

Motion

DISPLAY

Teaser

HÄNVISNING TILL MEMORANDUM

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I det emissionsmemorandum ("Memorandumet") som har upprättats med anledning av den förestående nyemissionen i Motion Display Scandinavia AB ("Motion Display" eller "Bolaget") om högst 10 395 402 aktier som emitteras med företrädesrätt för Bolagets aktieägare ("Företrädesemissionen" eller "Erbjudandet") finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med Bolagets verksamhet och dess aktie. Innan ett investeringsbeslut fattas ska dessa risker tillsammans med övrig information i det kompletta Memorandumet noggrant genomläsas. Memorandumet finns att tillgå via Motion Displays hemsida (www.motiondisplay.com). Memorandumet kan härtöver nås via Spotlight Stock Markets hemsida (www.spotlightstockmarket.com) och under teckningsperioden på Augment Partners AB:s hemsida (www.augment.se) och Aqurat Fondkommission AB:s ("Aqurat") hemsida (www.aqurat.se).

Bakgrund och motiv

Styrelsen i Motion Display har beslutat om en Företrädesemission om maximalt cirka 18,7 MSEK för att genomföra Bolagets planerade tillväxtsatsningar, som redogörs för nedan, samt för att stå rustade inför återöppnandet av Bolagets marknad efter covid-19 pandemin.

KORT OM MOTION DISPLAY

Motion Display grundades 2005 av Erik Danielsson, tidigare koncernchef på Pharmacia och grundare av bl.a. Pricer, och är ett innovativt företag inom det snabbt växande segmentet In-Store Marketing. Bolaget har utvecklat en revolutionerade teknik att göra reklam vid varan i butiken, där mer än 70 procent av köpbesluten tas. Bolagets displayer är baserade på elektroniskt papper som kan blinka och samtidigt förmedla olika budskap i en rullande sekvens. Omfattande dokumentation visar på såväl starkt ökad uppmärksamhet som drastiska försäljningsökningar vid användning av Motion Displays blinkade skyltar. I grunden bygger denna effekt på att rörelse "triggar" den nedärvda s.k. reptilinstinkten. Displayernas extremt låga strömförbrukning, och dess pappersliknande egenskaper, gör att displayerna hanteras och placeras lika enkelt som traditionella pappers- och plastskyltar med statiska budskap.



NUVARANDE POSITION

- Marknadsledande leverantör av blinkande skyltar baserade på elektroniskt papper, s.k. e-papper, inom det snabbt växande segmentet In-Store Marketing.
- Välkänd och återkommande kundbas med kunder som PepsiCo, Coca-Cola och Goodyear m.fl.
- Förbättrade marginaler efter omfattande optimeringsarbete vad gäller inköp, processer och rutiner.
- Skalbar affärsmodell – volymerna kan mångdubblas utan större insatser.
- Huvudkontor i Uppsala med försäljningskontor i Bentonville, Arkansas, USA. Det amerikanska försäljningskontoret är strategiskt placerat i anslutning till Walmarts huvudkontor. Bolaget innehar goda kontakter med leverantörer som levererar till Walmart, och det är på Walmart Supercenters Bolagets elektroniska pappersdisplayer till största del har installerats. USA är Bolagets viktigaste marknad (cirka 78 procent av omsättningen 2020).

TILLVÄXTFÖRUTSÄTTNINGAR OCH STRATEGIER

Bolagets tillväxtstrategi utgörs av två huvudsakliga delar; (i) betydligt mer aktiv bearbetning av kunder i USA som vill exponera sig utanför Walmart och (ii) ta steget in på de nästintill orörda marknaderna i Europa och Asien.

1. Aktiv bearbetning av kunder i USA

Betydligt mer aktivt bearbeta kunder som vill exponera sig även utanför Walmart. För att lyckas med detta avser Motion Display ingå samarbete med företag som har etablerade kontakter hos flera kedjor, butiker och varuhus. Sådana finns på de flesta marknaderna och inledande diskussioner pågår i USA. Detta är något som Bolaget ägnat tiden under pandemin åt genom att förbereda aktiviteter och bygga upp relationer utanför Walmart.

2. Expansiva satsningar i Europa och Asien

Ta steget in på de nästintill orörda marknaderna i Europa och Asien där Bolaget hittills knappt ens skrapat på ytan. Som följd av det är det fortfarande bara en liten del av Bolagets potentiella kunder som ens känner till Motion Displays unika e-pappersskyltar. Bolagets organisation är byggd för att klara av större volymer av beställningar med bara marginella förstärkningar. Motion Displays affär kan därmed snabbt skalas upp, vilket grundlägger expansionsplanen på nya geografiska marknader.

MOTIV OCH KAPITALANVÄNDNING

Motivet för Företrädesemissionen är således att stärka Bolagets finansiella ställning för att tillvarata ovanstående tillväxtmöjligheter. Nettolikviden avses, baserat på ovan resonemang, användas i följande prioritetsordning:

- Aktiv bearbetning av kunder i USA (cirka 50 procent)
- Expansiva satsningar i Europa och Asien (cirka 25 procent)
- Rörelsekapital (cirka 25 procent)

VD har ordet

Covid-19 pandemin kom mycket olägligt för Motion Display. Vår produkt var efter lång och kostsam egen utveckling av elektronik och mjukvara i det skick vi satt som målsättning. Vi är nu världsledande med en helt dominerande ställning på marknaden inom området blinkande displayer baserade på e-papper och har byggt avsevärda entrébarriärer mot eventuella framtida konkurrenter.

En viktig faktor därvidlag är att vi varit framgångsrika i vår målsättning att genom förbättringar i processer och logistik reducerat vår produktkostnad avsevärt. Vi hade också hunnit bygga upp en gedigen dokumentation som tydligt bekräftar vår produkts fantastiska förmåga att öka försäljning och uppmärksamhet med för kunden god lönsamhet. Sist men inte minst – vi hade hunnit bygga oss ett starkt varumärke hos flera av världens ledande leverantörer inom detaljhandeln i USA – den marknad vi hittills prioriterat av resursskäl och därför att den är ledande och med den hårdaste konkurrensen marknadens aktörer emellan. Framgångarna i USA var tänkt att bli avstamp för satsningar också på andra stora marknader såsom Europa och inte minst Asien.

Vi ser äntligen tecken på att marknaden i USA återhämtar sig efter pandemin. Våra existerande och potentiella kunder börjar nu planera för en återgång till rutiner som gällt innan pandemin. I detta ligger för oss spännande trender som att man på nytt vill satsa mer av sina enorma budgetar på att synas bättre, snabbare och effektivare i den fysiska butiken – där de allra flesta köpbeslut tas. Detta efter en period där våra kunders säljare inte ens tillåtit att besöka detaljhandlarnas inköpskontor p.g.a. pandemin.

Den emission vi nu planerar är tänkt att ge oss en flygande start när marknaden åter öppnar sig. En avgörande komponent i denna nystart är att vi

skall satsa mer på att exploatera vår dominerande position på marknaden och det starka varumärke vi byggt genom framgångarna på framför allt Walmart – världens ledande företag inom detaljhandeln. Vi ser därvid två huvudsakliga strategier. Den ena är att betydligt mer aktivt bearbeta kunder som vill exponera sig också utanför Walmart. Det finns mer än två miljoner butiker i USA. Walmart har drygt 3 500 Supercenters vilka varit vårt fokus hitintills. I och med att våra normala aktiviteter gentemot Walmart blivit kraftigt reducerade under pandemin har vi använt våra resurser det dryga senaste året till att förbereda aktiviteter och bygga upp relationer med såväl leverantörer utanför Walmart som med andra kedjor. Att kunna skörda dessa investeringar är ett huvudskäl till att vi nu genomför en nyemission.

För att lyckas med detta vill vi också hitta samarbetspartners som har etablerade kontakter hos alla dessa kedjor, butiker och varuhus. Sådana finns på de flesta marknaderna och inledande diskussioner pågår i USA. Den andra delen av vår strategi är att vi skall ta steget in på de stora potentialerna som också finns i Europa och Asien där vi hittills knappast ens skrapat på ytan. Det är fortfarande bara en försvinnande liten del av våra potentiella kunder som ens känner till oss och vår unika produkt.

Värt att notera i detta sammanhang är att vår organisation klarar mångfald större volymer än nu med bara marginella förstärkningar. Vår affär är synnerligen skalbar, inte minst då produktionen i vår fabrik i Kina snabbt kan skalas upp.

Anna Engholm

Verkställande direktör, Motion Display Scandinavia AB



ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Villkor	En (1) befintlig aktie ger en (1) nyemitterad aktie
Antal emitterade aktier	10 395 402
Erbjudandepris, SEK	1,80
Emissionsbelopp, SEK	18 711 723,60
Teckningsförbindelser och garantiåtaganden	13,1 MSEK, motsvarande 70 procent av Erbjudandet
Avstämningsdag	14 oktober 2021
Teckningsperiod	18 oktober - 1 november 2021
Handel i teckningsrätter	18 oktober - 27 oktober 2021
Preliminär likviddag	9 november 2021
Handelsplats	Spotlight Stock Market

Missa inte!

Anna Engholm presenterar Motion Display och svarar på frågor under **Digitala Aktiekvällen** som arrangeras av Aktiespararna **25 oktober kl. 18:00**



Frågor skickas till:
079-347 98 45
event@aktiespararna.se

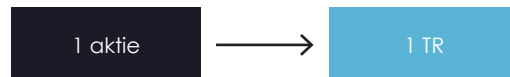
Skanna för att se livesändningen

TILLVÄGAGÅNGSSÄTT FÖR TECKNING AV AKTIER

Teckningsrätter

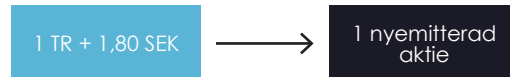
1. Du tilldelas teckningsrätter

För varje befintlig aktie som du innehade i Motion Display den 14 oktober 2021 erhåller du en (1) teckningsrätt.

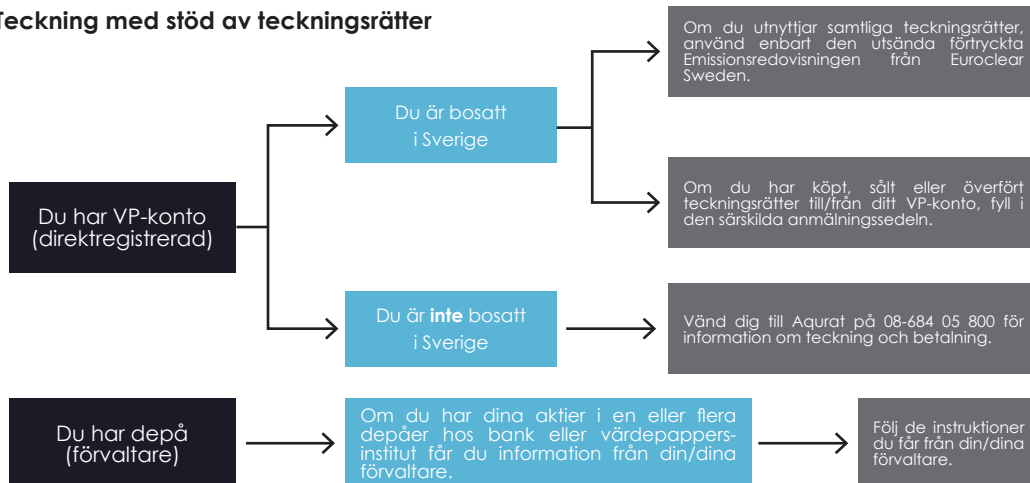


2. Så här utnyttjar du teckningsrätterna

En (1) teckningsrätt samt 1,80 SEK berättigar till en (1) ny aktie i Motion Display.



Teckning med stöd av teckningsrätter



Teckning utan stöd av teckningsrätter



Outnyttjade teckningsrätter

