

# Plejd AB (publ)

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER INFÖR  
NOTERING PÅ AKTIETORGET



NOTERINGSMEMORANDUM  
VÅREN 2016

plejd

Plejd

## Innehållsförteckning

Plejd i korthet.....	4	Potentiell marknad och tendenser .....	29
Sex skäl att investera i Plejd .....	6	Immaterialrättsligt skydd .....	30
Undantag från prospektskyldighet.....	8	Styrelse och VD .....	31
Uttalanden om framtiden .....	8	Revisor.....	32
Definitioner .....	8	Organisation .....	33
Styrelsens försäkran.....	8	Utvald finansiell information .....	34
Villkor och anvisningar .....	9	Kommentarer till den finansiella informationen ....	40
AktieTorget .....	10	Aktiekapitalets utveckling och aktieägare.....	43
Välkommen som aktieägare i Plejd.....	11	Ägarförteckning över fem procent per den 26 januari 2016.....	44
Bakgrund till nyemissionen och framtida kapitalbehov.....	12	Ägarförteckning vid fulltecknad emission .....	44
Plejd AB (publ) .....	13	Information om de aktier som erbjuds.....	45
Affärsidé.....	14	Riskfaktorer .....	48
Strategier och mål.....	15	Bolagsordning för Plejd AB (publ) .....	50
Bolagets historik .....	16	Skatteaspekter i Sverige.....	51
Plejd har en löpande grundaffär inom superyacht-segmentet .....	17	Komplett förteckning av styrelsens och VD:s samtliga uppdrag de senaste fem åren enligt Bolagsverket .....	52
Lansering av en ny produktserie mot installationsmarknaden .....	19		
Möjligheter till en globalt skalbar försäljning av en färdigpaketerad modul med Plejds teknik... 28			

## Plejd i korthet

### Affärsidé

Plejds målsättning är att vara ett innovativt svenskt teknikbolag som utvecklar **produkter och tjänster för smart belysning och hemautomation**. Bolaget vitaliserar belysningsmarknaden genom att ligga i framkant i den teknikutveckling som populärt brukar kallas för **Internet of Things**.

### Från superyacht till var mans hem

Bolagets ursprung är från marknaden för superyachter där Plejd idag har utvecklat ett **styrsystem för media och komfortsystem** som bl.a. används på en av världens största yachter, M/Y Pelorus. Enligt Bolagets uppfattning och enligt respons från såväl kunder som den ledande integratören inom den marina sektorn, VBH, är detta styrsystem tekniskt sett bättre än andra styrsystem inom segmentet.

Med hjälp av den samlade erfarenhet som bolaget erhållit från superyacht-marknaden har Plejd nu utvecklat en produktserie inom smart belysning som riktar sig till **en bred konsumentmarknad**. Produktserien består bl.a. av dimmers, LED-drivers, controllers för tredjeparts LED-drivers och smartplugs för vanliga eluttag. Produkterna kompletteras med en infrastruktur av **molntjänster och en mobilapp** som tillsammans utgör en intuitiv och användarvänlig lösning för styrning av belysning.

### Plejd upplever att det finns ett gott intresse från marknaden

Bolaget har presenterat prototyper av den nya produktserien på Nordens två största elmässor under 2015. Bolagets upplevelse är att mottagandet från såväl elektriker som elgrossister har varit positivt. I samband med mässorna har Bolaget tagit emot ett hundratal intresseanmälningar från fram för allt elektriker som önskat mer information om produkterna. Dessutom har Bolaget erhållit mail och samtal från elektriker med frågor som framförallt berör hur produkterna fungerar och vid vilken tidpunkt som dessa går att köpa på marknaden. Ett **positivt förhandsintresse kring prototyper av produktserien** är en bra indikation men är i sig ingen garanti för en framgångsrik marknads lansering.

Vid detta memorandums upprättande befinner sig Plejd i långt framskridna samtal med en större ledande elgrossist om att ta in Plejds produktserie i sitt sortiment. Bo-

lagets uppskattning och målsättning är att dessa samtal kommer att resultera i signerade under våren 2016 om inget oförutsett inträffar, vilket Bolaget idag inte har anledning att förvänta sig

Förhandsintresset kring Plejds nya produktserie beror på flera fördelar för framförallt elektriker och användare. För elektriker medför produkterna bl.a. en ökad flexibilitet och **väsentligt förenklad installation**, såsom t.ex. en "trådlös kabeldragning" mellan armatur och väggbrytare, vilket inte minst är fördelaktigt vid besvärliga installationsförhållanden som t.ex. betongväggar. En användare kan enkelt anpassa belysningen utifrån egna önskemål. Användaren kan t.ex. snabbt **skapa olika scenarion och knyta dessa till sina vanliga väggbrytare**. En sådan funktion kan vara att dubbelklicka på en väggbrytare i hallen och släcka all belysning i hela huset. Användaren har fina möjligheter att övervaka och styra belysningen via en smartphone eller tablet.

### Snart lanseras den nya produktserien

Bolaget planerar att marknads lansera den nya produktserien under 2016, där den första produkten beräknas lanseras under våren 2016. Distribution och försäljning kommer att ske via större elgrossister. Marknadsbearbetning kommer primärt att ske direkt från Plejd.

Bolagets målsättning är att den nya produktserien ska prissättas till ett pris som ligger cirka 30-40 procent högre än för motsvarande traditionella, icke-uppkopplade, produkter som idag erbjuds hos större elgrossister, vilket i praktiken innebär en prisökning med cirka 100-200 kronor från grossist beroende på produkt. Denna jämförelse sker mot de mest populära produkterna som idag finns på den svenska marknaden. Bolaget uppskattar, utifrån samtal med bl.a. elektriker och grossister, att betalningsviljan för Plejds produktserie bör vara god, trots det högre priset, då produktfördelarna gentemot dagens traditionella produkter bedöms vara betydande. Sett i förhållande till den totala kostnaden för en nybyggnation eller renovering är merkostnaden för Plejds produkter fortfarande försvinnande liten. Dessutom förenklas som redan nämnts installationen. Plejd kalkylerar med produktmarginaler kring 45-50 procent för produktserien.



### **Plejds teknik kan licensieras ut till en global marknad för armaturtillverkning**

Plejd bedömer att det finns en god framtida **potential i en licensaffär av Plejds teknik**. Bolaget planerar därför att även utveckla en modul som gör det möjligt att enkelt integrera Plejds teknik hos t.ex. armaturtillverkare (OEM-modul), vilket skapar smarta uppkopplade armaturer som går att koppla samman trådlöst och styra med hjälp av t.ex. en smartphone. En sådan färdigpaketerad lösning, som innehåller såväl hårdvara och mjukvara, bedöms vara attraktiv för många armaturtillverkare och innebär en potentiellt globalt skalbar försäljningstillväxt för Plejd.

### **Till stor del säkerställd spridningsemission och notering på AktieTorget**

Bolaget genomför nu en publik spridningsemission på cirka 13 miljoner kronor, som syftar till att marknadsleda den nya produktserien och snabbt etablera en marknadsledande position inom smart belysning i Norden. Bolaget har på förhand erhållit teckningsförbindelser på cirka 8,9 MSEK vilket innebär att **ca 68 procent av emissionen är säkerställd på förhand**. Bolaget värderas i föreliggande emission till cirka 22,3 miljoner kronor pre-money. Plejd har godkänts för notering på AktieTorget förutsatt att spridningskravet på 200 aktieägare är uppfyllt.

#### **Spridning av memorandumet**

Aktien är inte föremål för handel eller ansökan därom i något annat land än Sverige. Inbjudan enligt detta memorandum vänder sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt. Memorandumet får inte distribueras i Australien, Japan, Kanada, Nya Zeeland, USA eller något annat land där distributionen eller denna inbjudan kräver ytterligare åtgärder enligt föregående mening eller strider mot regler i sådant land. För memorandumet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet i detta memorandum eller därmed sammanhängande rättsförhållanden skall avgöras av svensk domstol exklusivt.

## Sex skäl att investera i Plejd

1

En befintlig verksamhet inom området för superyachter som bedöms kunna bli kassaflödespositiv under 2016.

Plejd har en redan befintlig grundaffär med ett styr-system som säljs via den ledande systemintegratören på yachtningmarknaden, Van Berge Henegouwen ("VBH"). Genom ett samarbets- och licensavtal har Plejd en begränsad kostnadsexponering mot detta segment och garanterade minimiintäkter, bl.a. i form av en årlig minimiroyalty. Detta ger Plejd en redan lönsam grundaffär och på så vis minskar risken i Bolaget.

2

Nära kommersialisering av en ny produktserie mot en konsumentmarknad

Plejd planerar att under våren 2016 lansera en ny produktserie för smart belysning. Produkterna riktar sig mot en professionell marknad, dvs. de kräver en installation av en behörig elektriker. Bolaget har under 2015 erhållit ett flertal förfrågningar från såväl elektriker som grossister kring Plejds produkter och kring den förväntade lanseringstidpunkten. Vid detta memorandums upprättande är Plejd i långt gångna förhandlingar med en av landets ledande elgrossister som önskar ta in produktserien i sitt sortiment. Bolagets uppskattning och målsättning är att avtal kommer att slutas under våren 2016.

3

Tydliga fördelar för olika intressenter ger goda förutsättningar för en snabb marknadsacceptans

Plejds nya produktserie har flera tydliga fördelar för framförallt elektriker och användare av produkterna, vilket torde öka sannolikheten för en snabb marknadsacceptans:

- Elektriker får en mer flexibel och användarvänlig produkt att arbeta med, och som dessutom minimerar behovet av kabeldragning. I Plejds app finner elektrikern installationsverktyg som gör installationen snabbare, intuitiv och mer kostnadseffektiv. Plejds system passar även utmärkt för merförsäljning ifall konsumenten önskar bygga ut sitt system.
- Användaren får en större flexibilitet att anpassa och styra sin belysning utifrån individuella behov. Ett exempel är att konsumenten kan skapa olika belysningsscenarion för olika situationer. Systemet kan användas för att reducera energiförbrukningen för belysning för ytor som inte används.
- Elgrossister får en ny och mer modern produkt i sitt sortiment i en annars relativt konservativ bransch.

4

Val av en etablerad och global standard reducerar Plejds teknisk risk

Plejd har valt att använda den nya blåtandsstandard Bluetooth Smart i den nya produktserien. Blåtand är tillsammans med WiFi den mest använda trådlösa kommunikationen i världen idag. Den nya blåtandsstandard uppvisar väsentligt bättre prestanda än tidigare versioner av Bluetooth med avseende på räckvidd och energiförbrukning. Flera stora aktörer har valt att satsa på Bluetooth Smart, såsom t.ex. Apples HomeKit. Sammantaget bedömer Plejd att Bluetooth Smart är här för att stanna på marknaden under överskådlig tid framöver.

## 5

### Plejd kapitaliserar på starka underliggande trender inom Internet of Things (IoT) och heminredning

Enligt undersökningar från marknadsundersökningsbolaget Gartner<sup>1</sup> och IT-bolaget Cisco<sup>2</sup> kommer mellan 25 och 50 miljarder enheter vara uppkopplade mot internet år 2020. En stor del av dessa enheter kommer vara hänförliga till det s.k. "smarta hemmet", kontor, butiker m.m. Enligt Memoori är de största marknaderna för Internet of Things: smarta hem (25,3 %), hemelektronik (17,9 %) och kommersiella byggnader (16,8 %) med ett uppskattat totalt marknadsvärde på cirka 180 miljarder USD år 2020<sup>3</sup>.

En del av den uppkopplade fastigheten berör fastighetens belysning, vilket utgör Plejds verksamhetsområde idag. Enligt en undersökning från BIS Research beräknades marknaden för smart belysning uppgå till cirka 20 miljarder USD år 2014 och förväntas växa till cirka 60 miljarder USD år 2020, motsvarande en tillväxttakt på 19,4 procent mellan år 2015 och 2020<sup>4</sup>. De segment som framförallt är relevanta för Plejd utgör cirka 34 miljarder USD år 2020 och berör i första hand bostadsfastigheter och kommersiella fastigheter.

Under de närmaste åren kommer Plejd primärt att bearbeta den svenska marknaden vilken naturligtvis är väsentligt mindre än de uppskattningar för den globala marknaden som anges ovan. Därefter avser Plejd att bearbeta övriga nordiska länder samt Tyskland. Det finns idag ingen officiell marknadsinformation för Plejds initiala målmarknad, därav följer att egna uppskattningar naturligtvis är förenade med stor osäkerhet. Plejd uppskattar dock att marknaden ändå är tillräckligt stor för att vara intressant för Bolaget även om den rimligen bara är en bråkdel av den globala marknad som undersökningen från BIS Research beskriver.

Det finns även en övergripande trend inom heminredning, vilket inte minst manifesteras genom ett flertal tidningar och tv-program. De växande bostadspri-serna, i kombination med införandet av ROT-avdrag, har även skapat ytterligare ekonomiskt utrymme för renoveringar och om- och tillbyggnationer. Dessutom efterfrågar en alltmer tekniskt mogen befolkning uppkopplade tjänster för fastigheter.

## 6

### En utvecklad modul med Plejds teknik kan ge en globalt skalbar tillväxt

Det finns en god potential i en framtida global licensaffär genom utlicensiering av Plejds teknik till t.ex. armaturtillverkare. Plejds teknik har utvecklats till en plug n' play-modul för OEM-tillverkare av t.ex. armaturer. Tillsammans med Plejds molntjänster och mobilapp kan Bolaget erbjuda ett komplett färdigt paket för att göra t.ex. armaturer smarta och uppkopplade. Då en OEM-modul relativt enkelt kan riktas mot den globala marknaden för t.ex. armaturer möjliggörs en globalt skalbar tillväxt.

1. <http://www.gartner.com/newsroom/id/2970017>  
2. <http://www.smartgridnews.com/story/50-billion-connected-iot-devices-2020/2015-04-21>  
3. Memoori, "The Internet of Things in Smart Buildings 2014 to 2020. Publicerad Q4 2014.

4. <http://bisresearch.com/global-smart-light-and-solid-state-lighting-product-led-lamp-and-fixture-hid-cfl-and-others-components-ballasts-sensor-actuator-relays-timers-and-others-application-residential-automotive-commercial-street-and-others-market-2014-2028.html>

## Undantag från prospektskyldighet

Detta memorandum har inte granskats av Finansinspektionen. Memorandum avseende nyemission är undantaget från prospektskyldighet enligt Lagen om handel med finansiella instrument. Enligt 4§ i Lagen om handel med finansiella instrument behöver ett prospekt inte upprättas om "det belopp som sammanlagt inom EES ska betalas av investerarna under en tid av tolv månader motsvarar högst 2,5 miljoner euro", vilket så även är fallet i föreliggande emission.

## Uttalanden om framtiden

Uttalanden om framtiden och övriga framtida förhållanden i detta memorandum återspeglar styrelsens nuvarande syn avseende framtida händelser och finansiell utveckling. Framåtriktade uttalanden uttrycker endast de bedömningar och antaganden som styrelsen gör vid tidpunkten för memorandumet. Dessa uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren uppmärksammas på att dessa, såsom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

## Definitioner

I detta memorandum gäller följande definitioner om inget annat anges: med "Bolaget", eller "Plejd" avses Plejd AB (publ) med organisationsnummer 556790-9477, inklusive det helägda dotterbolaget Plejd Services AB med organisationsnummer 556913-1443.

## Styrelsens försäkran

Memorandumet har upprättats av styrelsen för Plejd AB (publ) med anledning av nyemission och upptagande till handel på AktieTorget. Bolagets styrelse är ansvarig för innehållet i memorandumet. Härmed försäkras att styrelsen vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och ingenting är utlämnat, som skulle kunna påverka memorandumets innebörd. Bolagets revisorer har inte granskat information som lämnas i föreliggande memorandum, förutom Bolagets årsredovisningar för 2013-2015 vilka har införlivats genom hänvisning. Det innebär att dessa årsredovisningar finns att ladda ner från Bolagets hemsida.

**Göteborg den 19 februari 2016**

**Plejd AB (publ)**

**Pär Källeskog**

Styrelseordförande

**Mats Enegren**

**Erik Calissendorff**

**Bengt Nilsson**

**Alexander Hellström**



## Villkor och anvisningar

### Emissionsvolym

Emissionen uppgår till maximalt 13 017 500 kronor fördelat på 2 050 000 aktier. Kvotvärdet är 15 öre per aktie. Antalet aktier i bolaget inför föreliggande nyemission uppgår till 3 510 500 st.

### Teckningskurs

Teckningskursen är 6,35 kronor per aktie. Courtaget utgår ej. Värdering av bolaget är cirka 22,3 miljoner kronor pre-money.

### Teckningsförbindelser

Bolaget har inhämtat teckningsförbindelser från befintliga och nya aktieägare uppgående till cirka 8,9 miljoner kronor, motsvarande cirka 68 procent av emissionen. Det innebär att 4,1 miljoner kronor, motsvarande 32 procent av emissionen, erbjuds till allmänheten och institutionella investerare.

### Företrädesrätt

Emissionen genomförs utan företrädesrätt för befintliga aktieägare i syfte att möjliggöra en bred spridning av bolagets aktie. Rätt att teckna aktier tillkommer allmänheten och institutionella investerare.

### Teckningstid

Anmälan om teckning kan göras från och med den 23 februari 2016 till och med den 14 mars 2016. Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden, samt tiden för betalning.

### Villkor för genomförande av emissionen

Emissionens genomförande är villkorad av att emissionen tecknas till minst 60 procent motsvarande 7 810 500 kronor. Emissionen är därtill villkorad av att Bolaget uppfyller AktieTorgets spridningskrav om minst 200 aktieägare. Beslut om att inte fullfölja emissionen kan senast fattas före utskick av avräkningsnotor.

### Anmälan

Teckning sker på särskild teckningssedel i minst en post om 1 000 aktier, därefter i valfritt antal aktier. Ofullständiga eller felaktiga teckningssedlar kan komma att lämnas utan avseende. Vid flera inlämnade teckningssedlar gäller den senast lämnade. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln tryckta texten. Ifylld anmälningssedel skall vara Aqurat Fondkommission AB tillhanda senast kl 15:00 den 14 mars 2016.

Anmälan, som är bindande, skall sändas till:

Aqurat Fondkommission AB  
Ärende: Plejd  
Box 7461  
103 92 Stockholm

Telefon: 08-684 05 800

Telefax: 08-684 08 801

E-post: info@aqurat.se (inskannad teckningssedel)

Den som anmäler sig för teckning av aktier måste ha ett VP-konto eller en depå hos bank eller annan förvaltare till vilken leverans av aktier kan ske. Personer som saknar VP-konto eller depå måste öppna ett VP-konto eller en depå hos en bank eller ett värdepappersinstitut innan anmälningssedel inlämnas till Aqurat. Observera att detta kan ta viss tid.

Observera att den som har en depå eller konto med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis investeringssparkonto (ISK) eller kapitalförsäkringskonto (KF), måste kontrollera med den bank/förvaltare som för kontot, om, och i så fall hur, förvärv av värdepapper inom ramen för Erbjudandet är möjligt. Anmälan skall i så fall göras i samförstånd med den bank/förvaltare som för kontot.

### Offentliggörande av emissionens utfall

Bolaget planerar att kommunicera utfallet av emissionen via ett pressmeddelande i slutet av vecka 11, 2016. Pressmeddelandet kommer offentliggöras på Bolagets och AktieTorgets hemsidor.

### Tilldelning

Tilldelningen beräknas fastställas i slutet av vecka 11, 2016. Snarast därefter kommer avräkningsnotor skickas ut till de som tilldelats aktier, vilket beräknas ske i början av vecka 12. De som eventuellt inte tilldelas aktier får inget meddelande.

Beslut om tilldelning fattas av styrelsen, där följande principer kommer att gälla:

1. Att full tilldelning skall ske till de parter som lämnat teckningsförbindelser.
2. I det fall tecknare bedöms kunna bidra med strategiska värden till Bolaget kan styrelsen bereda ett större investeringsutrymme för dessa, vid överteckning dock maximalt tio procent av emissionsbeloppet. I förekommande fall ska Bolaget även redovisa till AktieTorget vilka s.k. strategiska investerare som erhåller tilldelning.
3. Att prioritera ägarspridning samt att i den mån det är möjligt tillse att varje tecknare erhåller minst 800 aktier.

4. I det fall det inte går att tillgodose samtliga tecknare en minimipost om 800 aktier, kan istället lottning ske.
5. Tilldelningen är inte beroende av när under teckningsperioden som teckningssedelns lämnas.

## Betalning

Betalning skall ske i enlighet med instruktioner på avräkningsnota. Avräkningsnotor beräknas skickas ut i början av vecka 12, 2016 och betalning ska ske senast tre bankdagar därefter. Aktier som ej betalas i tid kan komma att överlåtas på annan. Ersättning kan krävas av den som ej betalat tecknade aktier.

## Leverans av aktier

Plejd AB är under anslutning till Euroclear Sweden AB:s kontobaserade värdepapperssystem. När betalning erlagts och registrerats och aktier levererats, skriver Euroclear ut en VP-avi som visar antalet aktier som registrerats på det VP-konto som angivits på teckningssedelns. De aktier som betalats senast på likviddagen enligt avräkningsnotans instruktion, beräknas finnas tillgängliga på respektive VP-konto under vecka 14, 2016.

Vid registrering av aktier i depå kan tillgängligheten senareläggas beroende på kommissionärens eller bankens rutiner för registrering.

## Rätt till utdelning

De nya aktierna medför rätt till utdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter det att nyemissionen har registrerats på Bolagsverket och aktierna införts i aktieboken hos Euroclear.

Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Utbetalningen ombesörjes av Euroclear eller för förvaltarregistrerat innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken.

## Tillämplig lagstiftning

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

## Aktieägares rättigheter

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs dels av Bolagets bolagsordning som finns tillgänglig via Bolagets hemsida, dels av aktiebolagslagen (2005:551).

Restriktioner avseende deltagande i Erbjudandet

På grund av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i USA, Kanada, Australien, Nya Zeeland och Japan riktas inte Erbjudandet att teckna aktier till personer eller andra med registrerad adress i något av dessa länder.

## Handel på AktieTorget

Plejd har godkänts av AktieTorget under förutsättning att emissionen tecknas till minst 60 procent samt att spridningskravet om minst 200 aktieägare är uppfyllt. Första handelsdag är beräknad till den 11 april 2016.

Aktiens handelsbeteckning kommer att vara PLEJD. ISIN-kod för aktien är SE0008014476.

## AktieTorget

Bolag som är noterade på AktieTorget har förbundit sig att följa AktieTorgets noteringsavtal, vilket bland annat innebär att bolagen ska säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden erhåller korrekt, omedelbar och samtidig information om alla omständigheter som kan påverka Bolagets aktiekurs. Noteringsavtalet återfinns på AktieTorgets hemsida: <http://www.aktietorget.se/CompanyListingAgreement.aspx>. Härutöver är bolagen givetvis skyldigt att följa övriga tillämpliga lagar, författningar och rekommendationer som gäller för bolag som är noterade på AktieTorget.

AktieTorget är en bifirma till ATS Finans AB, som är ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn. AktieTorget driver en s.k. MTF-plattform. I lagar och författningar ställs lägre krav på bolag som är noterade

på MTF-plattform än på bolag som är noterade på en s.k. reglerad marknad. En stor del av de regler som lagstiftaren ställer endast på en reglerad marknad har AktieTorget dock infört genom sitt noteringsavtal.

AktieTorget tillhandahåller ett effektivt aktiehandelsystem som är tillgängligt för de banker och fondkommissionärer som är anslutna till Nasdaq Stockholm. Det innebär att den som vill köpa eller sälja aktier som är noterade på AktieTorget kan använda sin vanliga bank eller fondkommissionär. Aktiekurser från bolag på AktieTorget går att följa på AktieTorgets hemsida ([www.aktietorget.se](http://www.aktietorget.se)), hos de flesta Internetmäklare och på hemsidor med finansiell information. Aktiekurser finns även att följa på Text-TV och i dagstidningar.

## Välkommen som aktieägare i Plejd

Bara under de senaste 20 åren har det skett en dramatisk förändring i vårt sätt att kommunicera med varandra genom Internets utveckling. Idag kommunicerar cirka tre miljarder människor med varandra genom Internet<sup>5</sup>.

Under de senaste fem åren har det skett ytterligare en snabb förändring genom att Internet blivit alltmer tillgängligt för de flesta människor genom smartphones och tablets. Idag finns det t.ex. över 2,6 miljarder aktiva mobilabonnemang, och antalet förväntas växa till cirka 6,1 miljarder abonnemang till år 2020<sup>6</sup>.

Idag står vi inför ytterligare en större förändring vad gäller vårt sätt att förhålla oss till kommunikation och Internet. Allt fler fysiska enheter integreras och kopplas upp mot Internet för att i många fall övervakas och styrs via en smartphone. Denna teknikutveckling brukar kallas för Internet of Things. Två oberoende undersökningar från Gartner<sup>7</sup> och Cisco<sup>8</sup> spår att mellan 25 och 50 miljarder enheter kommer att vara uppkopplade till år 2020.

Vi på Plejd tror att Internet of Things över tid kommer innebära ett paradigmskifte i hur människor samspekar med sin elektroniska omgivning. På samma sätt som det idag är en självklarhet för de flesta att skicka e-post och använda sociala medier framför att skicka fysiska brev med post, kommer det förmodligen bli en självklarhet att styra sitt hem från en smartphone. I takt med att Internet of Things utvecklas tror vi att människor kommer förvänta sig smartare funktioner från sina elektroniska enheter.

Internet of Things är ett fortfarande ett relativt nytt fenomen för den breda massmarknaden men har varit en verklighet för en lyxmarknad i över 20 år. En marknad där en hög kostnad för uppkopplade lösningar inte har varit ett stort hinder. Plejds ursprung är från en av de mest extrema lyxmarknaderna som finns; marknaden för superyachter. Plejds medgrundare Erik Calissendorff arbetade som teknisk chef på några av de största yachterna i världen och bekantade sig med de bästa elektroniska styrsystemen som gick att köpa för pengar. System som trots sina höga prisnivåer uppfattades som alldeles för bristfälliga för att ge en riktigt bra användarupplevelse.

Plejd grundades med ambitionen att utveckla ett bättre och mer intuitivt styrsystem för superyacht-marknaden. Idag har vi ett styrsystem som vi upplever som markant bättre andra system på marknaden och som säljs exklusivt av den ledande systemintegratören på marknaden, Van Berge Henegouwen. I över två år har vårt system testats av vår största referenskund, den 115 meter långa superyachten M/Y Pelorus. Vi räknar med att vår affär inom superyacht-marknaden blir lönsam under 2016



Parallellt med vårt arbete inom superyacht-marknaden har vi letat efter en ingång till den breda konsumentmarknaden. I takt med att intresset för Internet of Things har ökat, och vår kunskap om att utveckla avancerade elektroniska styrsystem har fördjupats, har vi intensifierat våra insatser. Vi har gjort en noggrann marknadsanalys över olika applikationsområden där vår teknik och kunskap har störst potential att bli framgångsrik. Utifrån dessa förutsättningar har vi valt att fokusera på smart belysning och har nu utvecklat en ny produktserie som gör det möjligt att enkelt och kostnadseffektivt installera smart belysning för den breda massan.

Produktserien, som består av bl.a. smarta dimmers, LED-drivare och andra kontrolldon kommer att lanseras under våren 2016. Just nu pågår de sista certifieringsstegen i CE-märkningsprocessen för den första produkten som ska lanseras i serien. CE-märkningen förväntas bli klar under mars-april 2016. Bolaget är även i slutfasen i avtalsförhandlingar med en ledande elgrossist om att ta in produktserien i sitt sortiment. Detta avtal förväntas slutas under våren 2016. Vi har även utvecklat en modul av vår smarta teknik som gör det möjligt att integrera vår lösning i t.ex. armaturer. Vi tror att denna modul har en stor potential genom att stora armaturtillverkare får en färdigpaketerad lösning för att göra sina armaturer uppkopplade och med utökad funktionalitet. Med tanke på hur många armaturer som säljs i världen varje år så kan en licensmodell av vår teknik generera en god och globalt skalbar tillväxt.

Vi befinner oss just nu i ett spännande skede i bolagets utveckling och står just inför en lansering av vår nya produktserie. Förhandsintresset från marknaden har varit positivt och vi ser med stor tillförsikt på 2016.

**Varmt välkommen som aktieägare i Plejd.**

**Babak Esfahani**  
VD för Plejd AB (publ)

5. <http://www.internetsociety.org/globalinternetreport/section/2>

6. <http://techcrunch.com/2015/06/02/6-1b-smartphone-users-globally-by-2020-overtaking-basic-fixed-phone-subscriptions/#.kn4ob1:RPIH>

7. <http://www.gartner.com/newsroom/id/2970017>

8. <http://www.smartgridnews.com/story/50-billion-connected-iot-devices-2020/2015-04-21>

## Bakgrund till nyemissionen och framtida kapitalbehov

### Bakgrund

Plejd är ett svenskt teknikbolag som utvecklar smarta uppkopplade produkter för hemautomation. Bolaget har sina rötter inom ett nischat segment för superyachts och har bland annat installerat ett fullskaligt system på den 115 meter långa M/Y Pelorus.

Plejd har under de senaste två åren utvecklat en produktserie inom smart belysning som riktas mot en professionell installationsmarknad. Dessa produkter baseras på Bluetooth Smart och består av bl.a. dimmers, LED-drivare och tredjepartskontroller för LED-drivare. Därutöver planeras för ett flertal ytterligare produkter. Den nya produktserien har erhållit ett positivt förhandsintresse från elektriker och elgrossister i samband med Plejds deltagande på Nordens två största elmässor under 2015: Elfack i maj och Easyfair Elmässan i oktober.

Bolaget befinner sig just nu nära en marknads lansering av den första produkten i produktserien (våren 2016). Under 2016 kommer totalt 4-6 produkter att marknads-lanseras. Vid detta memorandums upprättande befinner sig Plejd i långt gångna avtalsförhandlingar med en av Sveriges ledande elgrossister.

Plejd befinner sig i framkant vad gäller att kunna erbjuda en helhetslösning för smart belysning. Utöver trådlösa produkter erbjuder Bolaget även molntjänster och en intuitiv och användarvänlig mobilapp. Plejds system möjliggör en snabb installation och driftsättning utan omfattande behov av konfigurering.

### Motiv till emissionen och notering på AktieTorget

Plejd avser, att med stöd av beslut från årsstämman den 25 januari 2016, genomföra en publik spridningsemission på 13 017 500 kronor. Bolagets emissionskostnader uppskattas till cirka 1 MSEK. Bolaget kommer därefter noteras på AktieTorget förutsatt att spridningskravet på minst 200 aktieägare uppfylls. Emissionen vänder sig till såväl privata som institutionella investerare. Cirka 8,9 MSEK av emissionen är på förhand säkerställd genom teckningsförbindelser, vilket motsvarar cirka 68 procent av den totala emissionsvolymen.

Medlen från emissionen kommer främst användas till att:

- Vidareutveckla och genomföra slutliga certifieringar för befintliga produkter i produktserien inför en marknads lansering under 2016 samt utveckla nya produkter inom produktserien i syfte att skapa en bred produktportfölj. Totalt uppskattas kapitalbehovet för certifieringar och produktutveckling till cirka 5 MSEK, där produktutveckling står för den större delen.
- Vidare uppskattas att cirka 7 MSEK kommer investeras i marknads- och försäljningsinriktade aktiviteter i syfte att snabbt nå en bred marknadsacceptans av Bolagets nya produktserie.
- Emissionskostnader i samband med emissionen uppskattas till cirka 1 MSEK.

Beloppen ovan baseras på en fulltecknad emission. De 8,9 miljoner kronor som Bolaget säkerställt genom teckningsförbindelser (68 procent av emissionen) bedöms räcka för att marknads lansera den nya produktserien men marknadsbearbetningen kommer ske i en långsammare takt än vid en fulltecknad emission. Det bör poängteras att Bolaget förväntar sig att konkurrensen inom Bluetooth Smart-baserad belysning kommer att öka om 1-2 år. Därav är det viktigt för Bolaget att emissionen blir fulltecknad för att kunna satsa fullt ut på de marknadsinitiativ som idag bedöms som nödvändiga för att kunna etablera en stark position på marknaden under de första 1-2 åren.

### Rörelsekapitalförklaring

Plejd har idag en begränsad organisation på endast tre anställda och anlitar i hög utsträckning underkonsulter för specifika ändamål. Bolaget har en löpande grundaffär inom superyacht-segmentet som vid ingången av 2016 har säkrade order som uppskattningsvis kommer generera ett fritt kassaflöde på ca 1 MSEK. Bolagets likvida medel per 31 december 2015 uppgick till cirka 2,9 MSEK. Styrelsen för Plejd bedömer att Bolaget kan fullgöra sina förpliktelser gentemot leverantörer, underkonsulter och kreditgivare även utan föreliggande nyemission, men för att kunna genomföra den planerade marknads lanseringen av den nya produktserien såsom planerat bedömer styrelsen att Bolaget behöver tillföras cirka 12 miljoner kronor. Framtida kapitalbehov

Det är styrelsens bedömning att föreliggande nyemission täcker bolagets kapitalbehov för de närmaste tolv månaderna. Emissionen är planerad att finansiera en etablering av den nya produktserien för smart belysning. Det bör återigen poängteras att utrollningen av den nya produktserien kommer ske stegvis under hela 2016. Det är först under 2017 som hela produktserien kommer att finnas på marknaden. Bolaget räknar därför med att den nya produktserien kommer generera betydande kassaflöden först under 2017. Under 2016 kommer även krävas marknadsföringsinsatser för att öka medvetenheten om

den nya produktserien vilket givetvis kommer belasta Bolagets lönsamhet under 2016. Om efterfrågan på Bolagets produkter ökar snabbare än förväntat kan dock ett utökat kapitalbehov uppstå. Detsamma gäller i det fall Bolaget väljer att komplettera sortimentet med ytterligare produkter eller vid en lansering av en färdigpaketerad modul med Plejds teknik till t.ex. armaturtillverkare (OEM-modul). Ett sådant utökat kapitalbehov kan lösas via en nyemission, men Bolaget kommer även utvärdera andra finansieringsmöjligheter.

## Plejd AB (publ)

Plejd AB är ett publikt aktiebolag och bedriver verksamhet under denna associationsform, vilken regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolaget registrerades hos Bolagsverket den 12 oktober 2009 med organisationsnummer 556790-9477.

Bolaget ska som föremål för sin verksamhet bedriva utveckling av hårdvara, applikationer och system inom underhållnings- samt komfrotelektronik, såsom styrning av tv, stereo, ljus samt genomföra installationer och konsultuppdrag av relaterade system och därmed förenlig verksamhet. Bolaget skall även äga och förvalta värdepapper och därmed förenlig verksamhet.

Bolaget är under anslutning till Euroclear, vilket innebär att det är Euroclear Sweden AB som kommer att föra Bolagets aktiebok. Bolagets säte är Göteborg kommun, Västra Götalands län.

Bolaget har inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljedomsförfaranden (inklusive ännu ej avgjorda ärenden eller sådana som Bolaget är medvetet om kan uppkomma), och som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

Memorandum, teckningsanmälan, årsredovisningar och bolagsordning kan beställas i pappersform från Bolaget eller hämtas från Bolagets och AktieTorgets hemsidor.

### **Plejd AB (publ)**

Drottninggatan 29  
411 14 GÖTEBORG

Tel: 010-207 89 01

E-post: [info@plejd.com](mailto:info@plejd.com)

Hemsida: [www.plejd.com](http://www.plejd.com)

## Vision

Med fokus på användarupplevelsen, förenkla och förbättra människors vardag genom en högre grad av automation och samhörighet mellan människa och vår elektroniska omgivning.



## Affärsidé

Plejds målsättning är att vara ett innovativt svenskt teknikbolag som utvecklar produkter och tjänster för smart belysning och hemautomation. Bolaget vitaliserar belysningsmarknaden genom att ligga i framkant i den teknikutveckling som populärt brukar kallas för Internet of Things.

## Verksamhet

Plejds verksamhet startade år 2010 och bolaget har sedan dess utvecklat mjukvara för styrning av media och komfortsystem för marknaden av superyachts. Under 2015 tecknade Bolaget ett samarbets- och licensavtal med ledande systemintegratör inom superyacht-segmentet, Van Berge Henegouwen.

Parallellt med verksamheten inom superyacht-segmentet har Plejd under de senaste två åren utvecklat en produktserie för smart belysning. Marknads lansering av serien förväntas ske under våren 2016.

## Koncernstruktur

Plejd AB har ett helägt dotterbolag vid namn Plejd Services AB (556913-1443). Bolaget registrerades hos Bolagsverket den 5 december 2012. Bolaget är helt vilande och det har aldrig skett någon verksamhet i det.

## Produkt

Den nya produktserien består av bl.a. dimmers, LED-drivare (styrenhet för armaturer med LED-belysning) och controller som kan styra tredjeparts LED-drivare. Fler produkter är under utveckling i serien. Plejd planerar att lansera den första produkten i produktserien under våren 2016.

Den nya produktserien baseras på den nya blåbandsstandard Bluetooth Smart, som är en större omredning av den blåbandsstandard vi normalt är vana vid. Bluetooth Smart ger väsentligt förbättrad räckvidd, lägre energiförbrukning och lägre kostnader för chip än tidigare blåbandsstandarder.

Produktserien möjliggör utbyggnad av system för smart belysning och Plejd har även utvecklat en molninfrastruktur (vilket bl.a. möjliggör delning av ett specifikt hems system mellan olika familjemedlemmar samt elektriker) och en app för trådlös styrning och automatisering av belysning i t.ex. hem och arbetsplatser. Med Plejds system får användaren en helhetslösning för att skapa egna scenarion och en större flexibilitet jämfört med traditionella motsvarande elprodukter. Elektriker får en mer flexibel och snabbare installation med hjälp av Plejd-appens installationsverktyg.

## Organisation

Plejd består av en organisation på tre anställda som är verksamma inom ledning, affärsutveckling och mjukvaruutveckling. Bolaget anlitar en extern underkonsult för utveckling av Bolagets hårdvara. Därutöver är delar av Bolagets styrelse i hög grad involverad i Bolagets strategi- och utvecklingsarbete.

## Strategier och mål

### Marknadsstrategi

Plejds marknadsstrategi skiljer sig i stor utsträckning mellan olika affärsområden. Bolagets affär inom superyacht-segmentet hanteras från Plejds sida av grundaren och för marknadssegmentet tekniskt ansvarige Erik Calisendorff. Genom det avtal som tecknades med Van Berge Henegouwen ("VBH") licensieras en exklusiv rättighet till Plejds styrsystem ut till VBH, som i sin tur sköter införsäljningen av systemet mot slutkund. Det ger Plejd möjligheten att nå en större marknadspenetration inom segmentet än vad som hade varit möjligt på egen hand.

Bolagets marknadsstrategi för den nya produktserien för smart belysning ser väsentligt annorlunda ut. Bolagets styrelse har utvärderat ett flertal olika strategier och valt att använda den traditionella försäljningskanalen inom branschen i Sverige, som innebär att sälja produkter via elgrossister till elektriker. Skälen till denna strategi är bl.a. att det är den distributionskanal som Plejds primära kunder, elektriker, är vana vid idag. Genom centrala avtal med större elgrossister kan Plejd snabbare nå en större marknad än genom egen försäljning mot elektriker. Styrelsen bedömer att denna strategi är fördelaktig för att snabbt etablera en marknadsledande position inom smart belysning i Norden.

Ett annat skäl till Bolagets val av distributionsmodell är att Plejds produktserie i många fall enligt lag kräver en installation genomförd av en behörig elektriker. Emellertid går det i praktiken redan idag att köpa konkurrerande traditionella produkter som t.ex. dimmers på stora byggvaruhus (vilka även kräver installation av behörig elektriker). Plejd utesluter inte att det även kommer att gå att köpa Plejds produktserie på sådana byggvaruhus i framtiden, men i ett inledande skede har Bolaget gjort ett strategiskt val att inte distribuera produktserien via t.ex. större byggvaruhus. Genom att enbart distribuera produktserien mot elgrossister och därmed även till elektriker vill Plejd öka sannolikheten för att få ett brett genomslag bland elektriker. Om Bolaget hade valt att även distribuera produkterna på större byggvaruhus hade produktserien förmodligen snabbt prispressats vilket skulle underminera elektrikerens marginaler, och därigenom göra elektrikererna mindre benägna att använda Plejds produkter.

### Marknadspotential

Plejds teoretiska potentiella marknad är global och enligt BIS Research värderas marknaden för smart belysning till cirka 60 miljarder USD år 2020. Det innefattar de segment som är Plejds huvudfokus: bostadsfastigheter och kommersiella fastigheter. I realiteten är naturligtvis Plejds initiala målmarknad en bråkdel av den bild som BIS Research förmedlar. Den nya produktserien kommer inledningsvis att lanseras i Sverige för att därefter lanseras

i övriga Norden och Tyskland. Produktserien kommer, som tidigare nämnts, att riktas mot elgrossister som i sin tur säljer produkterna till elektriker som använder dessa för installationer i privatbostäder och kommersiella fastigheter (t.ex. butiker, hotell etc) Bolagets s.k. OEM-modul (färdigpaketerad modul med Plejds teknik som kan integreras hos tredjepartstillverkare) som kommer erbjudas till t.ex. armatur-tillverkare inom belysning har en stor potential till en globalt skalbar tillväxt genom en licensaffär. Det bör dock betonas att Plejds strategi är att först etablera den egna produktserien på marknaden för att sedan fokusera på en global licensaffär.

Plejds produkter är anpassade för att passa i apparatdosor av standardtyp i väggen. Användandet av apparatdosor är framförallt vanligt i Norden och Tyskland. I andra länder finns oftast andra lösningar. Bruket av apparatdosor i Norden och Tyskland innebär en naturlig inträdesbarriär för konkurrenter utanför Norden och Tyskland genom att dessa måste anpassa produkter till att passa in i apparatdosor. På motsvarande sätt måste naturligtvis även Plejd anpassa sina produkter vid en produktlansering i ett land där apparatdosor inte är vanligt förekommande. Plejds ambition idag är dock att i första hand tillämpa en utlicensieringsmodell av Plejds teknik i form av en färdigpaketerad modul med Bolagets teknik (OEM-modul) för sådana länder som inte använder apparatdosor. Det innebär med andra ord att en lokal tillverkare av elkomponenter kan använda Plejds teknik för att göra en traditionell produkt, såsom t.ex. en dimmer eller ett vägguttag, uppkopplad och styrbar.

### Intäktsmodell

För Plejds affär inom superyacht-segmentet är intäktmodellen relativt enkel. Genom det avtal som tecknades med Van Berge Henegouwen erhåller Plejd en royalty för varje avslutat projekt. VBH står för alla utvecklingskostnader av system, men ger Plejd friheten att använda resultatet från utvecklingen även i andra segment än den marina sektorn.

Intäktmodellen för den nya produktserien innebär att Plejd säljer produkter till större elgrossister med en bruttomarginal om cirka 45-50 procent. Produkternas försäljningspris mot elektriker ligger cirka 30-40 procent högre än motsvarande traditionella icke-uppkopplade produkt inom samma kvalitetssegment. Det motsvarar i praktiken ett pris som är cirka 100-200 kronor högre än motsvarande traditionella produkt. Det bör poängteras att jämförelsen görs gentemot en av de mest populära produkterna på marknaden, vilket naturligtvis inte behöver vara den dyraste produkten. I realiteten finns även traditionella produkter som till och med är dyrare än Plejds motsvarande produkt. Plejds målsättning är dock att ligga

nära de mest populära produkterna vad gäller t.ex. pris och kvalitet för att ytterligare förstärka möjligheten till en snabb marknadspenetration av den egna produktserien. Plejds uppfattning, baserat på egna marknadsundersökningar, är att det mervärde som erbjuds såväl elektriker som slutkonsument i form av smarta funktioner som appstyrning, inbyggd timerfunktion, installationsverktyg m.m. väl överstiger det ökade priset för Plejds produkter.

För Plejds OEM-modul kommer intäktmodellen förmodligen bestå i en traditionell licensmodell där Plejd erhåller en royalt för varje armatur eller motsvarande produkt som innehåller Plejds teknik.

### Finansiella mål

Plejd arbetar efter operativa mål snarare än finansiella mål då Bolaget fortfarande befinner sig i ett utvecklingsstadium och det är behäftat med stora svårigheter att

göra tillförlitliga prognoser. Plejd bedömer dock att verksamheten inom superyacht-segmentet kommer ge ett positivt kassaflöde under 2016 medan den nya produktserien kommer att ge ett positivt kassaflöde först under 2017. Det är först under 2017 som hela produktserien kommer att finnas på marknaden, givet Bolagets nuvarande lanseringsplan. Bolagets ambition är att nå en rörelsemarginal (rörelseresultat i förhållande till omsättning) på cirka 20 procent.

### Utdelningspolicy

Plejd är ett bolag under uppbyggnad vilket innebär att allt kapital behövs i verksamheten. Bolaget har under tidigare år inte lämnat någon utdelning till aktieägarna. Framtida utdelningspolicy bestäms när verksamheten genererar positiva kassaflöden och bolaget har resurser att lämna utdelning till aktieägarna. Det beräknas tidigast ske under 2017.

## Bolagets historik

### 2009

Plejd grundas av Erik Calissendorff under hösten 2009. Erik har tidigare arbetat som teknisk chef på några av världens största superyachter och därigenom skaffat sig erfarenhet från integrerad styrning av t.ex. media och belysning.

### 2010 - 2011

Under 2010 och 2011 utökas teamet med Babak Esfahani och några ingenjörer från Chalmers tekniska högskola, och Bolaget drivs av visionen att utveckla det bästa styrsystemet inom superyacht-segmentet.

### 2012-2013

Under 2012 och 2013 etablerar Plejd en position inom superyacht-segmentet och installerar bland annat systemet på den 115 meter långa superyachten M/Y Pelorus. Den ursprungliga installationen har därefter utökats och idag hanterar Plejds teknik alla media- och komfortsystem på M/Y Pelorus.

### 2014

Under hösten 2014 identifierar Plejd en möjlighet att anpassa Bolagets teknik till ett masskonsumentssegment inom det framväxande området för "smarta hem", vilken i sin tur drivs av ett allt större intresse kring Internet of Things. Bolaget genomför en marknadsanalys kring hur Bolagets teknik bäst kan appliceras på en bredare konsumentmarknad och finner en intressant position för trådlös styrning av belysning för såväl privatbostäder som kommersiella fastigheter.



## Plejd har en löpande grundaffär inom superyacht-segmentet

*Plejds ursprung ligger i grundaren Erik Callissendorffs erfarenheter som teknisk chef för några av världens största superyachter. Sedan verksamhetens start har Plejd utvecklat ett styrsystem för media och komfortfunktioner (markiser, AC, belysning etc) som idag används av bl.a. en av världens största superyachter Pelorus. Det innebär att bolaget har utvecklat ett system som tillfredsställer några av världens absolut mest krävande kunder inom segmentet.*

I augusti 2015 ingick Plejd ett samarbets- och licensavtal med Van Berge Henegouwen ("VBH") som är världens ledande systemintegratör inom superyacht-segmentet. Avtalet innebär att:

- VBH får en exklusiv rättighet att marknadsföra Plejds mediasystem under deras egna varumärke inom det marina segmentet.
- VBH betalar en royalty för varje avslutat projekt på en yacht.
- VBH finansierar vidareutveckling av systemet genom att VBH anlitar Plejd på konsultbasis.
- Plejd får fritt använda all utveckling som sker inom ramen för avtalet för andra segment än den marina sektorn. Om VBH skulle välja av avsluta sin exklusivitet efter tre år kan Plejd återigen bearbeta den marina sektorn.
- Plejd bedömer att värdet av avtalet med VBH är ca 1,5 MSEK i årliga royalty-intäkter och ca 1 MSEK i årliga intäkter för vidareutveckling av systemet (under den initiala avtalstiden om ca 3 år) År 2016 är det första året då Plejd erhåller royalty-intäkter från VBH.

Ur ett äganderättsperspektiv innebär avtalet med VBH att:

- Plejd behåller all äganderätt (Copyright) på alla tillgångar som Bolaget hade vid ingången av avtalet.
- VBH får fulla rättigheter att nyttja dessa tillgångar och vidareutveckla befintlig teknik inom den marina sektorn. VBH får en exklusiv rättighet att nyttja tillgångarna så länge de betalar en av parterna överenskommen minimiroyalty.
- Avtalet löper initialt cirka tre år och med ett års automatisk förlängning därefter. VBH kan efter tre år välja att avbryta sin exklusivitet och fortsätta att nyttja tillgångarna inom den marina sektorn, men då får Plejd tillbaka rätten att åter nyttja tillgångarna samt all vidareutveckling även inom den marina sektorn. Det innebär i så fall att Plejd återigen kan konkurrera med ett mer sofistikerat system än vad som fanns utvecklat vid ingången av avtalet.

### 2015

Under början av 2015 påbörjas det kommersiella arbetet med att ta fram de första prototyperna för en ny produktserie som riktas till sig en professionell installationsmarknad, dvs. produkter som normalt installeras av en behörig elektriker.

Bolaget deltar under året på Nordens största elmässor: Elfact i maj 2015 och Easyfair Elmässa i oktober 2015. Bolaget erhåller ett hundratal intresseanmälningar och

frågor kring prototyper av Bolagets nya produktserie från elektriker och grossister.

Under året sluter Bolaget avtal med ledande systemintegratör inom yachting, Van Berge Henegouwen ("VBH"). Avtalet innebär att VBH får en exklusiv rättighet att marknadsföra och sälja Plejds mediasystem inom den marina sektorn. Plejd erhåller genom avtalet en royaltyintäkt för varje installation samt finansierad produktutveckling.

Mot slutet av året har Bolaget säkrat totalt ca 3,4 MSEK i försäljning för 2016 inom yachting-segmentet, vilket är mer än vad Bolaget omsatte för segmentet under hela 2015.

I slutet av 2015 påbörjar Bolaget processer kring certifieringar och produktionsplanering inför en marknads lansering av Bolagets nya produktserie, vilken beräknas ske under våren 2016.

För Plejd innebär avtalet med VBH flera saker som är värda att lyfta fram. För det första reducerar avtalet Plejds risk inom yachting-segmentet. Att VBH står för alla utvecklingskostnader innebär att Plejd över tid får ett mer sofistikerat system utan egen finansiering. I viss utsträckning kommer denna utveckling kunna kapitaliseras på inom andra segment. Avtalet med VBH innebär även att Plejd istället kan fokusera på att snabbt ta en marknadsposition med den nya produktserien inom området smart belysning.

Plejd har genom sina rötter inom yachting-segmentet kunnat utveckla en grundaffär som beräknas ge ett årligt

fritt kassaflöde om cirka 1-2 miljoner kronor och fokuserar nu på att ta nästa steg: att bygga en skalbar affärsmodell baserat på bolagets teknologi för en större konsumentmarknad.

Styrelsens bedömning är att en lönsam grundaffär inom yachtingen ger en bra grund för Plejd att stå på. Grundaffären reducerar även en del av den risk som finns i att utveckla en ny produktserie för smart belysning. Det är delvis även ett kvitto på Bolagets tekniska kompetens genom att ha utvecklat ett elektroniskt styrsystem som använts hos kunder med höga krav och i komplexa installationer.

*"The Plejd system has proved itself to be head and shoulders above Creston and any other entertainment and control system available on the market. It's stable and reliable requiring a fraction of the maintenance of other systems."*

Geoff Bromilow - ETO Pelorus



Plejds styrsystem som används inom yachtingmarknaden kan styra såväl media, belysning, markiser men även andra elektroniska system ombord på fartygen.

## Lansering av en ny produktserie mot installationsmarknaden

*Plejd har under de senaste två åren utvecklat en ny produktserie inom smart belysning som riktas mot en professionell installationsmarknad, dvs. produkter som normalt kräver installation av en behörig elektriker. Dessa produkter baseras på den nya blåtandsstandarden Bluetooth Smart och består av bl.a. dimmers, LED-drivare och tredjepartskontroller för LED-drivare. Därutöver planeras för ett flertal ytterligare produkter i serien, däribland s.k. smartplugs som sätts utanpå ett befintligt eluttag samt närvarosensorer.*

Eftersom att produkterna baseras på Bluetooth Smart innebär det att samtliga produkter kan kommunicera trådlöst med varandra. Varje produkt agerar som både sändare och mottagare och kan kommunicera i nätverk, s.k. mesh, för att t.ex. förlänga räckvidden i systemet. Med andra ord kan en produkt kommunicera med en annan produkt långt borta genom att mellanliggande produkter vidarebefordrar kommunikationen.

### Brister hos dagens lösningar för smart belysning

Plejd anser att de lösningar som idag finns för smart belysning är antingen alldeles för dyra och komplexa att installera (t.ex. KNX) eller ger begränsad funktionalitet. System som upplevs som dyra är ofta komplexa att hantera vilket kräver relativt sett mycket handpåläggning men även utbildningar för att lära sig. Dessutom är komponenter (brytare, dimmers etc.) som är

kompatibla med dessa system normalt markant dyrare än standardkomponenter. I de flesta fall kräver komplexa system även kabeldragning vilket medför en högre installationskostnad relativt trådlösa alternativa system. Enklare system (t.ex. Philips Hue och Nexa) är billigare att installera och enklare att hantera men funktionaliteten är också mer begränsad. Ofta ges bara möjligheten att styra sin belysning genom en app. Bolagets egna erfarenhet, från att ha använt dessa system, är att det ligger ett begränsat mervärde i att endast kunna styra sin belysning via en app eller fjärrkontroll.

Plejds system för smart belysning har ett flertal fördelar för både elektriker och användare av systemet. Några av dessa fördelar presenteras nedan:

### Ökad flexibilitet genom en "trådlös kabeldragning"

Vid en traditionell installation av belysning dras en s.k. tändtråd mellan armatur och brytare. Dessutom dras s.k. synk-kablar mellan flera LED-drivare för att styra en större belysningsgrupp. Alla dessa kablar kan enkelt ersättas med Plejds lösning genom att trådlöst sammankoppla brytare och armatur. Denna trådlösa, virtuella, kabeldragning kan lösa problem där traditionell kabeldragning är



Brytaren vid ingången av vardagsrummet styr trådlöst downlights i fönstersmygarna



### 12,000 :- inkl ROT avdrag

- Betongväggar krävde fräsning av ny kanalisation för tändtråden. Arbetskostnaden för detta uppgick till cirka 1 750 kr inkl ROT
- Utöver denna kostnad tillkommer även kostnader för återställandet av ytskikten, vilket inte är inräknat i priset ovan

problematisks att genomföra, t.ex. vid renoveringar med betongväggar som ofta behöver fräsning av nya kabelkanaler. För en elektriker innebär möjligheten till en trådlös kabeldragning en mer flexibel installation jämfört med traditionell kabeldragning. I en del fall kan installationen även bli billigare, om man beaktar kostnaden för att fräsa kanaler i betongväggar med efterföljande återställande av ytskikt.

Plejd har utvecklat den nya produktserien i nära dialog med elektriker. Nedan följer ett exempel på hur en trådlös kabeldragning kan användas i praktiken.

### Exempel på en mindre köksrenovering

Vid en nyligen genomförd mindre köksrenovering hamnade totalkostnaden för elinstallationen inklusive ROT-avdrag på cirka 12 000 kronor. I köket fanns betongväggar vilket krävde fräsning av ny kanalisation för tändtråden. Arbetskostnaden för detta uppgick till cirka 1 750 kronor inklusive ROT-avdrag. Utöver denna kostnad tillkommer även kostnader för återställandet av ytskikten.

I just detta fall hade det varit möjligt att lösa problemet genom att trådlöst synkronisera två produkter från Plejd och slippa fräsningen av ny kanalisation. Trots den extra kostnaden för Plejds produkter blir totalkostnaden lägre, cirka 11 000 kronor inklusive ROT-avdrag. Dessutom hade kunden fått fördelarna med smart belysning såsom t.ex. möjligheten till automation, appstyrning, övervakning av energiåtgång etc. Systemet hade sedan kunnat utökas till andra rum, t.ex. vid renoveringar.



### 11,000 :- inkl ROT avdrag

- Problemet kan lösas genom "trådlös kabeldragning"
- Kunden får dessutom all smart funktionalitet och kan utöka med fler rum vid behov

plejd

### Exempel på en större renovering av en villa

I ett annat verkligt exempel utfördes en totalrenovering av en villa på 1,5 plan. Renoveringen var så omfattande att den kunde liknas vid en nybyggnation. Elinstallationen kostade cirka 125 000 kronor inklusive ROT-avdrag. Vid en installation av Plejds produkter skulle en installation kosta cirka 128 - 130 000 kronor inklusive ROT-avdrag, vilket inte beaktar alla eventuella besparingar som skulle kunna möjliggöras med hjälp av trådlös kabeldragning. Vid särskilt besvärliga förhållanden, såsom vid renovering av byggnader med betongväggar, kan en trådlös kabeldragning medföra kostnadsbesparingar.

En installation med Plejds produkter ligger kostnadsmässigt nära en traditionell installation. Anledningen är att de komponenter som Plejd ersätter vid en elinstallation är en bråkdel av den totala installationen. Det innebär att en installation som sker med Plejds produkter medför en marginell kostnadsökning men genererar alla fördelar med smart belysning i hela huset. Dessutom minskar behovet av kabeldragning och andra kostsamma ingrepp, något vi valt att inte kvantifiera värdet av här då dylika kostnadsbesparingar kan variera kraftigt från fall till fall.

### Skapa scenarion i en smartphone och på brytare

Med Plejds system kan användaren snabbt och enkelt skapa scenarion för sin belysning. Ett exempel är ett "God Natt-scenarion" som släcker all belysning i hemmet, eller "Filmstund" som dimmar ner belysningen i TV-rummet inför filmkvällen. Dessa scenarion kan sedan enkelt köras från en smartphone. Denna funktion är inget nytt i sig

och kan även utföras med t.ex. en smart glödlampa från Philips Hue. En stor skillnad med Plejd är dock att det är enkelt att knyta ett scenario till en valfri brytare. En användare kan t.ex. dubbelklicka på en brytare i sovrummet och släcka all belysning i hela hemmet. En brytare i hallen kan användas för att släcka eller tända hela hemmet när man går hemifrån eller kommer hem. Möjligheten att knyta scenarion till brytare ger Plejds system en tillämpning utöver den appstyrning som andra leverantörer kan erbjuda. Det är även en tillämpning som är mer naturlig för de flesta användare eftersom det fortfarande är mer naturligt att styra sin belysning genom att fysiskt trycka på en brytare än att logga in i en app.

### Inbyggd timer och möjligheter till automation

I samtliga Plejds produkter finns en inbyggd timer vilket innebär att användaren enkelt kan automatisera sin belysning. Det går till exempel att anpassa fasadbelysningen efter solens upp- och nedgång eller att få inbelysningen att variera som om någon vore hemma, även när användaren är bortrest. Denna inbyggda funktionalitet

ersätter idag andra traditionella tilläggsprodukter som timers och skymningsrelän. Plejds produkter gör det också enklare att ställa in och automatisera sin belysning genom användarvänliga inställningar i Plejds app.

Plejds avsikt är att i framtiden addera till egenutvecklade och befintliga sensorer till systemet för att uppnå en högre grad av automation och energibesparing.

Även andra system, såsom t.ex. KNX och Nexa, kan uppnå timerstyrning och automation men denna funktionalitet är inte inbyggd i respektive system från start utan kräver antingen programmering eller tilläggsköp av produkter.

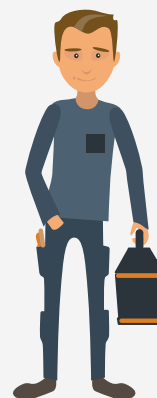
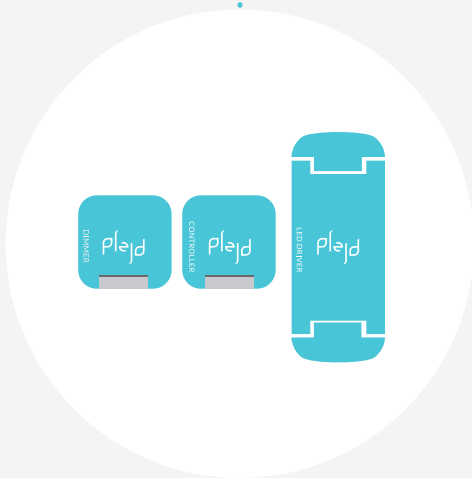
### Mätning av energiåtgång

Plejds produkter mäter även strömförbrukning vilket möjliggör en kontinuerlig övervakning av energiåtgången för belysning och andra anslutna enheter. Att mäta energi är i sig inget nytt men oftast kräver det separata produkter. Att denna funktion är inbyggd i Plejds produkter ger ytterligare mervärde till användaren.



#### Kund

- Styra all belysning från mobilen
- Skapa scenarion och knyta till valfri brytare
- Timer funktionalitet och energimätning
- Enkelt att utöka vid behov



#### Elektriker

- Ingen utbildning
- Installeras som jag är van vid
- Trådlös kabeldragning ger flexibel och kostnadseffektiv installation
- Smarta funktioner ger mervärde till mina kunder och möjlighet till merförsäljning

## Produkter inom produktserien



### Produktfördelar för olika intressenter ger snabbare marknadsacceptans

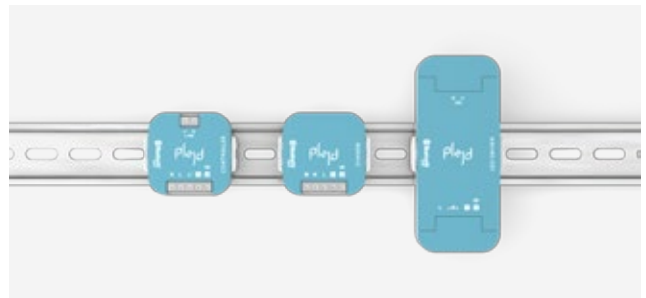
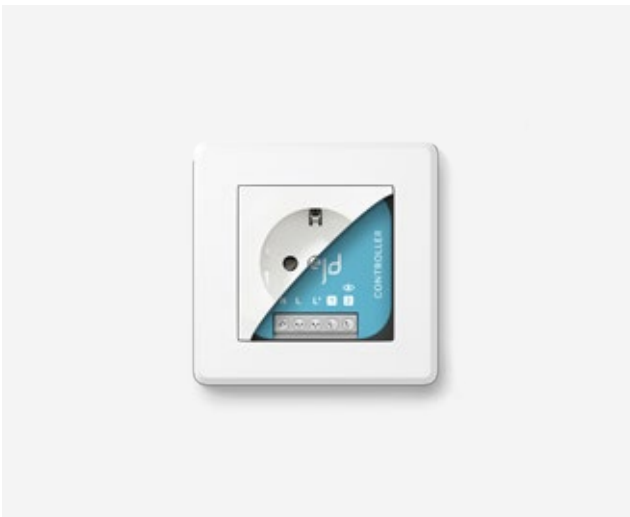
Plejds produkter innebär fördelar för både elektriker och användare vilket bör underlätta att nå en bred marknadsacceptans. Olika intressenter kan komma att ta fasta på olika produkttegenskaper som de bedömer som fördelaktiga gentemot andra traditionella produkter. Plejds ambition är att Bolagets produkter ska medföra tillräckligt mycket mervärde för såväl elektriker som användare för att motivera den högre kostnaden för produkten. En målsättning är att elektriker ska använda Plejds produkter för att de är enklare att installera och hantera, även om elektrikern inte aktivt säljer in konceptet kring smart belysning till sin kund.

### Tryck- och vridbar dimmer

Plejd har utvecklat två olika dimmers, en tryck- och en vridbar dimmer, som kan användas för alla vanliga ljuskällor såsom t.ex. halogen och dimbar LED. Dimmern placeras i eldosan bakom brytaren och är kompatibel med alla vanliga brytare på marknaden. Plejds dimmers kan hantera upp till 300W.

Plejds dimmers beräknas ha ett utpris på cirka 500-600 kr till elektriker (faktiskt utpris varierar med elektrikers avtal hos grossist), vilket är cirka 30-40 procent högre än motsvarande traditionella dimmers, men en mycket begränsad andel av kostnaden för t.ex. ett KNX-system. Som en jämförelse kan nämnas att uppkopplade glödlampor som t.ex. Philips Hue och Lixf är nästan 300 procent dyrare än motsvarande traditionella glödlampor. Plejd bedömer att marknaden kommer vara villig att betala 30-40 procent mer för att få alla de fördelar som listats ovan. Bruttomarginalerna på Plejds dimmers beräknas till cirka 45-50 procent.





### Controller

Plejd har även utvecklat en controller som används för att styra tredjeparts LED-drivare och som kan installeras bakom ett vanligt vägguttag för att göra uttaget uppkopplat. Med denna controller täcker Plejd större delen av marknaden för LED-drivare vilket är en väldigt stor och diversifierad marknad. Genom att kunna göra ett vägguttag uppkopplat erbjuds möjligheten att styra olika hushållsprodukter som kaffebyggaren eller vanliga icke-uppkopplade golv- och bordslampor.

De huvudsakliga fördelarna med Plejds controller är att den ger elektriker flexibiliteten att använda vilken LED-drivare som helst på marknaden och som passar för den aktuella installationen men kan ändå göra den smart och uppkopplat på ett enkelt sätt.

Pris- och marginaluppgifterna för Plejds controller ligger i samma härad som för Plejds dimmers som angivits ovan.

### LED-drivare

Plejd har dessutom utvecklat en egen LED-drivare, trots att Plejds controller kan användas för att styra samtliga tredjeparts LED-drivare. Det finns tre primära anledningar till detta:

1. Det är bekvämare för elektrikern att få en helhetslösning istället för två separata produkter, vilket också gör det mer kostnadseffektivt.
2. LED-marknaden växer kraftigt och genom att även erbjuda en egen LED-drivare får Bolaget ytterligare en intäcksström.
3. Slutligen så kan det argumenteras för att varje respekterad tillverkare av belysningsstyrning bör kunna erbjuda en egen LED-drivare. Plejd vill uppfattas av elektriker och användare som ett komplett system som kan tillgodose hela deras behov eller som i annat fall kan styra andra tillverkares produkter.

Det bör noteras att LED-drivare generellt har lägre marginaler men högre volymer relativt t.ex. dimmers. Detta medför att merkostnaden för en Plejd LED-drivare hamnar närmare 50-60% över en traditionell drivare. Efter samtal med elektriker upplevs detta inte som något betydande problem.

LED-drivare installeras normalt i innetaket tillsammans med armaturen.





## Valet av trådlös teknik – Bluetooth Smart

Plejd har valt att använda den nya blåbandsstandarden Bluetooth Smart som är en större omreviderad version av det Bluetooth som de flesta av oss är vana vid idag. Bluetooth Smart har utvecklats med sikte på det smarta hemmet och erbjuder en lägre energiförbrukning, bättre räckvidd och i framtida versioner även möjligheter till utbyggnad av nätverk, s.k. mesh.

En betydande fördel med Bluetooth Smart är att de allra flesta mobiltelefoner, läsplattor och datorer idag har en inbyggd Bluetooth-sändare vilket gör det möjligt att kommunicera direkt med Plejds system via t.ex. en smartphone utan någon mellanliggande hub. Detta är en stor fördel för elektriker som oftast inte har tillgång till sina kunders nätverk för att installera en hub. Ur ett support-hänseende är det dessutom riskabelt om hela kundens belysningssystem beror på en hub som är kopplad till kundens router vilket kunden kan byta ut utan förvarning. Genom att slippa använda en hub så blir installationen enklare, kostnadseffektivare och tryggare för såväl elektriker som slutkund.

Wifi har en hög bandbredd vilket gör det lämpat för nätverk som kräver höga överföringshastigheter för t.ex. streaming, fildelning m.m. Nackdelen med Wifi är att kostnaden för det fysiska chipet är högt och att energiförbrukningen är hög. Detta gör Wifi i praktiken olämpligt att använda för produkter av lägre prisklass inom Internet of Things, där fokus ofta ligger på energisnåla enheter med låga kostnader för kommunikationschip.

Zigbee och Z-Wave utvecklades utifrån marknadens behov av energisnåla trådlösa standarder. Båda teknikerna har väsentligt lägre energiförbrukning än Wifi och medför lägre kostnader för chip (ungefär halva kostnaden jämfört med Wifi). Både Zigbee och Z-Wave har utvecklats väl och stöds av många företag. Den största nackdelen med dessa standarder är att de saknar stöd i mobiltelefoner, läsplattor och datorer, vilket medför ett behov av en mellanliggande hub.

Vid en jämförelse av Bluetooth Smart mot Zigbee och Z-Wave har Bluetooth Smart en likvärdig räckvidd, lägre energiförbrukning och den lägsta kostnaden för chip. Då de flesta konkurrenter som funnits ett tag på marknaden redan byggt upp sina produkter kring Zigbee och Z-Wave innebär det initialt en fördel för Plejd som med Bluetooth Smart kan erbjuda ett system utan hub och till ett mycket konkurrenskraftigt pris.

Plejds bedömning är att ett byte från en teknik som t.ex. Zigbee eller Z-Wave till en annan teknik som t.ex. Bluetooth Smart är en relativt stor process. Det innebär att det är svårt för konkurrenter att snabbt modifiera sina produkter till att baseras på t.ex. Bluetooth Smart. På mot-

svarande vis är det svårt för Plejd att snabbt ändra sina produkter till att baseras på en alternativ teknik ifall det i framtiden skulle bedömas som nödvändigt.

Plejd lanserade en förserie under 2015 på Nordens två största elmässor: Elfact i maj 2015 samt Easyfair Elmässan i oktober 2015. I samband med dessa mässor erhöll produktserien ett positivt intresse från såväl elektriker som större elgrossister. Plejd har sedan maj 2015 erhållit flera förfrågningar som berör produktserien och dess förväntade lanseringstidpunkt.

Vid detta memorandumets upprättande förhandlar Plejd med en av Sveriges ledande elgrossister om att ta in Plejds produktserie i sortimentet. Dessa avtal förväntas slutas under våren 2016 i nära anslutning till marknads-lanseringen av produktserien. Det finns idag fem större elgrossister som täcker uppskattningsvis över 80 procent av den svenska marknaden: Ahlsell, Selga, Solar, Storel samt Elektroskandia.

## Överväganden kring pris och distributionskanaler

Plejd har utvärderat en mängd olika strategier kring prissättning och försäljning/distribution, främst utifrån lönsamhet och "time to market" och valt att prioritera en snabb utrullningstakt för att etablera en ledande marknadsposition inom trådlös styrning av belysning. I praktiken innebär detta att Bolaget valt att sätta priset så nära traditionella icke-uppkopplade produkter som möjligt i syfte att ge elektriker och slutanvändaren ett kraftigt mervärde. Plejds ambition är att Bolagets produkter ska bli ett förstahandsval för de allra flesta elektriker på grund av dess stora installationsfördelar, oavsett om elektrikern väljer att sälja in funktioner som appstyrning och inbyggda timers till konsumenten.

## Certifieringar och produktion av produktserien

Bolaget genomför just nu CE-certifiering av den första produkten i lanseringsplanen, en tryckdimmer, vilket fortlöper enligt plan. Plejd anlitar Pluspole AB för all hårdvaruutveckling och certifieringsarbete. Pluspole har sedan tidigare utvecklat elkomponenter som säljs hos större elgrossister och har god erfarenhet av det utvecklingsarbete som krävs för att ta fram en kommersiell produkt. CE-märkningsprocessen för den första produkten förväntas vara klar under våren 2016. CE-märkningen av efterföljande produkter i produktserien förväntas bli smidigare än den första produkten då en del av arbetet med CE-märkningen av den första produkten går att tillämpa även på andra produkter. Bolaget har idag ingen anledning att tro att CE-märkningsprocessen ska ta väsentligt längre tid än förväntat. Det har inte heller uppkommit några kritiska frågeställningar som skulle kunna försvåra processen.



Plejd avser att förlägga produktionen av produktserien hos en större svensk kontraktstillverkare och är vid detta memorandums upprättande i slutfasen av förhandlingar med denna. Bolaget förväntar sig kunna sluta avtal med kontraktstillverkaren under februari-mars 2016, vilket även är nödvändigt för att hålla den planerade tidpunkten för marknads lansering. Det finns flera anledningar till varför Plejd förmodligen väljer en svensk kontraktstillverkare; för det första kommer produktionen initialt ske i Sverige vilket ger en närhet till produktionen som bedöms vara viktig i ett initialt skede då produkterna ska lanseras. Eventuella problem kan därmed lösas på ett relativt friktionsfritt sätt. För det andra finns det goda möjligheter att skala upp produktionen över tid då den tilltänka kontraktstillverkaren även har produktionsanläggningar i Polen och Kina. Kontraktstillverkaren hanterar även lager och logistik och är en av få Svenska produktionsanläggningar som är Apple-certifierad vilket bedöms vara fördelaktigt i det fall Plejd väljer att utveckla produkter som är kompatibla med Apples HomeKit.

Plejd avser att lansera fyra till sex produkter under 2016 enligt följande tidplan:

Första halvåret 2016

- Tryckdimmer
- Vriddimner
- Controller

Andra halvåret 2016

- LED-Driver – effektklass 20-30W
- Smart plug
- OEM-modul och andra OEM-produkter

Vid detta memorandums upprättande i januari 2016 finns inga indikationer på att tidplanen skulle försenas, men det bör noteras att förseningar givetvis kan komma att uppstå till följd av skäl som är svåra att överblicka i dagsläget. Det bör vidare poängteras att ovan nämnda produktplan kan komma att ändras både i form av produktval och prioritering beroende på marknadsutvecklingen.

### Förväntan om positivt kassaflöde under 2017

Vad gäller Bolagets målsättning för omsättningen de närmaste åren är det naturligtvis behäftat med en stor osäkerhet då produktserien ännu inte är lanserad. Marknadens acceptans av produktserien kan ta längre tid än vad ledningen för Plejd idag har anledning att förvänta sig. Bolagets övergripande strategi är att först befästa en position på den Svenska marknaden för att därefter gå vidare till övriga Norden och Tyskland. Bolaget förväntar sig nå positivt kassaflöde för affärsområdet under 2017.

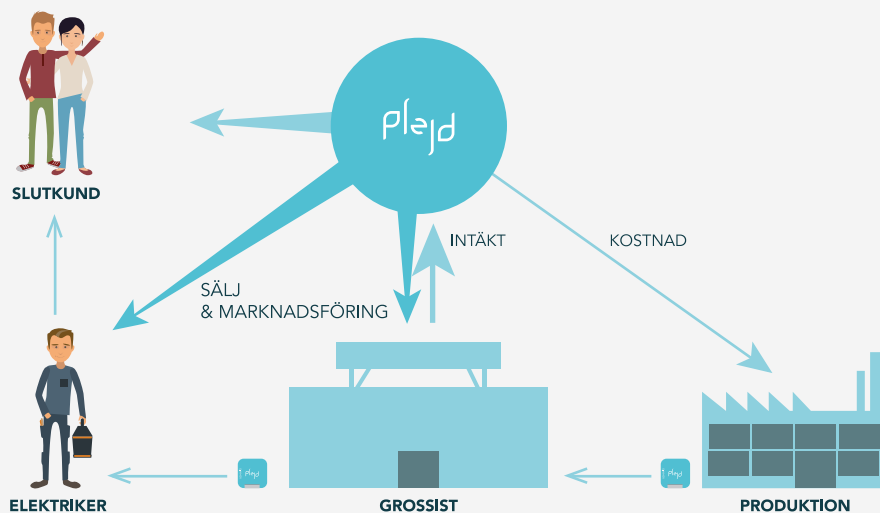
### Andra alternativ till smart belysning

För en person som önskar få smart belysning finns i huvudsak tre alternativ förutom Plejd:

#### KNX / DALI

Dessa är de mest kända systemen på marknaden idag. De består av flera olika produkter som tillsammans bildar ett smart system. KNX är ett bredare och dyrare system, inriktat mot fastighetsautomation. DALI fokuserar på belysning och är billigare att installera än KNX. Båda systemen är komplexa att installera vilket kräver djupa kunskaper från elektrikern. Kunskaper som är dyra att förvärva, i synnerhet för mindre elinstallatörsfirmor. Det medför en väsentlig risk för firmor som vill satsa på att lära sig KNX/DALI. Om personal som utbildats inom t.ex. KNX slutar försvinner också värdefull kunskap och möjligheten att ge kunder löpande support. Det är relativt få elektriker idag som arbetar med systemen. När Plejd intervjuade ett antal elektriker hade fem procent arbetat med KNX och 20 procent med DALI.

Kostnaden för dessa system är hög, i synnerhet för KNX, främst p.g.a. omfattande kabeldragning och dyrare komponenter (t.ex. brytare). Utöver detta är systemet komplext att installera och endast ett fåtal elektriker har den kunskap som krävs för att installera KNX-system med all funktionalitet. Den höga kostnaden och komplexiteten har gjort att systemen befinner sig i ett premiumsegment snarare än i var mans bostad. Systemen återfinns i första hand i nybyggnationer av mer påkostade privatbostäder och i kommersiella fastigheter, såsom t.ex. kontorsbyggnader.



Plejds Affärsmodell

Varken KNX eller DALI bedöms vara direkta konkurrenter till Plejds system även om det kan finnas vissa gemensamma attribut. Den främsta anledningen är att KNX eller DALI inte bedöms nå den massmarknad som Plejds fokuserar på, till följd av de höga prisnivåerna och komplexiteten.

### Lågbudgetsystem

I andra änden av skalan finns enklare lågbudgetalternativ på marknaden. Dessa har normalt en egen fysisk fjärrkontroll och styrs inte via en app. Ett exempel i Sverige är NEXA, som i princip är en utländsk produktserie under ett annat varumärke. Därför kan samma produkter återfinnas i andra länder under andra namn. System som NEXA har nu börjat erbjuda app-styrning men då tillkommer en hub, vilket innebär en merkostnad (ofta runt 1 000 kr) och begränsar flexibiliteten för en professionell installation.

Prisnivån på dessa system är väldigt låg, och produkterna återfinns också normalt hos kedjor som Jula, Rusta, Clas Ohlson etc. Ett system som kan styra belysningen i ett normalt hushåll kan hamna på cirka 2 000 - 3 000 kronor exklusive installation dvs om man genomför installationen själv vilket man i många fall inte bör göra utan behörig elektriker.

Lågbudgetsystem är av förklarliga skäl långt ifrån avancerade system som KNX / DALI och prissätts därefter. Systemen är enkla och saknar normalt den robusthet, driftsäkerhet och flexibilitet som en elektriker efterfrågar. Därav har lågbudgetsystemen ett relativt dåligt rykte inom elektrikerbranschen. Däremot är systemen välrepresenterade inom gör-det-själv-marknaden. Då Plejds marknadsstrategi baseras på en professionell installationsmarknad bedöms inte lågbudgetsystemen vara ett direkt hot, även om det naturligtvis kan finnas en viss påverkan.

### Smarta LED lampor

Sedan några år tillbaka finns smarta uppkopplade LED-lampor. Några framträdande aktörer är Philips Hue och Lixf. Med smarta LED-lampor behöver användaren endast byta ut den fysiska lampan och inte brytare, uttag, armaturer eller liknande fysiska enheter. De smarta LED-lamporna kan normalt styras via appar.

De smarta LED-lamporna anses mer vara ett komplement till Plejds system snarare än en direkt konkurrent. Anledningen är att dessa lampor normalt inte fungerar så bra ifall inte även brytaren är smart, eftersom att när brytaren är av går lamporna ändå inte längre att styra, detta beror på att de behöver konstant strömförsörjning för sina smarta funktioner. De smarta LED-lamporna är fortfarande relativt dyra och kostar normalt mellan 300 - 350 kr till konsument. Det innebär en betydande kostnad att byta ut samtliga lampor i ett hushåll och då är ändå funktionaliteten ytterst begränsad.

Med Plejds system kan smarta LED-lampor göras ännu smartare och kan användas som komplement till Plejds system. Dessa kan t.ex. användas för armaturer som inte är kopplade till väggbrytare. Plejds kommer implementera en funktion i Plejds-appen som även möjliggör direkt styrning av smarta LED-lampor.

Det bör dock betonas att Plejds inte ser andra alternativ till smart belysning (KNX, Philips Hue, Nexa etc) som Bolagets primära konkurrenter. Istället är det traditionella produkter som t.ex. dimmers från Schneider Electric som är den största konkurrenten. Plejds ambition är att Bolagets produkter ska utgöra det självklara valet för en konsument som står i begrepp att installera t.ex. en dimmer, till följd av den extra funktionalitet som konsumenten får med Plejds produkter i förhållande till det något högre pris som konsumenten får betala (relativt en av dagens mest populära traditionella icke-uppkopplade produkterna på marknaden).



## Möjligheter till en globalt skalbar försäljning av en färdigpaketerad modul med Plejds teknik

Den verkligt stora potentialen för Plejds teknik bedöms finnas i en global licensaffär av en färdigpaketerad insticksmodul med Plejds teknik i. En sådan modul bedöms vara intressant för andra tillverkare av belysningsrelaterade produkter. Redan vid utvecklingsarbetet av den nya produktserien har Plejd medvetet valt att utforma en modul av såväl Bluetooth-chip och all mjukvara och gjort den anpassad för t.ex. armaturtillverkare som önskar erbjuda smart belysning. Samma modul används även i den egna produktserien. En betydande fördel med modulen är att den är enkelt skalbar via utlicensiering till OEM-tillverkare<sup>9</sup> på en global marknad. Modulen kan enkelt integreras i en OEM-tillverkares egna produktserie, vilket tillsammans med licensiering av Plejds mjukvara och app ger en helhetslösning för smart belysning. En OEM-tillverkare behöver knappt spendera några egna medel i produktutveckling för att kunna erbjuda smart belysning. Rent praktiskt kan Plejd skicka en modul till tillverkaren alternativt skicka konstruktionsunderlagen för egen tillverkning och endast leverera mjukvaran.

För Plejds del medför modulen en reducerad affärsrisk då det möjliggör att Bolaget själv kan marknadsföra sina egna produkter men även välja att licensiera ut teknologin. Fördelar för en tredjeparts OEM-tillverkare att licensiera Plejds teknik är bl.a. att:

- Det reducerar tillverkarens utvecklingsrisk.
- Det reducerar tillverkarens tid till marknaden. Produktutveckling kostar inte bara pengar utan tar även tid.
- Tillverkaren får en komplett och testad "out of the box"-lösning med en infrastruktur i form av molntjänster och en app, som går att anpassa till tillverkaren.

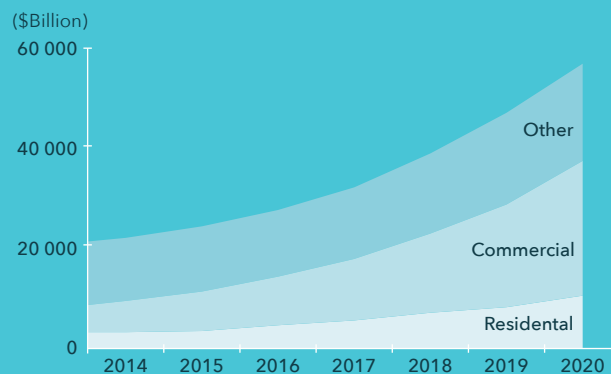
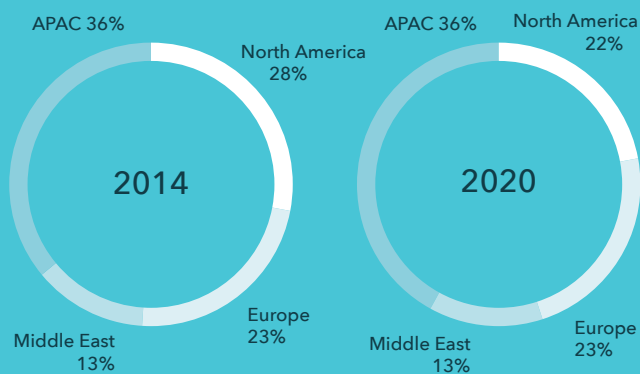
## Vägen till marknaden

Plejd har under 2015 ofta fått förfrågningar från olika tillverkare av t.ex. armaturer som är intresserade av en lösning för att göra traditionell belysning uppkopplad och smart i termer av appstyrning och möjligheter att skapa olika funktioner. Bolaget har dock inte aktivt bearbetat denna marknad. Bolagets ambition är att under kommande två år primärt fokusera på att etablera en marknadsposition för den egna produktserien, vilket har bedöms som viktigt för att få ett proof of concept kring att modulen fungerar bra, som i sin tur är en förutsättning för att kunna nå en snabbare försäljning av modulen. Plejds ambition är att påbörja ett mer aktivt marknadsarbete med modulen under senare delen av 2016, men tidplanen kan naturligtvis förskjutas något beroende på hur lanseringen av den egna produktserien fortlöper.

## Mer än bara belysning

Plejds teknik är applicerbar på mer än bara belysning, den plattform som Plejd utvecklar kommer kunna appliceras på fler produkter där Bolaget enkelt kan hjälpa andra företag att snabbt och kostnadseffektivt "koppla upp" sina produkter och nå marknaden för "Internet of Things". Plejds styrka ligger i den erfarenhet av att utveckla användarvänliga och omfattande styrsystem som erhållits från yachtingssegmentet. Bolagets fokus har hela tiden varit att skapa system som är användarvänliga och lätta att installera och hantera.

Även om Bolaget inom ett 3 års-perspektiv fokuserar på området för smart belysning är Plejds vision att tillhandahålla produkter och teknik även utanför detta område. Bolagets plattform mot superyachtarna är redan idag ett system som kan styra i stort sett all styrbar hem- och komfortelektronik såsom belysning, media, kylning och uppvärmning etc. Teknik och kompetens som Bolaget planerar att lyfta till en bredare marknad allteftersom marknaden för Internet of Things växer.



Global Smart lighting fixture & control market, by application (\$Billion), 2015-2020

## Potentiell marknad och tendenser

Plejd bedriver teknikutveckling med fokus på tjänster kopplade till Internet of Things för belysningsmarknaden. Det innebär att Plejd adderar till funktionalitet till traditionella icke-uppkopplade produkter genom att göra dem uppkopplade mot t.ex. en smartphone eller tablet och utveckla funktioner som kan styras via en app.

Internet of Things är en tekniktrend som det talas mycket om just nu. Precis på samma sätt som det talades om internet och potentiella användningsområden för internet under 1990-talet, sker en liknande diskussion idag för Internet of Things. Enligt undersökningar från Gartner<sup>10</sup> och Cisco<sup>11</sup> kommer mellan 25 och 50 miljarder enheter vara uppkopplade mot internet år 2020.

En betydande del av framtidens uppkopplade enheter förväntas vara hänförliga till det s.k. "smarta hemmet", kontor, hotell, butiker etc. Enligt en rapport från Memoori är de största segmenten för Internet of Things just smarta hem (25,3%), hemelektronik (17,9%) och kommersiella byggnader (16,8%) med ett uppskattat totalt marknadsvärde på cirka 180 miljarder USD år 2020<sup>12</sup>.

En del av den uppkopplade fastigheten berör fastighetens belysning, vilket utgör Plejds primära marknad. Ur geografiskt hänseende är Plejds initiala huvudmarknad först Sverige och sedan övriga nordiska länder och Tyskland. En anledning är naturligtvis att dessa marknader ligger nära Sverige, men även att Plejds produkter är anpassade för väggmonterade apparatdosor vilket är en synnerligen vanlig förekomst i Norden och Tyskland men inte lika utbredd i övriga världen. Det innebär att Plejd har ett naturligt skydd i form av en inträdesbarriär för utländska konkurrenter att anpassa sina produkter för att

passa till Nordiska förhållanden. Samma barriär finns på motsvarande sätt för Plejd som behöver göra produktanpassningar för att passa in produktserien till förhållanden som råder i andra länder. Bolaget målsättning är dock att i första hand tillämpa en utlicensieringsmodell av Bolagets färdigpaketerade modul (som beskrivits tidigare i memorandumet) för sådana länder som inte använder apparatdosor.

Bolaget har inte hittat någon bra officiell marknadsdata från försäljning av elprodukter som t.ex. dimmers och LED-drivare. Däremot finns en undersökning från BIS Research kring den globala marknaden för smart belysning. Enligt undersökningen uppskattas marknaden för smart belysning uppgå till cirka 20 miljarder USD år 2014 och förväntas växa till cirka 60 miljarder USD år 2020, motsvarande en tillväxttakt på 19,4 procent mellan år 2015 och 2020<sup>13</sup>. Plejds målmarknad utgör cirka 34 miljarder USD år 2020 och berör i första hand bostadsfastigheter och kommersiella fastigheter. Plejds initiala målmarknad, Norden och därefter övriga Europa, är naturligtvis endast en bråkdel av den globala marknad som BIS Research beskriver. Plejd bedömer ändå att marknaden är tillräckligt stor för att vara intressant att bearbeta.

Det bör även poängteras att ovan nämnda målmarknad inom smart belysning inkluderar flera olika typer av produkter och inte bara de produkter som återfinns i Plejds produktserie. Syftet med beskrivningen av marknadsstorlek och tendenser inom IoT och smart belysning är främst för att illustrera den tillväxt och potential som förväntas på marknaden som helhet och skall inte ses som en absolut adresserbar målmarknad för Plejds produktserie.

10. <http://www.gartner.com/newsroom/id/2970017>

11. <http://www.smartgridnews.com/story/50-billion-connected-iot-devices-2020/2015-04-21>

12. Memoori, "The Internet of Things in Smart Buildings 2014 to 2020. Publicerad Q4 2014.

13. <http://bisresearch.com/global-smart-light-and-solid-state-lighting-product-led-lamp-and-fixture-hid-cfl-and-others-components-ballasts-sensor-actuator-relays-timers-and-others-application-residential-automotive-commercial-street-and-others-market-2014-2028.html>

## Immateriellt skydd

Plejd har idag ett godkänt patent i USA för en del av tekniken för systemet som marknadsförs till superyachtarna. Fokus ligger på att kontextuellt och dynamiskt anpassa ett grafiskt användargränssnitt (GUI) hos en mobil enhet, beroende var enheten befinner sig i förhållande till styrbar elektroniska komponenter, såsom exempelvis musik- och TV- och filmsystem, AC-utrustning, styrbara gardiner etc. Detta patent har nummer US9088812 och löper ut 2029.

Plejd har ytterligare en amerikansk patentansökan kring grafiska användargränssnitt (GUI). Fokus ligger här på att möjliggöra automatisk uppbyggnad av gränssnittet baserat på en klassificering av hur olika komponenter i gränssnittet används, vilket förbättrar användarupplevelsen och möjliggör enklare åtkomst av de mest använda funktionerna. Denna patentansökan har nummer US20140258896 och löper ut 2032.

Plejd genomför kontinuerligt undersökningar kring patenterbarhet i anslutning till teknikutvecklingen. Kransell & Wennborg assisterar Plejd med immateriella frågor.

Det bör noteras att Plejd inte medvetet valt att inte söka patent för all teknik. Ett problem ligger i att det är i princip omöjligt att blockera ut andra aktörer från att utveckla uppkopplade produkter baserat på t.ex. Bluetooth Smart. Plejd försöker dock löpande att hitta områden där specifika lösningar på problem kan vara möjliga att patentera.

Plejds mjukvara bedöms vara väl skyddad genom den "kryptering" som omfattar mjukvaran. Risken för att en konkurrent skulle kunna bryta sig in i mjukvaran och kopiera denna bedöms som låg idag även om ett sådant scenario naturligtvis inte kan uteslutas. Att patentera mjukvaran har bedömts som mycket svårt att få beviljat och i de ev. fall där patent ändå skulle kunna beviljas bedöms patentskyddet som alltför svagt.

Plejd bedömer också att det främsta skyddet ligger i det försprång som Bolaget har på marknaden med beprövad teknik och i den kompetens som Bolaget besitter inom området för Internet of Things i allmänhet och av att utveckla användarvänliga styrsystem i synnerhet. Det ligger många år av utveckling bakom Plejds system vilket bedöms vara en stor barriär för andra att ta sig över speciellt med tanke på tidsaspekten på denna kraftigt växande marknad.

## Styrelse och VD

### Pär Källeskog

F. 1947

#### Styrelseordförande

Pär har en lång internationell karriär bakom sig, med flera ledande befattningar inom bl.a. Infratest Burke/TNS Global, ett världsledande marknadsundersökningsföretag med mer än 14 000 anställda.



Antal aktier: 173 880 aktier via bolag.

### Erik Calissendorff

F. 1980

#### Styrelseledamot, grundare och ansvarig för affärsområdet superyachter

Erik är civilingenjör inom IT och entreprenörskap vid Chalmers tekniska högskola. Erik har en bred erfarenhet av datavetenskap och utveckling av mjukvara. Före grundandet av Plejd var Erik teknisk chef på flera av de största superyachtterna i världen.



Antal aktier: 613 660 aktier via bolag.

### Alexander Hellström

F. 1972

#### Styrelseledamot

Alexander är dataingenjör vid Linköpings Tekniska Högskola och har en bred erfarenhet som entreprenör. Han har bl.a. byggt upp företag inom IT-tjänstesektorn, High Tech, internationell handel och investeringsverksamheter. Alexander är idag VD för LumenRadio som är ett högteknologiskt bolag som utvecklar radiomoduler och styrsystem för framtidens uppkopplade samhälle.



Antal aktier: 31 496 aktier via bolag genom teckningsförbindelse i föreliggande noteringsemission.

### Mats Enegren

F. 1957

#### Styrelseledamot

Mats är verksam som Investment Manager hos Almi Invest. Mats har tidigare varit VD för Start Invest AB, en av Sveriges äldsta riskkapitalbolag. Mats har under sin långa karriär medverkat till att utveckla ett flertal entreprenörsbolag.



Antal aktier: Företrädare Almis innehav på 998 080 aktier.

### Bengt Nilsson

F. 1955

#### Styrelseledamot

Bengt är medgrundare av IFS som såldes till EQT för en miljard euro år 2015. Bengt är idag VD för startup-bolaget Pagero som omsätter cirka 150 miljoner kronor per år. Därutöver är Bengt verksam i ett flertal styrelser samt investerar i lovande bolag inom framförallt mjukvaruutveckling.



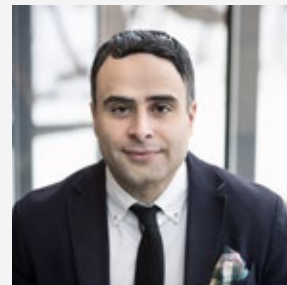
Antal aktier: 78 740 aktier via bolag genom teckningsförbindelse i föreliggande noteringsemission.

### Babak Esfahani

F. 1982

#### VD

Babak har studerat IT och entreprenörskap vid Chalmers tekniska högskola. Babak placerades på plats 4 över Internetworlds lista över webentreprenörer år 2010. Babak har en bred erfarenhet från affärsutveckling av entreprenörsledda företag.



Antal aktier: 357 170 aktier.

Fullständig förteckning över styrelsens och VD:s bolagsengagemang återfinns i slutet av detta memorandum.

Styrelsen nås via Bolaget: Plejd AB, Drottninggatan 29, 411 14 GÖTEBORG.

## Revisor

### **Magnus Carlsson**

Auktoriserad revisor och verksam vid  
RSM Göteborg KB, Kungsportsavenyn 34  
411 36 GÖTEBORG

Tel: 031-719 17 18  
E-post: [magnus.carlsson@rsm.se](mailto:magnus.carlsson@rsm.se)

Magnus är medlem i Föreningen Auktoriserade Revisorer, FAR.



## Organisation

### Antal medarbetare

Plejd har idag tre anställda som är verksamma inom ledning/affärsutveckling och mjukvaruutveckling. Därutöver använder Plejd underkonsulten Pluspole för utvecklingen av Bolagets hårdvara. Delar av Plejds styrelse är i hög grad involverade i Bolagets utvecklingsarbete.

### Styrelsens arbetsformer

Styrelsen väljs på ordinarie årsstämma för ett år i taget. Nuvarande styrelse består av ordförande Pär Källeskog och ledamöterna Erik Calissendorff, Mats Enegren, Bengt Nilsson och Alexander Hellström.

Styrelsens ordförande och ledamöter erhåller ett årligt arvode på ett prisbasbelopp. Under kommande verksamhetsår planerar styrelsen att ha cirka sex protokollförda sammanträden.

### Uppförandekoden

Bolaget tillämpar inte Svensk Kod för Bolagsstyrning då Bolagets aktie inte handlas på en s.k. reglerad marknadsplats. Bolaget har inte någon kommitté för att behandla revisions- och ersättningsfrågor. Dessa frågor handläggs av styrelsen. Dock har Bolaget en valberedning som leds av Pär Källeskog samt företrädare för de fem största aktieägarna.

### Löner och ersättningar

Babak Esfahani är anställd som VD i Plejd sedan oktober 2010. Babak erhåller 50 000 kronor per månad samt en månatlig pensionsavsättning via pensionsförsäkring motsvarande fem procent av den fasta månadslönen. Utöver den fasta månadslönen kan Babak erhålla en årsbonus på mellan 0 - 50 procent av den fasta årslönen för föregående kalenderår. Årsbonusen fastställs av styrelsens ordförande och baseras på individuella mål som uppdateras i januari varje år. Vid uppsägning gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex månader. Babak omfattas av ett konkurrensförbud under tolv månader och som ersättning för den olägenhet som ett sådant förbud kan innebära kan Plejd utbetala skillnaden mellan Babaks inkomst hos Plejd vid anställningens upphörande och den (lägre) inkomst som Babak därefter eventuellt tjänar i en ny anställning eller verksamhet. Ersättningen ska dock inte överstiga 60 procent av månadsinkomsten från Plejd och inte heller under längre tid än tolv månader. I övrigt utgår inget avgångsvederlag utgår vid uppsägning från någon av parterna.

Efter avslutat styrelseuppdrag utgår ingen ersättning.

### Transaktioner med närstående

Utöver de förhållanden som redogörs för inom detta avsnitt förekommer inga andra transaktioner med närstående till bolaget.

### Viktiga avtal

I augusti 2015 tecknade Plejd ett samarbets- och licensavtal med världens ledande systemintegratör inom superyacht-segmentet, Van Berge Henegouwen. Innebörden av avtalet redogörs för på sidan 18 i detta memorandum.

Plejd anlitar underkonsulten Pluspole för utvecklingen av hård- och mjukvara. Avtalet stipulerar att allt resultat från utförda tjänster tillfaller Plejd AB. Pluspole är idag en viktig samarbetspartner till Plejd, inte minst till följd av den pågående marknadsanseringen av den nya produktserien. Den framtida utvecklingen av produktserien är dock inte avhängig av Pluspole utan det finns andra liknande underkonsulter som kan kontrakteras i det ev. fall att samarbetet med Pluspole upphör. Det bör dock även poängteras att Pluspole är en av Bolagets största aktieägare och det finns idag inga planer på att avbryta samarbetet.

Bolaget kommer inom kort att ingå ett avtal med en kontraktstillverkare avseende tillverkning av den nya produktserien för smart belysning. Detta avtal kommer bli av stor vikt för bolaget och förväntas slutas under februari-mars 2016. Avtalet är även en förutsättning för att kunna hålla tidplanen för den planerade marknadsanseringen.

Plejd hyr kontor av Kollberg & Hansson i Gbg AB på adressen Drottninggatan 29 i centrala Göteborg. Plejd erlägger en årshyra på 200 900 kronor. Kontraktet löper med ett års förlängning i taget och med tre månaders uppsägningstid från Bolagets sida.

### Tvister

Bolaget har historiskt sett inte varit inblandat i några rättsliga förfaranden eller skiljedomsförfaranden. Bolaget känner inte heller till några omständigheter som kan föranleda framtida tvister.

### Potentiella intressekonflikter

Ingen av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavare har, utöver vad som nämnts inom detta avsnitt, några potentiella intressekonflikter med Plejd AB.

## Utvald finansiell information

Den finansiella informationen som återges för åren 2011 - 2015 har reviderats, utan anmärkningar, av Bolagets revisor.

Kassaflödesanalyser har upprättats i efterhand inför detta memorandum då Bolaget historiskt sett inte varit skyldigt att upprätta kassaflödesanalyser till följd av lättnadsregler för mindre bolaget i redovisningslagstiftningen. Bolaget tillämpar kalenderår som räkenskapsår med bokslutsdatum den 31 december. Siffrorna nedan avser moderbolaget Plejd AB. Bolaget har ett helägt dotterbolag, Plejd Services AB, med ett aktiekapital på 50 000 kronor. Ingen verksamhet har hittills skett i dotterbolaget.

Informationen är en del av memorandumet och ska således läsas tillsammans med övrig information i memo-

randumet. Från och med räkenskapsåret 2014 tillämpar Bolaget årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och Koncernredovisning (K3). Tidigare tillämpades Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd förutom BFNAR 2008:1 (K2) och BFNAR 2012:1 (K3). Övergången har gjorts i enlighet med föreskrifterna i kapitel 35 i K3-regelverket. Plejd AB klassificeras enligt regelverket som ett mindre företag och har utnyttjat mindre företags möjlighet att inte räkna om jämförelsetalen för 2013 enligt K3:s principer. Det innebär att olika redovisningsprinciper har tillämpats för år 2013 jämfört med år 2014, vilket kan innebära brister i jämförbarheten mellan åren. Bolagets bedömning är dock att inga väsentliga effekter har skett i Bolaget i samband med övergången till K3.

## Resultaträkningar

Alla belopp i tkr	JAN-DEC 2015	JAN-DEC 2014	JAN-DEC 2013
<b>Rörelsens intäkter</b>			
Nettoomsättning	3 106	2 736	1 758
Aktiverat arbete för egen räkning	3 016	1 384	-
Övriga rörelseintäkter	124	116	-
	<b>6 246</b>	<b>4 235</b>	<b>1 758</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>			
Handelsvaror	-1 091	-2 008	-581
Övriga externa kostnader	-2 962	-1 408	-986
Personalkostnader	-1 812	-1 396	-1 955
Avskrivningar	-499	-439	-31
Övriga rörelsekostnader	0	0	-1 319
	<b>-6 364</b>	<b>-5 251</b>	<b>-4 872</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-118</b>	<b>-1 016</b>	<b>-3 114</b>
Resultat från övriga värdepapper och fordringar	-	-	-5
Ränteintäkter	10	4	8
Räntekostnader	-94	-116	-83
	<b>-84</b>	<b>-112</b>	<b>-80</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-202</b>	<b>-1 128</b>	<b>-3 195</b>
<b>ÅRETS RESULTAT</b>	<b>-202</b>	<b>-1 128</b>	<b>-3 195</b>

## Balansräkningar

Alla belopp i tkr	2015-12-31	2014-12-31	2013-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	5 728	3 216	2 274
Koncessioner, patent, licenser, varumärken etc.	252	247	244
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>	<b>5 980</b>	<b>3 463</b>	<b>2 518</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Andelar i koncernföretag	50	50	50
Andra långfristiga fordringar	51	51	51
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>	<b>101</b>	<b>101</b>	<b>101</b>
<b>SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>	<b>6 081</b>	<b>3 564</b>	<b>2 619</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>			
<b>Kortfristiga fordringar</b>			
Kundfordringar	229	567	58
Övriga fordringar	156	265	67
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	59	141	64
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>	<b>444</b>	<b>974</b>	<b>189</b>
Kassa och bank	2 862	320	226
<b>SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>	<b>3 306</b>	<b>1 294</b>	<b>415</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>9 386</b>	<b>4 858</b>	<b>3 034</b>

## Balansräkningar

Alla belopp i tkr	2015-12-31	2014-12-31	2013-12-31
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>EGET KAPITAL</b>			
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital (351 050 aktier)*	351	257	197
<b>Summa bundet eget kapital</b>	<b>351</b>	<b>257</b>	<b>197</b>
<b>Fritt eget kapital</b>			
Överkursfond	13 046	9 280	6 947
Balanserad förlust	-6 790	-5 661	-2 494
Årets resultat	-202	-1 128	-3 195
<b>Summa fritt eget kapital</b>	<b>6 055</b>	<b>2 490</b>	<b>1 259</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL</b>	<b>6 406</b>	<b>2 747</b>	<b>1 457</b>
<b>LÅNGFRISTIGA SKULDER</b>			
Skulder till kreditinstitut	1 499	796	1 016
Övriga långfristiga skulder	-	-	27
<b>SUMMA LÅNGFRISTIGA SKULDER</b>	<b>1 499</b>	<b>796</b>	<b>1 043</b>
<b>KORTFRISTIGA SKULDER</b>			
Skulder till kreditinstitut	309	321	235
Förskott från kunder	504	-	18
Leverantörsskulder	128	719	85
Skulder till koncernföretag	48	48	-
Skatteskulder	18	10	-
Övriga skulder	148	21	30
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	326	195	166
<b>SUMMA KORTFRISTIGA SKULDER</b>	<b>1 481</b>	<b>1 314</b>	<b>535</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>9 386</b>	<b>4 858</b>	<b>3 034</b>
<b>Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser</b>			
Ställda säkerheter	3 000	Inga	Inga
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

## Kassaflödesanalys

Alla belopp i tkr	JAN-DEC 2015	JAN-DEC 2014	JAN-DEC 2013
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat	-118	-1 016	-3 119
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:			
Avskrivningar enligt plan	499	439	1 350
Finansiella intäkter	10	4	8
Finansiella kostnader	-94	-116	-83
Betald inkomstskatt	9	10	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>306</b>	<b>-680</b>	<b>-1 845</b>
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet</b>			
Ökning (-) resp minskning (+) av rörelsefordringar	530	-785	-64
Ökning (+) resp minskning (-) av rörelseskulder	170	684	-214
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>1 006</b>	<b>-781</b>	<b>-2 123</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 016	-1 384	-48
Bildande av dotterbolag	-	-	-50
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-3 016</b>	<b>-1 384</b>	<b>-98</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Nyemission/tillskott	3 861	2 392	1 043
Amorteringar/upptagna lån	691	-133	864
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>4 552</b>	<b>2 259</b>	<b>1 907</b>
<b>Ökning/minskning av likvida medel</b>	<b>2 542</b>	<b>94</b>	<b>-313</b>
<b>Likvida medel vid årets början</b>	<b>320</b>	<b>226</b>	<b>539</b>
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>2 862</b>	<b>320</b>	<b>226</b>

## Förändring av eget kapital

Alla belopp i tkr	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Överkurs- fond	Balanserat förlust	Årets resultat	Summa eget kapital
<b>Förändring under 2013-01-01 - 2013-12-31</b>						
Belopp vid periodens ingång	175	6	5 920	-670	-1 824	3 608
Registrering av aktiekapital	6	-6				0
Nyemission	16		1 027			1 043
Disposition av årets resultat				-1 824	1 824	0
Årets resultat					-3 195	-3 195
<b>Belopp vid periodens utgång</b>	<b>197</b>	<b>-</b>	<b>6 947</b>	<b>-2 494</b>	<b>-3 195</b>	<b>1 457</b>
<b>Förändring under 2014-01-01 - 2014-12-31</b>						
Belopp vid periodens ingång	197	-	6 947	-2 494	-3 195	1 457
Nyemission	60		2 333	27		2 420
Disposition av årets resultat				-3 195	3 195	0
Periodens resultat					-1 128	-1 128
<b>Belopp vid periodens utgång</b>	<b>257</b>	<b>-</b>	<b>9 280</b>	<b>-5 661</b>	<b>-1 128</b>	<b>2 747</b>
<b>Förändring under 2015-01-01 - 2015-12-31</b>						
Belopp vid periodens ingång	257	-	9 280	-5 661	-1 128	2 747
Nyemission	94		3 766			3 860
Disposition av årets resultat				-1 128	1 128	0
Periodens resultat					-202	-202
<b>Belopp vid periodens utgång</b>	<b>351</b>	<b>0</b>	<b>13 046</b>	<b>-6 790</b>	<b>-202</b>	<b>6 406</b>

## Nyckeltal

Alla belopp i tkr om inget annat angivits

	JAN-DEC 2015	JAN-DEC 2014	JAN-DEC 2013	JAN-DEC 2012	JAN-DEC 2011
Nettoomsättning	3 106	2 736	1 758	1 122	19
Omsättningstillväxt, %	14%	56%	57%	5 842%	N/A
Rörelsens intäkter	6 246	4 235	1 758	1 122	19
Rörelsekostnader	-6 364	-5 251	-4 872	-2 894	-1 182
Rörelseresultat	-118	-1 016	-3 114	-1 773	-1 163
Årets resultat	-202	-1 128	-3 195	-1 824	-1 196
Likvida medel	2 862	320	226	539	2 407
Övriga omsättningstillgångar	444	974	189	124	213
Eget kapital	6 406	2 747	1 457	3 608	3 630
Långfristiga skulder	1 499	796	1 043	398	500
Kortfristiga skulder	1 481	1 314	535	513	224
Balansomslutning	9 386	4 858	3 034	4 519	4 354
Soliditet (%)	68%	57%	48%	80%	83%
Kassalikviditet (%)	223%	98%	78%	129%	1 172%
Medelantal anställda	4,0	3,5	6,0	6,0	5,0

### NYCKELTALSDEFINITIONER

Soliditet

Eget kapital / balansomslutning

Kassalikviditet

Omsättningstillgångar exklusive varulager / kortfristiga skulder

## Kommentarer till den finansiella informationen

### Intäkter

Plejd är i allt väsentligt fortfarande ett bolag i tidig fas. Bolaget har, som tidigare nämnts, etablerat en position inom segmentet för superyachter. Plejds intäktpotential inom detta segment bedöms dock som alltjämt begränsad.

Plejd har utvecklat en ny produktserie inom smart belysning där 4-6 produkter förväntas lanseras under 2016. Dessa produkter kommer i första hand att säljas till elektriker via några av landets största elgrossister. Plejds ambition är att inom de närmaste två åren etablera en marknadsledande position för smart belysning i Sverige för att därefter påbörja en expansion i övriga Norden. Intäktpotentialen bedöms vara god i det fall produktserien vinner marknadsacceptans.

Under 2015 uppgick nettoomsättningen till 3 106 TSEK vilket är en ökning med 371 TSEK eller 14 procent jämfört med 2014. Bolaget har etablerat en allt starkare position inom superyacht-segmentet under året och i augusti 2015 tecknades ett samarbets- och licensavtal med den ledande systemintegratören i segmentet, Van Berge Henegouwen. Vid ingången av 2016 har Plejd redan erhållit order inom segmentet på motsvarande ca 3,4 MSEK, vilket utgör mer än hela 2015 års omsättning. Under 2015 är större delen av omsättningen hänförlig till superyachten M/Y Pelorus.

Plejd erhåller, med start under 2016, licensintäkter på utförda installationer från VBH utifrån en trappstegsmodell som baseras på yachtens längd. För de eventuella projekt som Plejd utför utöver avtalet med VBH tillämpas fakturering enligt löpande räkning utifrån fördefinierade milstolpar i projekten. Normalt har Bolaget erhållit 60 procent av ordervärdet i förskott, 30 procent vid leverans av varor och resterande tio procent vid godkänd leverans av kund. Det bör dock betonas att den huvudsakliga intäktskällan inom den marina sektorn under de kommande åren kommer att vara licensintäkter från VHB.

För den nya produktserien kommer intäkterna redovisas i samband med leverans av varor till grossist i enlighet med sedvanlig branschpraxis.

Bolaget har under 2015 aktiverat arbete för egen räkning på 3 016 TSEK. Posten avser huvudsakligen utvecklingskostnader för den nya produktserien inom smart belysning som kommer lanseras under 2016. Redovisningsprinciper för aktiverbara kostnader beskrivs under avsnittet "Investeringar i anläggningstillgångar" nedan.

### Kostnader

Bolagets kostnader för handelsvaror uppgick till 1 091 TSEK under 2015 vilket är en minskning med 917 TSEK eller 46 procent jämfört med 2014. Minskningen är hänförlig till karaktären på utförda projekt under 2015, vilka har krävt mindre komponenter.

Övriga externa kostnader uppgick under 2015 till 2 962 TSEK vilket är en ökning med 1 554 TSEK eller 110 procent. De ökade kostnaderna relaterar huvudsakligen till att Plejd använt mer externa resurser, främst från Pluspole AB, i samband av utvecklingsarbetet av den nya produktserien.

Personalkostnaderna ökade med 416 TSEK, från 1 396 TSEK till 1 812 TSEK under 2015. De ökade personalkostnaderna är hänförliga till att en anställd var föräldraledig under halva 2014, vilket sänkte personalkostnaderna för det året.

Planenliga avskrivningar på anläggningstillgångar uppgick under 2015 till 499 TSEK, vilket är en ökning med 61 TSEK eller 14 procent jämfört med tidigare år.

Finansnettot förbättrades under 2015 och uppgick till -84 TSEK jämfört med -112 TSEK året dessförinnan.

### Årets resultat

Årets resultat förbättrades under 2015 jämfört med föregående år: -202 TSEK jämfört med -1 128 TSEK under 2014. Det förbättrade resultatet är främst hänförligt till mer lönsamma projekt, vilka har inneburit mindre omkostnader.

### Avkastning på eget och totalt kapital

Då bolaget ännu inte genererar vinst är avkastningen på eget såväl som totalt kapital negativ.

### Investeringar i anläggningstillgångar

Bolagets anläggningstillgångar har ökat från 3 564 TSEK till 6 081 TSEK under 2015. Ökningen är i princip uteslutande hänförlig till ökningen av aktiverade kostnader för utvecklingsarbeten, som ökat från 3 216 TSEK till 5 728 TSEK.

Plejd balanserar löpande utgifter för som relaterar till produktutveckling. Under de senaste året har avsevärda investeringar genomförts i den nya produktserien som lanseras under 2016, därav den stora ökningen av posten under 2015.



Företaget redovisar internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar enligt aktiveringsmodellen. Det innebär att samtliga utgifter som avser framtagandet av en internt upparbetad immateriell anläggningstillgång aktiveras och skrivs av under tillgångens beräknade nyttjandeperiod, vilken i nuläget uppskattas till åtta år.

Kriterierna för att aktivera utgifter för utveckling är att följande förutsättningar är uppfyllda; 1) företagets avsikt är att färdigställa den immateriella tillgången samt att använda eller sälja den och företaget har förutsättningar att använda eller sälja tillgången, 2) det är tekniskt möjligt för företaget att färdigställa den immateriella tillgången så att den kan användas eller säljas och det finns adekvata, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja tillgången, 3) det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar och företaget kan på ett tillförlitligt sätt beräkna de utgifter som är hänförliga till tillgången under dess utveckling.

I anskaffningsvärdet inkluderas personalkostnader uppkomna i utvecklingsarbetet tillsammans med en lämplig andel av relevanta omkostnader och lånekostnader.

Per 2015 består de aktiverade kostnaderna om totalt 5 728 TSEK av följande delar:

- Cirka 3 000 TSEK härrör till utveckling av den nya produktserien.
- Cirka 2 700 TSEK härrör till utveckling av systemet som marknadsförs inom marknaden för superyachter.

## Omsättningstillgångar

Bolagets omsättningstillgångar består främst av kundfordringar och övriga fordringar i form av sedvanliga momsfordringar etc. Omsättningstillgångarna har minskat från 974 TSEK år 2014 till 444 TSEK år 2015.

Likvida medel har ökat till följd av kapitaltillskott i form av tre nyemissioner som totalt uppgår till 3 861 TSEK. Av dessa nyemissioner har cirka 3 MSEK reglerats kontant och resterande del via kvittning av skuld.

## Eget kapital

Bolagets egna kapital per 31 december 2015 uppgick till 6 406 TSEK, varav fritt eget kapital uppgick till 6 055 TSEK. Då bolaget ännu är i tidig fas är bolaget historiskt sett finansierat via ägarinsatser, lån och ideellt arbete.

Under 2015 har följande händelser skett som har påverkat det egna kapitalet:

Den senast genomförda nyemissionen skedde i september 2015 och registrerades hos Bolagsverket den 3 december 2015. Emissionen uppgick till 3 MSEK varav 842 TSEK reglerades via kvittning av skuld till Plejds hårdvarukonsult Pluspole AB. Genom kvittningen fick Pluspole ett ägarintresse i Plejd som bedöms vara positivt för bolagets fortsatta utveckling. Resterande del av emissionen, 2 158 TSEK, reglerades kontant.

Syftet med den senaste emissionen var att stärka bolagets rörelsekapital inför slutfasen av färdigställandet av den nya produktserien för smart belysning, samt även att förbereda bolaget inför en noteringsprocess. Emissionen genomfördes till en kurs, justerat för efterföljande split, uppgående till 4,40 kronor. Skillnaden i värdering jämfört med föreliggande erbjudande uppgår till cirka 44 procent och motiveras i huvudsak av följande skäl:

- Bolaget var i behov av likvida medel för att snabbt kunna färdigställa den nya produktserien och förbereda den inför en marknads lansering.
- Investeringsrundan var i huvudsak intern och aktiekursen sattes utifrån vad som bedömdes som rimligt för att kunna anskaffa det kapital som krävdes från den befintliga ägarkretsen. I emissionen tillkom, utöver hårdvarukonsulten Pluspole, endast tre nya externa aktieägare med motsvarande 8,5 procent av den totala emissionen.
- Emissionens erbjudande utformades innan bolaget tecknade avtalet med Van Berge Henegouwen. Dessutom har bolaget efter emissionen erhållit order inom superyacht-segmentet på motsvarande ca 3,4 MSEK, vilket är mer än bolagets omsättning för hela 2015.
- Rent generellt brukar emissioner i onoterade bolag prissättas med en viss likviditetsrabatt för att kompensera investerare för den likviditetsrisk det innebär att investera i ett onoterat bolag. Vid tidpunkten för emissionen hade beslut om att påbörja en noteringsprocess ännu inte tagits och det fanns inga garantier för att bolaget skulle godkännas för notering av AktieTorget.

Den 21 december 2015 beslutades om att genomföra en fondemission och därigenom öka aktiekapitalet till 527 TSEK i syfte att göra bolaget publikt. Ökningen av aktiekapitalet skedde genom överföring av 176 TSEK från fritt eget kapital. Det ökade aktiekapitalet registrerades hos Bolagsverket den 16 januari 2016.

I övrigt bör noteras att det i årsredovisningarna för 2013 och 2014 felaktigt anges att det finns villkorade aktieägartillskott i Bolaget. Dessa är ovillkorade, vilket även har justerats för i årsredovisningen 2015. Aktieägartillskotten har lämnats av Erik Calissendorff (743 TSEK), Babak Esfahani (98 TSEK) och Oskar Lissheim (98 TSEK).

## Långfristiga skulder

Bolaget har långfristiga skulder uppgående till 1 499 TSEK per 31 december 2015. Det är en ökning med 703 TSEK jämfört med motsvarande tidpunkt året innan. Bolaget valde att ta upp ett lån från Almi på 1 MSEK i september 2015 i syfte att stärka rörelsekapitalet. Ca 1 MSEK av de långfristiga skulderna löper med en ränta om cirka fem procent och resterande del med en ränta om cirka åtta procent.

## Kortfristiga skulder

Bolagets kortfristiga skulder uppgick till 1 481 TSEK vid utgången av 2015. Dessa består främst av skulder till kreditinstitut (den del av skulden som förfaller till betalning inom 12 månader), förskottsbetalning från Van Berge Henegouwen och i övrigt sedvanliga lönerelaterade skulder och periodiseringar. Leverantörsskulderna har minskat från 719 TSEK per den 31 december 2014 till 128 TSEK vid utgången av 2015.

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Bolaget har per den 31 december 2015 ställda säkerheter på 3 MSEK vilket är hänförligt till de lån som Bolaget har från Almi. Bolaget har beviljats lån på ytterligare 1 MSEK från Almi men som Bolaget valt att inte utnyttja för tillfället. Därav uppgår de ställda säkerheterna till 3 MSEK.

## Kassaflöde

Plejd är fortfarande ett utvecklingsbolag vilket återspeglas i att bolagets rörelse historiskt inte genererat betydande positiva kassaflöden. Dock har utvecklingen gått i rätt riktning och under 2015 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 1 006 TSEK. Bolaget förväntas erhålla ett positivt fritt kassaflöde från superyacht-verksamheten på cirka 1-2 MSEK under 2016. Därutöver förväntas lanseringen av den nya produktserien under 2016 bidra ytterligare till ett starkare kassaflöde från rörelsen. Bolaget förväntar sig ett positivt EBITDA-resultat under 2017.

Att bolaget hittills befunnit sig i en utvecklingsfas återspeglas inte minst på kassaflödet från investeringsverksamheten. Under 2015 uppgick kassaflödet till - 3 016 TSEK och är i huvudsak hänförligt till produktutvecklingen av den nya produktserien.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten har för alla perioder varit positivt vilket främst är hänförligt till genomförda kontanta nyemissioner.

## Nyckeltal

Bolagets soliditet uppgår till 68 procent och har successivt stärkts under de senaste åren till följd av nyemissioner som genomförts för att finansiera bolagets produktutveckling och organisationsutveckling.

Kassalikviditeten är god och uppgår per den 31 december 2015 till 223 procent, vilket är en markant förbättring jämfört med föregående år (98 procent). Det innebär att omsättningstillgångarna var mer än dubbelt så stora som de kortfristiga skulderna.

## Händelser efter den 31 december 2015

Den 25 januari 2016 hölls bolagets årsstämma där det beslutades att registrera bolaget som ett publikt aktieföretag. I övrigt har inga händelser inträffat som inneburit väsentliga förändringar i Bolagets finansiella situation eller ställning på marknaden.

## Handlingar införlivade genom hänvisning

Till memorandumet har följande dokument införlivats genom hänvisning: de senaste tre årens årsredovisningar jämte revisionsberättelse. Dessa finns att hämta på [www.plejd.com](http://www.plejd.com).

## Aktiekapitalets utveckling och aktieägare

HÄNDELSE		ÖKNING ANTAL AKTIER	TOTALT ANTAL AKTIER	ÖKNING AV AKTIEKAPITAL	TOTALT AKTIEKAPITAL	TECKNINGS- KURS	KVOTVÄRDE
2009-10-12	Bolagsbildning	100 000	100 000	100 000	100 000		1,00
2011-06-13	Nyemission	20 460	120 460	20 460	120 460	55,0	1,00
2011-09-08	Nyemission	6 818	127 278	6 818	127 278	55,0	1,00
2012-02-07	Nyemission	32 532	159 810	32 532	159 810	83,0	1,00
2012-10-30	Nyemission	15 664	175 474	15 664	175 474	83,0	1,00
2013-01-09	Nyemission	6 036	181 510	6 036	181 510	83,0	1,00
2013-08-29	Nyemission	15 807	197 317	15 807	197 317	66,0	1,00
2014-04-15	Nyemission	30 250	227 567	30 250	227 567	40,0	1,00
2014-08-21	Nyemission	29 550	257 117	29 550	257 117	40,0	1,00
2015-03-24	Nyemission	16 667	273 784	16 667	273 784	30,0	1,00
2015-09-07	Nyemission	10 000	283 784	10 000	283 784	40,0	1,00
2015-12-03	Nyemission*	67 266	351 050	67 266	351 050	44,0	1,00
2016-01-16	Fondemission	0	351 050	175 525	526 575		1,50
2016-01-16	Split 10:1	3 159 450	3 510 500	0	526 575		0,15
2016	Noteringsemission*	2 050 000	5 560 500	307 500	834 075	6,35	0,15

\*: Den senaste emissionen var i huvudsakligen intern (92 % tecknades internt) och skedde till en teckningskurs om 4,40 kronor (justerat för efterföljande split på 10:1).

\*\* : Vid fulltecknad noteringsemission.

Samtliga nyemissioner, förutom fondemissionen, har betalats fullt ut med kontanta medel eller genom kvittning av fordran på Bolaget.

### Optionsprogram

Bolaget har två utestående optionsprogram. Ett program riktar sig till Parsight AB, Magnus Ekberg (anställd som mjukvaruutvecklare) och Gustav Kores som vardera innehar 41 000 teckningsoptioner, där varje option ger innehavaren rätt att teckna en ny aktie till en teckningskurs om 4 kronor. Teckning ska ske under perioden 1 januari 2017 till den 1 februari 2017.

Vid årsstämman som hölls den 25 januari 2016 beslutades att anta det andra optionsprogrammet riktar sig till Pär Källeskog och Magnus Ekberg som vardera innehar 50 000 teckningsoptioner, där varje option ger innehavaren rätt att teckna en ny aktie till en teckningskurs om 9,50 kronor. Teckning ska ske under perioden 1 oktober 2018 till den 31 december 2018.

Priset på samtliga teckningsoptioner har värderats enligt Black & Scholes-formeln som är den vedertagna värderingsmodellen för teckningsoptioner i samband med t.ex. incitamentsprogram. Vid fullt utnyttjande av båda optionsprogrammen kan bolaget tillföras 223 000 nya aktier och en total likvid om 1 442 000 kronor. Det totala antalet aktier i bolaget uppgår härvid till 5 783 500 aktier, dvs. vid fullt tecknad noteringsemission och utan beaktan av eventuella efterföljande nyemissioner. Vid fullt utnyttjande ökar härigenom aktiekapitalet med 33 450 kronor till totalt 867 525 kronor. Det innebär en maximal utspädningsseffekt på 3,9 procent baserat på 5 783 500 aktier.

## Ägarförteckning över fem procent per den 26 januari 2016

NAMN	ANTAL AKTIER	ANDEL KAPITAL	ANDEL RÖSTER
Tansaki Aktiebolag*	613 660	17,50%	17,50%
Almi Invest AB	584 250	16,60%	16,60%
Petter Wingstrand	391 670	11,20%	11,20%
Almi Invest Fond SI AB	413 830	11,80%	11,80%
Babak Esfahani	357 170	10,20%	10,20%
Pluspole AB**	191 300	5,40%	5,40%
Parsight AB***	173 880	5,00%	5,00%
Övriga 17 aktieägare	784 740	22,40%	22,40%
Totalt	3 510 500	100%	100%

\*: Tansaki Aktiebolag ägs av grundaren Erik Calissendorff.

\*\* : Pluspole AB är Plejds hårdvarukonsult.

\*\*\*: Parsight AB ägs av styrelseordföranden Pär Källeskog.

## Ägarförteckning vid fulltecknad emission

NAMN	ANTAL AKTIER	ANDEL KAPITAL	ANDEL RÖSTER
Tansaki Aktiebolag	613 660	11,00%	11,00%
Almi Invest AB	584 250	10,50%	10,50%
Petter Wingstrand	431 040	7,80%	7,80%
Almi Invest Fond SI AB	413 830	7,40%	7,40%
Babak Esfahani	357 170	6,40%	6,40%
Magnus Uppsäll	314 961	5,70%	5,70%
Övriga 40 aktieägare	2 149 129	38,60%	38,60%
Allmänhetens utrymme i noteringsemissionen	696 460	12,50%	12,50%
Totalt	5 560 500	100%	100%

Vid upprättande av ägarförteckningen vid fulltecknad emission har hänsyn tagits till utställda teckningsförbindelser på totalt cirka 8,9 MSEK.

## Information om de aktier som erbjuds

Aktiekapitalet i Plejd AB uppgår före nyemissionen till 526 575 kronor, fördelat på 3 510 500 aktier. Efter genomförd och fulltecknad nyemission av 2 050 000 aktier kommer aktiekapitalet uppgå till 834 075 kronor. Bolaget kommer då att ha 5 058 000 aktier. Enligt den nuvarande bolagsordningen kan antalet aktier i Bolaget uppgå till högst 14 000 000 aktier.

Samtliga aktier har lika rätt till utdelning och del i Bolagets vinst och andel i tillgångar vid en ev. likvidation. Det finns endast ett aktieslag, med lika rösträtt för varje aktie. Aktieägare i Bolaget har normalt företrädesrätt vid emission, i proportion till befintligt innehav. Avsteg från företrädesrätten kan i vissa fall förekomma, dock efter beslut av bolagsstämman. Aktierna är upprättade enligt svensk rätt och denominerade i svenska kronor.

### Aktiebok

Bolagets aktiebok kontoförs av Euroclear Sweden AB, Box 7822, 103 97 STOCKHOLM, som registrerar aktierna på den person som innehar aktierna. Aktieboken är offentlig och vem som helst kan begära ut ett utdrag från aktieboken mot en administrativ avgift. Sådan begäran skall riktas direkt till Euroclear Sweden AB.

### Handelsbeteckning

Handelsbeteckningen för Bolagets aktie kommer att vara PLEJD. ISIN-kod för aktien är SE0008014476.

### Utdelning

Alla aktier har lika rätt till utdelning. De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med räkenskapsåret 2016 och som avslutas den 31 december 2016. Eventuell utdelning beslutas av ordinarie årsstämma. Utbetalning av utdelning ombesörjs av Euroclear Sweden. Avdrag för preliminär skatt hanteras normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. Rätt till utdelning tillfaller den som på fastställd avstämningsdag, vilken bestäms av bolagsstämman, är registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Aktieägare har rätt till andel i överskott vid en ev. likvidation i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger i Bolaget.

I det fall någon aktieägare inte kan nå genom Euroclear Sweden kvarstår dennes fordran på utdelningsbeloppet mot Bolaget och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige och utbetalning sker via Euroclear Sweden på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterettsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normal svensk kupongskatt (se avsnittet "Skatteaspekter i Sverige").

### Utspädningseffekter

Samtliga aktier som erbjuds i erbjudandet ingår i den nyemission som Bolaget genomför. Det sker därmed ingen försäljning av befintliga aktier. För befintliga aktieägare som inte tecknar sig i föreliggande nyemission uppstår en utspädningseffekt om totalt 2 050 000 nyemitterade aktier, vilket vid en fulltecknad emission motsvarar en utspädningseffekt om cirka 37 procent, beräknat såsom nyemitterade aktier dividerat med totalt antal aktier efter föreliggande noteringsemission.

Det finns inga ytterligare bemyndiganden eller åtaganden utöver föreliggande nyemission och beskrivna optionsprogram som påverkar antalet aktier i Bolaget.

### Övrig information om aktierna

Bolagets aktier kan fritt överlåtas på annan part. Aktierna är ej föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Bolagets aktie har ej heller varit föremål för offentligt uppköpserbjudande under det innevarande eller föregående räkenskapsåret. För att ändra aktieägarnas rätt i Bolaget krävs ett bolagsstämmobeslut med kvalificerad majoritet, dvs. 2/3 av rösterna.

## Värdering av aktierna

Värderingen av Bolaget är cirka 22,3 miljoner kronor pre-money. Vid bedömningen av en rimlig värdering för Plejd har i första hand följande aspekter beaktats:

- Sedan verksamheten startade år 2009 har Bolaget tillförts cirka 13,4 miljoner kronor i ägarkapital.
- Bolaget har etablerat en stark position inom superyacht-segmentet och har tecknat ett exklusivitetsavtal kring försäljning och produktutveckling med ledande systemintegrator inom segmentet, Van Berge Henegouwen Installaties B.V. ("VBH"). Vid tidpunkten för detta memorandumets upprättande (januari 2016) har Bolaget säkrat intäkter för 2016 på minst 3,4 MSEK inom yachting-segmentet, med ett beräknat fritt kassaflöde på minst 1 MSEK. Det är mer än vad Bolaget omsatte inom segmentet under hela 2015.
- Den teknik som ligger till grund för yachting-affären kommer att användas, och kapitaliseras på, inom övriga kundsegment. Den produktutveckling som sker inom ramen för avtalet med VBH får användas fritt av Bolaget även inom andra kundsegment. Det innebär att en väsentlig del av Bolagets produktutveckling redan är finansierad.
- Bolaget har utvecklat en ny produktserie inom smart belysning, som är riktad mot en professionell installationsmarknad. Bolaget genomför för närvarande de sista certifieringsstegen för den produkt som lanseras först i serien, vilket beräknas ske under våren 2016.
- Bolaget har presenterat den nya produktserien på två stora elektronikmässor under 2015 och erhållit ett stort intresse från såväl elektriker som grossister. Bolaget är i slutförhandlingar med en ledande elgrossist om distribution och försäljning av bolagets nya produkter.
- Bolaget utvecklar även en serie med OEM-produkter för utlicensiering till andra aktörer inom belysning, såsom t.ex. tillverkare av armaturer. Serien bedöms ha en stor potential till en globalt skalbar tillväxt.

## Lock Up-avtal

Aktieägare, som delvis har en viktig operativ roll i Bolaget, och med ett ägande om totalt 42,5 procent av kapitalet, har ingått avtal om lock-up. Följande aktieägare har förbundit sig till en lock-up om 90 procent av deras totala innehav i Plejd under 12 månader från noteringsdagen:

- Tansaki Aktiebolag (11,0 %)
- Babak Esfahani (6,4 %)
- Pluspole AB (4,0 %)
- Parsight AB (3,1 %)

Almi Invest AB (10,5 %) har förbundit sig till en lock-up på hela bolagets innehav (100 procent) under de första 12 månaderna efter noteringsdagen.

Almi Invest Fond SI AB (7,4 %) har förbundit sig till en lock-up på 70 procent av bolagets innehav under de första 12 månaderna efter noteringsdagen. Dock får max 10 procent av bolagets innehav avyttras inom de första tre månaderna.

## Teckningsförbindelser

Plejd har erhållit teckningsförbindelser uppgående till 8 895 000 kronor, vilket innebär att 68 procent av föreliggande nyemission är säkerställd på förhand. Efter teckningsförbindelser finns utrymme för allmänheten att teckna för 4 122 500 kronor, eller 32 procent, av den totala emissionslikviden. Ingen ersättning utgår för dessa teckningsförbindelser.

TECKNINGÅTAGARE	ÅTAGANDE (SEK)
Magnus Uppsäll*	2 000 000
Per Bernhult*	1 500 000
Greenfield AB**	500 000
Gerhard Dal	400 000
Holmenbacken Consulting AB	350 000
Tobias Schön	300 000
Per Vasilis	300 000
Leidal Invest AB	250 000
Petter Wingstrand	250 000
Fredrik Valfridsson	225 000
Andreas Björklund	225 000
Christian Berger	225 000
Avoria AB***	200 000
Kent Ternrud	200 000
Marcus Kinnander	200 000
Pluspole AB****	200 000
Oscar Haraldson	150 000
Niclas Löwgren	150 000
Jonny Sandberg	150 000
Peter Sandberg	150 000
Jimmie Landerman	125 000
Patric Blomdahl	125 000
Pontus Johansson	100 000
Lindia Invest AB	100 000
Förvaltningsaktiebolaget Fösan	100 000
Vahdat Zehtab	100 000
Emissions Kapital Stockholm AB	80 000
Marcus Ziegler	80 000
Christian Månsson	80 000
Roland Peterson	80 000
<b>Summa</b>	<b>8 895 000</b>

\*: Magnus Uppsäll och Per Bernhult har ingått teckningsförbindelser om att teckna för mer än fem procent av den totala emissionen (fem procent av emissionen uppgår till cirka 650 000 kronor).

\*\* : Greenfield AB ägs av styrelseledamoten Bengt Nilsson.

\*\*\*: Avoria AB ägs av styrelseledamoten Alexander Hellström.

\*\*\*\*: Pluspole AB är Plejds konsult avseende utveckling av hårdvara.

## Likviditetsgarant

Plejd har i dagsläget inget avtal med någon part om att garantera likviditeten i handeln av aktien. Bolaget kommer dock löpande övervaka handeln i aktien och kan i ett senare skede komma att anlita en likviditetsgarant ifall det anses nödvändigt.

## Emissionsinstitut

Plejd använder Aqurat Fondkommission AB, med organisationsnummer 556736-0515, som emissionsinstitut i samband med föreliggande noteringsemission. Aqurat Fondkommission AB har inget ägarintresse i Plejd AB.

## Projektledare för noteringen

Plejd använder InWest Corporate Finance AB, med organisationsnummer 556978-2492, som projektledare för noteringen. InWest Corporate Finance har bistått ledningen för Plejd med tjänster rörande upprättande av memorandum, upprättande av marknadsföringsplan och stöd vid frågor rörande bolagsformalia i samband med noteringen.

Företrädare för InWest Corporate Finance har ett direkt samt indirekt ägande i Plejd om 46 000 aktier, vilket motsvarar totalt 292 100 kronor till noteringskursen 6,35 kronor. Aktierna anskaffades i samband med bolagets bryggfinansiering under sensommaren 2015 till ett anskaffningsvärde om 202 400 kronor, vilket motsvarar en teckningskurs på 4,40 kronor.. Företrädare för InWest Corporate Finance har ingått teckningsförbindelse om att teckna aktier för ytterligare 350 000 kronor i föreliggande noteringsemission (genom Holmenbacken Consulting AB).

## Risikfaktorer

En investering i Plejd AB utgör en affärsmöjlighet, men innebär också risker. Dessa kan på grund av omvärldsfaktorer och Bolagets affärsinriktning vara svåra att förutse och kvantifiera. Hela det investerade kapitalet kan förloras. I företag med ringa eller begränsad historik kan risken ses som extra stor. För att bedöma Bolaget är det viktigt att beakta de personer som skall driva verksamheten, deras bakgrund, samt riskprofilen i den verksamhet som skall bedrivas. Den som överväger att teckna sig för köp av aktier i Bolaget bör inhämta råd från kvalificerad rådgivare. Nedan redogörs för ett antal riskfaktorer som har betydelse för bedömningen av Bolaget och dess aktie. Riskfaktorerna är inte framställda i prioriteringsordning och gör inte anspråk på att vara heltäckande.

### Bolagsrisker

#### Begränsade resurser

Plejd är ett litet bolag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. För genomförandet av strategin är det av vikt att resurserna disponeras på ett för Bolaget optimalt sätt. Det finns en risk att Bolagets resurser inte räcker till och att Bolaget därmed drabbas av finansiellt såväl som operativt relaterade problem.

#### Beroende av nyckelpersoner och medarbetare

Bolaget baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet. Bolaget är beroende av att i framtiden kunna finna kvalificerade medarbetare. Bolaget arbetar med att minska beroendet genom en god dokumentation av rutiner och arbetsmetoder. Kritiska handlingar såsom t.ex. konstruktionsunderlag och viktiga avtal förvaras på en extern server.

#### Intjäningsförmåga och kapitalbehov

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid än beräknat, innan Bolaget blir lönsamt. Det kan inte heller uteslutas att Bolaget i framtiden har ett större kapitalbehov än vad som idag bedöms som nödvändigt. Det finns inga garantier att det i så fall kan anskaffas på för aktieägare fördelaktiga villkor. Ett misslyckande i att generera vinster i tillräcklig omfattning kan påverka Bolagets marknadsvärde.

#### Teknisk risk

Bolaget bedriver löpande utveckling av hård- och mjukvara i syfte att utveckla nya användningsområden för Bolagets teknik. Det finns en inneboende teknisk risk vilket kan innebära att Bolagets produktutveckling inte resulterar i en kommersiell produkt vilket kan få en negativ inverkan på resultatet.

#### Ett förhandsintresse behöver inte innebära en framgångsrik produktlansering

Plejd har deltagit vid två större branschmässor under 2015 och i samband med dessa demonstrerat prototyper av den nya produktserien. Bolaget upplever att intresset har varit positivt kring produkterna. Grunden härvid är att Bolaget, i samband med mässorna, har mottagit ett hundratal intresseanmälningar från personer som vill veta mer om produkterna samt få information om när produktlansering sker. Efter mässorna har Bolaget även erhållit mail och telefonsamtal från personer som vill veta mer om produkterna. Då urvalet av personer som uttryckt synpunkter kring Bolagets produktserie är begränsat är det behäftat med en viss risk att göra alltför långtgående tolkningar av intresset. Ett positivt förhandsintresse kring prototyper av produktserien är i sig inte heller någon garanti för en framgångsrik marknadslansering av en volymproducerad produktserie. Marknadsbearbetningen och därigenom försäljningen kan ta längre tid än vad Plejd förväntar sig, vilket i förlängningen även kan få en negativ inverkan på Plejds framtida kapitalbehov.

#### Försäljningsrisk

Det går inte att med säkerhet fastslå att de produkter som Bolaget säljer får det genomslag på marknaden som förespeglas i det här memorandumet. Försäljningen kan bli lägre och marknadsetableringen ta längre tid än vad Bolaget idag har anledning att förvänta sig.

#### Konkurrens

Bolaget har till dags dato inte upptäckt några likvärdiga alternativ till Bolagets produkter och som riktas mot Bolagets prioriterade marknadssegment. Det finns dock ett flertal aktörer som erbjuder produkter inom trådlös styrning av elektriska komponenter. Det kan dock inte uteslutas att konkurrenter lanserar produkter som kan ha en negativ inverkan på Bolagets omsättning och möjligheter att ta marknadsandelar.



### **Prissättning av Bolagets produkter**

De indikationer gällande priser och marginaler som lämnats i detta memorandum är uppskattningar gjorda av styrelsen baserad på aktuell information om marknadsförutsättningar. Olika yttre omständigheter såsom t.ex. konkurrens, regulatoriska krav och konjunkturellt läge kan innebära att produkternas lönsamhet utvecklas sämre än vad styrelsen idag har anledning att förvänta sig.

### **Immaterialrättsligt skydd**

Bolaget har patent för delar av sin teknik i USA och arbetar fortlöpande med att identifiera patenterbara områden. Det finns dock en risk att patentansökningar inte godkänns eller godkänns med begränsningar gentemot ansökan och därmed inte ger lika stort skydd som önskvärt.

### **Aktierelaterade risker**

#### **Ingen tidigare offentlig handel med Bolagets aktie**

Bolagets aktier har tidigare inte varit föremål för offentlig handel vilket gör det svårt att förutse vilket intresse Plejds aktie kommer att få. Vid ett svagt intresse minskar förutsättningarna för en aktiv handel i aktien vilket kan medföra svårigheter för aktieägare att sälja sina aktier. Svårigheten i att uppskatta marknadens intresse av Bolaget medför även en risk i att marknadspriset avsevärt kan skilja sig från noteringskursen enligt detta erbjudande.

#### **Aktieförsäljning från huvudägare och ledande befattningshavare**

Bolagets huvudägare har ingått ett avtal om lock-up innebärande att huvudägarna endast får avyttra högst tio procent av sitt aktieinnehav under kommande 12 månader, räknat från första handelsdag på AktieTorget. Över en längre tidshorisont, längre än 12 månader, finns en risk att huvudägarna avyttrar hela eller delar av sitt innehav vilket kan få en negativ påverkan på Bolagets aktiekurs.

### **Kursfall på aktiemarknaden**

Aktiemarknaden kan generellt gå ner av olika orsaker så som räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre konjunkturella förutsättningar. Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer. En aktie som Plejds aktie påverkas på samma sätt som alla andra aktier av dessa faktorer, vilka till sin natur många gånger kan vara problematiska att förutse och skydda sig mot.

### **Utdelning**

Plejd befinner sig fortfarande i ett utvecklingsstadium och har historiskt aldrig lämna någon utdelning till aktieägarna. Framtida ev. överskott är för närvarande planerade att återinvesteras i verksamheten. Det finns en risk att framtida kassaflöden inte kommer att överstiga Bolagets kapitalbehov eller att bolagsstämman inte tar beslut om att genomföra utdelningar.

### **Marknadsplats**

Bolaget har ansökt om notering av Bolagets aktie på AktieTorget, en bifirma till ATS Finans AB som är ett värdepappersbolag under Finansinspektionens tillsyn. AktieTorget bedriver en handelsplattform (MTF). De aktier som är noterade på AktieTorget omfattas inte av lika omfattande regelverk som de aktier som är upptagna för handel på reglerade marknader, såsom t.ex. Nasdaq Stockholm. AktieTorget har dock ett eget regelsystem som är anpassat för mindre bolag, i syfte att främja ett gott investerarskydd. Med beaktning av AktieTorgets, relativt sett, mindre omfattande regelverk, kan en aktie noterad på AktieTorget anses som en mer riskfylld placering än aktier som handlas på en reglerad marknad.

# Bolagsordning för Plejd AB (publ)

Organisationsnummer: 556790-9477

## § 1 Firma

Bolagets firma är Plejd AB. Bolaget är publikt (publ).

## § 2 Styrelsens säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Göteborgs kommun, Västra Götalands län.

## § 3 Verksamhet

Bolaget skall bedriva utveckling av hårdvara, applikationer och system inom underhållnings- samt komfortelektronik, såsom styrning av tv, stereo, ljus samt genomföra installationer och konsultuppdrag av relaterade system och därmed förenlig verksamhet.

## § 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet skall vara lägst 525 000 kronor och högst 2 100 000 kronor.

## § 5 Antal aktier

Antalet aktier skall vara lägst 3 500 000 och högst 14 000 000.

## § 6 Styrelse

Styrelsen, som väljs årligen på årsstämman för tiden intill nästa årsstämma avhållits, skall bestå av lägst fyra och högst sex ledamöter, med lägst 0 och högst sex suppleanter.

## § 7 Revisorer

För granskning av bolagets årsredovisning jämte räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses en eller två revisorer, alternativt ett registrerat revisionsbolag med en huvudansvarig revisor, som skall väljas på årsstämman.

## § 8 Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i Dagens Industri upplysa om att kallelse har skett.

Kallelse till årsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman.

Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman.

## § 9 Anmälan till stämma

Rätt att delta i stämman har sådana aktieägare som upptagits i aktieboken på sätt som föreskrivs i 7 kap 28§ 3 stycket aktiebolagslagen och som anmält sig hos bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

## § 10 Årsstämma

På årsstämman skall följande ärenden behandlas:

1. Val av ordförande på stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Framläggande och godkännande av dagordning
4. Val av en eller två justeringsmän
5. Fråga huruvida stämman blivit behörigen sammankallad

6. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelsen samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse
7. Beslut om
8. fastställande av resultaträkningen och balansräkningen samt, i förekommande fall, koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen
9. dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
10. ansvarsfrihet gentemot bolaget för styrelseledamöterna och den verkställande direktören
11. Fastställande av styrelse- och revisionsarvoden
12. Val av styrelse samt revisorer
13. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen

## § 11 Rösträtt

Vid bolagsstämman får varje röstberättigad rösta för hela antalet av honom ägda och företrädde aktier. Frånvarande aktieägares rösträtt får utövas genom ombud.

## § 12 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall omfatta tiden 1 januari - 31 december.

## § 13 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

**Antagen på extra bolagsstämma  
2016-01-25**

## Skatteaspekter i Sverige

### Inledning

Följande sammanfattning av skattekonsekvenser för investerare, som är eller blir aktieägare i Plejd AB genom denna nyemission, är baserad på aktuell lagstiftning och är endast avsedd som allmän information.

Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes egen situation. Särskilda skattekonsekvenser, som ej finns beskrivna i det följande, kan bli aktuella för vissa kategorier av skattskyldiga, inklusive personer ej bosatta i Sverige. Framställningen omfattar bland annat inte de fall där aktie innehas som omsättningstillgång eller innehas av handelsbolag.

### Utdelning

Mottagen utdelning är i sin helhet skattepliktig för fysiska personer och dödsbon. Beskattning sker i inkomstslaget kapital. Skattesatsen är för närvarande 30 procent.

För juridiska personers innehav av så kallade kapitalplaceringsaktier gäller att hela utdelningen utgör skattepliktig inkomst av näringsverksamhet. Skattesatsen är för närvarande 22 procent.

För svenska aktiebolag och ekonomiska föreningar föreligger skattefri utdelning på så kallade näringsbetingade aktier. Noterade andelar anses näringsbetingade under förutsättning att andelsinnehavet motsvarar minst 10 procent av rösterna eller att innehavet betingas av rörelsen. Skattefrihet för utdelning på noterade aktier förutsätter att aktierna inte avyttras inom ett år från det att aktierna blev näringsbetingade för innehavaren. Kravet på innehavstid måste inte vara uppfyllt vid utdelningstillfället.

### Försäljning av aktier

Genomsnittsmetoden - Vid avyttring av aktier i Plejd AB skall genomsnittsmetoden användas oavsett om säljaren är en fysisk eller en juridisk person. Enligt denna metod skall anskaffningsvärdet för en aktie utgöras

av den genomsnittliga anskaffningskostnaden för aktier av samma slag och sort beräknat på grundval av faktiska anskaffningskostnader och hänsyn taget till inträffade förändringar (såsom split eller fondemission) avseende innehavet. Som ett alternativ till genomsnittsmetoden kan ifråga om marknadsnoterade aktier den s.k. schablonregeln användas. Denna regel innebär att omkostnadsbeloppet får beräknas till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag.

Privatpersoner - Vid försäljning av aktier beskattas fysiska personer och dödsbon för kapitalvinsten i inkomstslaget kapital. Skattesatsen är för närvarande 30 procent. Kapitalförlust på aktier är samma år avdragsgill mot vinst på andra aktier eller mot andra marknadsnoterade delägarrätter (med undantag för andelar i investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter). Till den del förlusten inte är fullt ut avdragsgill enligt ovan är den avdragsgill med 70 procent mot andra kapitalinkomster. Om det uppkommer ett underskott i inkomstslaget kapital, medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighets-skatt med 30 procent för underskott som uppgår till högst 100 000 kronor och med 21 procent för underskott därutöver. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Juridiska personer - Juridiska personer utom dödsbon beskattas för kapitalvinster i inkomstslaget näringsverksamhet för närvarande till skattesatsen 22 procent. Vinsten beräknas dock enligt vanliga regler.

Kapitalförluster på aktier, som innehas som kapitalplacering, får endast kvittas mot kapitalvinster på aktier och aktierelaterade instrument. Om vissa villkor är uppfyllda kan förlust även kvittas mot kapitalvinster på aktier och aktierelaterade instrument som uppkommit i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger. En

inte utnyttjad förlust får utnyttjas mot kapitalvinst på aktier eller aktierelaterade instrument utan begränsning framåt i tiden.

För näringsbetingat innehav av noterade aktier gäller för närvarande att ingen avdragsrätt föreligger för förluster samtidigt som vinster ej är skattepliktiga under förutsättning att aktierna inte avyttras inom ett år från det att andelarna blivit näringsbetingade hos innehavaren.

Fåmansaktiebolag - För fåmansaktiebolag gäller särskilda regler. Dessa berör dock endast sådana aktieägare eller närstående denne, som är verkamma i Bolaget i betydande omfattning. Beskrivningen av prospektet avser endast fall där ägaren är passiv, och dessa särskilda regler behandlas därför inte närmare här.

### Investeringssparkonto

För fysiska personer som innehar aktierna i Investeringssparkonto utgår ingen reavinstskatt vid försäljning av aktierna. Det föreligger inte heller någon avdragsrätt vid förlust vid eventuell försäljning av aktierna. För eventuell utdelning på aktierna erläggs ingen källskatt. All beskattning sker via en avkastningsskatt som baseras på kapitalbasen för kontot, oavsett om det gjorts vinst eller förlust på kontot. Avkastningsskatten är ca 0,50 procent, och betalas varje år.

### Kupongskatt

För aktieägare bosatta i utlandet, som erhåller utdelning från Sverige, innehålls normalt kupongskatt. Skattesatsen är för närvarande 30 procent, som i allmänhet reduceras genom tillämpligt dubbelbeskattningsavtal. För utländskt bolag som innehaft näringsbetingad aktie i minst ett år kan dock utdelningen vara skattefri om skattefrihet hade förelegat om det utländska Bolaget hade varit ett svenskt företag. I Sverige är det normalt Euroclear, som svarar för att kupongskatt innehålls. I de fall aktier är förvaltarregistrerade, svarar förvaltaren för kupongskatteavdraget. En

## Komplett förteckning av styrelsens och VD:s samtliga uppdrag de senaste fem åren enligt Bolagsverket

Nedanstående uppgifter baseras på registerutdrag från Bolagsverket. De datum som anges är i sin tur baserade på när ändringar registrerats hos Bolagsverket. Registreringsdatumen är av olika anledningar ofta skilda från de datum då personerna de facto valts in, eller avgår ur, styrelsen.

NAMN	ORG NUMMER	BEFATTNING	TID
<b>Pär Källeskog</b>		<b>Styrelseordförande</b>	
Plejd AB	556790-9477	Ordförande	2012-01-19 -
Plejd Services AB	556913-1443	Ordförande	2013-01-30 -
APIS Technical Training AB	556488-5670	Ledamot	2008-05-07 -
Ejlivi Holding AB	559013-8540	Ordförande	2015-07-07 -
Parsight AB	556792-2470	Ledamot	2009-12-08 -
		VD	2009-12-08 -
Whiola AB	556921-7945	Ledamot	2013-05-22 - 2014-07-02

I följande företag innehar, eller har Pär Källeskog under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Parsight AB.

NAMN	ORG NUMMER	BEFATTNING	TID
<b>Erik Calissendorff</b>		<b>Ledamot</b>	
Plejd AB	556790-9477	Ledamot	2009-10-12 -
Plejd Services AB	556913-1443	Ledamot	2013-01-30 -
Tansaki Aktiebolag	556780-1922	Ledamot	2009-03-31 -
TANSAKI	800309-8558001	Innehavare	2000-12-11 - 2011-05-16

I följande företag innehar, eller har Erik Calissendorff under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Plejd AB, Tansaki Aktiebolag och TANSAKI.

NAMN	ORG NUMMER	BEFATTNING	TID
<b>Mats Engren</b>		<b>Ledamot</b>	
Plejd AB	556790-9477	Ledamot	2012-07-09 -
Plejd Services AB	556913-1443	Ledamot	2013-01-30 - 2014-08-26
Alfasensor AB	556619-4840	Ledamot	2006-10-26 - 2011-04-12
	Likvidation avslutad 2015-05-12		
Almi Invest Fond SI AB	556201-6922	Ledamot	2012-12-04 -
		Extern VD	2000-11-02 - 2012-02-04
Almi Invest Västsverige AB	556764-9370	Extern VD	2014-07-08 - 2015-01-05
			2013-02-01 - 2013-07-05
AMPM Marine Management AB	556813-1741	Ledamot	2010-09-14 - 2015-08-26
	Konkurs avslutad 2015-08-26		
Baricol Bariatrics AB	556939-2151	Suppleant	2015-04-01 -
Bluetest Aktiebolag	556597-4218	Suppleant	2013-11-11 -
Capee Group AB	556669-0292	Ledamot	2007-08-24 -
Carmel Pharma AB	556533-7648	Ledamot	2001-10-03 - 2011-08-22
Cereduce AB	556802-9895	Ledamot	2014-01-16 - 2015-06-09
Craft Animations and Entertainment AB	556683-9915	Suppleant	2010-03-16 - 2012-11-06

<b>Diasend AB (publ)</b>	556668-4675	Ledamot	2012-05-28 -
<b>Exsens AB</b>	556706-5288	Ordförande	2006-11-07 -
<b>Finepart Sweden AB</b>	556888-1063	Suppleant	2015-09-14 -
<b>Fortner AB</b>	556283-6295	Ledamot	2013-11-15 -
<b>GreenClip Aktiebolag</b>	556743-8709	Suppleant	2013-05-22 -
		Ledamot	2009-06-15 - 2013-05-22
<b>Göteborgs Nya Bryggeri AB</b>	556964-1185	Ledamot	2014-11-26 -
<b>Halon Security AB</b>	556805-9447	Suppleant	2015-09-03 -
<b>House of Service Investment Sverige AB</b>	556687-3401	Suppleant	2011-01-19 - 2015-09-15
		Ledamot	2009-04-24 - 2011-01-19
<b>I-Tech AB</b>	556585-9682	Ledamot	2014-05-30 -
<b>Idevio AB</b>	556622-3110	Suppleant	2009-04-22 - 2014-11-18
<b>Johnsson Lighting Technologies in Göteborg AB</b>	556483-2524	Ledamot	2007-05-25 - 2012-01-31
<b>LGF Packaging Sweden AB</b>	556594-2231	Suppleant	2007-03-27 - 2011-11-25
		Ledamot	2005-06-17 - 2007-03-27
	Konkurs avslutad 2011-11-25		
<b>Life Genomics AB</b>	556993-1891	Suppleant	2015-06-24 -
<b>Mindmancer AB (publ)</b>	556705-4571	Ledamot	2011-10-17 - 2015-09-15
		Suppleant	2009-08-21 - 2011-10-17
<b>NavEye AB</b>	556845-7732	Ledamot	2011-04-13 - 2013-04-20
<b>NavEye Holding AB</b>	556849-3257	Ledamot	2011-06-09 -
<b>OXXY AB</b>	556654-0240	Suppleant	2013-07-02 - 2014-10-17
		Ledamot	2006-08-23 - 2013-07-02
	Likvidation avslutad 2015-09-24		
<b>Penboost AB</b>	556661-9622	Ledamot	2008-10-07 - 2013-08-27
	Konkurs avslutad 2015-06-29		
<b>Poseidon Diving Group AB</b>	556545-8311	Ledamot	2007-03-08 - 2011-10-14
<b>Poseidon Diving Systems Aktiebolag</b>	556128-7318	Ledamot	2010-02-11 - 2011-09-27
<b>Safe at Sea AB</b>	556713-7947	Ledamot	2007-10-22 - 2013-07-15
<b>Titana AB</b>	556638-2585	Ledamot	2009-12-16 - 2011-09-12
		Suppleant	2006-12-27 - 2009-12-16
	Konkurs inledd 2012-06-21		
<b>Trigentic AB</b>	556612-7972	Ledamot	2008-05-27 -
<b>Ytterbygg Aktiebolag</b>	556177-4562	Ordförande	2006-04-22 -
<b>W4P Waves4Power AB</b>	556890-6159	Suppleant	2015-11-23 -

I följande företag innehar, eller har Mats Enegren under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent:  
Inga

NAMN	ORG NUMMER	BEFATTNING	TID
<b>BENGT NILSSON</b>		<b>LEDAMOT</b>	
Plejd AB	556790-9477	Ledamot	2016-02-09 -
Accensus AB	556909-2397	Ledamot	2012-11-05 -
Beamwallet Nordic AB	559015-7391	Ledamot	2015-06-01 -
BONIL AB	556430-7303	Ordförande	2005-02-15 - 2011-12-12
	Upplöst genom fusion 2011-12-12		
Enfo Pointer AB	556591-6912	Ledamot	2005-11-10 - 2011-10-17
Event's Now Göteborg AB	556987-6252	Suppleant	2014-10-24 -
GJL Group AB	556680-6492	Ordförande	2005-10-24 -
Greenfield AB	556216-8244	Ordförande	2000-08-17 -
		Ledamot	- 2000-08-17
		VD	- 2000-08-17
Greentrade AB	556717-5905	Ledamot	2015-06-09 -
		Ordförande	2007-03-30 - 2015-06-09
Greentrade Aviation AB	556782-1771	Ledamot	2010-11-25 -
		VD	2010-11-25 -
		Ordförande	2009-07-02 - 2010-11-25
Greentrade Call AB	556890-3156	Ordförande	2012-04-11 - 2014-12-10
	Upplöst genom fusion 2014-12-10		
GreenTrade Capital AB	556695-3914	Ordförande	2009-10-06 - 2011-12-12
	Upplöst genom fusion 2011-12-12		
Greenware AB	556689-3961	Ordförande	2006-01-14 - 2011-11-21
	Upplöst genom fusion 2011-11-21		
Hikkadua Investments AB	556649-3838	Ledamot	2004-03-30 -
Ides AB	556649-8902	Ordförande	2005-02-08 -
Industrial and Financial Systems, IFS Aktiebolag	556122-0996	Ledamot	2003-02-24 -
		Ledamot	- 2003-02-24
		VD	- 2003-02-24
IQObject AB	556657-9248	Ledamot	2007-03-20 - 2011-11-18
Leandev AB	556744-7056	Ledamot	2013-07-22 -
Norelia AB	556647-3467	Ordförande	2003-09-04 -
Pagero AB	556581-4695	Ledamot	2013-07-24 -
		VD	2011-02-18 -
		Ordförande	2007-10-09- 2013-07-24
Pagero Nordic AB	556752-2981	Ordförande	2008-02-22 -
Payer Financial Services AB	556736-8724	Ledamot	2013-02-05 -
PocketMobile Communications Aktie- bolag	556593-0798	Ledamot	2011-02-16 - 2015-11-18
Primelog Holding AB	556680-6914	Ledamot	2013-08-07 -

Proxio AB	556696-4291	Ordförande	2009-11-12 - 2015-07-07
	Konkurs avslutad 2015-07-07		
Touchtech AB	556749-5006	Ledamot	2014-10-13 -
Upstream AB	556555-8011	Ledamot	2014-03-31 -
Wint Group AB	556995-6914	Ordförande	2015-07-08 -

I följande företag innehar, eller har Bengt Nilsson under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Pagero AB, Greenfield AB, GreenTrade AB, GreenTrade Aviation AB, Touchtech AB och Norelia AB.

NAMN	ORG NUMMER	BEFATTNING	TID
<b>ALEXANDER HELLSTRÖM</b>		<b>LEDAMOT</b>	
Plejd AB	556790-9477	Ledamot	2016-02-09 -
Allitia		Innehavare	1997-02-21 -
Avoria Aktiebolag	556793-7502	Ledamot	2009-11-18 -
Göteborg Gårda 34:14 AB	556878-1271	Ledamot	2012-03-02 - 2014-03-07
Intropri Vimmerby AB	556536-3982	Ordförande	2012-08-10 - 2014-03-11
		Ledamot	2011-04-28 - 2012-08-10
		VD	2011-04-28 - 2012-08-10
		Suppleant	2010-11-18 - 2011-04-28
Isolda Aktiebolag	556445-6928	Ordförande	2013-09-10 - 2014-03-11
		Ledamot	2012-05-28 - 2013-09-10
			2007-10-15 - 2010-11-19
		VD	2008-09-16 - 2010-11-19
LumenRadio AB	556761-7492	Extern VD	2014-09-30 -
Primas Invest AB	556633-6086	Ledamot	2011-05-10 - 2014-03-11
		VD	2011-05-10 - 2014-03-11
Selector Logistik AB	556545-0789	Ledamot	2011-08-22 - 2012-08-10
		Suppleant	2010-04-28 - 2011-08-22
Selector Solutions AB	556805-4430	Ledamot	2012-03-05 - 2014-03-24
		Suppleant	2011-10-24 - 2012-03-05
Valdos Technologies AB	556810-1090	Ledamot	2014-01-02 - 2014-03-04
		Ordförande	2013-05-27 - 2014-01-02
Vinton AB	556784-9186	Ordförande	2009-10-27 - 2013-05-27
		VD	2010-11-19 - 2011-09-08

I följande företag innehar, eller har Alexander Hellström under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Primas Invest AB och Avoria Aktiebolag.

NAMN	ORG NUMMER	BEFATTNING	TID
<b>BABAK ESFAHANI</b>		<b>EXTERN VD</b>	
Plejd AB	556790-9477	Extern VD	2012-01-19 -
Plejd Services AB	556913-1443	Suppleant	2014-08-26 -

I följande företag innehar, eller har Babak Esfahani under de senaste fem åren haft, en direkt ägarandel som överstiger tio procent: Plejd AB, Matchless Marketing AB

Varken styrelseledamöter eller VD har förekommit i bedrägerirelaterade mål, innehaft näringsförbud eller motsvarande.

# Plejd

PLEJD AB (PUBL)

Drottninggatan 29  
411 14 GÖTEBORG

Tel: 010-207 89 01  
[info@plejd.com](mailto:info@plejd.com)  
[www.plejd.com](http://www.plejd.com)