



HOTEL INSIDER

Inbjudan till teckning av aktier i Hotel Insider PLC
riktat till aktieägarna i Abelco Investment Group AB.



TRAVEL LIKE AN INSIDER

01 Innehållsförteckning

02 Viktig information

03 Bakgrund och motiv

05 VD har ordet

07 Verksamhetsbeskrivning

09 Konkurrenssituation

10 Market outlook

13 Styrelse och ledande befattningshavare

15 Villkor och anvisningar

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Erbjudet värdepapper

Erbjudandet avser Köp av stamaktier i Hotel Insider PLC med förtur för aktieägare i Abelco Investment Group AB (kortnamn: ABIG MTF).

Teckningskurs

Kursen för teckning av aktier är 0,80 SEK per aktie. Vid full teckning kommer emissionen att tillföra Bolaget högst ca 7,4 MSEK före emissionskostnader.

Teckningstid

Teckning ska ske under perioden 5 juni - 2 juli 2018.

Värdering

Bolaget värderas, innan emissionen (pre-money), till 23,8 MSEK.

Antal aktier

Emissionen omfattar ca 9,3 miljoner aktier. Totalt antal aktier i Bolaget innan emissionen uppgår till 29,75 miljoner. Vid full teckning kommer antal aktier i Bolaget att öka till 39,05 miljoner. Bolaget har även utfärdat optioner på 200 000 nya aktier till Bolagets styrelseledamöter. Optionerna har ett inlösenpris på 1,0 SEK per aktie och kan tecknas fram till 13 mars 2020.

Aktiebok

Bolagets aktiebok förs av Computershare limited UK. Bolaget kommer inför noteringen parallellansluta aktierna till Euroclear UK & Ireland samt Euroclear Sverige. Detta beräknas ske under 2018. Euroclear Sverige sänder ut en VP-avi med specificering av antalet aktier som registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till investerare vars innehav är förvaltarregistrerat kommer att ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare. Några betalda tecknade aktier, s.k. BTA, kommer inte att utges.

Investerare som deltar i föreliggande nyemission kommer således inte att se sitt innehav i Bolagets aktie på sin depå eller vp-konto förrän Hotel Insiders aktiebok är ansluten till Euroclear.

03

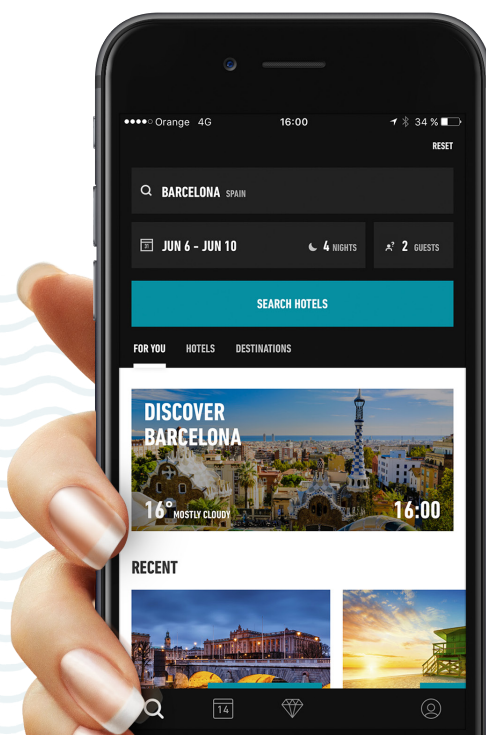
BAKGRUND OCH MOTIV

Hotel Insider är en disruptiv internationellt skalbar hotellbokningstjänst, där kunden (privatpersoner eller företag) erbjuds bästa prisgaranti med efterföljande "cashback" vilket innebär att kunden får 8-20 % rabatt som kontant återbetalning efter hotellvistelsen. Hotel Insider vänder sig till privatpersoner och företag i Sverige såväl som internationellt. Hotel Insider har redan från start planerat för en internationell lansering och har således skapats för att enkelt kunna skalas upp och betjäna ett stort antal marknader i olika länder.

Bolaget, vars verksamhet är baserad i London under det brittiska Bolaget Hotel Insider PLC, har i dag 20 anställda. Utöver kontoret i London, där ledning sitter, har Bolaget kontor i Barcelona där utvecklings- och sälj-/marknadsföringsteamet sitter och ett mindre administrationskontor i Dubai för redovisning och supporttjänster. Bolaget har vidare ett stort team med support och "content production" specialister i Manila.

Manilateamet arbetar med att producera hotellprofiler och annan "content" till Bolaget och kommer att leverera 24/7 "travel concierge" tjänster för betalande medlemmar. Läs mer om Bolagets verksamhet på sid. 7.

Arbetet med utveckling och innehåll på de digitala plattformarna, iOS App och Webb, fortlöper. Bolaget, vars plattform nu är lanserad, har i dagsläget ca 10 000 hotell att erbjuda. Nästa steg i den digitala utvecklingen är fortsatt förbättring av teknik och innehåll på plattformarna tills dess att Bolaget etablerat en kommersiell verksamhet. En Android version av appen förväntas lanseras innan utgången av 2018 och ett flerspråksval under 2019. Bolaget avser i ett senare skede vidareutveckla ett blockchainbaserat boknings- och betalningssystem, skapat för att förenkla och sänka kostnaderna för hotellägare och hotellgäster vid reservationer, bokningar och betalningar.



Hotel Insider har idag en kostnadsbas på ca 350 KSEK per månad. Denna kostnadsbas kommer öka till ungefär 500 KSEK efter emissionen då arbetet med att öka utbudet av hotell samt hur de presenteras på plattformarna intensifieras. Bolagets målsättning är att kunna erbjuda 30 000 hotell inom de närmsta tolv månaderna.

Utöver det kapitalkrävande arbetet med att skapa innehåll avser Bolaget även nyanställa personal inom marknadsföring och B2B försäljning för att nå ut med erbjudandet om Hotel Insider.

Vid en kostnadsbas på ca 500 KSEK per månad bedömer styrelsen att positivt kassaflöde för den löpande verksamheten nås vid ca 5 000 betalande medlemmar. Bolaget bedömer att kostnadsbasen på längre sikt kommer uppgå till ca 1 000 KSEK per månad, vilket skulle höja break-even till ca 10 000 betalande medlemmar. Hotel Insider kommer att hantera en ökad kostnadsbas genom att växa i takt med att fler betalande medlemmar tillkommer.

Den kortsiktiga målsättningen under 2018 är att uppnå 100 000 medlemmar varav minst 5 000 är betalande.

Föreliggande nyemission riktar sig i första hand till aktieägare i Abelco Investment Group AB (publ) ("Abelco"). Under 2017 genomförde Abelco en initial investering i Hotel Insider, vilken följdes upp med en tilläggsinvestering i början av 2018. I samband med tilläggsinvesteringen ingicks en överenskommelse att Abelcos aktieägare skulle erbjudas möjlighet till teckning av aktier i Hotel Insider på samma villkor som Abelcos senaste investering i Bolaget. Denna utfästelse infrias i och med föreliggande nyemission, som således sker till samma villkor gällande värdering av Hotel Insider som de formulerade i tilläggsmissionen till Abelco.

Vid full teckning i föreliggande nyemission tillförs Bolaget ca 7,4 MSEK innan emissionskostnader, vilka bedöms uppgå till ca 100 KSEK. Vid ett sådant utfall bedömer styrelsen att tillgängligt rörelsekapital är tillräckligt för att täcka de kostnader som uppstår inom en 12-månaders period, vid ett antagande om att inga intäkter genereras.

EMISSIONSLIKVIDEN AVSES ANVÄNDAS ENLIGT FÖLJANDE FÖRDELNING:

Marknadsföring	20 %
<hr/>	
Teknisk utveckling av plattformen	30 %
<hr/>	
Utökning av hotellinventariet ("content production")	20 %
<hr/>	
Administrativa kostnader, såsom support etc.	30 %

05

VD HAR ORDET

Vi siktar på att över 1 miljon resenärer kommer migrera till Hotel Insider under de kommande åren. Detta kanske låter kaxigt, men vem skulle inte vilja migrera till det bästa hotell-rewardprogrammet i världen?

Vi tror på fullständig pristransparens, något vi upptäckt inte finns i överflöd. Det är många av oss som lockats av erbjudanden som 60 % rabatt, bara 3 rum kvar, 20 personer kollar på detta hotell, populärt hotell, prisgaranti, var 10 natt gratis, 10 % rabatt på utvalda hotell.... De befintliga bokningsplattformarna har uppfunnit den ödmjuka vetenskapen att på kreativa sätt få oss på kroken, till exempel genom att presentera säsongsvariationer i priser som rabatter och ge oss intrycket av att andra personer precis har gjort sitt livs bästa affär. Inte ens "bästa prisgarantier" går att lita på längre då de större aktörerna chansar på att vi inte ska göra anspråk på mellanskillnaden och därför tar ut extra avgifter då och då. Det finns många andra exempel på strategier som ska få oss att tro att vi gjort en bra affär. Verkligheten är ofta en annan.

Hotel Insider är den första oberoende internationella hotell- och reseplattformen att utmana allt detta. Vi erbjuder våra medlemmar samma pris som på hotellets officiella hemsida, utan några dolda avgifter! Utöver detta erbjuder vi våra medlemmar återbäring om 8-20 %, vilket helt enkelt är provisionen som annars hade betalats ut till bokningsportalen. Medlemmar hos Hotel Insider betalar alltså listpriser, något som vanligtvis endast erbjuds professionella resebyråer. Vi vill ständigt höja värdet på vår service och ge tillbaka mer till våra medlemmar.

Industrin har mer eller mindre sett likadan ut sen vi började utveckla vår idé. Trots att vi under fyra år har utvecklat vår tjänst har vi fortfarande inte sett några andra aktörer som förändrat industrin. Det kanske inte är så konstigt eftersom de större aktörerna gör allt för att hålla konkurrenter utanför. Det finns endast ett fåtal plattformar som utmanat, ofta specialiserade på något som sista-minuten resor eller exklusiva resmål/skräddarsydda resor.

De höga ingångsbarriärerna i industrin beror till stor del på den prestation som krävs för att bygga en teknisk konkurrenskraftig plattform som alltid kan leverera transparenta priser. Utmaningen ligger i hur hotellen hanterar utbud och pris, samt den infrastruktur som idag finns uppbyggd kring detta. Det finns även andra utmaningar som till exempel hur provisioner betalas mellan olika aktörer.

Samtidigt som vi har en industri obenägen att förändras ser vi en ökning i antalet resor som genomförs och hotellnätter som bokas. Med andra ord, industrin förväntas växa, inte minst i och till utvecklingsländer. Globalt sett har efterfrågan på hotell i lyx- och ultralyxsegmentet stigit kraftigt¹. Hotel Insider arbetar för att ständigt vara ett ledande alternativ i denna utveckling och alltid erbjuda det bästa reward-programmet. Detta samtidigt som vi aktivt arbetar för bra samarbeten med hotellen för att på så sätt skapa värde i hela kedjan.

Vi på Hotel Insider är en målinriktad grupp av resefantaster och tech-nördar som ser det som vår plikt att kunna erbjuda en plattform som levererar på de höga förväntningar som ställs på den tredje-generationens hotellplattform. Vi ser också med spänning fram emot vad blockchainteknologin kan göra för vår plattform och industrin.

Mina förhoppningar är att en nyemission med efterföljande notering skapar ett intresse för vår tjänst och samtidigt ger oss utrymme i utvecklingen mot att bli resenärers förstaval. Det finns mycket att förbättra på både resenärens och hotellets sida. Hotel Insider är i en bra position att lösa dessa problem.

VD
Thomas Steen



¹ Transparency Market Research 2017/Statista 2018

07

VERKSAMHETSBSKRIVNING

Hotel Insider erbjuder resenärer möjlighet att få tillgång till hotellpriser som annars bara är tillgängliga för professionella resebyråer. Dessa priser ligger normalt betydligt lägre, oftast mellan 8-20 %, än de priser som konsumenten erbjuds av professionella resebyråer såsom de stora hotellbokningssajterna. För att få tillgång till dessa priser måste användaren bli medlem hos Hotel Insider. Antingen genom att skaffa ett "Freemium"-medlemskap som ger 5 % cashback eller genom att bli "Insider" vilket ger resenären 8-20 % cashback samt andra privilegier och kostnadsfria uppgraderingar. Insidermedlemskapet erbjuds som en betaltjänst i abonnemangsform och kan betalas med kort eller cashback.

Steg ett i Hotel Insiders strategi är att uppnå kommersiellt erkännande genom digital marknadsföring och samarbeten. Steg två inkluderar lanseringen av ett blockchain-baserat boknings- och reservationssystem vilket bedöms kunna reducera hotellens administrativa kostnader med 10-20 %. Detta uppnås genom digitala "smarta" kontrakt och ett internationellt betalningssystem där både resenären och hotellet avgiftsfritt och direkt får tillgång till betalningar och depositioner.

Hotel Insiders långsiktiga målsättning är att sänka eller helt ta bort abonnemangskostnaden för insidermedlemskapet. Hotel Insider erbjuder för närvarande de mest fördelaktiga priserna för majoriteten av de hotell som finns på plattformen och arbetar med att ytterligare öka utbudet av hotell som är attraktiva både pris- och kvalitetsmässigt. Bolaget avser också bygga partnerskap med större hotellkedjor för att ytterligare kunna sänka priserna mot konsument ytterligare och samtidigt kunna erbjuda hotellet att inkorporera deras reward-program med Hotel Insiders cashbacksystem. Dessa konkurrensfördelar bedöms locka resenärer till Hotel Insider, vilket i sin tur gör det ännu mer attraktivt för hotellet att i framtiden gå över till Hotel Insiders blockchainbaserade boknings- och betalningssystem.

DETALJERAT TRANSAKTIONSFLÖDE

Hotel Insider har utvecklat en integrering med hotellbokningssystemet Amadeus, ett av de fem globala distributionssystemen för hotell och priser. Bolaget är en auktoriserad resebyrå hos Amadeus, vilket innebär att Bolaget automatiskt erhåller provision för de rum som bokas av Hotel Insider via Amadeus. Priserna som erbjuds via Amadeus är nästan alltid de samma som de som erbjuds på hotellets egen hemsida. Hotel Insider erhåller provision från tredje part (hotellet), vilket sker till en kostnad som uppgår till ca 9-15 % av provisionsbetalningen. Den delen av provisionen som återstår efter att Hotel Insider tagit ut kostnaden för att administrera inhämtningen av provisionen betalas ut till Insidermedlemmar (för freemiummedlemmar betalas högst 5 % av hotellprovisionen tillbaka). Cashbacksumman beräknas baserat på priset vid bokningstillfället och krediteras efter att hotellet bekräftat vistelsen och beräkningen. Detta sker efter utcheckning då hotellet betalar ut provisionen till den auktoriserade resebyrån, i detta fall Hotel Insider.

GLOBALA DISTRIBUTIONSSYSTEM

Det finns fem globala distributionsplattformar för hotell och priser. Amadeus har flest hotell i Europa. Sabre är marknadsledande i Amerika och Galileo/Pegasus har en ledande position i Asien. De större hotellkedjorna distribuerar sitt utbud genom dessa distributörer. Hotel Insider är idag anslutet till Amadeus, men avser utöka utbudet genom att ansluta sitt bokningssystem till Sabre och Galileo eller Pegasus.

Hotel Insiders hotellutbud består för närvarande av ca 10 000 hotell, men den kortsiktiga målsättningen är att öka utbudet till 30 000 inom 12 månader. Hotel Insider skulle i och med detta bli en betydande oberoende aktör inom den digitala resebyråindustrin ("OTA industry").

Hotel Insider verkar inom premiumsegmentet och vänder sig främst till resenärer som ställer höga krav på hotellrummen, hemsidan och servicen. Utbudet på Hotel Insiders plattformar består enbart av högkvalitativa hotell som är 3-, 4- eller 5-stjärniga. Den konkurrerande aktören Booking.com erbjuder idag, jämförelsevis, ca 80 000 hotell inom samma segment (som är 3-, 4- och 5-stjärniga och kostar över 100 dollar per natt).

FAS 2

När varumärket Hotel Insider etablerats och Bolaget nått en miljon registrerade användare, vilket är målet på medellång sikt (inom 3 år), kommer Hotel Insider ha nått den kritiska massa som bedöms vara nödvändig för att lansera ett blockchainbaserat boknings- och betalningsalternativ. De främsta fördelarna med att använda blockchainteknologi är att det minskar behovet av de externa parter som idag är involverade i hotellbokningar.

HOTELLÄGARE BETALAR IDAG FÖLJANDE AVGIFTER FÖR ATT BELÄGGA ETT RUM VIA ÅTERFÖRSÄLJARE UNDER NORMALA OMSTÄNDIGHETER:

Försäljningsprovision	8-20%
Uppgörelsekostnader till resebyråer	0,5-2%
Globala distributionskostnader	+1%
Kortkostnader	1-3%
Administrativa och avstämningskostnader	+1%

Totalt kostar det alltså hotellägare mellan 15 till 25 % av priset för en hotellnatt att enbart ta emot en bokning från en tredjepart. Å andra sidan är hotellägare ofta beroende av bokningarna som kommer via tredjepart då dessa utgör ungefär 30-60 % av den totala bokningsvolymen².

Lanseringen av ett blockchainbaserat system kommer initialt att riktas mot de större hotellkedjorna efterföljt av mindre aktörer. Målet är att kunna erbjuda ett system där avsikten är att sänka hotellägares kostnader med en tredjedel av vad det kostar dem idag. En blockchainbaserad plattform som aktivt samarbetar med hotellägare kommer ge kunderna ännu mer fördelaktiga priser.

² Källa: Amadeus, IBIS World 2017, Hotel Insider research

09

KONKURRENSITUATION

Online travel agent ("OTA") industrin domineras i huvudsak av två globala aktörer, Expedia Inc. och Booking Holdings. Tillsammans kontrollerar de 90 % av den amerikanska och 2/3 av den globala OTA marknaden.

Expedia Inc. äger flera olika varumärken så som Expedia, Hotels.com, Travelocity, Orbitz och Hotwire. De olika varumärkena, som alla är verksamma inom OTA-industrin, samlar priser från samma distributionskanal och erbjuder därför liknande, om inte samma, priser mot kund. Varumärkena konkurrerar också med varandra och särskiljer sig oftast endast på vilken typ av "reward"-program de erbjuder sina kunder. För att locka till sig fler resenärer äger Expedia också varumärket Trivago som är en plattform för prisjämförelser av hotell och resor.

Booking Holdings äger också de ett antal kända varumärken. Booking.com är den största och mest kända, men de äger även Priceline och Agoda. Precis som Expedia har Booking Holdings en egen prisjämförelsesajt för hotell, Kayak.

Det faktum att de två största aktörerna på OTA-marknaden äger och driver prisjämförelsesajter kan tolkas som en eventuell intressekonflikt i det att både deras egna och konkurrenters priser jämförs.

Den allmänna principen för hotell och hotellkedjor är att erbjuda samma priser genom alla tillgängliga distributionskanaler. Det vore ologiskt att ta olika mycket betalt vid distribution genom olika kanaler. Varför skulle en digital resebyrå ens bemöda sig med att presentera hotellet i dess kanaler om konkurrenten blir erbjuden att distribuera samma hotell eller resa till ett lägre pris? Det ligger alltså i hotellens intresse att erbjuda överensstämmande priser i alla distributionskanaler samt på deras egen hemsida för att nå så många potentiella kunder som möjligt. Konsekvensen av variationer i priserna distribuerade från hotellen skulle vara att vissa resebyråer slutade erbjuda och exponera hotellet på deras plattformar. Detta då de priser dessa resebyråer skulle kunna erbjuda till sin kunder eventuellt skulle bli högre än konkurrenternas.

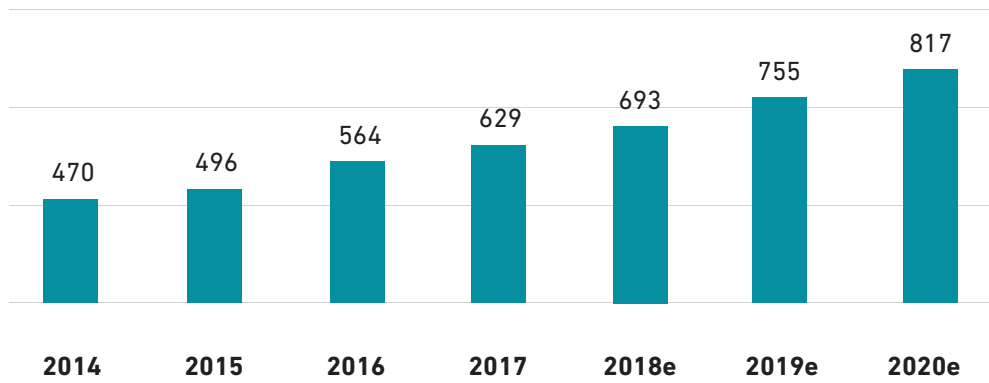
Kompensationen till digitala resebyråer består av försäljningsprovision uppgående till omkring 8-10 %. De två stora OTA-aktörerna har betydande förhandlingsstyrka och har därför i många fall ännu högre provision. Kunden får aldrig se hur stor del av priset för ett hotellrum som är provision till resebyrån då detta aldrig kungörs.

Som kund kommer du dock bli erbjuden olika priser beroende på vilken digital resebyrå du besöker. De skillnader i priser som faktiskt föreligger beror ofta på valutakurser eller bokningsvillkor. Många kunder söker ofta efter priser i sin egen valuta, något som öppnar upp för viss manipulation av resebyråerna som därigenom kan särskilja sig från konkurrerande aktörer. När betalningen väl utförs genomförs den oftast inte i kundens egen valuta. I det färdigställda i bokningsbekräftelsen går det ofta att läsa en friskrivningsklausul gällande valutakurser. Andra bokningsvillkor komplicerar också prisjämförelser. Till exempel, om ett hotellrum är avbokningsbart eller om frukost ingår är faktorer som också påverkar priset.

En annan marknadsföringsmetod är skatter. Vid vissa digitala resebyråer kan det vara svårt att utläsa om priser presenteras inklusive eller exklusive skatter. På så vis går det att få priserna att se mer attraktiva ut och därigenom locka fler kunder.

MARKNAD

DIGITAL FÖRSÄLJNING AV RESOR FRÅN 2014 TILL 2020E.

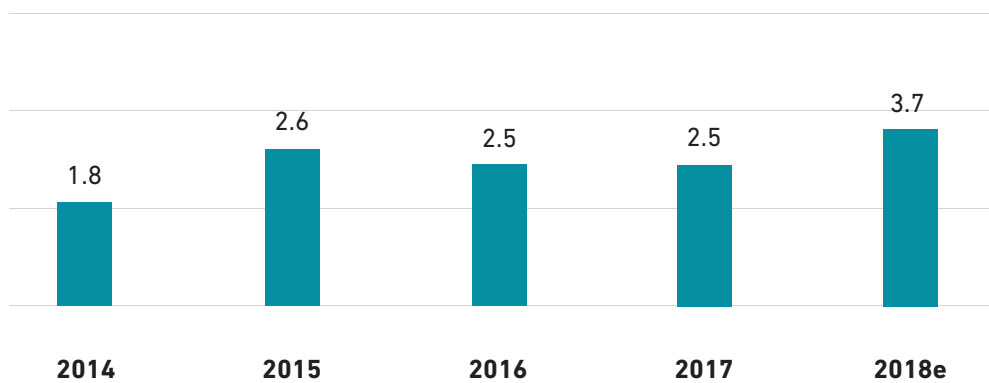


Miljarder USD.

Källa: Statista

www.statista.com/statistics/499694/forecast-of-online-travel-sales-worldwide

TILLVÄXT I GENOMSNITTLIGA HOTELLPRISER PER ÅR



% årlig ökning av priset på en hotellvistelse i genomsnitt

Källa: Statista

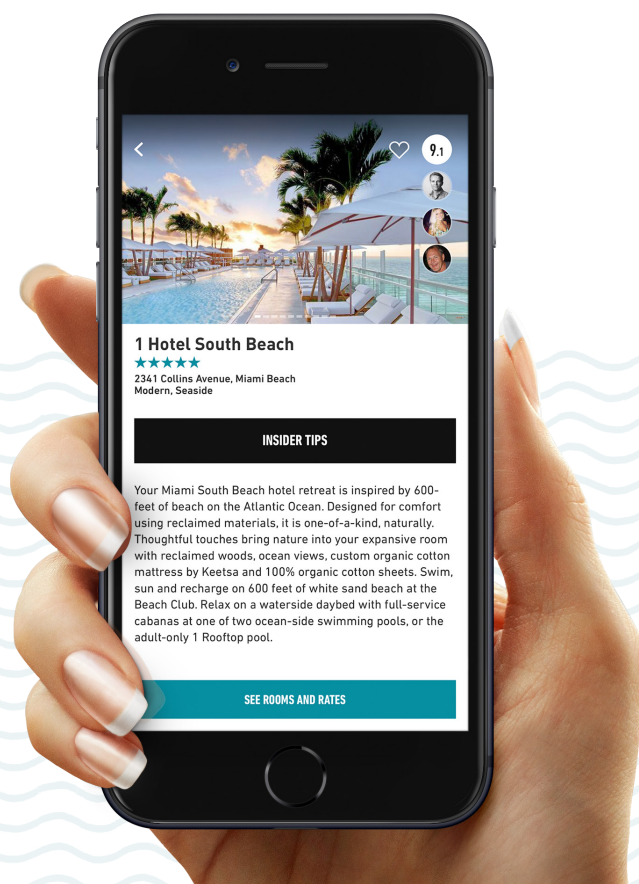
www.statista.com/statistics/324793/annual-growth-in-average-global-hotel-rates

11

MARKNAD FORTS.

Den digitala marknaden för resor förväntas växa med 29,8 % från 2017 till 2020, den genomsnittliga årsvisa tillväxten från 2014 till 2020 förväntas uppgå till 9,6 %.

Tillväxten i Asien-Stillahavsområdet är betydande och andelen sålda hotellnätter i detta område procentuellt av det totala antalet sålda hotellnätter globalt bedöms växa från 24,7 % under 2014 till 40,2 % under 2020. Latinamerika, Mellanöstern och Afrika är andra områden med en växande andel bokade hotellnätter.



Utgifterna i samband med resor i affärssyfte ökar: Global Business Travel Association bedömer att tillväxten i utgifterna på affärsresor kommer att växa med i genomsnitt **5,8 %** per år de kommande tre åren och därmed uppgå till **\$1.6 biljoner** under 2020. En ökad efterfrågan på affärsresor kombinerat med en begränsad tillväxt i utbudet av resor och hotell, innebär en OTA-industri i expansion.



13

STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

STYRELSE



Thomas Steen (CEO/Chairman)

Thomas Steen har 25 års erfarenhet från digitalmedia- och finansindustrin, huvudsakligen inriktat på finansiell modellering och kvantitativ analys. Innan Hotel Insider grundade Thomas Early Media, en digital marknadsföringsbyrå, vilken han senare lämnade vid ett uppköp från en industriell aktör.

Thomas startade sin karriär i Norge vid en av de stora revisionsbyråerna (EY idag) under 1992-1994. Thomas flyttade därefter till USA för vidare studier på Masternivå efterföljt av arbetet på Wall Street hos Columbus Circle Investors samt Carnegie. På Carnegie hade han flera olika befattningar inom deras utvecklingsavdelning där han, bland annat, mellan 1997 till 2002 utvecklade ett webbaserat försäljning- och supportsystem för den globala Carnegieorganisationen.

Thomas innehar en Master of Science inom finans från University of Wisconsin-Madison och en Master inom företagsekonomi från Norwegian School of Management (BI).

**Thomas Steen innehar följande värdepapper utgivna av Bolaget:
Stamaktier 13,7 miljoner**



Song Kim (Director)

Song Kim är en Fintech och blockchain/cryptocurrency specialist med över 20 års erfarenhet som mjukvaruingenjör. Song är medgrundare, och har sedan 2012 varit ordförande, i Fintechbolaget BrasPay, Inc.. Under senare tid har Song varit delaktig i utvecklingen av olika Fintechprojekt, bland annat en spelplattform baserad på kryptovaluta, en mobilplånbok för större internationella telekombolag och ett mobilt banksystem för icke finansiella bolag i Latinamerika.

Song är även grundare och satt mellan 2009 och 2012 som vd för Dotblu, Inc., vilket är en betalningsplattform som förvärvades av BuyWithMe (Gilt Group). Tidigare har Song även varit medgrundare och ledamot i bolaget Loyalty Lab, Inc., som förvärvades av TIBCO under 2005.

**Song Kim innehar följande värdepapper utgivna av Bolaget:
Optioner 100 000**



John C. Abbott (Director)

John C. Abbott är en entreprenör och investerare med bakgrund inom finans. John är medgrundare och ledamot i Bolaget BrasPay, Inc., som är en utvecklare för mjukvaror inom Fintechindustrin. Mellan 2007 och 2016 var John vd och senare ordförande för The Meet Group (Nasdaq: MEET), ett Bolag inriktat mot slutanvändare på Internet.

Under Johns period på The Meet group förvärvades ett antal "mötesplatser" genom sociala media-plattformar. Bland annat förvärvades MyYearbook för \$100 miljoner och Skout för \$55 miljoner, vilket resulterade i en marknadsvärdeökning från \$13 miljoner till \$325 miljoner.

John startade sin karriär på JP Morgan där han mellan åren 1992 och 2005 arbetade med fusioner och förvärv i Latinamerika stationerad i New York och São Paulo. John innehar en filosofie kandidat i historia från Stanford University och en MBA från Harvard University.

**John C. Abbott innehar följande värdepapper utgivna av Bolaget:
Optioner 100 000**

LEDANDE BEFATTINGSHAVARE

Dawid Rysick (CTO – Lead Developer Hotel Systems)

- Master of Science inom datateknik
- 10 års erfarenhet av mjukvaruutveckling
- Omfattande erfarenhet av back-end system. "NEO4J Graph Database" expert

Syed M. Shah (Senior front-end/iOS utvecklare)

- Kandidatexamen inom datateknik
- 8 års erfarenhet av mjukvaruutveckling
- Omfattande erfarenhet av iOS apputveckling för företag samt iPhone/iPad appar

Anna Rysicka (Senior front-end/webbutvecklare)

- Kandidatexamen inom datateknik
- 6 års erfarenhet av mjukvaruutveckling
- Erfarenhet från olika typer av front-end utvecklingsprojekt, HTML5/java expert

Nastassia Laurusiuk (Head of Accounting)

- Master of Science inom redovisning
- 9 års affärserfarenhet
- Omfattande erfarenhet av redovisning, administration och affärsutveckling

Shella Butiong (Head of Hotel production & Support)

- Kandidatexamen inom turism
- 14 års erfarenhet från besöksnäring
- Front-end erfarenhet från olika hotell och resebyråer

15

VILLKOR OCH ANVISNINGAR

FÖRETRÄDESRÄTT TILL TECKNING

Extra bolagsstämman i Hotel Insider PLC har den 13 mars 2018 beslutat om att genomföra en nyemission av högst 9 287 480 nya aktier utan företräde för befintliga aktieägare. Fulltecknad emission kommer tillföra bolaget högst 7 429 984,00 SEK före emissionskostnader. Emissionen är i första hand riktad till aktieägare i Abelco Investment Group AB.

TECKNINGSKURS

De nya aktierna emitteras till en kurs om 0,8 SEK per aktie. Emissionskursen är fastställd av styrelsen och baseras på samma värderingsnivå som tillämpades vid den riktade emissionen till Abelco Investment Group AB under 2018.

ANTAL AKTIER I ERBJUDANDET

Erbjudandet omfattar högst 9 287 480 aktier, samtliga med samma rösträtt, en (1) röst per aktie och samma rätt till Bolagets vinst.

TECKNINGSTID

Teckning av nya aktier skall ske på nedan angivet sätt under perioden 5 juni 2018 till och med den 2 juli 2018, med rätt för styrelsen att förlänga teckningstiden.

MINSTA TECKNINGSPOST

Minsta teckningspost är 3 000 aktier (motsvarande 2 400,00 SEK), därefter tecknas aktier i valfritt antal.

ANMÄLAN

Anmälningssedel skickas ut via post till aktieägarna i Abelco Investment Group AB. Anmälningssedel kan även beställas från Eminova Fondkommission via info@eminova.se eller 08-684 211 00.

Endast en anmälningssedel per person kommer att beaktas och i det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den senaste att registreras. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den tryckta texten på anmälningssedeln. Anmälan är bindande!

Observera att det ännu inte går att förvara dessa värdepapper i ett investeringssparkonto, kapitalförsäkring eller IPS då de inte är noterade.

Anmälan insändes till:

Eminova Fondkommission AB

Biblioteksgatan 3, 3tr

111 46 Stockholm

Fax: 08-684 211 29

E-post: info@eminova.se (inskannad anmälningsedel)

Anmälan måste vara Eminova tillhanda senast klockan 16:00 den 2 juli 2018

TILLDELNING

Det finns ingen övre gräns för hur många aktier en enskild tecknare kan anmäla sig för, inom gränserna för nyemissionen. Styrelsen för Bolaget beslutar om tilldelning enligt nedanstående tilldelningsprincip.

Målet är att så många tecknare som möjligt ska få tilldelning. I händelse av överteckning fattar styrelsen beslut om en fördelning. Abelcos aktieägare har förtur. Tilldelning kan komma att ske med lägre antal aktier än anmälan avser eller helt utebli. I det fall tilldelning skulle reduceras kommer tilldelning ske pro rata i förhållande till antalet anmälda aktier, dock ej i poster understigande 3 000 aktier. I det fall emissionen trots detta blir övertecknad, kommer tilldelning av aktieposter om 3 000 aktier att ske i förhållande till den tidpunkt teckningsanmälan inkom till emissionsinstitutet.

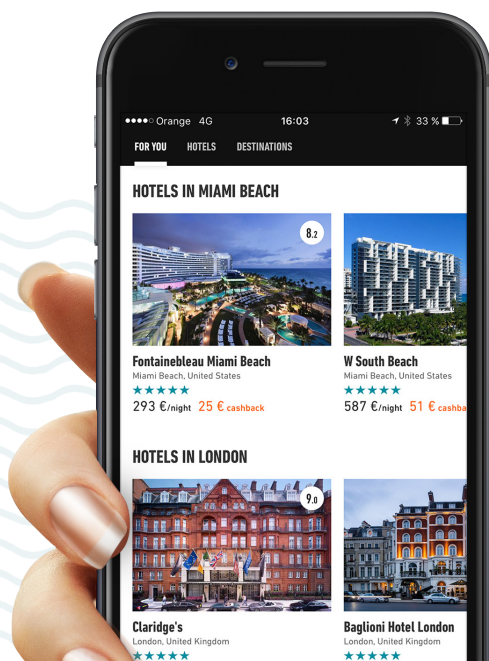
Besked om tilldelning sker via utskickad avräkningsnota, till postadress som angivits på anmälningssedeln. De som ej erhållit tilldelning får inget meddelande.

BETALNING

Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant till bankgiro enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota, samt vara Eminova tillhanda senast fem bankdagar efter utsändandet av avräkningsnota. Om betalning inte sker i tid kan aktierna komma att överlätas till annan part. Om betalning från en sådan försäljning understiger teckningskursen enligt erbjudandet kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den person som ursprungligen tilldelades aktierna. Observera att beloppet inte dras från angivet VP-konto eller depå.

ERHÅLLET AV AKTIER

När de nya aktierna är registrerade i Companies House, Englands motsvarighet till Bolagsverket, förs samtliga tecknare in i Bolagets aktiebok. Aktieboken förs av Computershare limited UK.



18

OFFENTLIGGÖRANDE AV RESULTAT

Styrelsen kommer genom pressmeddelande att offentliggöra resultatet av emissionen efter det att beslut om tilldelning skett.

RÄTT TILL UTDELNING

Alla aktier har lika rätt till utdelning. De nya aktierna berättigar till utdelning fr.o.m. avstämningsdagen för den utdelning som beslutas närmast efter den aktuella nyemissionens registrering. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear Sweden AB eller, avseende förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Om aktieägare inte kan nås kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige och utbetalning sker via Euroclear (eller motsvarande) på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normal svensk kupongskatt.

AKTIEBOK

Bolagets aktiebok förs av Computershare limited UK. Adress:
Computershare Investor Services PLC
The Pavilions
Bridgwater Road
Bristol
BS99 6ZZ
United Kingdom

Bolaget kommer inför noteringen parallellansluta aktierna till Euroclear UK & Ireland samt Euroclear Sverige. Detta beräknas ske under 2018. Euroclear Sverige sänder ut en VP-avi med specificering av antalet aktier som registrerats på mottagarens VP-konto. Avisering till investerare vars innehav är förvaltarregistrerat kommer att ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare. Några betalda tecknade aktier, s.k. BTA, kommer inte att utges.

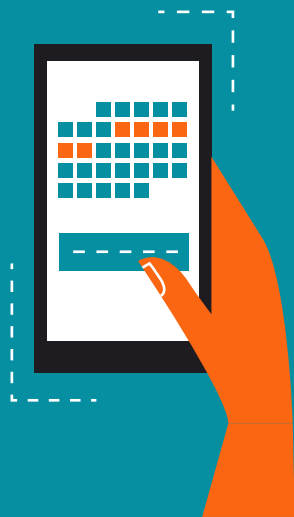
Investerare som deltar i föreliggande nyemission kommer således inte att se sitt innehav i Bolagets aktie på sin depå eller vp-konto förrän Hotel Insiders aktiebok är ansluten till Euroclear.

TILLÄMPLIG LAGSTIFTNING

Aktierna är utgivna i England och följer därför brittisk lagstiftning.

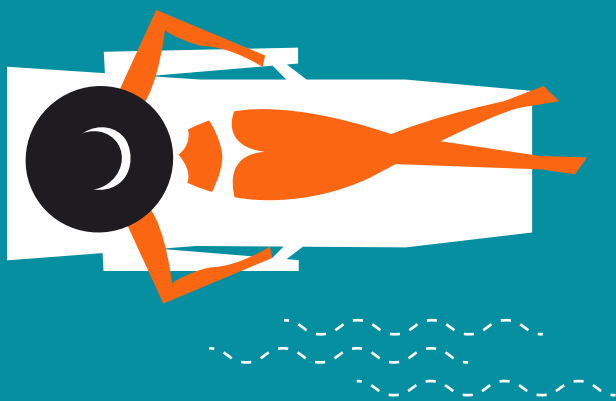
ÖVRIG INFORMATION

Aktierna i Bolaget är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Det har inte förekommit något offentligt uppköpserbjudande under innevarande eller föregående räkenskapsår. Alla aktier berättigar till samma andel av Bolagets vinst och eventuell utdelning, även vid likvidation. Alla aktier har samma röstvärde, en (1) röst per aktie. Aktieägarnas rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs av Bolagets bolagsordning.



01 BOOK YOUR HOTEL

Book world-wide hotels with best price guarantee followed by 8-20% cashback.



02 ENJOY YOUR STAY

Check in to your hotel when you arrive just like always. We hope that you have an amazing experience. Our booking support team is available 24/7 should you need help.



03 EARN CASHBACK

Shortly after check-out your cashback is deposited to your account. Real cash and no black-out dates. Redeem it to your bank account or to PayPal anytime!



HOTEL INSIDER

Hotel Insider PLC
88-90 Hatton Garden, Suite 48
London EC1N 8PN, United Kingdom

www.hotelinsider.com