

# Inbjudan till nyemission

i Spåra Group AB



## Detta är en informationsfolder

Informationen i denna folder ("Foldern") är endast en förenklad beskrivning av en nyemission i Spåra Group AB ("Spåra" eller "Bolaget") och innehåller inte all information som är väsentlig för ett investeringsbeslut. Foldern är inte ett prospekt i enlighet med prospektdirektivet (2003/71/EG) och Foldern har inte registrerats i enlighet med lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Den skall läsas tillsammans med de rapporter, pressmeddelanden och annan information. Beakta noga investeringens mål, risker och eventuella avgifter innan du investerar. Inget ansvar av något slag accepteras på något sätt kommande från utnyttjande av detta dokument, dess innehåll eller på annat sätt kopplat därtill. Detta dokument är inte riktat till någon person inom något område där (beroende på denna persons nationalitet, hemvist eller annat) publiceringen av eller tillgången till detta dokument är förbjudet. Personer för vilka detta berör får inte ta del av detta dokument. Observera att placeringar i värdepapper är förenade med ett antal risker och en investering i Spåra kan anses som riskfylld. Det finns inga garantier att en investering i produkterna ger en positiv avkastning trots en positiv utveckling på de finansiella marknaderna. Styrelsen i Bolaget ansvarar för innehållet i dokumentet, men friskriver sig från eventuella skrivfel/tryckfel. De pengarna som investeras kan både öka och minska i värde och det är inte säkert att investeraren får tillbaka hela eller någonting av det insatta kapitalet. All handel med värdepapper sker på egen risk.

## Världen förändras snabbt

Internet of Things (IoT) förändrar snabbt hur vi lever och arbetar. Antalet IoT enheter kopplade till telekommunäten förväntas öka från dagens 1,1 miljarder till 5 miljarder 2025<sup>1</sup>. Utvecklingen stöds bl.a. av de nya globala kommunikationsstandarderna NB-IoT och Cat-M1 som nu rullas ut av operatörer över hela världen.

NB-IoT och Cat-M1 är den första teknologin som möjliggör kostnadseffektiv kommunikation och lång batteritid för massdistribuerade enheter som använder sig av befintliga telekommunikationsnät. Den nya teknologin kommer att främja utvecklingen av nya tillämpningar i många branscher såsom energi, smarta städer, hälsovård, lantbruk, tillverkning och tillbehör för personligt bruk.

Vidare kommer NB-IoT/Cat-M1 öppna upp för nya affärsmöjligheter för spårning och övervakning av fysiska tillgångar, människor och djur. Dagens spårsändare som använder traditionell mobilteknologi lider av tre stora brister: höga uppkopplingskostnader, kort batteritid och låg datasäkerhet. Marknaden för spårsändare är fragmenterad och har ännu inte börjat lyfta. Under de kommande åren förväntas dock marknaden för spårning av tillgångar trefaldigas till 2022 tack vare den nya teknologin.<sup>2</sup>

## Affärsidé och mål

Spåras affärsidé är att skapa trygghet och förenkla för människor och företag genom att erbjuda smarta sensorsystem för att skydda människor, djur och rörliga föremål.

Vårt mål är att bli en ledande global aktör på en starkt växande IoT marknad för uppkopplade rörliga enheter.

Genom snygg design, användarvänliga applikationer och stor flexibilitet och bredd i användningsområden vill vi ge våra kunder en användarupplevelse som överträffar konkurrenterna. Vårt mål är att bli nummer ett på konsumentmarknaden för smarta sensorsystem som skyddar det som är värdefullt och det man håller kärt.

Vi använder kommunikations- och sensorteknik på ett innovativt sätt för att skapa energisnåla och smarta sensorsystem med hög datasäkerhet för övervakning av rörliga föremål. Vi skräddarsyr applikationerna med flexibel parametersättning till en mängd användningsområden för företagskunder i olika branscher.

Vi genererar också värdefull information till våra kunder kring deras affärskritiska tillgångar och processer genom analys och bearbetning av sensordata, inklusive maskininlärning. Vårt mål är att bli en ledande global aktör inom telematik för mobila applikationer till företagskunder.

Vår kombinerade satsning på konsumenter och företag skapar synergier och skalfördelar med avseende på produktutveckling, inköp och tillverkning med utgångspunkt i en långt driven standardisering och modularisering. Kombinationen innebär också en affärsmässig riskspridning.

---

<sup>1</sup> Ericsson Mobility Report November 2019

<sup>2</sup> Mobile Experts, Asset Tracking IoT Devices 2017

## Uppnådda mål

Sedan Spåra bildades i slutet av november 2018 har bolaget nått följande milstolpar:

Såddfinansiering säkrad	2018-11
Inkråmsförvärv från Colooc AB	2018-12
Operatörsavtal med Telia	2018-12
Patentansökan inlämnad	2019-01
Globalt distributionsavtal med C Security Systems AB	2019-01
Varumärkesskydd ansökt i Europa	2019-02
Första prototypen framtagen	2019-02
Försörjningskedjan på plats	2019-03
Öppnat webbshopen	2019-05
Dialoger med B2B-företag startar	2019-08
Första beställning från B2B kund på 500 enheter	2019-09
Parametersättning av användningsfall	2019-10
Intrimning och tester av Cat-M1 kommunikationen	2019-11
Första ca 350 Spåra levererade till kund	2019-12
Spåra ingår som extern part i Telias utvecklingsprojekt för CAT-M1 nät	2020-01

Vi kan nu som ett av de första företagen i världen erbjuda ett komplett spårssystem som vilar på tre pelare:

- Spårsändare med GPS positionering, NB-IoT/Cat-M1-kommunikation och Bluetooth Low Energy för närkommunikation, inklusive en unik patentsökt energisparfunktion
- Front- och backend IT system med flexibel parametersättning och skräddarsydda applikationer för en rad användningsfall
- Hög IT säkerhet i både spårsändaren och i backend

Vi fick skjuta fram tidpunkten för de första kundleveranserna jämfört med vad vi kommunicerat tidigare på grund av förseningar från leverantören av radiomodemet.

E-handel i världsklass är en grundpelare i vår satsning på B2C. Vi har installerat samtliga anpassningar som behövs för att kunna börja bedriva verksamheten på såväl den svenska som internationella marknaden.

Vi har skapat skräddarsydda landningssidor för alla tillgängliga användningsfall såsom exempelvis bil, cykel och hund. Vi har utrustat hemsidan med samtliga nödvändiga analysverktyg och integrationer för att löpande kunna bedriva konverteringsoptimering, driva trafik och använda oss av avancerade annonser. Anskaffningskostnaden per kund har reducerats snabbt och ligger i skrivande stund på en tredjedel av vad den låg när hemsidan lanserades.

Vi har sedan början av hösten 2019 blivit kontaktade av ett flertal företag, såväl stora som små, som visat stort intresse för vår produkt, trots att vi ännu inte börjat marknadsföra oss mot företagsmarknaden. Det är uppenbart att vi ligger långt fram med den senaste kommunikationstekniken och att kombinationen låga uppkopplingskostnader, lång batteritid och flexibel parametersättning för olika användningsfall väckt stort intresse. Vi har levererat provenheter till en handfull kunder och vi kommer att påbörja gemensamma tester med ett par större kunder (potential +10 000 enheter). Om dessa faller väl ut finns det goda förutsättningar att snabbt skala upp försäljningen i kraft av referenser.

## Kommande 6 månader

Strategin att hålla högt tempo i kommersialiseringen ligger fast. Under den kommande sexmånadersperioden kommer vårt huvudsakliga fokus att ligga på att kraftigt öka försäljningen till konsumentkunder, säkra ett par större affärer med företagskunder och förbereda för massproduktion.

### **B2C (business to consumer)**

Vi har satt upp vår e-handel så att vi snabbt kan skala upp med hög hastighet och driva trafik och försäljning. Vår målbild är dubbelsiffrig procentuell försäljningstillväxt månad över månad till B2C. Vi planerar att komplettera och stärka e-handeln genom samarbete med en eller möjligen två välkända återförsäljare med fysiska butiker. Syftena är att skapa kännedom om produkten, bygga trovärdighet och stärka varumärket. dvs som "showrooms".

Vår strategi bygger på överlägsen användarupplevelse utifrån återkoppling och dialog med våra kunder. Det arbetet är redan påbörjat och vi har en god bild och en plan för att lyfta användarupplevelsen. Vi kommer bland annat att trimma inställningarna för användningsfallen, förenkla registrering och aktivering ytterligare och införa fler strömsparfunktioner. Vi kommer även att ta fram ett uppladdningsbart alternativ som passar bättre för spårning av levande varor.

Mot slutet av perioden kommer vi att lansera Spåra i en eller ett par ytterligare marknader utanför Sverige. Vi har byggt produkten och verksamheten för internationell expansion från början och är väl förberedda med avseende på e-handel, mobil konnektivitet, hemsida och appar.

### **B2B (business to bussiness)**

Under perioden kommer vi att fördjupa dialogen med de företagskunder vi redan idag är i kontakt med i syfte att säkra en eller ett par större avtal. Dessa kunder representerar en mängd branscher såsom energi, telematik, tillverkande industri och telekom.

Utifrån de dialoger och samarbeten som vi i dagsläget har vi en klar bild av och en plan på vilka uppgraderingar av produkten som krävs för att passa en rad industriella applikationer och bygga konkurrenskraft. Uppgraderingarna syftar bland annat till att göra produkten fysiskt tåligare, erbjuda andra fästalternativ och erbjuda global täckning för kunder med verksamheter i stora geografier.

### **Massproduktion**

Under perioden kommer vi att förbereda produkten för att snabbt kunna öka produktionshastigheten och nå verkligt stora volymer. Försörjningskedjan är på plats sedan länge och det finns inga volymbegränsningar hos våra leverantörer. Vi kommer att göra vissa modifieringar i grundkonstruktionen av spårheten för att sänka produktions- och inköpskostnaderna genom enklare montering samt minskat antalet komponenter. Detta i kombination med högre volymer kommer snabbt minska kostnaden per enhet.

### **Mål under perioden**

Målen under den kommande 6-månadersperioden är följande:

- Kraftig försäljningsökning till konsument i Sverige
- En strategisk återförsäljare
- Påbörjat lansering i minst en ny geografi
- Minst ett samarbete med större B2B-kund
- En produkt redo för kostnadseffektiv massstillverkning

## Nästa steg - global expansion

Nästa steg för Spåra är global expansion. För B2C innebär det lansering på stora konsumentmarknader i högt tempo - ett större land eller språkområde i per kvartal - med start i Europa. Exempel på marknader är DACH (Tyskland, Österrike och Schweiz), UK och Frankrike. Målet är att inom tre år bli nummer ett i Europa och ha påbörjat en expansion utanför Europa med god tillväxt.

Dagens konsumentmarknad för GPS spårsändare är väldigt fragmenterad. Ingen leverantör utmärker sig genom sitt varumärke eller marknadsföringsarbete. Det är ett läge som vi kommer att utnyttja genom att målmedvetet driva innovativa marknadskampanjer kombinerat med e-handel i världsklass och aggressiv geografisk expansion för att bygga ett globalt varumärke.

Snygga, coola och användarvänliga produkter är en av våra grundpelare för framgång på konsumentmarknaden. Vi lägger till nya innovativa användningsfall som förenklar livet för våra kunder. Vi har ett antal sådana användningsfall under utveckling. De bygger teknik som går långt bortom traditionell GPS positionering. Rörelseigenkänning och energiskörd som är två tekniker som vi kommer att använda för att öppna upp för helt nya applikationer.

I takt med att antalet kunder och därmed antal användare ökar kommer vi att börja generera användardata med ett allt högre kommersiellt värde för företag som säljer varor och tjänster till samma kundgrupper som vi. Målet är att under de kommande tre åren börja sälja rapporter och analyser till företag såsom exempelvis försäkringsbolag, leverantörer av hundfoder och tillverkare av cyklar.

Inom B2B är strategin att fördjupa samarbete i första hand med kunder som har verksamhet i Sverige och globalt. Det kommer troligen innebära att vi börjar fokusera på ett par vertikaler eller typiska applikationer. Även inom B2B ser vi goda möjligheter att använda analys av rörelsedata och annan sensordata för att ge våra företagskunder affärskritisk information om deras tillgångar och processer.

## Finansiering

Strategin är att hålla ett högt tempo i kommersialiseringen. Vi befinner oss nu i ett läge där vi snabbt vill få upp volymerna i konsumentled för att ta marknadsandelar och samtidigt skaffa skal fördelar och därmed öka lönsamheten. För att fortsätta finansiera expansionen har vi därför beslutat om en nyemission på lägst 6,0 MSEK och högst 8,1 Mkr.

Vid förra emissionen tecknades aktierna för 2 kr/styck. Nu erbjuder vi möjligheten att teckna aktier till en kurs på 3 kr/styck. Vi har redan fått intresseanmälningar från stora befintliga ägare samt externa parter på över 6,3 Mkr av den totala emissionen.

Bolaget har idag 5 018 013 aktier och värderas därmed till 15,1 Mkr innan emissionen.

I nästa steg planerar vi att inom 6 månader børsintroducera bolaget och i samband med detta göra en större nyemission för att ytterligare accelerera den internationella lanseringen. Denna emission beräknas ske på en betydligt högre kurs.

# Villkor och anvisningar

## Erbjudandet

Styrelsen i Spåra Group AB beslöt den 12 februari 2020 - med stöd av ett bemyndigande lämnat vid en extra bolagsstämman den 26 oktober 2018 - att emittera nya aktier i bolaget enligt följande villkor:

- Aktiekapitalet kan ökas med högst 45 009 kr från 83 650,28 kr till 128 659,28 kr.
- Högst 2 700 000 nya aktier skall ges ut.
- För varje tilldelad aktie skall 3 kr betalas.
- Teckning skall ske under perioden 17 februari till 2 mars 2020.
- Erbjudandet att teckna nya aktier riktar sig till aktieägare som per 11 februari 2020 är inskrivna i bolagets aktiebok och till konvertibelägare i bolaget, samt till ett fåtal externa personer som på förhand visat intresse att delta i nyemissionen.
- Styrelsen tilldelar de nya aktierna
- Tilldelning av aktier meddelas senast 4 mars 2020.
- Tilldelade aktier skall betalas senast den 10 mars 2020.

## Minsta antalet tecknade aktier

Varje aktie- och konvertibelägare i Spåra Group AB har möjlighet att teckna minst 1000 aktier för sammanlagt 3 000 kronor. Vidare erbjuds ett fåtal externa intressenter som på förhand visat intresse att teckna aktier på samma villkor.

## Teckningstid

Teckningsanmälan sker på bifogad teckningssedel och ska vara företaget tillhanda senast den 2 mars 2020. Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden.

Beslut om tilldelning meddelas senast den 4 mars 2020. Betalning för tilldelade aktier ska ske senast den 10e mars 2020 genom kontant betalning till bolagets bg-nummer 5015-2545 eller till bolagets konto hos Svenska Handelsbanken 6162-12 306 045.