

Inbjudan till teckning av units i

FORANS

Företrädesemission
26 nov – 12 dec 2018



VD har ordet

Alla vet idag att människan är skapt för att vistas utomhus. Vi behöver exponeras av solljuset för att fungera och för att kroppen skall veta om det är dag eller natt. Under de senaste åren har forskare också kunnat visa hur livsnödvändigt det är för flera av kroppens funktioner, ner på cellnivå, att exponeras för dagsljus och solljus.

Idag vistas stora delar av befolkningen inomhus på dagen och går miste om upp till 90% av det tillgängliga solljuset. De negativa konsekvenserna kan vara allt från ökad trötthet, nedsatt koncentrationsförmåga, sämre lärande och för vissa människor till och med depression.

Idag har de flesta fastighetsutvecklare världen runt tagit till sig av denna kunskap, och man designar nu kommersiella byggnader med större fönsterrutor, öppnare planlösningar och ljusgårdar. Allt för att släppa in det viktiga ljuset som efterfrågas av de som sedan skall vistas i fastigheten. Problemet är bara att ju större fastigheter man bygger desto svårare blir det att leda ljuset tillräckligt djupt in i fastigheten. Genom Parans innovativa teknik koncentrerar vi solljuset och leder det genom byggnaden via fiberoptiska kablar, djupt in i byggnaden och levererar ett solljus med samma fullspektrum inom det synliga ljuset som solens strålar utomhus.

Med Parans senaste produktgeneration, SP4, har vi kapacitet att leda ett starkt solljus med bibehållen ljuskvalitet upp till 100 meter in i en byggnad. Det innebär att du idag kan leda in äkta solljus till vilket rum du vill i vilken byggnad du vill. Det nya SP4-systemet är också mer avancerat än tidigare produktgenerationer. Det är bland annat uppkopplat mot internet vilket ger möjlighet till ytterligare kundvärde i form av information kring driftstatistik, antal levererade soltimmar, elbesparing samt möjlighet att uppgradera mjukvara genom fjärrstyrning.

De senaste 3 åren har Parans lagt stora resurser på att industrialisera våra produkter. Det har inneburit allt från att designa för volymtillverkning till att etablera en stabil leverantörsbas. Vi har också tagit hem produktionen till egna lokaler för att ha full kontroll över både kvalitet- och kapacitetsuppbyggnad. Idag är vi en stabil lösning med kapacitet att kunna ta större orders med rimliga leveranstider. Vidare ses vi som tillförlitliga av både leverantörer och kunder då vi har en organisation med medarbetare som har stor erfarenhet inom sina ansvarsområden. Parans är nu inne i nästa fas av Bolagets strategiska

utvecklingsplan. Nu läggs betydande resurser på att kommersialisera produkten mot ett antal fokuserade marknader. Då Bolaget har höga ambitioner att utveckla försäljningen globalt, har vi valt att i de prioriterade marknaderna såsom USA, Europa och Mellanöstern, etablera samarbeten med starka försäljningspartners. Vi bedömer att det därför är av strategisk betydelse att lägga stora delar av våra kommersiella resurser på denna partnerutveckling, även om vi vet att det är tidskrävande. Vi är övertygade om att ett väl fungerande nätverk av starka lokala distributörer i våra högpotentialmarknader kommer vara avgörande för att Bolaget skall kunna generera stora försäljningsvolymmer på sikt.

Parallellt med att vi nu utvecklar vårt partnernätverk så arbetar Bolaget med direktförsäljning dels mot vår hemmamarknad, men också mot stora kunder globalt där den potentiella orderstorleken är stor. Tidigare låg den genomsnittliga orderstorleken på 300 000 upp till 700 000 kronor. Idag ser vi hur storleken på projekten successivt ökar till att ligga en bra bit över miljonen kronor. Ett exempel är avsiktsförklaringen om holländska tunnelprojektet där affärens storlek bedöms till ca 20 MSEK.

För att klara av denna ambitiösa tillväxtplan behöver Parans en stark organisation, både kommersiellt men också operationellt. Vi har redan en basorganisation på plats, men kommer successivt behöva stärka upp ytterligare med affärsutvecklare för att kunna driva utvecklingen av våra lokala distributörer på ett effektivt sätt. Mycket av arbetet kommer också ske ute i marknaderna hos våra partners och kunder.

Det är min och styrelsens bedömning att Parans aldrig tidigare har varit i en sådan bra position för att ta nästa steg i sin kommersiella utveckling. Förmågan finns där och marknaden visar ett allt ökande intresse för våra produkter.

Vi är inne i en viktig och kapitalintensiv fas av Parans utveckling. Denna nyemission är en del i att säkerställa att vi har tillräckliga resurser för att bearbeta marknaden effektivt och nå omsättningsmålet på minst 75 MSEK till 2020.

Jag ser fram emot en spännande och intensiv höst tillsammans med våra fantastiska medarbetare och med stöd från våra aktieägare.



Göteborg, november 2018
Anders Koritz
Verkställande direktör

Bakgrund och motiv till emissionen

Parans utvecklar, säljer och marknadsför äkta solljus för inomhusmiljöer genom en global närvaro till kunder över hela världen. Med Parans solljussystem är det möjligt att leda in solljus till delar av byggnader dit solljus från fönster inte når.

Under våren 2018 har Bolaget tagit viktiga steg i att skapa en stabil teknisk lösning. Vidare har Bolaget etablerat ett antal samarbetsavtal med starka lokala distributörer ibland annat Dubai och Italien. Samtidigt har man intensifierat bearbetningen av befintliga partners i syfte att öka deras aktivitetsnivå gentemot sina respektive marknader.

Bolaget har stärkt organisationen med ny installations- och servicetekniker samt med en ekonomichef. Idag har Bolaget en bra grundförmåga att bygga vidare på och uppfattas så som pålitliga i Bolagets förmåga gentemot våra partners.

Styrelsen i Parans bedömer att det är av stor strategisk betydelse att säkerställa en god likviditet i Bolaget för att kunna finansiera kommersialiseringsfasen och för att kunna lägga en grund för Bolagets fortsatta framgång. Bolaget avser fortsätta arbetet med att bygga ett stabilt distributions- och servicenätverk samt hålla en hög marknadsnärvaro under 2018 och in i 2019 vilket bör positionera Bolaget bra på en marknad som växer allt mer.

Varför investera?

Signifikanta order

Parans har som mål att omsätta minst 75 MSEK till år 2020. Bolaget har redan visat förmåga att ta hem stora flera stora orders i mångmiljonklassen, vilket är ett kvitto på att hittills gjorda investeringar börja ge avkastning.

Kompetens

Parans har byggt upp en erfaren organisation med nödvändig kompetensför att utvecklas både operationellt för att hantera tilltagande produktionsvolym, samt kommersiellt för att bygga ett starkt partnernätverk av distributörer i våra prioriterade marknader.

Marknadsförutsättningar

Marknaden för tekniska lösningar som tar in dagsljus och solljus i byggnader ökar kontinuerligt i storlek då både kunder och lagstiftande myndigheter ställer allt större krav på fastighetsägare att erbjuda dagsljus på arbetsplatserna.

April 2018 – Parans får en avsiktsförklaring av holländska staten att ingå i ett tunnelprojekt. Parans ska förse båda tunnelmynningarna med ca 80 meter naturligt ljus. Affärens storlek bedöms för Parans del uppgår till ca 20 MSEK.

Oktober 2018 - Microsoft har lagt in order på Parans SP4-system. Systemen kommer att installeras på Microsofts nya utvecklingscenter i Tel Aviv, Israel. Det totala ordervärdet uppgår till drygt 700 000 kronor.

Oktober 2018 – Parans får en order till ett värde av 3,6 MSEK från Green Oasis Foods i Kanada. Kunden har en fabrik som är avsedd för produktion av grönsaker samt inomhusfiskodling och som nu ska belysas med Paransljus. Ordern påvisar ett nytt spännande applikationsområde för Paranssystemet.



Marknadstrender

- Universitet har noterat att allt fler sökande studenter ställer frågor kring miljöinitiativ och genom att leda in naturligt solljus i föreläsningssalarna har även provresultaten förbättrats.
- Sjukhus noterar att patientrehabiliteringen sker snabbare i miljöer med god tillgång på naturligt ljus.
- Butiker har märkt att försäljningen ökar markant i miljöer med bra ljusflöden.
- I länder med mindre naturligt ljus (Skandinavien, Storbritannien, Kanada och Ryssland) letar människor efter sätt att minska säsongsdpressioner som uppkommer genom brist på naturligt solljus.
- Olika miljöcertifieringssystem kan gynna investeringar i naturligt solljus.
- I en studie av Robertson Cooper var tillgång till dagsljus högst på önskelistan för en bra arbetsplats trots att 42 procent av alla kontorsanställda saknade just detta

Erbjudandet i sammandrag

Varje unit består av en (1) aktie och en (1) vederlagsfri teckningsoption av serie TO6. Bolaget vidhåller rätten att genomföra en utökning av Erbjudandet genom en riktad emission på totalt 2 800 000 units, motsvarande 4 900 000 SEK.

Företrädesrätt De som på avstämningsdagen är registrerade som aktieägare äger företrädesrätt. Varje två (2) innehavda aktier berättigar till teckning av en (1) unit. Större teckning än vad erhållna teckningsrätter ger rätt till kan inlämnas. Denna teckning är utan företrädesrätt.

Företrädesemission av units

Teckningsperiod	26 november – 12 december, 2018
Emissionsbelopp	Cirka 20,28 MSEK + 4,9 MSEK i överteckningsoption vid fulltecknad emission
Villkor	Varje två (2) innehavda aktier berättigar till teckning av en (1) ny unit
Emissionsvolym	11 590 186 units + 2 800 000 units vid utnyttjande av övertilldelningsoptionen
Teckningskurs	1,75 SEK per unit. Courtage utgår ej
Antal befintliga aktier	23 180 372 st.
Bolagsvärde före emission	Cirka 40,56 MSEK
Avstämningsdag	21 november 2018
Handel i units	Parans aktie är noterad på Spotlight Stock Market under kortnamn PARA och innehar ISIN-kod SE0002392886. Teckningsoptionerna kommer att handlas på Spotlight Stock Market.
Garantier och teckningsförbindelser	Cirka 64 procent av emissionsbeloppet. Teckningsförbindelser uppgår till cirka 7 MSEK och emissionsgarantier till 6 MSEK.
Beräknad tid för offentliggörande av emissionens utfall	Vecka 51 (17 – 22 december 2018)
Handel med teckningsrätter	26 november – 10 december 2018
Villkor teckningsoption	Lösenperiod: 6 jan 2020 – 7 feb 2020 Lösenpris: 2 SEK Villkor: Två (2) teckningsoptioner (TO6) ger rätt till teckning av en (1) ny aktie.

Kontaktuppgifter

Anders Koritz, VD
anders.koritz@parans.com

Investerarträff

Stora Aktiedagen, Stockholm
Sheraton Hotel (Tegelbacken 6)
26 november 2018, 14:40
Anmälan sker via Aktiespararna.se