



FÖRETRÄDESEMISSION 2018

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.

BOLAGET I KORTHET

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, båttillverkare 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

Bolaget säljer tre produkter C-pod, C-pod ELite och C-pod Lite. C-pod är Bolagets premiumprodukt för kunder med större krav och är ett komplett larm- och övervakningssystem.

C-pod ELite är en ny produkt och erbjuder ett alternativ till kunder som inte har behov av sensorer men som i övrigt har höga krav. C-pod ELite är ett renodlat söksystem och erbjuder inte alla egenskaper och finesser som C-pod erbjuder.

C-pod Lite är Bolagets lågprisprodukt och erbjuder ett alternativ till kunder med lägre krav. Systemet är mycket likt C-pod ELite men skillnaden är att enheten är periodvis uppkopplad till GSM nätet. C-pod Lite är mycket enkel att handa och har inga externa kablar eller antenner.

MARKNAD & STRATEGI

Bolagets strategi har varit att C-Pod-systemet skall erbjudas till slutkund så nära båtköpstillfället som möjligt. Om en slutkund blir erbjuden C-pod-systemet tidigt konkurrerar Bolaget inte i samma utsträckning med övriga båttillbehör som blir aktuella i ett senare skede.

Denna strategi har inneburit att Bolaget främst har fokuserat på båttillverkare, 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 samarbetspartnernas marknadsförings- och sälj-avdelningar som ofta har stora resurser och lokalkännedom.

C-pod Lite och den nya produkten C-pod ELite har gett Bolaget bättre förutsättningar att sälja till dagligvaruhandeln, varv och båtklubbar samt till fler segment som t.ex. snöskotrar, terrängfordon, motorcyklar och mopeder.

Globalt beräknas antalet båtar som faller inom C-Pods marknadssegment vara ca 4,5 - 7,5 miljoner. Utanför Sverige har Bolaget samarbete med distributörer som tillsammans täcker 31 länder i tre världsdelar.

Enbart i Sverige finns det 756 000 båtar¹ varav ca 300 000 faller inom marknaden för C-Pod och C-pod Lite. Det finns över 6,3 miljoner båtar i Europeiska vatten där ca 4 500 marinor tillhandhåller ungefär 1,75 miljoner båtplatser². USA är den största marknaden med ca 12 miljoner registrerade båtar³. Globalt uppskattar Bolaget att antalet båtar som faller inom Bolagets marknadssegment är ca 4,5 - 7,5 miljoner.



Den nya produkten C-pod ELite och telefonappen

1 www.sweboat.se

2 www.europeanboatingindustry.eu

3 www.statista.com

VD HAR ORDET

Det är mycket som händer i Bolaget både sett till affärsmöjligheter och utveckling vilket också märks på intresset från er aktieägare. Antalet aktieägare var per den sista september 1073 stycken att jämföra med förra året då det var 685 stycken.

Under året har bolaget fått återförsäljare i fyra nya länder, blivit standardutrustning i en av båttillverkarens Lagoons modeller, tagit fram en ny produkt, startat ett dotterbolag som accelererar vår produktutveckling, fått en ny medarbetare samt påbörjat ett samarbete med Albin Pump Marine. Vi har varit på ett flertal mässor och de senaste var mässorna i Frankrike, båtmässan i Cannes och i La Rochelle.

Under Cannesmässan var det fokus på att stötta försäkringsförmedlaren Gras Savoy Yachting (GSY) i deras säljarbete mot marinor. Totalt träffade och besökte vi ca 30 st. marinor. Våra nya återförsäljare består av en ny importör i Brasilien, en distributör i Finland samt återförsäljaravtal med representanter i Tyskland och Turkiet. Alla dessa marknader är intressanta från ett fritidsbåtsperspektiv men framförallt Brasilien kommer att bli intressant då de har högsäsong när Europa har lågsäsong, vilket kan bidra till att jämna ut försäljningen över året.

Efter de första testbetalningarna från Ryssland i kvartal två har det varit en period som präglats mycket av förväntningar på testbetalningar från ryska kunder. De senaste testbetalningarna genomfördes i början av september och enligt uppgift till Bolaget är transaktionerna fortfarande under granskning av EU. Bolagets samarbetspartners i Ryssland har gått vidare genom att göra ett formellt klagomål på grund av den långa ledtiden.

Båtsäsongen i Sverige är över men vår nya säljare besöker och säljer in vår produktportfölj för fullt hos återförsäljare, varv och installatörer. Arbetet nu är avgörande för vårt återförsäljarnätverk i Sverige inför säsongen 2019.

Båttillverkaren Lagoon som installerar C-pod-systemet som standardutrustning i en av sina nya båtmodeller skulle ha påbörjat installationer i september men fick förseningar. De har meddelat att förseningen inte skall påverka det totala antalet båtar som skall installeras med C-pod-systemet under 2018 och i oktober har installationerna påbörjats.

Bolaget genomför en nyemission om ca 3,5 MSEK med företrädesrätt för befintliga aktieägare där huvudägarna avser teckna 46%. Anledningen är att de sotra äffererna drar ut på tiden. Kapitaltillförseln innebär att Bolaget får de nödvändiga förutsättningarna för att fortsätta utveckla verksamheten samt öka säljresurserna och marknadsföra produktportföljen.

Bolaget bildade också ett dotterbolag tillsammans med Stefan Hultberg och Claes Gräns. De har redan bidragit mycket och jag ser fram emot resultatet av det arbete som görs. Information kring att investera direkt i dotterbolaget kommer att publiceras löpande på vår hemsida, <https://c-pod.com/sv/db/>.



Prototyp av den nya enheten C-pod mini som utvecklas i dotterbolaget.

Vi är inne i en intensiv period där vi fokuserar på att stänga affärer, få ut våra nya produkter till marknaden och sjösätta ny samarbeten.

Magnus Söderberg
VD, C Security Systems AB



BAKGRUND OCH MOTIV TILL NYEMISSIONEN

C Security Systems har framgångsrikt ingått avtal med försäkringsbolag samt ett flertal båttillverkare. 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 kassaflödespositivt men ledtiderna har visat sig vara långa.

I Ryssland är C-pod-systemet obligatoriskt för de kunder som vill teckna en båtförsäkring hos OSK. Detta innebär att C-pod-systemet kommer att vara obligatoriskt för ca femton tusen försäkringstagare. Det har varit problem med utförelse av pengarna från Ryssland till Sverige (EU). De första två testbetalningarna godkändes inte av EU och skickades tillbaka till Ryssland. Ändringar har gjorts och i början av september gjordes den tredje testtransaktionen och Bolaget väntar fortfarande på huruvida EU skall godkänna transaktionen eller inte.

Bolaget har ett samarbete med den franska båtförsäkringsförmedlaren Gras Savoye Yachting (GSY). Ett aktivt C-pod systemet berättigar en till 10% rabatt på försäkringspremien av båten. Det är endast C-pod-systemet som ger rabatt hos GSY. Försäljningsarbetet hos GSY tog längre tid att komma igång med än planerat och som konsekvens har ordergången från GSY inte varit i linje med Bolagets förväntningar. GSY är sedan i somras igång med försäljningsarbetet och Bolagets distributör i Frankrike har en ökande ordergång som resultat.

I augusti började en ny säljare som skall fokusera på Sverige och öka Bolagets närvaro ute hos återförsäljare och installatörer. C Security har under året arbetat med att ta fram två nya produkter varav den ena, C-pod ELite, kommer att lanseras på båttillbehörmässan i Amsterdam i mitten av november.

Med bakgrund av detta anser Bolaget att det är nödvändigt att bygga upp ett nätverk av mindre kunder, i fler segment, med kortare tid till avslut på den nordiska marknaden. Vidare anser Bolaget att det finns behov av att öka marknadsföringsinsatserna för att nå ut med Bolagets produktbudande och bearbeta kunder. 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 från den förestående nyemissionen avses investeras i att fortsätta utveckla verksamheten, stödja försäljningsorganisationen och öka Bolagets marknadsföringsaktiviteter.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Emissionsbelopp vid full teckning:

15 135 096 aktier motsvarande 3,5 MSEK före emissionskostnader.

Företrädesrätt:

För varje befintlig aktie som innehas på avstämningsdagen den 12 november 2018 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:

8 november 2018

Avstämningsdag för rätt till deltagande i nyemissionen:

12 november 2018

Teckningskurs:

0,23 kr per aktie

Teckningstid:

14 november – 29 november 2018

Handel i BTA:

14 november 2018 fram till dess att Bolagsverket har registrerat företrädesemissionen. Denna registrering beräknas ske under vecka 49, 2018.

Handel med teckningsrätter:

14 november – 27 november 2018

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 29 november 2018

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.