



PARANS

INBJUDAN TILL TECKNING AV UNITS I PARANS SOLAR LIGHTING AB (PUBL)

MANGOLD

Disclaimer

Marknadsföringsbroschyr – Detta är en sammanfattning och introduktion till det fullständiga prospekt som upprättats av styrelsen för Odd Molly International AB (publ) ("Odd Molly" eller "Bolaget"). Broschyren utgör inte ett prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen. Vi ber er vänligen att bekanta er med det prospekt som relaterar till erbjudandet före någon form av investeringsbeslut fattas. Prospektet finns tillgängligt på Odd Mollys hemsida (www.oddmolly.se) och Mangold Fondkommission AB:s hemsida (www.mangold.se). De värdepapper som omfattas av erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Australien, Nya Zeeland, Hongkong, Japan, Kanada, Schweiz, Singapore, Sydafrika eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt. Broschyren får följaktligen inte distribueras i eller till något land eller någon jurisdiktion där distribution eller erbjudandet kräver sådana åtgärder eller strider mot reglerna i sådant land respektive sådan jurisdiktion.

KORT OM PARANS

Parans Solar Lighting erbjuder solljus för inomhusmiljöer genom ett innovativt system som fångar in och leder vidare solens strålar. Parans, som utvecklat och patenterat tekniken, vänder sig främst till fastighetsägare, arkitekter och större arbetsgivare över hela världen. Parans Solar Lighting är noterat på Spotlight Stock Market och har kontor i Mölndal.

Affärsidé

Parans skall marknadsföra och sälja egenutvecklade, innovativa och energi-effektiva system som gör solljus tillgängligt i alla rum för att öka brukarnas effektivitet och välbefinnande.

Vision

Solljus i alla rum.

Verksamhet

Parans grundades år 2003. Den första versionen av Parans teknik, Parans-systemet, kommersialiserades under 2004. Tekniken utvecklades genom ett omfattande FoU- (Forskning och utveckling) samarbete med Chalmers Tekniska Högskola i Göteborg.

Hos grundarna av Parans fanns en stark passion för innovation och hur teknik kan förbättra världen, men också hur tekniken kan ta avstamp i naturen för att utvecklas; som en solros som följer solen hela dagen och nyttjar solen maximalt för att må bra och växa. Paranssystemet skapades från en önskan om att förbättra möjligheterna att föra in solljus i klassrum och förbättra inomhusmiljön, men också en vilja att hjälpa byggbranschen att använda material effektivt vid uppförandet av stora byggnader utan att behöva ge avkall på solljus inne i byggnaden. Paranssystemet består av mottagare, fiberoptiska kablar samt armaturer. Solljuset samlas upp av mottagare på utsidan av byggnaden. Därefter transporteras ljuset in i byggnaden via flexibla kablar. Väl inne, flödar naturligt solljus genom Parans armaturer.

Idag när världen strävar efter att minska sitt koldioxidavtryck är Parans lösning mer aktuell än någonsin. Att använda solen som ljuskälla är hälsosamt, hållbart och smart.

Bolaget har nu sin fjärde produktgeneration på marknaden med möjlighet att leda solljuset 100 meter in i byggnader vilket innebär cirka 30 våningar ner. Bolaget vänder sig främst till fastighetsägare, arkitekter och större globala arbetsgivare över hela världen.

Erbjudandet i sammandrag

Emissionsbelopp	Cirka 30,0 MSEK vid fulltecknad emission
Villkor	Varje tre (3) innehavda aktier berättigar till teckning av en (1) ny unit
Emissionsvolym	11 551 057 units / 23 102 114 aktier
Teckningskurs	2,60 SEK per unit. Courtage utgår ej
Antal befintliga aktier	34 653 173 st.
Avstämningsdag	3 juni 2019
Teckningsperiod	5 juni - 20 juni, 2019
Handel i units	Parans aktie är noterad på Spotlight under kortnamn PARA och innehar ISIN-kod SE0002392886. Teckningsoptionerna kommer att handlas på Spotlight
Garantier och teckningsförbindelser	Cirka 75 procent av emissionsbeloppet. Teckningsförbindelser uppgår till cirka 3,6 MSEK och emissionsgarantier till 18,9 MSEK.
Beräknad tid för offentliggörande av emissionens utfall	Vecka 26 (24 juni - 28 juni 2019)
Handel med uniträtter	5 juni - 18 juni 2019
Villkor teckningsoption	Lösenperiod: 11 maj 2020 - 25 maj 2020 Lösenpris: 70 procent av den volymvägda genomsnittskursen under perioden 22 april 2020 till 7 maj 2020. Dock aldrig högre än 2,00 SEK, eller lägre än aktiens kvotvärde. Villkor: En (1) teckningsoption (TO7) ger rätt till teckning av en (1) ny aktie.

BAKGRUND OCH MOTIV FÖR ERBJUDANDET

Parans är nu inne i nästa fas av Bolagets strategiska utvecklingsplan. Bolaget har höga ambitioner om att utveckla försäljningen globalt och placerar betydande resurser på att kommersialisera produkten mot ett antal prioriterade marknader såsom USA, Europa och Mellanöstern, genom att etablera samarbeten med starka försäljningspartners.

Bolaget har successivt stärkt organisationen med erfarna medarbetare inom samtliga väsentliga avdelningar och funktioner. Idag har Bolaget en bra grund att bygga vidare på och uppfattas som pålitliga gentemot partners.

Styrelsen i Parans bedömer att det är av stor strategisk betydelse att säkerställa en god likviditet i Bolaget för att kunna finansiera kommersialiseringen och för att kunna lägga en grund för Bolagets fortsatta framgång. Rörelsekapitalet har varit ansträngt och Bolaget har under 2018 finansierat delar av verksamheten genom upptagande av kortfristiga lån samt en nyemission, där betydande delar av emissionslikviden användes till att återbetala dessa lån. Med förestående emission avser Parans täcka rörelsekapitalbehovet, betala av de återstående kortfristiga skulder samt även avsluta det befintliga finansieringsavtalet med ESGO (European Select Growth Fund) som förvaltas av L1 Capital Ply Ltd, som bestod av konvertibler med tillhörande teckningsoptioner. Bolaget avser vidare att fortsätta arbetet med att bygga ett stabilt distributions- och servicenätverk samt hålla en hög marknadsnärvaro under 2019 och in i 2020, vilket bör positionera Bolaget väl på en allt mer växande marknad. Vidare avser Bolaget avsätta resurser för att ytterligare reducera komponentkostnaderna ingående i SP4-systemet i syfte att stärka kunderbjudandet och öka marginalerna.

Varför investera?

- Bolaget har redan visat förmåga om att ta hem stora orderingångar i mångmiljonklassen, vilket är ett kvitto på att hittills gjorda investeringar börjat ge avkastning.
- Parans har byggt upp en erfaren organisation med nödvändig kompetens för att fortsätta utvecklas både operationellt för att hantera tilltagande produktionsvolym, så väl som kommersiellt för att bygga ett starkt partnersnätverk av distributörer i Bolagets prioriterade marknader.
- Marknaden för tekniska lösningar som leder in dagsljus och solljus i byggnader ökar kontinuerligt i storlek då både kunder och lagstiftande myndigheter ställer allt större krav på fastighetsägare om att erbjuda dagsljus på arbetsplatserna.

Kapitalanvändning

Förestående emission är avsedd till att täcka det rådande rörelsekapitalbehovet i Parans verksamhet, som idag har ett kapitalbehov om cirka 1,4 MSEK per månad. Den totala nettolikviden från Erbjudandet som presenteras i detta Prospekt uppgår till cirka 24,5 MSEK. Det belopp som är garanterat i form av teckningsförbindelser och externa garantier uppgår till cirka 22,5 MSEK. Eventuell resterande emissionslikvid ska användas enligt Bolagets långsiktiga affärsstrategi, med ett ökat fokus på kommersialisering genom förstärkta resurser inom marknadsföring och försäljning samt ständig produktutveckling och kontinuerliga effektiviseringar i produktionsprocessen.

MARKNAD

I dag tävlar många länder för att bli ledande inom den nya energieffektiva ekonomin. Grön teknik är under snabb frammarsch inom byggnadsindustrin och infrastrukturprojekt. I USA beräknas marknaden för grön byggnadsteknik att fördubblas inom de närmaste två åren.¹ Myndigheter över hela världen erbjuder olika incitament som bidrag och skattelättnader för investeringar i grön teknik. I USA har ett särskilt poängsystem för grön byggnadsteknik, LEED, utvecklats som fått fotfäste även i Europa, Sydamerika och Asien. Parans produkter innebär en bättre LEED-placering. Samtidigt innebär den goda tillgången till finansiering/stöd för grön teknik att det är enklare för nya aktörer att etablera sig på marknaden. Den snabba tillväxten har gjort olika aktörer mer medvetna om fördelarna med naturligt ljus. Företag marknadsför sig som miljömedvetna för att förbättra sin image, attrahera kompetent personal och öka produktiviteten, genom att infoga naturligt ljus på arbetsplatsen:

- Universitet har noterat att allt fler sökande studenter ställer frågor kring miljöinitiativ och genom att leda in naturligt solljus i föreläsningssalarna har även provresultaten förbättrats.
- Sjukhus noterar att patientrehabiliteringen sker snabbare i miljöer med god tillgång på naturligt ljus.
- Butiker har märkt att försäljningen ökar markant i miljöer med bra ljusflöden.
- I länder med mindre naturligt ljus (Skandinavien, Storbritannien, Kanada och Ryssland) letar människor efter sätt att minska säsonsdepressioner som uppkommer genom brist på naturligt solljus.
- Olika miljöcertifieringssystem kan gynna investeringar i naturligt solljus.
- I en studie av Robertson Cooper var tillgång till dagsljus högst på önskelistan för en bra arbetsplats trots att 42 procent av alla kontorsanställda saknade just detta.

VIKTIGA DATUM



AVSTÄMNINGSDAG



TECKNINGSPERIODEN
STARTAR



TECKNINGSPERIODEN
SLUTAR



LIKVIDDAG FÖR TECKNINGAR
UTAN FÖRETRÄDE



VD HAR ORDET



Parans har sedan Bolaget grundades 2003 utvecklat lösningar för att leda in äkta solljus djupt in i byggnader dit solljus normalt inte når. I Bolagets tidiga utvecklingsfas var den allmänna synen på belysning och ljuset som kommer från solen att det inte var något som diskuterades mer än att människor behöver tillräckligt med ljus för att kunna arbeta effektivt. Idag har det skett stora förändringar i hur vi ser på ljus och vi vet idag mycket mer om hur det påverkar oss.

Idag vet vi att människan är skapt för att vistas utomhus. Vi behöver exponeras av solljuset för att fungera och för att kroppen skall veta om det är dag eller natt. Under de senaste åren har forskare också kunnat visa hur livsnödvändigt det är för flera av kroppens funktioner, ner på cellnivå, att exponeras för dagsljus och solljus. Trenden har gått från att fokusera på "tillräcklig" belysning för att se och verka effektivt i vårt arbete till att fokusera mer på "energieffektiv" belysning. Vi går nu in i den tredje fasen, där man fokusera på "human centric lighting" det vill säga belysning som inte bara skall vara energieffektiv utan att den också skall tillfredsställa människans behov av dynamiskt dagsljus för att vi skall fungera optimalt och bli mer produktiva.

Idag vistas stora delar av världens befolkning inomhus på dagen och går miste om upp till 90 procent av det tillgängliga solljuset. De negativa konsekvenserna kan vara allt från ökad trötthet, nedsatt koncentrationsförmåga, sämre lärande och för vissa människor till och med depression.

Många fastighetsutvecklare världen runt designar nu kommersiella byggnader med större fönsterrutor, öppnare planlösningar och ljusgårdar. Allt för att släppa in det viktiga ljuset som efterfrågas av de som sedan skall vistas i fastigheten. Med ju större fastigheter som byggs desto svårare blir det att leda ljuset tillräckligt djupt in i fastigheten.

Genom Parans teknik koncentrerar vi solljuset och leder det genom byggnaden via fiberoptiska kablar, djupt in i byggnaden och levererar ett solljus med samma fullspektrum inom det synliga ljuset som solens strålar utomhus. Vi kan till och med visa att ljuset som leds in via Parans fiberoptik har högre kvalitet än det som släpps in genom många moderna fönsterrutor.

Med Parans senaste produktgeneration, SP4, har vi kapacitet att leda ett starkt solljus med bibehållen ljuskvalitet mer än 100 meter in i en byggnad. Det innebär att du idag kan leda in äkta solljus till vilket rum du vill i vilken byggnad du vill.

De senaste tre åren har Parans lagt stora resurser på att industrialisera våra produkter. Det har inneburit allt från att designa för volymtillverkning till att

etablera en stabil leverantörsbas. Vi har också tagit hem produktionen till egna lokaler för att ha full kontroll över både kvalitet- och kapacitetsuppbyggnad. Idag har vi en stabil lösning med kapacitet att kunna ta större orders med rimliga leveranstider. Vidare ses vi som tillförlitliga av både leverantörer och kunder då vi har en organisation med medarbetare som har stor erfarenhet inom sina ansvarsområden.

Parans är nu inne i nästa fas av Bolagets strategiska utvecklingsplan. Nu läggs betydande resurser på att kommersialisera produkten mot ett antal fokuserade marknader. Bolaget har höga ambitioner att utveckla försäljningen globalt, och har valt att prioritera marknaderna såsom USA, Europa och Mellanöstern, med att etablera samarbeten med starka försäljningspartners.

Vi vet att ett väl fungerande nätverk av starka lokala distributörer i våra högpotentialmarknader kommer vara avgörande för att Bolaget skall kunna generera stora försäljningsvolymerna på sikt. Vi har redan kommit en bra bit på väg i detta arbete i till exempel mellanöstern där vi i UAE och Qatar har flera partners som nu successivt bygger en självständig förmåga att sälja Parans produkter. I USA har vi också kommit en bra bit på väg genom dels ett allt ökande antal agenter som arbetar för oss men också det ramavtal som tecknades med södra Kaliforniens alla energibolag vilket öppnar dörren för volymförsäljning i denna regionen. USA beslutade under 2018 att stimulera investeringar i energieffektiva dagsljuslösningar genom att införa en 30 procentig skattelättnad för bland annat inköp av fiberoptiska dagsljuslösningar.

Parallellt med att vi nu utvecklar vårt partnersnätverk så arbetar Bolaget med direktförsäljning dels mot vår hemmamarknad, men också mot stora kunder globalt där den potentiella orderstorleken är stor. Tidigare låg den genomsnittliga orderstorleken på 300 KSEK upp till 700 KSEK. Idag ser vi hur storleken på projekten successivt ökar till att ligga en bra bit över en MSEK. Ett bra exempel är ordern på cirka 18 MSEK till det holländska tunnelprojektet.

Bolaget har nu också fått på plats demoinstallationer i flera av våra viktiga marknader. Att sedan namnkunniga bolag så som IKEA och Microsoft har valt att köpa in våra system underlättar självfallet också.

Parans är idag bättre positionerat än någonsin och vi har bara sett början av denna resa. För att säkerställa att vi har tillräckliga resurser att arbeta offensivt i de prioriterade marknaderna runt om i världen avser vi nu ytterligare stärka upp vår sälj- och marknadsföringsförmåga.

Parans är nu inne i en otroligt spännande fas och ser fram emot att ta stora steg i vår utveckling de närmaste åren.

Anders Koritz
Verkställande direktör
Maj 2019

