



INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I SENSOR ALARM NORDEN AB

IPO AV AKTIER INFÖR PLANERAD
NOTERING PÅ SPOTLIGHT STOCK MARKET



VIKTIG INFORMATION – HÄNVISNING TILL MEMORANDUM

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I memorandumet för Sensor Alarm AB ("Sensor Alarm", eller "Bolaget") finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med Bolagets verksamhet och dess värdepapper. Innan ett investeringsbeslut kan fattas ska dessa risker tillsammans med övrig information i det kompletta memorandumet noggrant genomläsas. Memorandumet finns tillgängligt för nedladdning på Bolagets (www.sensoralarm.se), Spotlight Stock Markets (www.spotlightstockmarket.com) och Sedermera Fondkommissionens (www.sedermera.se) respektive hemsidor.

Sensor Alarm i korthet

Sensor Alarm har på kort tid etablerat sig som en utmanare på den svenska marknaden för hemlarm med sin banbrytande teknik och har idag över 2 000 betalande kunder. Bolaget har som ambition att genom offensiva försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter samt breddning av produktutbudet bli en rikstäckande aktör. Bolagets målsättning är att vid utgången av 2023 nå över 25 000 betalande kunder med en omsättning överstigande 100 miljoner SEK.

Banbrytande teknik

Sensor Alarm erbjuder en ny generation av hemlarmsteknik som ersätter behovet av magnetkontakter, kameror och rörelsedetektorer. Grundteknologin, som bygger på avancerad lufttrycksteknik, är väl beprövad och har bland annat använts inom industribranschen. Bolaget har anpassat och vidareutvecklat tekniken för att passa hemlarmsmarknaden. Med endast en smart enhet som läser av lufttrycket i en byggnad, registrerar larmet omedelbart lufttrycksförändringar, som exempelvis om en dörr öppnas, bryts upp, eller om en fönsterruta krossas.

Utmanar de traditionella hemlarmen

Med den smarta lufttryckstekniken som är integrerad i Sensor Alarms egenutvecklade mjukvara avlägsnas dyra installations- och underhållskostnader, vilka är förknippade med de traditionella hemlarmen. Bolagets larm ansluts av kunden själv till ett uttag i hemmet, efter 15 minuters fjärrstyrning av Sensor Alarms kundservice är larmet installerat och klart för användning.

Konkurrenskraftig lösning

Den effektiva distansinstallationen tillsammans med lufttryckstekniken skapar tydliga konkurrensfördelar och minskade kostnader för både Bolaget och kunden. Larmet är utvecklat så att det effektivt kan samverka med andra smarta hemfunktioner som exempelvis, inbrotts- och röklarm, ljud- och temperaturmätare, digital grannsamverkan samt ge upplysningar om strömavbrott, och lokala brottsvarningar. Larmet kan med fördel även användas som fordonslarm.

Diversifierad affärsmodell

Sensor Alarm fokuserar på att ta nästa steg: att bygga en skalbar affärsmodell baserad på Bolagets teknologi för en större konsumentmarknad. Utöver direktförsäljning via Bolagets egna kanaler och telemarketing via nuvarande delägare arbetar Bolaget aktivt med att säkra upp partnerskapsavtal med bolag som redan har en bred kundbas genom diverse lojalitetsprogram. Sensor Alarm har långtgående diskussioner med en ledande livsmedelskedja och flera försäkringsbolag. Bolaget avser även etablera distributionsavtal med bolag inom detaljhandel samt OEM-bolag för utlicensiering av Bolagets hård- och mjukvara (White-label).

Produktutveckling

Sensor Alarm planerar att under 2021 lansera nya larmprodukter och utöka produktutbudet med översvämningsslarm, fryslarm samt personskyddslarm, vilka bedöms kunna bidra positivt till Bolagets tillväxt och ökade intäkter. Produktutvecklingen stärker Bolagets erbjudande och partnerskapsdiskussioner.

Stor marknadspotential

Säkerhetssegmentet i Sverige bedöms uppgå till cirka 1,1 miljarder USD under 2021.² Tillväxten för smarta hemlarm och säkerhetslösningar globalt beräknas uppgå till cirka 20 procent under 2021 och ha en årlig tillväxt om cirka 17 % till 2025.³ Det globala segmentet för smarta hemlarm värderades 2019 till cirka 53,8 miljarder USD och förväntas växa med cirka 15 procent årligen till 2025.⁴

Potentiell målgrupp

Utöver den befintliga marknaden för hemlarm i Sverige och Norden är Sensor Alarms målgrupp hushåll, för närvarande utan hemsäkerhetslösningar, på grund av pris eller andra skäl. Cirka 71 procent av dagens hushåll saknar hemsäkerhetslösningar i Norden,⁵ vilket Sensor Alarm med dess konkurrenskraftiga prismodell och satsningar inom utbudet för smarta hemfunktioner ser som en adresserbar marknad. Bolagets teknik och mjukvara gör det även möjligt att integrera larmet till fordonsmarknaden.

Global skalbarhet

Bolagets erbjudande är internationellt skalbart och Sensor Alarm är redo att etablera sig på den norska marknaden för hemlarm under H1 2021. Med hjälp av externa försäljningskanaler och hårdvaruproduktion kan Bolaget snabbt skala upp verksamheten för att bemöta en ökad efterfrågan och tillväxt.

Erfaren styrelse och ledning

Bolagets styrelse och ledning har en mångfacetterad bakgrund inom flera branscher (finans och försäkring, detalj- och e-handel, kundservice och kommunikation) och inom entreprenörskap (grundare av bl.a. skruvat.se och Bygghemma).



Sensor Alarms produkt minskar genomsnittskundens månatliga larmkostnader med cirka 60 procent i jämförelse med övriga aktörer på marknaden och eliminerar dessutom alla installationskostnader.¹



1) larmkollen.se, 2,3) Statista (2020). Smart Home Security Report, Statista Digital Market Outlook, 4) Statista (2020). Industry revenue of "security systems service activities" in Sweden from 2012 to 2024, 5) Stöldskyddsföreningen

VD Martin Norsebäck

Hemsäkerhet är en oerhört viktig del i samhället och intresset och efterfrågan för smarta hemfunktioner ökar stadigt.

Marknadspotentialen är enorm. I skrivande stund har cirka 25-30 procent av svenska hushåll ett hemlarm, motsvarande siffra ligger endast på cirka 5 procent i Europa.⁶ De största hindren, som vi ser det, är komplicerade och svårinstallerade system som kostar för mycket och därmed ger slutkonsumenten höga månadskostnader.

Nuvarande marknadsledare erbjuder smarta hemfunktioner, men har fastnat i ofullständiga, gamla och dyra infrastruktur- och installationsprocesser. Här har Sensor Alarm något unikt att erbjuda. Istället för flera kostsamma produkter och moment erbjuder vi kunder en trygg och enkel säkerhetslösning till ett överkomligt pris. Vår smarta enhet läser av lufttrycket i en byggnad och reagerar direkt om trycket förändras. Lufttrycket förändras exempelvis när någon öppnar eller bryter upp en dörr, krossar ett fönster, eller om en brand startar. Tekniken är uppkopplad till 2G-master och kräver därför inget WiFi för att larm ska utlösas och utryckning av berörd räddningstjänst eller väktare påbörjas. I kombination med denna teknik, lägger vi stor vikt vid vårt grannsamverkanssystem, något som vi bedömer har potential att bli ett oerhört effektivt komplement. Genom att bli notifierad om ett larm genom Sensor Alarms applikation har grannar därigenom möjlighet att snabbt ta sig till platsen och till exempel lysa upp fastigheten och på så vis potentiellt avbryta eller avskräcka inbrott, eller väcka personer som bor i en bostad som börjat brinna.

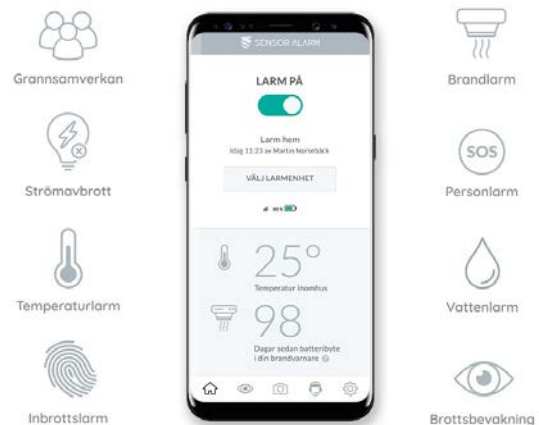
Sensor Alarms system gör tidskrävande och kostsamma installationer och underhåll onödiga. Kunden kopplar själv in enhetens laddare i ett vägguttag och slutför installationen ihop med en kundservicemedarbetare över telefon på cirka 15 minuter. Med Sensor Alarms larmteknik, samt säkra och miljövänliga tillverkning i Sverige, är vi ett unikt säkerhetsföretag på marknaden.

Sensor Alarms plattform lanserades 2017 och har i dagsläget över 2 000 kunder. All produktion sker i Sverige och försäljning hanteras av såväl Sensor Alarm som av en extern partner. Vi avser nu växa verksamheten med ökade produktions- och försäljningsresurser för att ta en stark position som en av de ledande leverantörerna av hemlarm på den nordiska marknaden. Vi är idag verksamma i Sverige och inom kort även i Norge. Målsättningen framåt är att fortsätta vår tillväxt i snabb takt och därigenom skapa ett väletablerat och marknadsledande hemlarmserbjudande till den nordiska marknaden.

För att uppnå våra högt ställda mål är vi nu i en fas där det är nödvändighet att investera i ökade resurser på marknadsföring, nyckelrekrytering, utökade försäljningssamarbeten, samt vidare produktutveckling och lanseringar. Ett exempel på en sådan satsning är inom vatten, något som kommer ingå i vår nästa version av plattformen. Med denna funktion utlösas larmet vid vattenläckage och när det är risk för frysskador.

Vi upplever ett starkt momentum, med ett konkurrenskraftigt erbjudande som vi kommer nyttja för att fortsätta vår tillväxt. Vi avser etablera oss inom, såväl som utanför Sverige och på bred front lansera Sensor Alarm i Norden under kommande år. Målsättningen är att uppnå en omsättning på cirka 100 miljoner SEK under 2023. För att vidareutveckla Sensor Alarm genomför vi nu en nyemission där ni ges möjligheten att bli delägare i Bolaget och vara med på vår spännande resa – att förändra hemsäkerhetsmarknaden.

Martin Norsebäck
VD, Sensor Alarm Norden AB



”Sensor Alarm har utvecklat en ny generation av hemlarmsteknik med en attraktiv prissättningsmodell som gör hemlarm prismässigt överkomligt.”



⁶ Stöldskyddsföreningen

Målsättningar

Sensor Alarm avser att skala upp verksamheten och ta en stark position som en av de ledande leverantörerna av hemlarm på den nordiska marknaden.

Med Bolagets konkurrenskraftiga och användarvänliga hemlarm är det styrelsens bedömning att Bolaget ska ha nått en omsättning om cirka 7 miljoner SEK efter första halvåret 2021 och en omsättning på cirka 15–20 miljoner SEK för helåret 2021. Sensor Alarms omsättning baseras i huvudsak på försäljning till privatpersoner, men Bolaget har även ambitionen att bearbeta marknaden för småföretag. Bolaget har som målsättning att under 2023 uppnå 100 miljoner SEK i omsättning, vilket motsvarar cirka 25 000 kunder. 25 000 kunder motsvarar cirka 1 procent av den totala marknaden i Sverige och 2 procent av den befintliga hemlarmsmarknaden i Sverige.

2021

- Skala upp organisation med rekryteringar inom intern hantering av försäljning (win-back av kunder, partnerskap), IT-utveckling och kundservice.
- Uppnå 5 000+ kunder.
- CE-märkning*
- Norsk lansering.
- Lansera översvämningsslarm, frysslarm samt personskyddslarm.
- Uppnå en omsättning om cirka 15–20 miljoner SEK.

2022

- Europeisk expansion.
- Ingå 2–4 partnerskapsavtal för utlicensiering av Bolagets hård- och mjukvara (white-label).
- Fortsatt breddning av produktutbud för det säkra och smarta hemmet.
- Uppnå en omsättning om cirka 60 miljoner SEK.

2023

- Uppnå en omsättning om cirka 100 miljoner SEK med en vinstmarginal om cirka 30 procent.
- Uppnå 25 000 kunder.

* Alla ingående komponenter i Sensor Alarms hårdvara är CE- och RoHS-märkta och Bolaget slutför nu den formella delen av CE-märkningen för nuvarande versionen av produkten som helhet, vilken förväntas vara klart i början av Q2 2021. Hårdvaran lever upp till de direktiv och krav som ställs och den officiella CE-märkningen möjliggör expansion till Europa.

Erbjudandet i sammandrag

Teckningstid: 24 mars – 7 april 2021.

Teckningskurs: 8,00 SEK per aktie.

Teckningspost: Minsta teckningspost är 660 aktier (motsvarande 5 280 SEK).

Emissionsvolym: Erbjudandet omfattar högst 2 800 000 aktier, motsvarande cirka 22,4 MSEK. Lägsta gräns för att genomföra nyemissionen uppgår till 80 procent av emissionsvolymen, motsvarande en emissionsvolym om cirka 17,9 MSEK.

Antal aktier innan nyemission: 5 332 500 aktier.

Värdering (pre-money): Cirka 42,7 MSEK.

Teckningsförbindelser: Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om totalt cirka 11,4 MSEK, motsvarande cirka 51 procent av den totala emissionsvolymen.

Notering på Spotlight:

Aktien i Bolaget är planerad att noteras på Spotlight. Första dag för handel är beräknad att bli den 23 april 2021.

ISIN:

SE0015657663

Strategi, vägen framåt

Sensor Alarm har en välfungerande befintlig verksamhet, konkurrenskraftig produkt och affärsmodell. Genom att integrera lufttryckssensorer tillsammans med avancerad teknik, i en smart enhet, utmanar Sensor Alarm de traditionella hemlarm-leverantörerna med ett användarvänligt och effektivt hemlarm. Bolaget har, med dess kundbas på över 2 000 ackumulerande kunder, validerat dess koncept och är nu redo att expandera verksamheten.

Sensor Alarm har initierat en tillväxtplan som syftar till att få verksamheten att växa kraftigt de närmaste åren. Med Sensor Alarms etablerade larmlösningskoncept, inklusive larmcentral och väktartjänster i Sverige avser Bolaget initialt, som ett led i dess nordiska expansion, bearbeta den norska marknaden. Denna bearbetning kommer ske på motsvarande sätt som i Sverige. Hemlarmsmarkanden i Norge består av samma aktörer som har marknadsdominans i Sverige, Verisure och Sector Alarm samt att andelen hushåll som i dagsläget har hemlarm är likvärdigt andelen i Sverige.

Bolagets försäljningsstrategi, för expansion till Norge, är att bedriva försäljning via telemarketing kombinerat med lokala partnersamarbete med större kundkluster. Sensor Alarm har

flera långtgående partnerskapsdiskussioner, bland annat med försäkringsbolag och en ledande livsmedelskedja. Parallellt med telemarketing och partnersamarbete kommer olika marknadsaktiviteter bedrivas för ökad digital närvaro.

Med Sensor Alarms nya teknik och plattformens skalbarhet till flera segment och marknader, strävar Bolaget mot att utvidga verksamheten och snabbt ta nya marknadsandelar.

Marknadspotential

Marknadspotentialen för hemlarmsmarknaden är betydande. I dagsläget saknar cirka 71 procent av dagens hushåll hemsäkerhetslösningar i Norden.⁷ Med en attraktiv prismodell och kvalitativ produkt samt den ökade medvetenheten och framväxten av smarta hemapplikationer som automatiserar hemmet, bedömer Sensor Alarms styrelse och ledning att Bolagets konkurrenskraftiga erbjudande har betydande tillväxtpotentialer.

Lock up-avtal

Styrelse, ledning och storägare, vilka tillsammans har ett innehav i Bolaget om 100 procent har ingått lock up-avtal, varigenom de förbundit sig att inte avyttra några aktier i Bolaget under de första tre månader som Bolaget är noterat. Samma parter har därefter förbundit sig att under efterföljande nio månader avyttra maximalt tio procent av sina respektive innehav i Bolaget. Lock up-avtalen innefattar, utöver befintligt ägande, eventuell teckning i IPO.

Emissionslikvidens användande

Emissionsvolymen i nyemissionen uppgår till cirka 22,4 MSEK (före emissionskostnader) varav 1,56 MSEK utgörs av tidigare erhållit bryggån, som avses kvittas mot aktier i nyemissionen. Totalt har Bolaget på förhand säkerställt cirka 11,4 MSEK av den totala emissionsvolymen genom teckningsförbindelseavtal. Detta motsvarar en säkerställningsgrad om cirka 51 procent.

Det kapital Bolaget tillförs genom nyemission är avsett att finansiera nedanstående aktiviteter:



Cirka 60 procent av likviden ämnar gå till marknadsföring- och försäljningsaktiviteter samt strategiska nyckelrekryteringar.



Cirka 10 procent kommer gå till fortsatt plattformsutveckling och systemdrift samt vidareutveckling av produktutbudet.



Cirka 20 procent av likviden ämnar investeras i utökad produktionskapacitet.



Cirka 10 procent kommer gå till att vidareutveckla logistik och distribution mot slutkund samt övriga rörelsekostnader.



SENSOR ALARM

