

FÖRETRÄDESEMISSION 2019

C Security Systems AB

SPOTLIGHT
STOCK MARKET

Detta är en informationsfolder

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

VD HAR ORDET

Vi har och håller ett högt tempo inom produktutveckling, försäljning och marknadsföringsaktiviteter. Det har gett resultat och vi kan konstatera att omsättningen har ökat med ca 67% första halvåret 2019. Den ökade försäljningen är en god indikation på att marknaden efterfrågar de produkter och tjänster vi tillhandahåller och nu förbereder vi oss på att de stora samarbetena skall ta fart och ta Bolaget till en ny nivå.

Våra stora samarbeten är försäkringsbolaget AXA, försäkringsförmedlaren GSY och finansieringsbolaget CGI i Frankrike samt det ryska försäkringsbolaget OSK.

Vi har en spännande utveckling i Frankrike tillsammans med AXA. AXA är för närvarande ordförande i det Franska försäkringsförbundet (FFA) som representerar försäkringsindustrins intressen i Frankrike (www.ffa-assurance.fr/en). I och med att AXA förordar C-pod systemet och lyfter fram det i sin marknadsföring inom båtindustrin får C-pod mycket bra reklam samt en värdefull ingång till fler försäkringsbolag i Frankrike.

Samarbetet med CGI (som är ett stort europeiskt finansieringsbolag som fokuserar på finansiering av båtköp) har börjat bra. I början av året lade de en order på 100 stycken C-pod Lite enheter efter ett marknadsföringstest under mässan i Paris i december 2018. CGI och deras kunder är nöjda och vi förväntar oss ett fortsatt samarbete under de kommande mässorna i höst.

Affären med det ryska försäkringsbolaget OSK har fördröjts kraftigt på grund av restriktioner gällande utförsel av kapital från Ryssland till EU. Det finns nu återigen planer på att genomföra nya testtransaktioner från privatpersoner under hösten för att säkerställa betalningsflödet. Transaktionerna kommer ske så snart en överenskommelse nås i de pågående politiska diskussionerna mellan Ryssland och EU.

Vi har också en spännande produktutveckling i Bolaget. Vår C-pod produkt har fått en rejäl uppgradering av hårdvaran och vi håller för närvarande på med sluttester av prototypen. Bolaget kommer också att lansera en helt ny produkt inom den nya Narrow Band Internet of Things (NB-IoT) tekniken.

Utvecklingen av produkten sker inom C Security Systems intressebolag Spåra Group AB. Tekniken stöds av de nya globala kommunikationsstandarderna NB-IoT och Cat M1 som rullas ut av operatörer över hela världen. NB-IoT är den teknologin som möjliggör kostnadseffektiv kommunikation och lång batteritid för enheter som använder sig av befintliga telekommunikationsnät.

Tillsammans med Spåra Group AB utvecklar vi även ett nytt system på servernivå som kommer att möjliggöra modernare, mer kundanpassade och flexibla tjänster. Planen är att alla C Security Systems produkter skall drivas på detta system under 2020 vilket även kommer att ge kostnadsbesparingar.

Vi vill fortsätta att vara offensiva, växa och därigenom stärka Bolagets position. Skälet till att genomföra nyemissionen på cirka 3,9 Mkr är att Bolaget skall stärka balansräkningen, möjliggöra en fortsatt utveckling av verksamheten samt finansiera de ovanstående åtagandena.

Sammanfattningsvis ökar försäljningen, våra produkter och tjänster uppskattas av marknaden, vi har ett flertal stora samarbeten som snabbt kan ta Bolaget till att bli kassaflödespositivt och vi håller ett högt utvecklingstempo för att konkurrera inom den senaste IoT- tekniken.

Intresset i Bolaget ökar och i juni var antalet aktieägare 1128 st. Vi ser en positiv utveckling i våra stora affärer och Bolaget är väl förberett. Jag ser fram emot att få ta Bolaget till nästa nivå tillsammans med befintliga och nya aktieägare!



Magnus Söderberg
VD, C Security Systems AB

BOLAGET I KORTHET

C Security är vid första köptillfället ett produktbolag men efter det levererar Bolaget en service som genererar återkommande abonnemangsintäkter.

AFFÄRSIDÉ

C Security Systems affärsidé är att utveckla, tillverka och sälja webbaserade larm- och övervakningssystem för den globala fordonsmarknaden.

VERKSAMHET

Bolaget säljer tre produkter C-pod, C-pod ELite och C-pod Lite. Systemen gör det möjligt via GPS-och GSM teknik att se ett fordon eller annan egendoms position i realtid och skickar larm via e-mail och SMS vid inbrott, om fordonet stjäls eller vid miljöskada som t.ex. vattenläckage eller brand.

Bolaget bedriver försäljning via distributörer, försäkringsbolag, båt-tillverkare och genom en egen webbshop. Bolagets intäkter består av försäljning av produkterna C-Pod med tillbehör, C-pod ELite och C-pod Lite samt av återkommande abonnemangsförsäljning.

ABONNEMANG & SERVICE

Bolagets affärsmodell går ut på att bygga en kundbas som genererar återkommande abonnemangsintäkter. C Security är vid första köptillfället ett produktbolag men efter det levererar Bolaget en service. Bolaget lägger stor vikt vid att dess kunder skall få en hög service och ser det som en konkurrensfördel.

PRODUKTER

C-pod -Vår premiumprodukt



Visar realtidsinformation om båts position, batteriets spänning, knop, färdriktning, inbrott, haveri, översvämningar och mycket mer. Användaren kan aktivera/inaktivera sensorer och slå på/av elektronisk utrustning ombord enkelt från telefonen.

C-pod ELite -Vår minsta enhet



Erbjuder ett alternativ till kunder med lägre krav och är ett renodlat söksystem och erbjuder inte alla egenskaper och finesser som C-pod erbjuder. Lätt att komma igång genom att skanna en QR-kod och slå på enheten, sen är det klart!

C-pod Lite - Enkel och billig



Lik C-pod ELite men har inga externa kablar eller antenner. Den är vattentät och drivs av ett internt batteri. Enkelheten är i fokus med minimal installation och det är lätt att komma igång genom att skanna en QR-kod och slå på enheten, sen är det klart!

C-pod mini -Nyhet 2019



Är en ny färdigutvecklad produkt som befinner sig i testfasen och kommer att lanseras under 2019. Den är lik C-pod Lite men produkten använder en ny teknik (NB-IoT) som ger lägre strömförbrukning och bättre täckning till en lägre kostnad.

MARKNAD & STRATEGI

C Security Systems har sina rötter och sitt huvudfokus inom fritidsbåtsbranschen. Bolagets strategi har varit att C-Pod-systemet skall erbjudas till slutkund så nära båtköpstillfället som möjligt. Denna strategi har inneburit att Bolaget främst har fokuserat på båt-tillverkare, försäkringsbolag och marinor som försäljningskanaler. Den valda strategin ger också Bolaget en hävstång i marknadsförings- och försäljningsresurser. Bolaget behöver sälja in systemet en gång för att sedan stötta samarbetspartnerns marknadsförings- och sälj-avdelningar som ofta har stora resurser och lokalkännedom.

I och med införandet av produkterna "C-pod ELite" och "C-pod Lite" sedan 2017 vill Bolaget komplettera den befintliga säljstrategin som innebär stora volymer men långa ledtider med en försäljning mot mindre affärer med kortare ledtider. De ovan nämnda produkterna ger Bolaget bättre förutsättningar att sälja till dagligvaruhandeln, varv och båtklubbar samt till fler segment som t.ex. snöskotrar, terrängfordon, motorcyklar och mopeder.

Globalt uppskattas antalet fritidsbåtar till ca 30 miljoner. Den totala omsättningen av tillverkning, detaljhandel och eftermarknad uppskattas till över 100 miljarder euro där USA är dominerande och står för över halva marknaden. Det finns över 6 miljoner båtar i Europeiska vatten och ca 10 000 marinor och båtklubbar. USA är den största marknaden med ca 16 miljoner registrerade båtar¹. I Sverige finns det ca 756 000 båtar, varav Bolaget anser att ca 200 000² faller inom marknaden för C-Pod, C-Pod ELite och C-pod Lite. Globalt uppskattar Bolaget att antalet båtar som faller inom Bolagets marknadssegment är ca 4,5 – 7,5 miljoner.

¹ ICOMIA Recreational Boating Industry Statistics 2017

² www.sweboat.se

MOTIV TILL NYEMISSIONEN

C Security Systems huvudstrategi är att bearbeta försäkringsbolag, båtillverkare samt marinor som säljkanaler och det är på dessa företag Bolaget har sitt huvudsakliga säljfokus. Bolaget har kompletterat säljstrategin med en försäljningsinriktning mot mindre affärer med kortare ledtider. Hösten 2018 började en ny säljare som har fokuserat på Sverige. Bolagets nya produkter kan bättre möta efterfrågan hos både återförsäljare och installatörer i Sverige. Detta då efterfrågan hos privatpersoner är stor på enklare system. Försäljningen i Sverige ökade starkt under första halvåret 2019.

Bolaget har framgångsrikt ingått avtal med försäkringsbolag och ett finansieringsbolag samt ett flertal båtillverkare. De stora projekten med försäkringsbolagen går framåt och när de kommer igång i den omfattningen som Bolaget och våra samarbetspartners hoppas på kan dessa snabbt ta Bolaget till att bli kassafödespositivt men ledtiderna har visat sig vara långa.

I Ryssland är C-pod-systemet obligatoriskt för de kunder som vill teckna en båtförsäkring hos OSK. Det har varit ett stort problem med utförelse av pengar från Ryssland till Sverige (EU). Sedan 2018 har samtliga testtransaktioner godkänts och lämnat Ryssland men de har stoppats av EU och skickats tillbaka. Det finns nu återigen planer på att genomföra nya testtransaktioner från privatpersoner under hösten för att säkerställa betalningsflödet. Transaktionerna kommer ske så snart en överenskommelse nås i de pågående politiska diskussionerna mellan Ryssland och EU.

Försäkringsbolaget AXA hade ett tidigare samarbete med en konkurrent till Bolaget men valde att avsluta detta till förmån för C-pod. Deras erfarenhet av ett tidigare system är positivt då det har en tydlig bild av vad de själva och deras kunder efterfrågar. Försäljning till AXA har varit på låga nivåer under första halvåret men kommer enligt AXA själva att öka i höst när de kommer att erbjuda C-pod systemet och dess försäkringsförmåner till deras största kundgrupp som de benämner "professionella kunder" (marinor, båtillverkare och båtklubbar).

Det tog längre tid att komma igång med försäkringsförmedlaren GSY än planerat och orderingången kom först efter sommaren 2018. Försäljningen har dock inte varit i linje med förväntningarna. Ett huvudskäl anser GSY vara att C-pod systemet är för dyrt i relation till värdet på de försäkrade båtarna och GSY planerar nu att införa Bolagets lågprisprodukt C-pod Lite.

C Security har under året arbetat med att uppgradera den befintliga C-pod produkten, utveckla en ny teknisk plattform och kommer att lanseras en helt ny produkt "C-pod Mini" som använder en ny teknik under 2019. Skälet till att genomföra nyemissionen är att Bolaget skall stärka balansräkningen, möjliggöra en fortsatt utveckling av verksamheten samt finansiera de ovanstående åtagandena. Huvuddelen av emissionslikviden avses investeras i att utveckla verksamheten, produktion och inköp, stödja försäljningsorganisationen och öka Bolagets marknadsföringsaktiviteter.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Emissionsbelopp vid full teckning

22 702 644 aktier motsvarande cirka 3,9 MSEK före emissionskostnader.

Företrädesrätt:

För varje befintlig aktie som innehas på avstämningsdagen den 11 september 2019 erhålls en (1) teckningsrätt. Två (2) teckningsrätter berättigar innehavaren till teckning av en (1) ny aktie.

Sista dag för handel i aktien med rätt till deltagande i nyemissionen:

9 september 2019

Avstämningsdag för rätt till deltagande i nyemissionen:

11 september 2019

Teckningskurs:

0,17 kr per aktie

Teckningstid:

13 september – 30 september 2019

Handel i BTA:

13 september 2019 fram till dess att Bolagsverket har registrerat företrädesemissionen.

Handel med teckningsrätter:

13 september – 26 september 2019

Teckning med företrädesrätt:

Teckning sker under teckningstiden genom samtidig kontant betalning.

Teckning utan företrädesrätt:

Anmälan om önskemål om teckning skall ske under teckningstiden, det vill säga senast klockan 15:00 den 30 september 2019

Betalning för aktier tecknade utan företrädesrätt:

Betalning skall ske enligt utskickad avräkningsnota.

Fullständig information finns på:

www.cpod.se samt på Mangold Fondkommissions hemsida www.mangold.se.

Försäljningstillväxt 2019, %

67

Antal aktieägare*, st

1128

Handlade aktier**, st

78 720 147

* per den 30 juni 2019

** perioden 2018-07-01 – 2019-06-30