



INFORMATION OM TECKNING AV AKTIER

inför planerad listning på Nasdaq First North | Acconeer AB (publ)

Explore the Next sense

VIKTIG INFORMATION

Denna informationsfolder är inte och ska inte anses utgöra ett prospekt enligt gällande lagar och regler. Acconeer AB:s (publ) ("**Acconeer**" eller "**Bolaget**") prospekt innehåller bland annat en presentation av Acconeer, nyemissionen och de risker som är förenade med en investering i Acconeer och deltagande i erbjudandet. Informationsfoldern är inte avsedd att ersätta prospektet som grund för beslut att teckna aktier i Acconeer och utgör ingen rekommendation att teckna aktier i Acconeer. Investerare som vill eller överväger att investera i Acconeer uppmanas att läsa prospektet. Denna informationsfolder får inte offentliggöras, publiceras eller distribueras, direkt eller indirekt, inom eller till USA, Australien, Hongkong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Singapore, Sydafrika eller någon annan jurisdiktion där sådan åtgärd skulle vara olaglig eller föremål för legala restriktioner.



REDEYE

Explore the next sense



INTRODUKTION TILL ACCONEER

Innovation inom radarsensorteknologi

Baserat på universitetsforskning har Acconeer skapat en radarsensor som kombinerar det bästa hos befintliga radartekniker och öppnar nya möjligheter för interaktion mellan människor och teknik. Radarsensorn kombinerar den låga strömförbrukningen hos pulssade radarsystem med den höga precisionen hos koherent radar samt möjligheten att identifiera olika material, allt i en komponent på 5 gånger 5 millimeter. Radarsensorn kan användas för avståndsmätning, geststyrning, materialkaraktärisering och kamerastödda applikationer.

INTRESSANTA OMRÅDEN ÄR FRAMFÖRALLT:



Robotar och drönare



Wearables

(mobiltelefoner, klockor)



Internet of Things

(smarta hem och städer)



Verktyg och industri



Motion och hälsa



Fordonsindustrin

Under 2016 fick Acconeer utmärkelsen **Guld-mobil** som **Årets innovation** på mobilgalan och Bolaget utsågs samma år av Affärsvärlden och NyTeknik som ett av Sveriges 33 mest intressanta bolag på den så kallade 33-listan.

För Acconeer är den låga energiförbrukningen, precisionen och den kompakta storleken stora konkurrensfördelar. Dessa egenskaper är särskilt viktiga i batteridrivna mobila konsumentprodukter och Acconeers radarsensor är därmed den första radarsensorn som kan integreras i produkter på denna högvolyymarknad.

Dynamiken i olika marknadssegment varierar vilket innebär att processen till en produktansättning kan ta olika lång tid. Av den anledningen bedöms Acconeers första kunder vara i branscher som rör sig lite snabbare, som till exempel parkeringssensorer och robotdammsugare. Mobiltelefonbranschen bedöms ta lite längre tid men även bilbranschen är det segment som tar längst tid till produktansättning och därmed intäkter.

Under 2017 övergick Acconeer från forsknings- och utvecklingsfas till att kommersialisera produkten då den första produktgenerationen färdigställdes. Radarsensorn utvärderas i dagsläget hos ett 30-tal presumtiva kunder, såväl stora globala företag som mindre innovationsföretag, som undersöker användningsområden och återkopplar kring produktens prestanda i deras egna applikationer.

Acconeer är ett halvledarbolag och har som affärsmodell att sälja hårdvara till tillverkare av konsumentelektronikprodukter. I juni 2017 mottog Acconeer den första ordern från en kund som arbetar inom *Internet of Things* (med fokus på så kallade smarta städer).

Acconeer grundades 2011 av bland andra entreprenörerna Mats Ärlelid, Mikael Egard, Mårten Öbrink och professor Lars-Erik Wernersson. Mats och Mikael lärde känna varandra på universitet, där båda studerade nanoteknologi och sedermera doktorerade tillsammans i ett forskningsprojekt vid Lunds tekniska högskola, projektet leddes av Lars-Erik Wernersson. Med utgångspunkt i denna universitetsforskning, har Acconeer skapat en innovativ radarsensor som kombinerar fördelarna med befintlig radarteknik. Verksamheten har hittills finansierats genom tillskott om cirka 94 MSEK samt lån och bidrag om 3 respektive 2 MSEK.



MOTIV FÖR NYEMISSION

Acconeer genomför nu erbjudandet då ytterligare kapital behövs för att kommersialisera produkten, utveckla nästa produktgeneration samt rörelsekapital, bland annat för att korta ner leveranstiderna till kund. Denna utveckling behövs för att växa och stärka Acconeer i kommersialiseringsfasen och kunna addera produktvarianter till portföljen.

ANVÄNDNING AV LIKVID

Emissionslikviden (cirka 143 MSEK – efter avdrag för emissionskostnader om cirka 7,2 MSEK) planeras att fördelas enligt nedan:

1. Kommersialisering av produkten (A1): cirka 10-15 %

Kundprojekt, säljpersonal och marknadsföring

2. Forskning och utveckling av A2-hårdvara samt A1/A2-mjukvara: cirka 50-55 %

Vidareutveckling av mjukvaran och utveckling av generation A2

3. Rörelsekapital: cirka 30-35 %

Inköp, lager, montering och produktionstest

Emissionslikviden från överteckningsemissionen (30 MSEK) är avsedd att finansiera ökade investeringar i grundforskningen kring applikationsområden samt för att stärka kommersialiseringsprocessen.

1. Kommersialisering: cirka 50 %

2. Forskning och utveckling: cirka 50 %

VD KOMMENTERAR

Att vara VD för Acconeer är en oerhört spännande och inspirerande uppgift. Vi har en innovativ teknologi och produkt som nu successivt möter en potentiellt stor marknad. Vi är för närvarande inne i ett intensivt skede där vi arbetar med att kommersialisera teknologin och vår produkt.

Med forskning vid Lunds universitet som bas har vi på Acconeer skapat en radarsensor med nya egenskaper jämfört med befintliga tekniker. Viktiga fördelar är bland annat låg strömförbrukning och hög precision. Vi har dessutom lyckats göra produkten liten, endast fem gånger fem millimeter, vilket ger konkurrensfördelar och möjligheter inom flera områden där radartechnik inte kan användas idag.

Produkten har stor potential och ett av målen är användning i mobiltelefoner, exempelvis för ansikts-detektering och geststyrning. Förutom att ingå i batteri-drivna mobila konsumentprodukter finns en rad andra användningsområden inom till exempel bilindustrin och *Internet of Things*, allt från passagerardetektering i en bil till parkeringssensorer på en parkeringsplats.

KUNDDIALOGER INOM FLERA OLIKA INDUSTRIER

Vi är ute i vardagen hos presumtiva kunder som testar produkten och kommer tillbaka med strategiskt viktiga synpunkter kring hur den kan anpassas till just deras applikation. Det är en inspirerande process som ger oss nya insikter till utvecklingsarbetet så att vi kan fokusera på rätt saker utifrån kommersiella perspektiv och utveckla produkten åt rätt håll. Produkten kommer att vidareutvecklas kontinuerligt och genom dialoger med kunder inom flera olika industrier fortsätter vi att undersöka produktens bästa användningsområden, det vill säga identifierar marknader där vår produkt är särskilt konkurrenskraftig. Vi har sex segment i fokus, och för tillfället ser vi ett speciellt stort intresse från bilindustrin, olika typer av autonoma robotar, till exempel robotdammsugare, samt olika applikationer inom *Internet of Things*, där det krävs strömsnåla sensorer.

Jag upplever att intresset för vår produkt är mycket stort och vi får återkopplingen att det vi gör är unikt. Samtidigt som det skapar möjligheter betyder det att vi har en stor uppgift att utbilda marknaden kring vår teknologi och vår produkt.

FRÅN UTVECKLING TILL MARKNAD

Det är nu vi bygger grundläggande och avgörande kundrelationer för framtiden så det är viktigt att vi har rätt människor med rätt bakgrund. Därför ska vi komplettera vårt fantastiska forsknings- och utvecklingsteam genom att rekrytera människor med erfarenhet av att bygga kundrelationer och att arbeta med marknadsföring av den här sortens produkter. Kapitalet från den nyemission som vi nu genomför är främst avsett att användas till att kommersialisera produkten, inleda utveckling av nästa produktgeneration samt att få in rörelsekapital i Bolaget. Nästa generation innebär att vi ska utveckla de delar som kunderna redan uppskattar, det vill säga att ytterligare minska strömförbrukningen, öka signalens räckvidd samt att produkten kan användas för att känna igen ännu fler sorters material.

Under första kvartalet 2018 beräknar vi att vi blir klara med allt utvecklings- och testarbete för massproduktion och vi har därmed viktiga förutsättningar på plats för att fokusera fullt ut på att etablera produkten som ett konkurrenskraftigt alternativ på marknaden. Det är nu vi ska visa att vi levererar, till både aktieägare och kunder.



”Jag upplever att intresset för vår produkt är mycket stort och vi får återkopplingen att det vi gör är unikt.”

Lars Lindell

Lars Lindell, VD – Acconeer AB (publ)

MÅLSÄTTNING

Acconeer avser att ta vara på möjligheterna att – på ett kontrollerat sätt – växa snabbt för att etablera en ledande position inom området strömsnål radar för mobila enheter. Bolaget prioriterar således expansion.

VERKSAMHETSMÅLSÄTTNINGAR

Målsättningen är att inom 2017:

- Skapa initiala intäkter
- Etablera en infrastruktur med partners såsom distributörer, modulleverantörer, säljagenter samt kundprojekt som möjliggör en kraftig intäktsutveckling under 2018
- Växa organisationen så att Acconeer kan hantera multipla kundprojekt med ledande konsumentelektroniktillverkare

Målsättningen är att inom 2018:

- Färdigställa produkten A1 för massproduktion
- Skapa en kraftig intäktsutveckling under andra halvåret 2018
- Starta tillräckligt med kundprojekt för att kunna fortsätta en kraftig intäktsutveckling under 2019
- Starta design av nästa generation av hårdvara (generation A2)

FINANSIELLA MÅLSÄTTNINGAR

- Bolaget har som målsättning att ha sitt första lönsamma kvartal under 2019 samt första kvartal med positivt kassaflöde 2020

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Emissionsbelopp: Erbjudandet omfattar teckning av aktier till ett belopp om totalt 143 MSEK, efter avdrag för emissionskostnader, vilket motsvarar högst 6 000 000 aktier. Minsta teckningspost är 220 aktier.

Överteckningsemission: Utöver aktier i nyemissionen har styrelsen beslutat om en riktad nyemission om högst 1 200 000 aktier, motsvarande ett belopp om högst 30 MSEK, i övrigt med samma villkor som för nyemissionen. Överteckningsemissionen kommer i förekommande fall att nyttjas av styrelsen för att tillvarata eventuell överteckning av nyemissionen, riktad till institutionella och industriella aktörer.

Teckningskurs: 25 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

Sista dag för teckning: 24 november 2017.

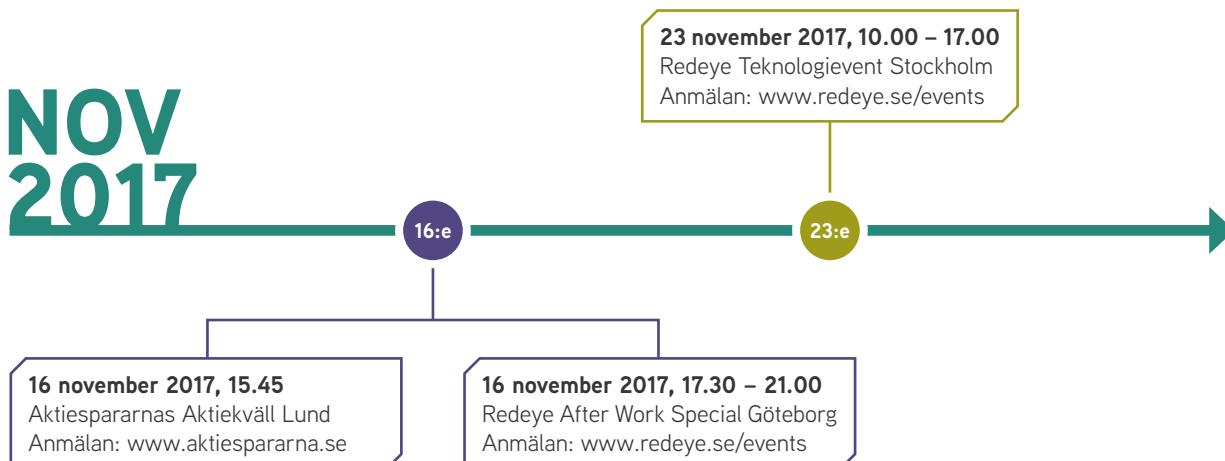
Värdering: 296 MSEK före erbjudandet.

Marknadsplats: Acconeer har ansökt om listning på First North. Första dag för handel är beräknad under v 50, 2017.

Teckningsåtaganden: Acconeer har erhållit teckningsförbindelser från såväl befintliga aktieägare som externa investerare uppgående till sammanlagt 120 MSEK.

INVESTERARPPRESENTATIONER

NOV
2017





RISKFaktorER OCH HÄNvisNING TILL PROSPEKT

Denna informationsbroschyr är en introduktion till Acconeers nyemission i samband med Bolagets ansökan om listning på Nasdaq First North. Informationen i denna broschyr ska betraktas som marknadsföringsmaterial. För fullständig information om nyemissionen, Bolaget och potentiella risker hänvisas till prospektet som finns tillgängligt på www.acconeer.com.

ADRESSER

Acconeer AB (publ)

IDEON Gateway
Scheelevägen 27
223 63 Lund
010 218 92 00
www.acconeer.com

Finansiell rådgivare

Redeye Aktiebolag
Box 7141
103 87 Stockholm
08 545 013 30
www.redeye.se

Legal rådgivare

Moll Wendén Advokatbyrå AB
Stortorget 8
211 34 Malmö
040 665 65 00
www.mollwenden.se

Emissionsinstitut

Aktieinvest FK AB
Emittentservice
113 89 Stockholm
08 5065 1795
www.aktieinvest.se