

Nyemission av units i xmreality

Teckningstid 7 - 21 december 2022



Denna informationsbroschyr är inte och ska inte anses utgöra ett prospekt enligt gällande lagar och regler. EU-tillväxtprospektet, som har godkänts och registrerats hos Finansinspektionen, har offentliggjorts och finns tillgängligt på XMRealitys hemsida, www.xmreality.com samt på Erik Penser Banks hemsida, www.penser.se. EU-tillväxtprospektet kan även beställas kostnadsfritt från Erik Penser Bank, Box 7405, 103 91 Stockholm, via telefon till 08-463 80 00 eller per e-post till emission@penser.se. Prospektet innehåller bland annat en presentation av XMReality, Företrädesemissionen och de risker som är förenade med en investering i XMReality och deltagande i Företrädesemissionen. Informationsbroschyren är inte avsedd att ersätta EU-tillväxtprospektet som grund för beslut att teckna units i XMReality och utgör ingen rekommendation att teckna units i XMReality. Investerare som avser eller överväger att investera i XMReality uppmanas därför att läsa EU-tillväxtprospektet.



ERIK PENSER BANK



VD har ordet

Kära aktieägare,

Vi genomför nu en företrädesemission och det glädjer mig speciellt att flera befintliga ägare är med och deltar. Genom emissionerna kan vi intensifiera arbetet med att föra oss mot våra kommunicerade mål, att senast i slutet av 2024 börja generera positivt kassaflöde, samt att 2025 nå en ARR om 75 MSEK med tillhörande EBITDA på 15 procent.

Bolaget har 125 befintliga kunder främst inom livsmedelsproduktion, bryggeribranschen, tillverkande industri samt fastighetsunderhåll och energiproduktion. Bland dessa återfinns världens största livsmedelsproducent Nestlé, världens två största bryggerier i Anheuser-Busch Inbev och Heineken, tillverkande industrier såsom Electrolux, Bombardier, Assa Abloy, samt bolag inom energisektorn och fastighetssektorn som Eon och Coor. Den nya produkten som signifikant breddats under året, ökar den tillgängliga marknaden hos nya kunder, men framför allt ökar den möjligheten till merförsäljning hos befintliga kunder. Efter att under året byggt upp organisationen i USA, så ser vi nu en växande offertstock och har starka förhoppningar om att kunna konvertera denna till beställningar. AR-marknaden spås en hög tillväxttakt och denna teknologi kommer att inom överskådlig framtid ha stor spridning inom ett antal sektorer i vår omgivning.

Sedan mitten av 2021 har vi kraftigt accelererat produktutvecklingen för att öka vår konkurrenskraft. Den sista stora pusselbiten kom på plats nu i oktober; möjligheten för kunderna att lägga in sina egna steg-för-steg-procedurer i XMReality Remote Guidance. Dessa benämns vanligen SOP's (Standard Operating Procedures). Funktionaliteten innebär att man nu som kund kan koppla ett helt eget standardiserat arbetssätt till användandet av produkten, varefter dokumentation momentant med ett enkelt knapptryck. På detta sätt blir produkten del av kundens standardprocesser i stället för att som tidigare ligga utanför desamma. Funktionen är speciellt användbar för inspektioner, planerade reparationer, certifieringar, träning av personal och olika revisioner. Möjligheten att generera merförsäljning till befintliga kunder utanför det typiska användandet inom eftermarknadsprocessen är nu en helt annan och dörrarna har öppnats till inköpsprocessen, kvalitetsprocessen samt produktionsprocessen.

Vi är aktiva inom en marknad där den årliga tillväxten inom en femårsperiod generellt prognostiseras till 50 procent. Digitala verktyg för distansarbete förväntas ha hög efterfrågan från industrin och drivs av önskan att snabbare och mer effektivt supportera kunderna, träna ny personal, genomföra och dokumentera inspektioner på distans samt stötta egen personal på fältet. Detta för att sänka kostnaderna, utnyttja personalen bättre, öka tillgängligheten på producerande utrustning och minska klimatavtrycket genom reducerat resande. Vår produkt löser dessa problem och genererar motsvarande värde för våra användare. Industrin ligger i framkant rörande effektivisering via digitalisering och flera andra sektorer förväntas följa efter, en riktningförändring som direkt gynnar oss.

Jag hyser stark tilltro till framtiden och ser fram mot att leda XMReality in i densamma. Vi hoppas att ni vill stödja vår fortsatta utveckling.

Jörgen Rimmelg, VD

Linköping, november 2022

Verksamhetsbeskrivning

XMReality i korthet

XMReality utvecklar och säljer lösningar som förändrar kunskapsöverföring via så kallad förstärkt verklighet – Augmented Reality (AR). Företaget är väletablerat inom vägledning på distans (Remote Guidance) där man via AR kan guida en person på plats för att lösa problem eller förhindra att de uppstår. Produkten används globalt i mer än 60 länder. Nestlé, Heineken, Electrolux, Bombardier, Sidel, Danone, Verisure, Coor, Assa Abloy, Eon och Swedish Match är några av de mer än 125 kunderna som använder Bolagets produkt idag. XMReality erbjuder således ett mjukvaruverktyg som ger organisationer möjlighet att arbeta effektivare, minska produktionsstillestånd, supportera sina kunder bättre och samtidigt minska klimatavtrycket.

Affärsidé

XMRealitys affärsidé är att via SaaS-modellen (Software as a Service) sälja AR-baserade mjukvarulicenser med hög skalbarhet för industriella applikationer, där distansarbete skapar värde 'som om du vore där' genom effektiviseringar och besparingar.

XMRealitys produkterbjudande och -utveckling

Genom att kombinera realtidskommunikation och AR ger XMReality Remote Guidance en person på plats framför exempelvis industriell teknisk utrustning möjligheten att utföra avancerade uppgifter med hjälp av instruktioner från en expert som inte är på samma plats. Lösningen är utvecklad specifikt för att enkelt lösa svåra tekniska uppgifter, såsom felsökning, reparationer och inspektioner, på distans. XMReality Remote Guidance gör det långt mer effektivt än vanliga videosamtal, genom att kombinera video och tal med bland annat möjligheten att demonstrera, gestikulera, markera, rita, dela diagram och ritningar, spela in m.m. Med steg-för-steg-instruktioner och automatgenererade rapporter säkerställs även att uppgifter både utförs och dokumenteras med hög kvalitet och på ett konsekvent sätt.

Produkten består av molnbaserad kommunikationsinfrastruktur och klienter för datorer, smarta glasögon, smartphones och surfplattor. En licensnyckel i form av mailadress och lösenord ger tillgång till tjänsten, som används antingen direkt i en webbläsare eller med nedladdade applikationer. Två användare med licenser kan kommunicera direkt mellan varandra, eller bjuda in icke registrerade användare genom att dela en samtalslänk som öppnas i en webbläsare på valfri smartphone eller surfplatta och då omedelbart startar ett samtal utan någon nedladdning eller registrering. XMRealitys lösning för Remote Guidance tar avstamp i användarens upplevelse och att det ska vara snabbt och enkelt att komma igång, med låga trösklar.

Den tekniska utvecklingen på XMReality drivs baserat på tre fundament: fortsatt utveckling av produkten mot XMRealitys önskade marknadsposition som världens mest använda Re-

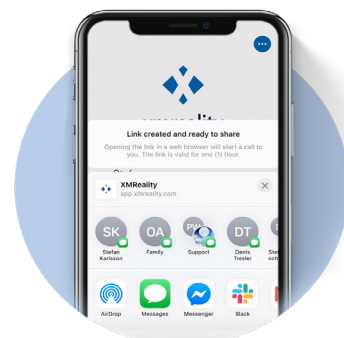
mote Guidance-lösning, följsamhet mot krav från kunder och marknad, samt långsiktigt ledarskap genom innovation inom valda teknikområden.

För att uppnå den önskade positionen arbetar Bolaget med fyra prioriterade funktionsområden i dess lösning:

- **I samtal:** Samtalet är kärnan i Bolagets produkt och investeringar görs i ytterligare funktioner under ett Remote Guidance-samtal för att på bästa sätt lösa en avancerad uppgift på distans.
- **Utanför samtal:** Att göra det enkelt att starta eller schemalägga ett samtal med vem som helst är viktigt för att säkerställa att tröskeln för användning är så låg som möjligt. Att hitta dokumentation, så som en video-inspelning, efter ett samtal hjälper kunderna att säkerställa kvalitet i sitt distansarbete, samt lära sig av tidigare samtal.
- **Integration:** XMRealitys lösning används ofta som en del i en kunds process som styrs av ett annat verktyg, exempelvis ett Service Management-verktyg för eftermarknad. Det är därför mycket värdefullt för Bolaget om dess kunder kan integrera XMReality med andra systemverktyg som används i deras processer.
- **Användarstöd:** Remote Guidance är fortfarande ett nytt och okänt begrepp för många av Bolagets användare. Det är därför prioriterat att hjälpa kunden att lyckas genom bra information till användarna.

Bolaget bedömer att marknaden för Remote Guidance fortfarande är under stark utveckling. Det är därför av stor vikt för XMReality att Bolaget kan möta upp föränderliga kund- och marknadskrav på dess lösning. Under det senaste året har Bolaget gjort flera strategiska teknikinvesteringar för att möjliggöra betydligt snabbare utveckling framåt, bland annat genom ett minskat antal tekniska plattformar och introducera en moderniserad infrastruktur för att leverera tjänsten. Sammantaget innebär det att Bolaget förväntar sig leverera ny produktfunktionalitet och därmed större värde för kunderna snabbare än tidigare, vilket är särskilt viktigt i en marknad under stark utveckling med föränderliga krav. Dessa tekniska förbättringar har redan gjort det möjligt att ta första stegen mot mer avancerad funktionalitet för bland annat planerade aktiviteter såsom inspektioner, audits och installationer.

XMReality eftersträvar att hitta innovativa, lätthanvända och skalbara lösningar som på ett pragmatiskt sätt löser problem åt sina kunder. För att fortsätta att ligga i framkant driver XMReality innovationsprojekt inom olika teknikområden som Bolaget ser kan förbättra sina erbjudanden i framtiden. Innovationsprojekten ger Bolaget möjlighet att utvärdera ny teknologi, ofta tillsammans med kund eller andra externa parter, utan att ta onödiga risker med kvalitet och prestanda i sina kommersiella produkter.



Erbjudandet i korthet

XMReality utvecklar och säljer lösningar som förändrar kunskapsöverföring via så kallad förstärkt verklighet – Augmented Reality (AR). Företaget är väletablerat inom vägledning på distans (Remote Guidance) där man via AR kan guida en person på plats för att lösa problem eller förhindra att de uppstår. Produkten används globalt i mer än 60 länder. Nestlé, Heineken, Electrolux, Bombardier, Sidel, Danone, Verisure, Coor, Assa Abloy, Eon och Swedish Match är några av de mer än 125 kunderna.

Under början av året 2022 omstrukturerades det helägda dotterbolaget i USA, XMReality Inc, i syfte att autonomt marknadsföra, sälja, skriva kontrakt och genomföra on-boarding av nya kunder i Nordamerika. Personalen och processen är nu på plats och kan autonomt genomföra hela säljcykeln från leadsgenerering till leverans. Verksamheten i USA har under 2022 stängt ett antal affärer med bland annat Shorr Packaging, Whatstopper, BellatRX, ECM Industries samt Dodge Industries. Offertstocken har under 2022 ökat signifikant.

Den nya produkten möjliggör bättre förutsättningar för att öka medförsäljning till de 125 befintliga kunderna. Vidare är den nya produkten anpassad för användning inom såväl befintliga som nya kunders inköpsprocess, kvalitetsprocess samt produktionssprocess vilket ökar den tillgängliga marknaden signifikant.

I oktober 2022 offentliggjorde XMReality övergripande finansiella mål. Bolaget har som mål att senast i slutet av 2024 börja generera positivt kassaflöde, samt att 2025 nå en ARR om 75 MSEK med tillhörande EBITDA på 15 procent. Med den bredade produkten ser Bolaget stor potential att växa med befintliga kunder och en underlättad försäljning via partners då den nya produkten passar bättre med deras affärsmodeller. Bolaget får signaler om en växande marknad globalt och en tillväxtpotential som behöver tillvaratas.

XMReality avser använda nettolikviden från Företrädesemissionen till följande användningsområden enligt nedan prioritetsordning:

- Rörelsekapital, cirka 45 procent
- Marknadsföring och försäljning i USA och Europa, cirka 30 procent
- Produktutveckling, cirka 20 procent
- Partnerskap, cirka 5 procent

Erbjudandet

Företrädesemissionen genomförs genom utgivande av units. För varje en (1) aktie innehavd på avstämningsdagen den 5 december 2022 erhålls en (1) uniträtt. Tio (10) uniträtter berättigar innehavaren att teckna nio (9) units, motsvarande en teckningskurs om 0,55 SEK per aktie. Varje unit innehåller en (1) ny aktie och en (1) vederlagsfri teckningsoption av serie TO1. Genom Företrädesemissionen tillförs Bolaget, vid full teckning, cirka 20,3 MSEK före emissionskostnader. Vid fullt utnyttjande av samtliga teckningsoptioner i Erbjudandet kan Bolaget, som högst, tillföras ytterligare cirka 18,4 MSEK före emissionskostnader.

Två (2) teckningsoptioner berättigar, under perioden 8 maj – 19 maj 2023, till teckning av en (1) ny aktie i XMReality till ett lösenpris motsvarande 70 procent av den volymvägda genomsnittliga betalkursen för XMRealitys aktie på Nasdaq First North Growth Market under en period om 10 handelsdagar som föregår lösenperioden, dock lägst 0,55 SEK och högst 1,00 SEK

per aktie. Detta innebär att XMReality, vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna, kan komma att tillföras ytterligare högst cirka 18,4 MSEK före emissionskostnader.

Teckningsperiod

Anmälan om teckning av units med eller utan stöd av uniträtter ska ske under perioden 7 december – 21 december 2022. Styrelsen för Bolaget äger rätt att förlänga den tid under vilken en anmälan om teckning och betalning kan ske. En eventuell förlängning av teckningsperioden offentliggörs genom pressmeddelande senast den 21 december 2022.

Teckningskurs

Teckningskurs för en (1) unit uppgår till 0,55 SEK, motsvarande en teckningskurs om 0,55 SEK per aktie. De vidhängande teckningsoptionerna utges vederlagsfritt. Courtage utgår ej.

Teckningsförbindelser och garantiåtaganden

I samband med Erbjudandet har XMReality erhållit tecknings- och garantiåtaganden motsvarande 100 procent av Företrädesemissionen. Ingångstecknings- och garantiåtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärmedel, pantsättning eller liknande arrangemang.

Kostnader som åläggs investerare

Inga kostnader åläggs investerare som deltar i Erbjudandet. Vid handel med uniträtter och BTU utgår dock normalt courtage enligt tillämpliga villkor för värdepappershandel.

Så här gör du för att teckna

För förvaltarregistrerade aktieägare, kontakta er bank för vidare information om hur man går tillväga för att teckna units och delta i emissionen. Hos de flesta banker kan aktieägare logga in på sin internetbank och själv välja antalet uniträtter som ska nyttjas för deltagande i emissionen. För direktregistrerade aktieägare, använd den emissionsredovisning som skickats per post till er.



Tillvägagångssätt vid teckning

Teckning med stöd av uniträtter

1. Du tilldelas uniträtter

För varje aktie i XMReality innehavd på avstämningsdagen den 5 december 2022 erhålls en (1) uniträtt.

En (1) aktie i XMReality ger

En (1) uniträtt

2. Så här utnyttjar du uniträtter

Tio (10) uniträtter ger rätt att teckna nio (9) units till en teckningskurs om 0,55 SEK per unit. Varje unit innehåller en (1) ny aktie och en (1) teckningsoption av serie TO1.

Tio (10) uniträtter å 0,55 SEK per unit, ger

Nio (9) units i XMReality

3. Är du direktregistrerad aktieägare eller har du aktierna hos din förvaltare?

Förvaltarregistrerade aktieägare

Förvaltarregistrerade aktieägare erhåller ingen emissionsredovisning från Euroclear. Teckning sker enligt instruktion från din förvaltare.

Betalning sker enligt instruktion från din förvaltare

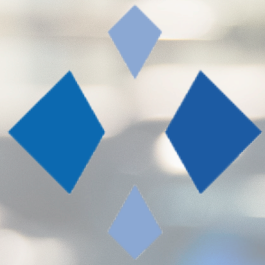
Direktregistrerade aktieägare

Direktregistrerade aktieägare med sitt innehav på ett VP-konto erhåller emissionsredovisning från Euroclear.

I de fall samtliga uniträtter ska utnyttjas för teckning användes inbetalningsavi från Euroclear som teckning genom betalning.

Teckningslikvid ska vara Erik Penser Bank tillhanda senast 21 december 2022 klockan 17.00

I det fall annat antal uniträtter än det antal som är framgår av emissionsredovisningen ska teckning ske genom särskild anmälningssedel.



xmreality



ERIK PENSER BANK