



heliospectra

Inbjudan till teckning av aktier i Heliospectra AB (publ)

Hänvisning till Prospekt

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I Prospektet för Heliospectra AB (publ) ("Heliospectra" eller "Bolaget") finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med Bolagets verksamhet och dess värdepapper. Innan ett investeringsbeslut fattas bör dessa risker, tillsammans med övrig information i det kompletta Prospektet genomläsas. Prospektet offentliggörs den 19 mars 2019 och finns därefter tillgängligt för nedladdning på Heliospectras (www.heliospectra.com) och Västra Hamnen Corporate Finance (www.vhcorp.se) respektive hemsidor.



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

Heliospectra AB (publ)

KORT OM BOLAGET

Heliospectra grundades 2006 och erbjuder helhetslösningar inom intelligent belysning och odlingsoptimering baserat på många år av forskning. Bolagets produkter baseras på djup kunskap inom växtfysiologi och fotosyntesen, kombinerat med modern LED-teknik. Efter lång utveckling i Sverige har Bolaget nu börjat expandera på den internationella marknaden.

Heliospectras erbjudande riktar sig till kunder inom odling av medicinalväxter, livsmedel och örter, microgreens samt forsknings- och utvecklingsbolag. Den egenutvecklade hård- och mjukvaruplattformen, som inkluderar LED-belysningar och styrningsprogramvaran helioCORE™, gör Bolaget till en innovativ aktör inom sitt område. För att ytterligare kunna bidra med kunskap och erfarenhet samt skapa fördjupade kundrelationer, erbjuds konsulttjänster genom helioCARE™.

MARKNAD

Den globala efterfrågan på mat förväntas öka under många framöver. Efterfrågan drivs primärt av global befolkningstillväxt, urbanisering och höjd levnadsstandard. Det ökande behovet medför utmaningar för jordbrukssektorn och matproducenter som behöver effektivisera odlingstekniken. En del i detta kommer vara behovet att kunna odla i miljöer utan optimalt ljus och väderförhållanden, något som ny smart LED-teknik möjliggör. Genom energieffektiva LED-lampor med optimerade ljusspektra kan odlarna efterlikna solljus och optimera växtens utveckling på ett kostnadseffektivt sätt.

AFFÄRSMODELL OCH MÅLSÄTTNING

Heliospectras intäkter består av försäljning av egenutvecklade LED-belysningar samt tjänster för att hjälpa kunderna att optimera sina växtprocesser (helioCARE™). Bolaget har även utvecklat ny plattform för ljuskontroll, helioCORE™,

som erbjuds i form av en prenumerationstjänst och inkluderar både hårdvara, sensorer och programvara.

Produkterna säljs som system, i vilka lamporna är en delkomponent. Tilläggförsäljning sker sedan av mjukvara för ny funktionalitet samt nya enheter som armaturer och sensorer. Målsättningen är att framöver öka andelen intäkter från tjänstelösningar som helioCARE™ och helioCORE™, vilket bedöms kunna skapa ett starkare och mer stabilt kassaflöde för Heliospectra över tid. Bolaget kommer även utöka sitt utbud finansiella tjänster för sina kunder och därigenom minska tröskeln för att bygga smarta växthus till hela industrin.

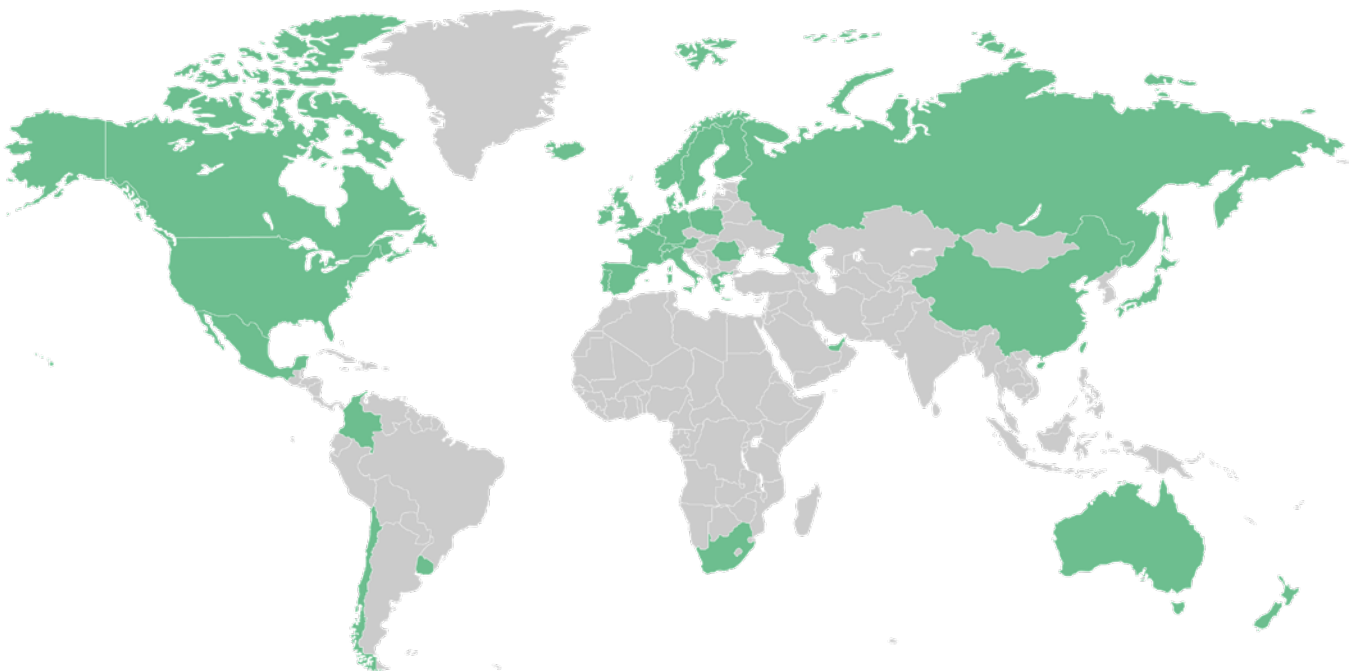
Utöver dessa intäktskällor, erhåller Heliospectra delfinansiering av olika utvecklingsprojekt i form av forskningsanslag från svenska och internationella myndigheter och organisationer.

FÖRSÄLJNING

Heliospectra säljer både direkt och genom mindre återförsäljare. På viktiga marknader som till exempel växthusodlingar i Europa och medicinska växter i Nordamerika har Bolaget egna säljteam. Bolaget har även tecknat samarbetsavtal med ett antal återförsäljare. Eftersom Heliospectra vill ha kontroll över var Bolagets produkter hamnar och hur de används hålls antalet distributörer och partners nere. På så sätt kan Bolaget säkerställa att installationerna blir lyckade och att kunderna förstår hur de ska använda produkterna på bästa sätt. Detta är viktigt då referenskunder är av stor betydelse i samband med försäljningsprocesser.

Vidare innebär de löpande uppgraderingarna av Bolagets ljuskontrollsystem, helioCORE™, att Heliospectra kan nå såväl existerande som nya kunder med nya funktioner och erbjudanden på ett betydligt mer effektivt sätt än tidigare.

Geografisk översikt över Heliospectras nuvarande kunder



VD har ordet

Marknaden som Heliospectra verkar på förändras i snabb takt. För att bibehålla vår position som teknikledare, måste vi vara uppmärksamma och kunna agera snabbt. Under det gångna året har vi därför sett över vår verksamhet och skapat en organisation som kan uppnå styrelsens tillväxtambitioner och skala upp verksamheten.

Sedan jag tillträdde som VD för Heliospectra 2017 har jag arbetat för att skapa en organisation med hög anpassningsförmåga. För att förstå odlarnas behov, har vi flyttat ett steg närmare våra kunder och är lyhörda för deras problem. Detta har lett till att vi kan erbjuda våra kunder integrerade och uppkopplade belysningslösningar i världsklass. Arbetet har även medfört att vi gjort mätbara framsteg som ökat intäkterna, förbättrat marknadspositionen och produktportföljen. För att vi fortsatt ska kunna skapa värde för våra kunder, är det viktigt att vi står i framkant med innovation, utveckling och närvaro på marknaden. Vi har byggt den grund som behövs för att skala upp vår verksamhet och möta den snabbväxande efterfrågan på marknaden.

Glädjande är att vi nu tydligt märker ett ökande intresse för vår helhetslösning från livsmedels- och cannabisodlare. Lösningen består av våra belysningsprodukter, vår kontroll- och automationsplattform helioCORE™ samt vår serviceprodukt helioCARE™. Tillsammans placerar de oss i framkant på marknaden för odlingsbelysning.

Det extraordinära tillfälle som legalisering av cannabis i Kanada och USA skapat, har medfört att vi nu satsar aggressivt på att stärka vår närvaro i Nordamerika. Vi kommer att etablera en stark lokal närvaro i USA och Kanada för att kunna arbeta nära odlarna, tillhandahålla projektledningssupport och tillgodosätta behovet av en integrerad och kontrollerbar belysningslösning som är viktigt vid stora installationsprojekt. Genom stärkt lokal närvaro kommer vi också att kunna arbeta närmare våra kunder, fatta snabbare beslut och påskynda våra tillväxtambitioner. Vi kommer även att arbeta mot större orders, vilket kräver ett projektorienterat team som kan hantera och säkerställa en hög kvalitet igenom hela projektet.

I linje med vår strategi att stärka Heliospectra marknadsposition inom livsmedelsodlare, kommer vi skapa en portfölj med referenskunder som visar hur våra lösningar snabbt möjliggör att odlare kan skala upp sin verksamhet. Vi kommer att kunna visa hur odlarna kan få tillgång till värdefull data och styra sin produktionscykel med exakta prognoser, övervaka energiförbrukningen och tillämpa eller styra belysningen i realtid.

Vår uppfattning är att den globala befolkningstillväxten och urbaniseringen kommer driva en ökad efterfrågan på mat under många år framöver. I takt med detta, ser vi att vertikalt jordbruk blir en allt mer förekommande lösning och därigenom en alltmer integrerad del i livsmedelsodlarnas vardag. Heliospectra observerade detta tidigt och under 2018 lanserade vi vår nya belysningsserie, SIERA, som är speciellt konstruerad för vertikalt jordbruk. Vi kommer att satsa ytterligare på att erbjuda livsmedelsproducenter en helt integrerad lösning för vertikalt jordbruk. I samarbete med vår partner ABB, ser vi nu bortom själva belysningslösningen och istället möjligheten att tillhandahålla en fullständigt integrerad lösning med elektrifiering, produktionshantering och robotteknik till våra odlare.

Jag ser stora möjligheter för Heliospectra att skapa tillväxt och få en betydande marknadsandel när jag tittar framåt. Ovannämnda satsningar hjälper oss att inte bara växa utan också stärka vår position inom odlingsbelysning. Genom fortsatt utveckling, leverans av innovativa lösningar och stark lokal närvaro, fortsätter vi vår resa mot lönsamhet. Heliospectra är nu väl positionerat för att uppnå sina visioner och tillväxtambitioner tack vare den strategiska förändring som vi genomfört under de senaste två åren.

Avslutningsvis vill jag uttrycka min tacksamhet till vårt team och övriga intressenter för deras viktiga bidrag genom åren och deras fasta engagemang för Heliospectra vision.

Ali Ahmadian
VD, Heliospectra AB (publ)

Finansiell information

(belopp i KSEK)	1 jan 2018 - 31 dec 2018	1 jan 2017 - 31 dec 2017	1 jan 2016 - 31 dec 2016
	<i>Ej reviderad</i>	<i>Reviderad</i>	<i>Reviderad</i>
Rörelseresultat (EBIT)	-33 251	-33 089	-42 784
Balansomslutning	40 158	74 325	105 223
Likvida medel vid periodens slut	11 165	40 633	72 940
Soliditet (%)	38%	65%	77%
Antal aktier vid periodens slut	35 111 576	35 111 576	35 111 576
Medeltal anställda	27	23	30

Företrädesemissionen

MOTIV FÖR FÖRETRÄDESEMISSIONEN

Heliospectra är teknikledande och en snabbt växande aktör på stora globala marknader och tillväxtpotentialerna förväntas vara goda under lång tid. Inledningsvis fokuserar Heliospectra på de marknader som växer snabbast och där behovet av smart LED-belysning är störst. Marknaden för legal cannabis i Nordamerika är en sådan marknad. Kanada har nyligen legaliserat cannabis i rekreationssyfte och utbudsunderskottet är betydande, såväl för den inhemska marknaden som för exportmarknaden. Investeringar i ny odlingskapacitet har påbörjats och förväntas vara betydande under många år framåt. Årlig produktion förväntas öka från dagens cirka 210 ton till cirka 1 850 ton år 2022. Smart LED-belysning kommer vara en grundläggande komponent i utbyggnaden då cannabis företrädesvis odlas inomhus med artificiellt ljus. Heliospectra har nyligen startat ett kanadensiskt dotterbolag och kommer under 2019 bemanna bolaget för att stärka den lokala närvaron och ta en ledande roll som ljusleverantör under utbyggnadsfasen.

Vertikal odling, inomhus med odlingar staplade vertikalt ovanpå varandra, har de senaste åren ökat kraftigt. Efterfrågan på odlingar nära konsument i miljöer med begränsad yta och brist på optimala odlingsförhållande är de huvudsakliga drivkrafterna. Artificiellt ljus är en förutsättning och smart LED-belysning är den bästa lösningen för att efterlikna solljus och skapa optimala odlingsförhållanden. Heliospectra ser goda möjligheter att ta en ledande roll på denna marknad och kommer under kommande år tillsammans med kunder satsa på produktutveckling för sektorn.

Livsmedelsbranschen är den klart största marknaden för växtodling. Branschen kännetecknas av hög mognad, storskaliga investeringar och teknikkonserveratism. LED-belysning är fortfarande relativt ovanligt men har på senare år blivit ett alternativ, framförallt vid upprättande av nya växthus. Heliospectra är övertygade om att smart LED-belysnings överlägsna möjligheter på sikt kommer innebära ett tekniskifte från alternativa ljustekniker. För att påskynda skiftet och påvisa Heliospectras fördelar avser Bolaget att tillsammans med tongivande odlingsaktörer, skapa exempelodlingar med Heliospectras teknik och därigenom skapa referenskunder för framtida försäljning.

Styrelsens bedömning är att befintligt rörelsekapital inte är tillräckligt för den kommande tolv månadersperioden. För att finansiera rörelsen har styrelsen beslutat om föreliggande Företrädesemission. Aktierna i Företrädesemissionen tecknas med företrädesrätt av Bolagets befintliga aktieägare i förhållande till det antal aktier de förut äger. Vid full teckning tillförs Bolaget 49,3 MSEK efter avdrag för emissionskostnader om cirka 3,4 MSEK. Cirka 30 procent av emissionslikviden avses användas för att stärka Bolagets finansiella ställning, resterande kapital avses användas enligt nedan prioriterad ordning:

- 40% för strategisk ompositionering av affärsmodellen mot en ökad andel återkommande intäkter som kommer expandera Bolagets adresserbara marknad och stabilisera framtida kassaflöden. Detta ska uppnås genom utlicensiering av kontrollsystemet helioCORE™ samt att erbjuda kunder know-how genom helioCARE™;
- 20% för att åskådliggöra den nya affärsmodellen genom referensobjekt med strategiska kunder, primärt inom livsmedelssektorn; och
- 10% för fortsatt produktutveckling inom vertikal odling.

ANMÄLAN

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

Teckning med stöd av företrädesrätt: Teckning ska ske genom samtidig kontant betalning senast den 3 april 2019 via särskild anmälningssedel.

Teckning utan företräde: Anmälan för teckning utan företräde görs via anmälningssedel för teckning utan företräde.

TECKNINGS- OCH GARANTIÅTAGANDEN

Huvudägarna Midroc New Technology AB, Weland Värdepapper AB och Weland Stål AB som tillsammans företräder cirka 44,5 procent av aktiekapitalet i Heliospectra har förbundit sig att teckna sig fullt ut för sina pro-rata andelar i Företrädesemissionen, motsvarande totalt cirka 23,4 MSEK.

Utöver teckningsåtaganden har Huvudägarna åtagit sig att teckna aktier till ett belopp om sammanlagt cirka 29,3 MSEK i Företrädesemissionen via garantiåtaganden. Sammantaget omfattas Företrädesemissionen av teckningsåtaganden och emissionsgarantier upp till 52,7 MSEK, motsvarande 100 procent av det totala emissionsbeloppet.

SAMMANFATTNING AV VILLKOREN

Teckningskurs	4,50 SEK per ny aktie. Courtage utgår ej.
Villkor	Aktieägare i Bolaget erhåller för varje befintlig aktie en (1) teckningsrätt. Det krävs tre (3) teckningsrätter för att teckna en (1) ny aktie.
Teckningsperiod	20 mars - 3 april 2019
Handel med teckningsrätter	20 mars - 1 april 2019
Avstämningsdag	19 mars 2019
Erbjudandets storlek	Cirka 52,7 MSEK