



SERSTECH

Inbjudan till teckning av aktier i
Serstech AB (publ)



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

Serstech AB (publ)

Serstech utvecklar, tillverkar och säljer ett handhållet instrument för icke-förstörande identifiering av kemiska ämnen samt föreningar. Serstechs teknik möjliggör att användaren enkelt och pålitligt kan identifiera ett stort antal ämnen, dess kvalitet och i vissa fall koncentrationen. Informationen från instrumentet kan sedan lagras i Serstechs egenutvecklade molntjänst (ChemDash), där den också kan analyseras och delas med andra användare. ChemDashes bibliotek omfattar idag cirka 14 000 kemiska ämnen och föreningar. Biblioteket kan delas in i ett antal specialiserade databaser, en del unika för Bolaget. ChemDash kan också användas för att aggregera annan mätdata, bilder, dokument etc. och utgör således ett komplett beslutstödssystem.

För att snabbare uppnå volym genomför Bolaget en anpassning av strategin där erbjudandet istället riktas mot distributörer, och då främst systemintegratörer. Distributörerna ska hantera upphandlingar, avtalshantering och säljbearbetning, då de i många fall redan har etablerade ramavtal med kunder, alternativt egna återförsäljare runt om i världen. Distributörerna kommer antingen erbjuda sina slutkunder Serstechs lösning tillsammans med andra produkter i en komplett lösning, eller som en OEM-licens till leverantörer av bredare kundlösningar inom exempelvis processautomation och laboratorielösningar. Den nya strategin innebär att Serstech kan bearbeta fler kundsegment och inte längre behöva begränsa sig till sprängmedel. Vidare förväntas Bolagets databas av ämnen och substanser växa i takt med att lösningen används i fler segment, vilket förväntas göra Bolagets erbjudande ännu starkare. Bolaget har fått flera förfrågningar från systemintegratörer och diskussioner med ett antal nya potentiella samarbetspartners avseende Serstechs lösning har inletts.

Strategianpassningen kommer innebära att Bolaget behöver:

- Koncentrera, rekrytera och utveckla kompetensen inom försäljning till systemintegratörer inom varierande kundsegment.

- Etablera, förnya eller avsluta samarbeten/avtal i linje med ny strategi.
- Koncentrera marknadsföring till värdeskapande distributörer och deras behov samt erbjuda eventuellt stöd de behöver under direkt säljarbete vid exempelvis upphandlingar.

SERSTECH 100 INDICATOR

Serstechs Ramanspektrometer är utvecklad för att användas på fältet där användare kommer i kontakt med okända substanser. Indikatorns huvudsakliga fördelar är dess tillgänglighet, flexibilitet samt det faktum att den kan integreras i en systemlösning. Indikatorn är handhållen och användare kan därför alltid ha den med sig för att utföra analys direkt på plats. Instrumentet är byggt för extrema miljöer och är vattentätt. Alla mätresultat kan automatiskt överföras och lagras i ChemDash för vidare analys, vilket eliminerar behov av speciella backup-rutiner samt minimerar risken för att viktig data förloras.

CHEMDASH

ChemDash kan antingen vara kopplat till molnet eller till användarens valda serverresurs. Grunden för denna utvecklingsinsats är slutkundernas behov av att snabbt och säkert kunna analysera ett ämne, kunna fatta beslut och dela informationen till andra inom verksamheten. Inom analytisk kemi behövs ofta inte bara stöd vid själva mättillfället, utan även när informationen från mätningen skall jämföras med andra mätningar och beslut ska fattas på organisationsnivå. ChemDash kan inkludera mätdata från andra typer av instrument och det finns även möjlighet att lägga till dokument, bilder och videos, vilket gör ChemDash till ett effektivt beslutstödssystem vid t.ex. utredningar och olyckor.



VD har ordet

Under det gångna året konfirmerades Serstechs produktkoncept av marknaden, samtidigt som ledtiden inom försäljningsprojekten visade sig vara längre än förväntat. Baserat på detta genomfördes en förnyad analys av affärsituationen, med speciellt fokus på Bolagets finansiella målsättning och följande parametrar:

- De affärer som hittills varit framgångsrika för Bolaget;
- Global marknadsresearch och global värdekedjeanalys;
- Bolagets uniciteter; och
- Bolagets resurstillgång och kapacitet

Försäljningskanaler

Analysen resulterade i en omläggning av affärsutvecklingsstrategin, som vi bedömer nu är bättre anpassad till den globala marknaden och Bolagets egna resurser. Dagens återförsäljarnätverk medför en högre bruttomarginal, men saknar produktvolymer och vägen till lönsamma volymaffärer bedöms som för lång och för kostsam. Genom ett tydligt fokus på systemintegratörer som försäljningskanal förväntas en betydligt större volym kunna uppnås. Även ett mindre antal kunder behöver bearbetas och långsiktiga relationer kan byggas upp genom ökat fokus på varje kund. Vidare behöver Bolaget inte begränsa

sig till sin egen resurskapacitet vid bearbetning av slutkunder. Detta gör att Bolagets produkter kan nå ut till alla relevanta slutkundsegment.

Omfördelning av Bolagets resurser

Bolagets resurser kommer att koncentreras främst på försäljning och utveckling i samarbete med systemintegratörerna. Eftersom den nya strategin innebär samarbete med globala distributörer, som är relativt få till antalet, kan försäljningen per anställd säljare öka. Bolaget har för avsikt att stärka försäljningsavdelningen med seniora personer med gedigen erfarenhet av försäljning till globala distributörer.

Utvecklingsresurserna kommer primärt fokuseras på kundanpassad utveckling och sekundärt på vidareutveckling av nuvarande produkter, som redan bedöms vara väl anpassade efter slutkundernas behov.

Det tidigare målet om att mot slutet av 2019, på rullande tolv månadersbasis, nå en omsättning överstigande 150 MSEK kvarstår och strategianpassningen som beskrivits ovan ökar kraftigt möjligheterna för att uppfylla målet.

15 januari 2018

Stefan Sandor

Finansiell information

Resultaträkning

(belopp i KSEK)	1 jan 2017 - 30 sep 2017 (9 månader)	1 jan 2016 - 30 sep 2016 (9 månader)	1 jan 2016 - 31 dec 2016 (12 månader)	1 jan 2015 - 31 dec 2015 (12 månader)
Summa rörelsens intäkter	21 502	16 301	26 530	15 037
Summa rörelsens kostnader	-16 231	-22 987	-32 164	-22 859
Rörelseresultat	5 271	-6 685	-5 634	-7 822
Finansiella poster	-603	-411	-484	-295
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	4 668	-7 096	-6 118	-8 117

Balansräkning

(belopp i KSEK)	30 sep 2017	30 sep 2016	31 dec 2016	31 dec 2015
<i>Tillgångar</i>				
Immateriella anläggningstillgångar	34 642	32 228	32 492	28 515
Materiella anläggningstillgångar	1 052	860	1 299	286
Summa anläggningstillgångar	35 694	33 088	33 791	28 801
Omsättningstillgångar	15 399	5 725	11 601	3 709
Kassa och Bank	315	10 436	2 954	2 608
Summa Tillgångar	52 511	50 620	49 666	35 218
<i>Eget kapital och Skulder</i>				
Eget kapital	41 633	36 236	36 965	23 750
Övriga skulder	10 878	14 385	12 701	11 468
Summa Eget kapital och Skulder	52 511	50 620	49 666	35 218

Företrädesemissionen

SAMMANFATTNING AV VILLKOREN

Teckningskurs	1,15 SEK per ny aktie Courtage utgår ej
Villkor	Två (2) teckningsrätter ger rätt att teckna en (1) ny aktie
Teckningsperiod	15 - 30 januari 2018
Handel med Teckningsrätter	15 - 26 januari 2018
Sista dagen med rätt att delta	9 januari 2018
Erbjudandets storlek	Cirka 24,6 MSEK
Garantiåtaganden	Företrädesemissionen omfattas av garantiåtaganden motsvarande 100 procent av det totala emissionsbeloppet

AVSTÄMNINGSDAG

Avstämningsdag hos Euroclear för rätt till deltagande i Företrädesemissionen är den 11 januari 2018. Sista dag för handel i Bolagets aktie med rätt till deltagande i Företrädesemissionen är den 9 januari 2018. Första dag för handel i Bolagets aktie utan rätt till deltagande i Företrädesemissionen är den 10 januari 2018.

ANMÄLAN

Anmälningssedlar finns tillgängliga på Bolagets hemsida eller kan erhållas från Aktieinvest. För förvaltarregistrerade aktieägare, sker teckning och betalning i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

Teckning med stöd av företrädesrätt

Teckning med stöd av företrädesrätt ska ske genom samtidig kontant betalning senast den 30 januari 2018 via särskild anmälningssedel 1.

Teckning utan företräde

För det fall Företrädesemissionen inte blir fulltecknad genom teckning med stöd av teckningsrätter kommer tilldelning att ske utan stöd av teckningsrätter. Anmälan för teckning utan företräde görs via särskild anmälningssedel 2.

TILLDELNING

Aktier som inte tecknas med stöd av företrädesrätt ska:

a) i första hand ske till de som tecknat aktier med stöd av teckningsrätter (oavsett om de var aktieägare på avstämningsdagen eller inte) och som anmält intresse för teckning av aktier utan stöd av teckningsrätter och för det fall tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro-rata i förhållande till det antal teckningsrätter som var och en av de som anmält intresse att teckna aktier utan stöd av teckningsrätter utnyttjat för teckning av aktier. För tecknare med depå måste teckningen gå via samma förvaltare som teckningen med företrädesrätt;

GARANTIÅTAGANDEN

Namn	Garantiåtagande (KSEK)
Selequity Partners AB	5 000
LMK Ventures AB	5 000
John Fällström	4 500
Formue Nord Markedsneutral A/S	3 800
Fårö Capital AB	2 780
Gerhard Dal	1 500
Råsunda förvaltning AB	1 000
Anork AB	1 000
Totalt	24 580

b) i andra hand ske till annan som tecknat aktier i Företrädesemissionen utan stöd av teckningsrätter och för det fall tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro-rata i förhållande till det antal aktier som tecknaren totalt anmält sig för teckning av; och

c) i tredje hand ske till de som har lämnat emissionsgarantier avseende teckning av aktier, i proportion till sådana garantiåtagande.

I den mån tilldelning i något led enligt ovan inte kan ske pro-rata ska tilldelning ske genom lottning.

MOTIV FÖR FÖRETRÄDESEMISSIONEN

Styrelsens bedömning är att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för att genomföra strategianpassningen. De nya aktierna tecknas med företrädesrätt av Bolagets befintliga aktieägare i förhållande till det antal aktier de redan äger. Vid fullteckning tillförs Bolaget cirka 24,6 MSEK före avdrag för emissionskostnader om 3,5 MSEK, varav ersättning till garantier uppgår till 1,7 MSEK. Styrelsen anser att emissionen är tillräcklig för att trygga verksamheten under minst tolv månader. Bolagets finansiella målsättning är fortsatt, att mot slutet av 2019, på rullande tolv månadersbasis, nå en omsättning överstigande 150 MSEK.

Av emissionslikviden kommer 5 MSEK användas för att återbetala det kortfristiga lån som togs upp i oktober. Nedan redogörs användandet av den återstående emissionslikviden utan prioritering:

- 70 procent för anpassning av strategi (marknadsföring, legala kostnader, säljstöd).
- 30 procent för att tillgodose Bolagets övriga behov av rörelsekapital.