ich glaube, ich zeige etwa 25,9%. Wie groß ist Ihre Zuversicht, dass die Bruttomarge in Zukunft so hoch sein wird, wenn nicht sogar höher?

Grant Russell - Chief Financial Officer

Ich meine, ich denke, wenn wir die Umsätze pro Quartal im Bereich von 4 Millionen Dollar und mehr halten, und hoffentlich noch viel mehr, sollten wir Margen im Bereich von 26% erreichen. Ich meine, unser Ziel ist es hoffentlich immer noch, auf 40% zu kommen. Das erfordert eine größere Umsatzbasis, um einige unserer relativ fixen

Fertigungsgemeinkosten besser absorbieren zu können. Aber ich meine, wir gehen derzeit davon aus, dass wir bis Ende 2021 auf Basis der Bruttomarge in den - gut in den mittleren 30er-Bereich kommen.

Die Produkte entwickeln sich gut. Sie sind preislich gut. Wir sind die alten Produkte losgeworden und haben die meisten der Abschreibungen beseitigt. Ich denke also, dass wir mit unserem Wachstum hoffentlich einen guten Weg einschlagen werden.

Paul Travers - Chief Executive Officer

Und wie Sie wissen, Grant, gibt es einige Dinge, die wir tun, um einige der Kosten zu reduzieren, wenn sie so funktionieren, wie wir denken.

Grant Russell - Chief Financial Officer

Ja, absolut. Es ist aber immer schön, positiv zu überraschen.

Jack Vander Aarde -- Maxim Group -- Analyst

GUT. Nun, Leute, ich weiß die Informationen zu schätzen. Ich danke Ihnen.

Paul Travers -- Chief Executive Officer

Vielen Dank, Jack.

Operator

Ich danke Ihnen. Und an dieser Stelle übergebe ich das Wort wieder an Paul Travers für eine abschließende Bemerkung.

Paul Travers - Vorstandsvorsitzender

Ich weiß nicht, wie ich es sonst beschreiben soll, Leute. Das Geschäft von Vuzix hebt ab. Daran gibt es keinen Zweifel. Intelligente Brillen werden schon seit langem als milliardenschweres Geschäft angepriesen, und es beginnt sich zu entfalten.

Und nach COVID ist Vuzix in einer wirklich guten Position. Ich möchte mich bei allen für Ihr Interesse und Ihre Teilnahme an der heutigen Telefonkonferenz bedanken und Sie daran erinnern, dass unsere Hauptversammlung dieses Jahr virtuell stattfinden wird. Wir freuen uns darauf, Sie alle dort zu sehen". Nochmals vielen Dank und einen schönen Abend an alle.