

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I

Compare-IT Nordic AB ■ Företrädesemission



Compare-IT utvecklar, producerar och marknadsför lösningar för smarta hus som är kostnadseffektiva och användarvänliga. Compare-IT erbjuder smarta hem för alla.

 **COMPARE-IT**
SMARTER LIVING

Compare-IT i korthet

Compare-IT är ett svenskt teknikbolag med lång erfarenhet inom byggnadsautomation och lösningar för smarta hem. Compare-IT säljer förprogrammerade styrsystem för smarta hem i samband med nybyggnation som vanligen levereras som smarta elcentraler. En långtgående paketering innebär att Compare-IT:s system är väl anpassade till byggprocessen och enkla att installera och driftsätta för elinstallatören. Compare-IT har en hybridlösning som kombinerar en robust elinstallation med trådlös komplettering för flexibilitet med en användarvänlig molnplattform för framtidssäker integration av ny funktionalitet. Man kan enkelt bygga vidare på sin smarta hem lösning med trådlös komplettering och röststyrning via Google Home Assistant. Bolaget erbjuder ett öppet API för integration med leverantörer av olika tekniska system för fastigheten. I dagsläget har man integrerat med Google, Philips Hue, NIBE och Inwido.

Compare-IT har hittills arbetat med två affärsområden: Kommersiell belysningsstyrning och Smarta hem (villor, lägenheter) och har två olika produktserier anpassade för dessa två områden: Commercial Line och Home Line™. Från våren 2019 fokuserar bolaget enbart på smarta hem segmentet och med ett standardiserat produktutbudande.

Bolagets affärsmodell är huvudsakligen B2B med möjlighet till merförsäljning från slutkunden (B2B2C). Säljfokus är att skriva avtal med byggbolag, som uppför småhus och lägenheter med kompletterande försäljning från elinstallatörer samt slutkunder.

Compare-IT har en färdigutvecklad hård- och mjukvaruplattform. Fortsatt utveckling är främst mjukvara och kostnadsänkande åtgärder på hårdvaran samt ett ökat fokus på digitala tjänster.

Marknaden för smarta hem i Norden befinner sig fortfarande i tidig fas och den breda efterfrågan har inte fullt kommit igång. Avvägningen mellan ny teknik och driftsäkerhet och kostnadskontroll över tid är ett komplicerat beslut för fastighetsutvecklare av främst flerfamiljshus. Samtidigt blir bostadsköparna alltmer digitala och efterfrågar i större utsträckning smarta funktioner i hemmet.

Byggkonjunkturen har bromsat in under 2018 och ser ut att fortsätta plana ut under 2019. Proaktiva bostadsutvecklare och hustillverkare ser till att utveckla sitt erbjudande till att även innefatta en smarta hem lösning för att differentiera sig. Compare-IT har en liten marknadsandel och potentialen är därmed fortsatt stor, även om byggkonjunkturen är svagare.

Compare-IT:s primära målgrupp på kort sikt är småhusutvecklarna och bostadsutvecklare av mindre bestånd, exempelvis radhusbyggnation. På sikt är fastighetsbolag som utvecklar lägenheter viktiga. Utmaningen på kort sikt är att dessa projekt

har långa planeringshorisonter och att de flesta större bostadsutvecklare gör utvärderingar av vilken teknik och lösning som man ska välja.

Av de 20 varumärken på den svenska villamarknaden som gjort ett aktivt val att erbjuda smarta hem, har Compare-IT avtal med 16 st av dessa varumärken. Compare-IT har dessutom fått 2 st lägenhetsprojekt med Riksbyggen, som levereras i slutet av 2019.

Compare-IT har en affärsmodell bestående av tre intäktsströmmar: försäljning av systemet, komplettering via elinstallatör, komplettering av slutkund samt kommande intäkter från digitala tjänster. Affärsmodellen kan dessutom anpassas för att låta fastighetsutvecklarna ta en större eller mindre del av investeringskostnaden initialt och anpassa eventuell delning av digitala tjänsteintäkter efter del i investeringskostnaden.

En mycket viktig framgångsfaktor för att lyckas sälja smarta hem lösningar B2B är förmågan att både vara väl anpassad för byggprocessen och använda smart och modern teknik för en framtidssäker lösning som är attraktiv och nyttig för slutkunden. Här är Compare-IT väl positionerade och har en plattform med potential att fullt ut adressera båda behoven.

Bolaget har en kraftigt ökad försäljning. Under 2018/2019 uppgick nettoomsättningen till drygt 6,3 Mkr, en ökning med nästan 80 % från föregående år. EBITDA förbättrades med 37 % under 2018/2019 jämfört med föregående år.

Högre utvecklingskostnader än prognosticerats kombinerat med låg marknadsmognad skapar behov av ökad uthållighet och ytterligare finansiering. Det finns samtidigt ett behov av att stärka säljfokus, effektivisera utvecklingsprocessen samt öka den exekutiva förmågan. Compare-IT genomför därför en nyemission där finansiering skall effektivisera produktutvecklingen för kortare time-to-market och mer kostnadseffektiv utveckling. Det finns ett behov av att utveckla en digital affär och ge bolaget en starkare teknikprofil. Bolaget avser därför att anställa en CTO med bred och relevant utvecklingskompetens. Compare-IT skall även öka sin exekveringsförmåga och kommersiella fokus. Man kommer över tid att byta VD och nuvarande VD tar ett operativt ansvar för verksamheten och IR-delen.

I samband med nyemissionen förväntas ett par befintliga delägare öka sina ägarandelar väsentligt och ta en mer aktiv del i bolagets utveckling.

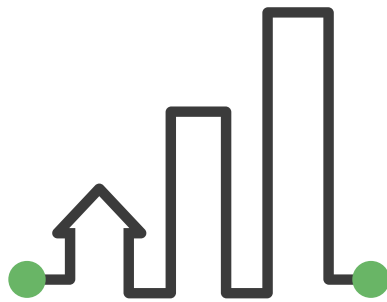
Compare-IT har en intressant ställning på den omogna svenska smarta hem marknaden och en väl anpassad plattform att bygga vidare från. Det finns därmed fortsatt mycket goda tillväxtpotentialer.

Erbjudandet i sammandrag

Avstämningsdag:	24 juni 2019. Sista dag för handel i Bolagets aktie inklusive rätt att erhålla teckningsrätter är den 19 juni 2019 och första dag exklusive rätt att erhålla teckningsrätter är den 20 juni 2019.
Teckningstid:	1 juli – 18 juli 2019.
Teckningskurs:	1,00 SEK per aktie.
Företrädesrätt:	För varje befintlig aktie erhålls en (1) teckningsrätt. Det krävs en (1) teckningsrätt för teckning av en (1) ny aktie.
Antal aktier i erbjudandet:	Erbjudandet omfattar högst 8 687 754 aktier.
Emissionsvolym:	8 687 754 SEK.
Antal aktier innan emission:	8 687 754 aktier.
Värdering (pre-money):	Cirka 8,7 MSEK baserat på teckningskursen 1,00 SEK.
Handel med teckningsrätter:	Handel med teckningsrätter kommer att ske på Spotlight under perioden 1 juli – 16 juli 2019.
Handel med Betald Tecknad Aktie ("BTA"):	Handel med BTA kommer att ske på Spotlight från och med den 1 juli 2019 fram till dess att Bolagsverket har registrerat emissionen. Denna registrering förväntas ske i juli 2019.
Handelsplats:	Bolagets aktie är listad på Spotlight under kortnamnet "COMPIT".
Teckningsförbindelser:	Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om cirka 1,5 MSEK och emissionsgarantier om cirka 4,8 MSEK, innebärande att cirka 72,5 procent av emissionen är säkerställd på förhand.
Compare-IT Nordic stamaktie	ISIN: SE0009606593
Compare-IT Nordic TR 180223	ISIN: SE0012791325
Compare-IT Nordic BTA 180223	ISIN: SE0012791333

HÄNVISNING TILL MEMORANDUM

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I det fullständiga memorandumet finns en redogörelse av potentiella risker som är förknippade med bolagets verksamhet och dess aktie. Innan ett investeringsbeslut fattas bör dessa risker, tillsammans med övrig information i det fullständiga memorandumet, noggrant genomsökas. Memorandumet finns tillgängligt på bolagets hemsida (www.compare-it.se) och Spotlight Stock Markets hemsida (www.spotlightstockmarket.com).



Compare-IT Nordic AB

**Åkergränden 7
226 60 LUND**

040-41 37 00
info@compare-it.se
www.compare-it.se