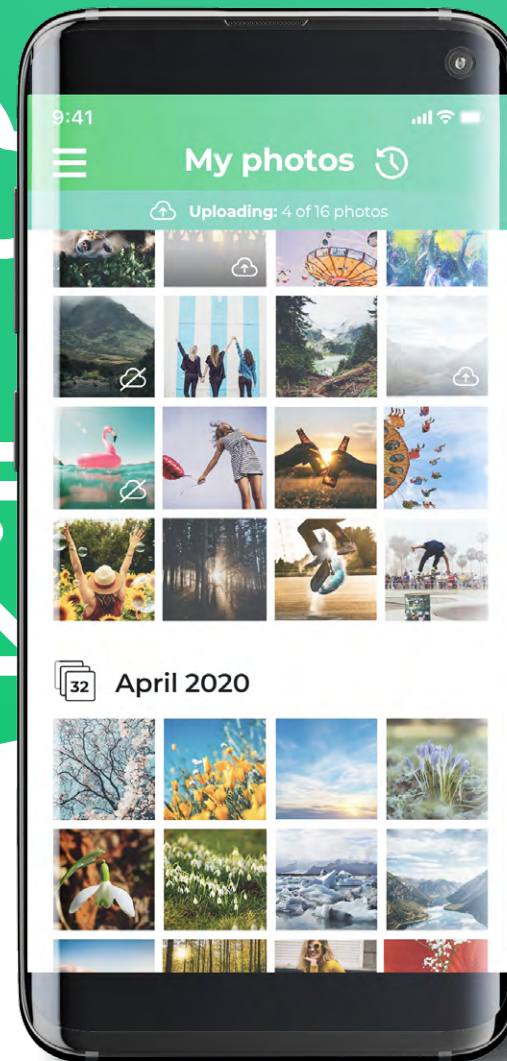


Kiliaro

Annon

Inbjudan till förvärv av units i Kiliaro AB

ANMÄLNINGSPERIOD: 23 AUGUSTI – 6 SEPTEMBER 2021



VIKTIG INFORMATION

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I prospektet för Kiliaro AB ("Kiliaro" 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 prospektet noggrant genomläsas. Prospektet finns tillgängligt för nedladdning på Bolagets (www.kiliaro.com), Sedermera Fondkommissions (www.sedermera.se) och Nordic Issuings (www.nordic-issuing.se) respektive hemsidor.





Your memories,
your friends.

INVESTMENT HIGHLIGHTS

Ökad digitalisering, stark tillväxt av digitala bilder, där mobiltelefonen används som enda kameraenhet för foto och video, skapar ett stort behov av smarta digitala tjänster som är anpassade för lagring, organisering och delning av privatpersoners bildgallerier.

Kiliaro erbjuder en bildgalleriapplikation med banbrytande funktionalitet i form av automatisk delning av foto och video samt chatfunktionalitet, direkt i bildgalleri-appen. Tillsammans med ett konkurrenskraftigt erbjudande av molnlagring med obegränsat utrymme för endast 19 kr/mån samt höga krav på integritet och säkerhet, är Kiliaro här för att ta bildgalleriet för privatpersoner till nästa nivå.

Kiliaro finns i gratisversion, med möjlighet att uppgraderas till premiumversion. Bolaget har idag drygt 10 000 användare, varav cirka 3 000 är betalande, som genererats av samarbeten med Tele2 samt organisk tillväxt. Bolaget är redo för att lanseras fullt ut på den svenska marknaden och under kommande år på utvalda målmarknader internationellt. Visionen är att bli nästa generationens bildgalleri-app.

STARK MARKNADSTILLVÄXT

Kiliaros målmarknad inom segmentet molntjänster för privat bruk spås växa från cirka 27 miljarder USD 2019 till cirka 160 miljarder USD år 2027¹, motsvarande en årlig genomsnittlig tillväxttakt (CAGR) om 24,6 procent.

I takt med att våra mobiler får ännu bättre kamerafunktionalitet ökar också behoven av smart och användarvänlig lagring med engagerande och skräddarsydda lösningar för social interaktion.

Bolaget avser att under 2022 expandera i Skandinavien och Europa, vilket kommer höja Kiliaros marknadsnärvaro markant.

UNIKT KUNDERBJUDANDE

Enligt Bolagets bedömning är dess tjänst unik på marknaden idag; ingen annan aktör erbjuder användare kombinationen av automatisk delning, socialisering kring innehåll i en sluten krets anpassad av användaren, obegränsad lagring samt kan tillgodose användarnas ökade krav på integritet och säkerhet.

Låg och användarvänlig prissättning av lagring samt hög integritet i förhållande till större aktörer som Google, Apple, Dropbox, vilka dessutom inte har erbjudanden anpassade för socialisering. Kiliaros fasta pris om 19 SEK/mån för obegränsad lagring kan jämföras med Apple iClouds 89 SEK/mån för lagring om 2 TB.

Kiliaro introducerar automatisk delning av foton och video på marknaden – användarna slipper besväret med manuell selektering och delning.

BEVISAD AFFÄRSMODELL OCH ROADMAP

Bolaget har ingått B2B-partnerskap med Tele2 Sverige och Tele2 Estland i form av ett pilotprojekt med ett riktat erbjudande till ett mindre urval Tele2-kunder.

Kiliaro har mycket låg churn rate (kundbortfall) om 0,2 procent – vittnar om hög kundnöjdhet.

Bolagets målsättning är att framöver ingå fler partnerskap med ledande bolag inom bl.a. resebranschen, telekom, retail och detaljhandeln, m fl. Mål om break-even vid halvårsskiftet 2023.

ERFARET TEAM MED BEVISAT TRACK RECORD

Ledning och styrelse har gedigen erfarenhet inom både Tech-sektorn och private equity, samt från tillväxtbolag i noterad miljö.

VD med starkt track record från positioner som VD, försäljningsdirektör och inom affärsutveckling på börsnoterade och onoterade tillväxtföretag samt på större företag, såsom 3 Sverige, Bisnode, Groupon, m.fl.

Grundare och teknikchef har tidigare grundat bl.a. Nordens största bildbank Mostphotos.

1. <https://www.prnewswire.com/news-releases/personal-cloud-market-size-to-reach-usd-161-93-billion-by-2027--cagr-of-24-6---valuates-reports-301167036.html>

KILIARO

I takt med ökad digitalisering använder allt fler sin mobiltelefon för att fota och spela in video, vilket ökar också behoven av digitala tjänster som är anpassade för lagring, organisering och delning av privatpersoners bildgallerier.

Bland dagens aktörer på marknaden finns enligt Bolaget ingen som har riktat in sig specifikt mot socialisering (delning, kommentera, mm.) kring foto och video direkt i mobilens bildgalleri. Bolaget fyller ett gap mellan molntjänster och sociala medie-appar. Problemet med dagens molntjänster är, enligt Bolaget, att plattformarna är avsedda främst för lagring samt att användas som passiva bakgrundsappar, det vill säga användaren laddar upp media på en plattform som erbjuder få funktioner för social interaktion. Många användare nyttjar därför andra sociala medier eller appar för att dela foto och video, trots att tjänsterna inte är byggda för detta ändamål. Exempel är populära plattformar som Whatsapp och Facebook Messenger, där foton – och därmed minnen – försvinner i olika chattflöden.

Kiliaro vill möta problematiken som beskrivs ovan och fylla gapet på en växande marknad. Visionen för Kiliaro är att bli nästa generationens bildgalleriapplikation, som står utanför de stora techbolagens ekosystem, vilka enligt Bolaget ofta präglas av hög prissättning och omdiskuterad hantering av användardata och integritet. Styrelsen ser stor potential i Bolaget produkt och har formulerat en ambitiös tillväxtstrategi för de kommande åren med fokus på nya partnerskap och nya marknader.

Bolaget genomför nu en kapitalisering om totalt cirka 31 MSEK som är avsedd att finansiera Bolaget till och med break-even vid halvårsskiftet 2023. Fram till denna period är Bolagets avsikt att uppnå ett stort antal viktiga målsättningar, som att ingå nya partnerskap med ledande bolag inom till exempel telekom, retail, event och sport, expandera i Skandinavien och övriga Europa, samt öka antalet användare markant till cirka sex miljoner.



Socialt bildgalleri

Kiliaro är enligt Bolaget först på marknaden med en digital tjänst där användaren kan dela (automatiskt), socialisera och interagera kring foto och video direkt från bildgalleriet. Detta öppnar, enligt Bolagets bedömning, upp möjligheter inom en rad områden, såväl för organisationer som privatpersoner.



Molntjänst

Kiliaro har som standard i sitt erbjudande en molntjänst med högt integritetsskydd och obegränsad lagring av foton och video till ett fast pris om 19 SEK/månad. Bolaget bedömer att prissättningen är mycket konkurrenskraftig.



Ledande integritetsskydd

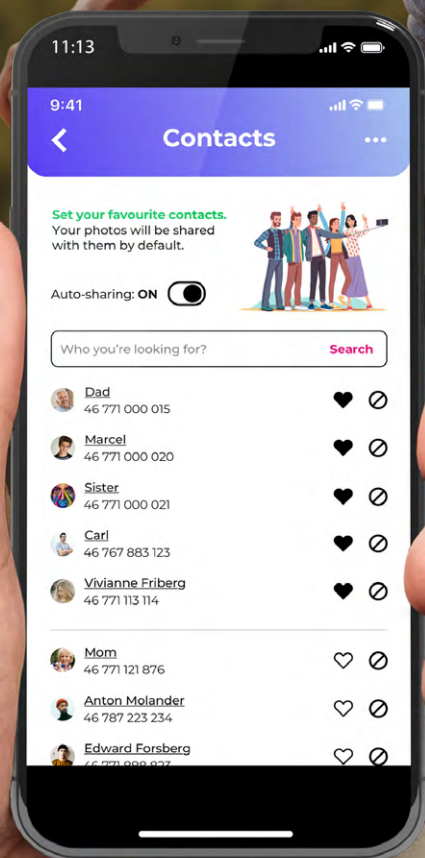
En internationell undersökning visade att sju av tio respondenter var oroad över hur techbolagen samlar in och använder personlig data². Integritetsskydd är en central fråga för Kiliaro; Bolaget säljer ingen användardata till tredje part, och innehåller ingen reklam. Bolaget äger dessutom sina egna servrar. Styrelsen bedömer att Kiliaro kan vinna förtroende och utmärka sig på marknaden.

2. <https://www.reuters.com/article/us-global-tech-privacy/privacy-concerns-pushing-people-to-change-online-behavior-poll-shows-idUSKBN1Y803D>





”Med nya sätt att interagera och socialisera runt digitala minnen från bildgalleriet är Kiliaro, enligt Bolagets bedömning, unikt positionerade på marknaden.”



ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Anmälningssperiod: 23 augusti 2021 till och med den 6 september 2021.

Erbjudandepris: Erbjudandepriset är 26,40 SEK per unit, vilket motsvarar 6,60 SEK per aktie. Teckningsoptioner av serie TO1 erhålls vederlagsfritt.

Minsta post: Minsta anmälningsspost är 220 units, vilket motsvarar 5 808,00 SEK.

Emissionsvolym: Erbjudandet uppgår totalt till cirka 31 MSEK. Av detta kan Bolaget initialt tillföras cirka 20,7 MSEK (före avdrag för emissionskostnader och kompensation till bryggånegivare). Bolaget kan i ett senare skede, vid fullt nyttjande av vidhängande teckningsoptioner av serie TO1, tillföras ytterligare högst cirka 10,4 MSEK (före emissionskostnader).

Teckningsförbindelser: Cirka 10,5 MSEK av nyemissionen omfattas av teckningsåtaganden, vilket motsvarar cirka 51 procent av den initiala emissionsvolymen. Resterande del av den initiala delen av nyemissionen, motsvarande cirka 10,2 MSEK, är tillgänglig för allmänheten.

Antal aktier före nyemissionen: 5 708 544 aktier.

Värdering (pre-money): Cirka 37,7 MSEK.

Planerad första dag för handel: Aktier och teckningsoptioner av serie TO1 är planerade att upptas för handel på Nasdaq First North Growth Market den 17 september 2021.

ISIN-kod för aktien: SE0016275333

Lock up: Bolagets största ägare First Venture Sweden AB (i vilket styrelseordförande Peter Werme är delägare) har ingått lock up-avtal om 100 procent av sitt innehav under de första tolv månaderna efter notering på First North. Lock up innefattar även sådan investering som First Venture Sweden AB kan komma att bli tilldelad i den planerade nyemissionen. Övriga styrelsemedlemmar samt VD har ingått lock up-avtal enligt samma villkor som ovan. Vid fulltecknad nyemission kommer totalt cirka 53,9 procent av antalet aktier i Bolaget att vara under lock up.

Vidhängande teckningsoptioner: En (1) teckningsoption ger anmälaren rätt att teckna en (1) ny aktie till en kurs om 6,60 SEK under teckningsperioden som äger rum under tiden från och med den 12 september 2022 till och med den 26 september 2022.

ISIN-kod för teckningsoption TO1: SE0016288559

EMISSIONSLIKVIDENS ANVÄNDANDE

Genom den initiala delen av nyemissionen är Bolagets avsikt att finansiera följande:

- **Förstärka befintlig organisation med flera rekryteringar inom försäljning, marknad och teknikutveckling:** cirka 65 procent av emissionslikviden
- **Serverkostnad (utbyggnad av serverkapacitet):** cirka 15 procent
- **Marknads- och försäljningsaktiviteter:** cirka 15 procent
- **Löpande och administrativa kostnader:** cirka 5 procent

MÅLSÄTTNINGAR

Bolaget är idag aktivt främst mot konsumenter och eventuella partners på den svenska marknaden, samt i Estland (genom partnerskap med Tele2 Estland). Under fjärde kvartalet 2021 avser Bolaget accelerera sin marknadsnärvaro i Danmark, Norge och Finland. Lansering och acceleration på övriga marknader kommer följa samma strategi som Bolaget använt i exempelvis Sverige, med fokus på att nå partnerskap med väletablerade varumärken inom bl.a. telekom, retail, resebranschen och sportbranschen, samt via B2C-marknadsföring och B2C-partnerskap med influencers.

Under första och andra kvartalet 2022 planerar Bolaget även lanseras aktivt på den tyska och brittiska marknaden. Därefter följer Italien, Frankrike och Spanien under det första halvåret 2023, samt Indien och Turkiet under andra halvåret 2023.

2021

B2B-partnerskap:

Två till tre partnerskap innan årets utgång, där någon av följande branscher är intressanta:

-Events, försäkringar, detaljhandeln, sport, retail

Geografisk expansion (Q4):

- Danmark, Norge, Finland

Användare:

Cirka 200 000. Cirka 30 000 betalande

Finansiella målsättningar:

Omsättning: Cirka 1 MSEK

EBITDA: Cirka -9 MSEK

Produktutveckling:

"Automatisk delning"

Fokus på att vidare utveckla automatisk delning och social funktionalitet direkt i bildgalleriappen – Kiliaro blir först på marknaden med tekniken.

Expansion i Norden samt utvalda målmarknader i övriga Europa är ett naturligt steg i Bolagets strategi. Indien och Turkiet har valts ut på grund av etablerade relationer med en stark potentiell partner i Indien samt goda relationer med en intressant B2B-partner i Turkiet.

Nedan presenteras ett urval av Bolagets målsättningar för kommande år.

2022

B2C-partnerskap:

Arbetet intensifieras under Q1 mot influencers och bloggare.

Geografisk expansion (Q1/Q2):

- Tyskland, England

Användare:

Cirka 750 000. Cirka 85 000 betalande

Finansiella målsättningar:

Omsättning: Cirka 5 MSEK

EBITDA: Cirka -13 MSEK

Produktutveckling:

"Event sharing"

Möjlighet att enkelt ta del av och dela foton från större och mindre events som personer med Kiliaro i realtid.

2023

Strategiska partnerskap:

Bolaget ingår minst ett partnerskap med ett globalt bolag innan årets slut.

Geografisk expansion under året:

Spanien, Italien, Frankrike, Indien, Turkiet

Användare:

Cirka 6 000 000. Cirka 900 000 betalande

Finansiella målsättningar:

Omsättning: Cirka 50 MSEK

EBITDA: Cirka 18 MSEK (mål om break-even vid halvårsskiftet)

Produktutveckling:

Fokus på att ingå samarbeten med tredje part i syfte att stärka redigeringsfunktioner, arkivering och organisering, samt framkallning av bilder direkt via appen.

VD ELIE KOMO KOMMENTERAR

I takt med det ökade användandet av smartphones, sociala medier och inte minst bättre och mer täckande internetuppkoppling ökar behovet av smarta foto-appar. Utvecklingen av mobilernas kameror sker samtidigt i snabb takt, vilket bidrar till att fler använder mobilen som enda kameraenhet för delning av – samt socialisering kring – foto och video.

Ändå finns idag ingen produkt som på ett tillfredsställande sätt snappat upp utrymmet för en dedikerad tjänst helt inriktad på just foto och video – de stora amerikanska techbolagen erbjuder i första hand passiva lagringslösningar som har begränsad funktionalitet vad gäller socialisering runt bilder och låg användarvänlighet för privatpersoner. Prissättningen är dessutom i regel hög och ökar i förhållande till lagringsutrymme. Vi är många som känner igen oss i svårigheten att enkelt spara och socialisera kring våra bildminnen – komplexiteten i befintliga tjänster på marknaden är inte anpassade för privatpersoner. Många gånger försvinner foton som delas med nära och kära i chattflöden i appar som egentligen är byggda för just chatt och inte mediefilsdelning.

Med Kiliaro möter vi problematiken som beskrivs ovan och fyller gapet på denna växande marknad. Kiliaro är en unik social bildgalleriapplikation, anpassad utifrån användarens villkor, med obegränsad lagring som standarderbjudande – till ett lågt fast pris. Vi har skapat en app som enligt vår bedömning är oslagbar vad gäller användarvänlighet och integritetsskydd. Kiliaro möjliggör automatisk uppbackning, organisering och delning, vilket helt tar bort onödiga manuella steg. Vidare säkerställer vi hög säkerhet för

dina foton och video, ingen reklam, och inte minst möjligheten att dela, kommentera och socialisera kring innehållet direkt från ditt Kiliaro-bildgalleri i en sluten krets utifrån dina egna preferenser. Användaren får därmed tillgång till en tjänst som utvecklats helt på användarens villkor. Visionen för Kiliaro är att bli marknadens "go-to-app" för socialisering kring foton och video, och som står utanför de stora techbolagens ekosystem, med deras ofta höga prissättning och omdiskuterade hantering av användardata och integritet. Kombinationen av detta gör att vi ser betydande potential för Kiliaro att fylla ett viktigt marknadsgap och bli det perfekta hemmet för våra minnen.

Vi har genom våra pilotsamarbeten med Tele2 en etablerad affärsmodell, som genererat lovande användardata med lågt kundbortfall. Vi har en mycket erfaren styrelse och ledning samt ett komplett utvecklarteam med gediget track record inom branschen. För att kunna accelerera tillväxten, förfinas teknologin samt expandera i Skandinavien, övriga Europa och i ett senare skede Asien, genomför vi nu en kapitalisering om totalt cirka 31 MSEK inför planerad notering på Nasdaq First North i september 2021.

"Kiliaro löser problematiken med organisering, lagring, delning av dina foton & video, med säkerhet och integritetsskydd för användaren som högsta prioritet. Kiliaro, ett perfekt hem för dina minnen!"



"Kiliaro är en unik social bildgalleriapplikation, anpassad utifrån användarens villkor, med obegränsad lagring som standarderbjudande – till ett lågt fast pris."



Elie Komo
VD, Kiliaro AB

Kiliaro

**Mer information om erbjudandet
och hur man förvärvar units i Kiliaro AB**

Anmälningssperiod:
23 augusti till den 6 september 2021

