

Nyemission av aktier i **XMReality AB (publ)**

Teckningstid 6 augusti - 20 augusti 2024



Denna informationsbroschyr är inte och ska inte anses utgöra ett prospekt enligt gällande lagar och regler. Prospektet, som har godkänts och registrerats hos Finansinspektionen, har offentliggjorts och finns tillgängligt på XMRealtys hemsida, www.xmreality.com samt på Carnegies hemsida, www.carnegie.se. Prospektet kan även beställas kostnadsfritt från Penser by Carnegie, Carnegie Investment Bank AB (publ), Regeringsgatan 56, 109 38 Stockholm eller via telefon till 08 5886 8510. 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 prospektet som grund för beslut att teckna aktier i XMReality och utgör ingen rekommendation att teckna aktier i XMReality. Investerare som avser eller överväger att investera i XMReality uppmanas därför att läsa prospektet.



PENSER BY CARNEGIE

VD har ordet

Kära aktieägare,

Vi genomför nu en företrädesemission till en riktigt attraktiv värdering för aktieägarna och det gläder mig att se att vi har många befintliga aktieägare som deltar. Genom kapitaltillskottet till bolaget kan vi fortsätta resan mot vårt prioriterade mål att bli kassaflödespositiva i slutet av 2024 och därefter fortsätta mot att generera ett positivt resultat.

Vi har på senaste tiden utökat vår kundbas, som nu omfattar fler än 160 kunder. Detta är en effekt av vår justering av försäljningsstrategin och hårt arbete. Vi ser att vi nu har hittat mer rätt med ett fokus på kunder som är lite mindre i storlek än tidigare. De nya kunderna kommer in med ett mindre ordervärde till en början, men med en bild av vart de vill, vilket gör att vi kan växa mer organiskt med kunden och få en naturlig ökning i försäljningen. Vi får nöjdare kunder som också expanderar sin användning. För oss är det ett bevis på att justeringen är rätt. Vi fortsätter att arbeta inom Field Service och Industri och har flera starka namn i vårt kundregister, men även inom fastighetssektorn samt inom det som kallas "hospitality" har vi sett en stark efterfrågan.

Under den senaste tiden har vi även genomfört stora förändringar i vår kostnadsbas. En justering för att möta intäkterna under 2024 och nå ett positivt kassaflöde. Vår produkt som i och med den senaste releasen, nu under sommaren, genomgått den största förändringen på flera år. De nya funktionerna med möjlighet till face-2-face samtal och bild-i-bild under ett samtal, öppnar dessutom upp nya användningsområden och möjligheter både för befintliga och förhoppningsvis många nya kunder.

AR-marknaden spås fortsatt ha en hög tillväxttakt och vi ser enbart inom Field Service att denna teknik är efterfrågad och att många bolag vi pratar med kommer växa in i nya sätt att arbeta under de kommande åren. Vi noterar bland våra kunder att det inte längre är en fråga om att övertyga eller utbilda, utan snarare att marknaden frågar efter lösningar för bättre arbetssätt på distans. Jag är övertygad om att detta kommer bli det vedertagna sättet att jobba med kundservice, kunder och leverantörer i framtiden.

Jag ser att det finns en enorm potential i vårt erbjudande framåt. Det ska vi skörda frukterna av.

Like being there,
Andreas Jonsson, VD

Viktiga datum

31 juli 2024: Sista handelsdag inklusive rätt att erhålla teckningsrätter

1 augusti 2024: Första handelsdag exklusive rätt att erhålla teckningsrätter

2 augusti 2024: Avstämningsdag för deltagande i Företrädesemissionen

6 augusti – 20 augusti 2024: Teckningsperiod

6 augusti – 29 augusti 2024: Handel med BTA

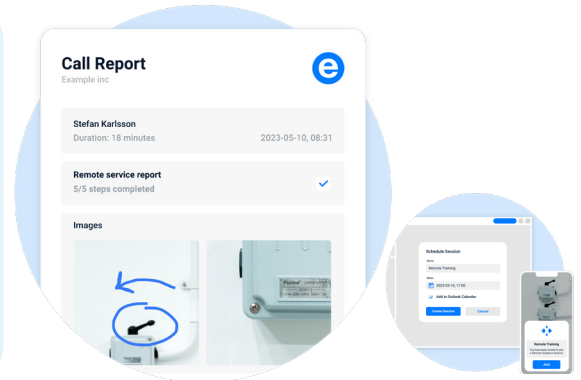
6 augusti – 15 augusti 2024: Handel i teckningsrätter

21 augusti 2024: Beräknad dag för offentliggörande av utfallet i Företrädesemissionen

Marknadsöversikt och verksamhetsbeskrivning

Marknadsöversikt

XMReality verkar på en marknad som drivs av flera viktiga faktorer som tillsammans bidrar till dess tillväxt. För det första finns det en ökande efterfrågan på bättre kundupplevelser, snabbare och mer effektiv service samt optimalt utnyttjande av kompetenta fälttekniker. Bolaget menar att komplexiteten i industriella processer kombinerat med generationsväxling och brist på tekniskt kompetent personal driver nya arbetssätt inom industrin. Dessutom gör strävan efter hållbara lösningar att företag minskar reseutgifter och medföljande miljöpåverkan. Det är Bolagets uppfattning att skiftet mot distansarbete, som accelererades av pandemin, har skapat en vana och mognad för videokommunikation istället för fysiska möten. XMReality menar att dessa trender understryker behovet av nya digitala kommunikationsverktyg, ett behov som Bolaget är väl rustade att möta.



Verksamhetsbeskrivning

XMReality utvecklar och säljer lösningar för kunskapsöverföring via smarta videosamtal som är enkla att använda men samtidigt innehåller avancerad funktionalitet för problemlösning på distans. Företaget är väletablerat inom vägledning på distans (Remote Guidance) där man kan guida en person på plats för att lösa problem eller förhindra att de uppstår. Produkten används globalt i mer än 60 länder. Electrolux Professional, Sidel, Heineken, Toshiba America Business Solutions, Coor och Assa Abloy är bara några av de mer än 150 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.

Strategi och mål

Bolagets affärsstrategi och strategiska mål är att:

- Produkten ska vara enkel att använda för vem som helst
- Produkten ska vara optimerad för att lösa kundens problem och därmed ge kortast ROI (avkastning på investerat kapital)
- Nettoomsättning ska främst genereras via SaaS-modellen (Software as a Service, mjukvara via prenumerationsförfarande)

Bolaget har gradvis gått från en mindre lönsam hårdvaruaffär (egna Smarta Glasögon) till att idag nästan uteslutande sälja mjukvara via SaaS-modell där kunderna tecknar årsabonnemang med automatisk förnyelse. Abonnemangsinträder utgör idag över 90 procent av Bolagets intäkter och bruttomarginalen har ökat kraftigt i och med detta och ligger nu på över 90 procent. Skalbarheten är således stor.

XMRealitys produkterbjudande och utveckling

Produkten består av molnbaserad kommunikationsinfrastruktur där två eller fler användare kan kommunicera med varandra. Det går att bjuda in vem som helst i samtalet genom att dela en samtalslänk som enkelt öppnas i en webbläsare 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.

XMReality Remote Guidance gör problemlösning 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 m.m. Med steg-för-steg-instruktioner, inspelning och automatgenererade rapporter säkerställs även att uppgifter dokumenteras med hög kvalitet och på ett konsekvent sätt.

Den tekniska utvecklingen på XMReality drivs baserat på tre fundament: Fortsatt utveckling av produkten mot XMRealitys önskade marknadsposition som världens mest använda Remote 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 tre prioriterade produktområden:

- I samtal: Samtalet är kärnan i produkten och investeringar görs i ytterligare funktioner för att på bästa sätt lösa en avancerad uppgift på distans.
- Utanför samtal: Att göra det enkelt att starta 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 videospelning, 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.

Under det senaste året har Bolaget slutfört flera större strategiska teknikinvesteringar för att möjliggöra betydligt snabbare utveckling framåt, bland annat genom ett minskat antal tekniska plattformar och introducera en moderniserad infrastruktur. Sammantaget innebär det att Bolaget nu kan leverera ny produktfunktionalitet och därmed större värde för kunderna snabbare än tidigare. Dessa tekniska förbättringar har redan gjort det möjligt att införa bland annat molnlagring av dokumentation samt ta första stegen mot mer avancerad funktionalitet för planerade aktiviteter såsom inspektioner, audits och installationer.

Precis som för många andra företag kommer Artificiell Intelligens (AI) att driva en stor del av Bolagets produktinnovationer framöver. AI kommer att användas för att automatisera och förbättra alla aspekter av den befintliga användarupplevelsen, från att automatiskt dokumentera alla XMReality-samtal utan ansträngning till att tillhandahålla efterfrågad och skräddarsydd expertkunskap under ett samtal för att hjälpa till att lösa problem eller utföra andra uppgifter på distans.

Erbjudandet i korthet

Under 2023 uppnådde Bolaget sin starkaste kundtillväxt någonsin, mätt i antal nya kunder. Bolaget implementerade en effektiviserad säljprocess med kortare ledtider, vilket resulterade i en kundtillväxt på över 160 procent i USA. XMReality har nu fler än 150 kunder, vilket bekräftar att den uppdaterade strategin var framgångsrik.

För 2024 ser Bolaget en betydande tillväxtpotential bland de kunder som rekryterades under 2023 och första halvan av 2024. Dessa kunder har en klar strategi för sitt användande av Bolagets tjänster och planerar redan från början att öka sin användning över tid, vilket positionerar Bolaget som en strategisk partner för dem. Bolaget kommer att fortsätta arbeta med att stärka och öka hastigheten i sina säljkanaler och bygga vidare på den positiva trenden.

Bolaget inleder 2024 med ett bra halvår vad gäller ordergång. Ordergången för det första halvåret 2024 är upp 31,3 procent jämfört med samma period föregående år. Trots detta har Bolaget, på grund av efterhängande covid-effekter, något lägre ARR. Effekterna från covid avtar, men har hållit i sig längre än vad Bolaget tidigare prognostiserade.

Bolaget har också börjat se resultatet av sina besparingar i form av betydligt lägre kostnader under årets första halva. De operationella kostnaderna har minskat med mer än 25 procent jämfört med samma period 2023. Bolaget har, med de ytterligare kommunicerade kostnadsbesparingarna, tagit aktiva steg för att nå målet om positivt kassaflöde. Organisationen levererar utmärkt på alla fronter trots dessa besparingar.

Vad gäller kundtillväxten ligger den i linje med vad som kommuniserats tidigare; Bolaget tar in nya affärer i bra takt. Under första halvåret fick Bolaget 30 nya kunder, och om detta tempo håller i sig kommer Bolaget att överträffa förra årets resultat. Glädjande nog står XMReality Inc. nu för mer än hälften av Bolagets nyförsäljning, vilket bekräftar att rätt säljstrategi för den amerikanska marknaden har hittats.

Som en följd av den nya strategin är storleken på de nya kundkontrakten något lägre än historiskt, men med mycket god tillväxtpotential. Flera av kunderna som rekryterades under 2023 har redan valt att öka antalet licenser, och de kunder som har ett aktivt användande är mer benägna att rekommendera Bolaget inom sitt nätverk, vilket i sin tur hjälper till att generera fler affärer.

Bolaget noterar en fortsatt ökad användning av XMReality hos kunderna, med ett ökande antal samtal som görs med lösningsgen. Analyser av drivkrafterna bakom detta visar att det dels har mycket med de nya kunderna att göra, dels med att Bolaget på flera sätt förbättrat upplevelsen av tjänsten och lagt till funktioner för att nya användare ännu enklare ska kunna komma igång med att göra samtal.

Bland annat har Bolaget lanserat flera funktioner för att förenkla onboardingen i produkten och sänka trösklarna för att göra sitt första riktiga samtal. Kopplat till dessa funktioner har Bolaget även re-lanserat möjligheten att testa och utvärdera tjänsten utan kostnad. Detta ses som en konkurrensfördel då Bolaget är bland de första inom sin marknad att erbjuda detta, samtidigt som trenden visar att kunderna vill göra en större del av sin köpresa online.

Med alla dessa aktiviteter i full gång, i kombination med Bolagets nya strategi, ser Bolaget ett starkt och ökande värde i sin produkt och sitt erbjudande. Med ytterligare kostnadsbesparingar samt den kommande Företrädesemissionen ser Bolaget ljus på förutsättningarna för den fortsatta resan mot att bli kassaflödespositiva.

Bolagets befintliga rörelsekapital är enligt styrelsens bedömning inte tillräckligt för XMRealitys aktuella behov för den kommande

tolvmånadersperioden och med anledning av detta har styrelsen beslutat om Erbjudandets genomförande. Med rörelsekapital avses Bolagets möjligheter att få tillgång till likvida medel för att fullgöra sina betalningsförpliktelser varefter de förfaller till betalning. Vid fullteckning tillförs Bolaget en bruttolikvid om cirka 36,7 MSEK. Nettolikviden om cirka 24,9 MSEK, efter avdrag för emissionskostnader om cirka 3,7 MSEK och kvittning av ägarlån om cirka 8 MSEK, avses disponeras för följande användningsområden, i prioritetsordning:

- Återbetalning av bryggglån, cirka 8 MSEK
- Allmänt rörelsekapital, cirka 2,8 MSEK
- Marknadsföring och försäljning, cirka 8,8 MSEK
- Produktutveckling, cirka 5,3 MSEK

Teckningstid

Teckning av de nya aktierna med stöd av teckningsrätter ska ske genom betalning under tiden från och med den 6 augusti till och med den 20 augusti 2024. Under denna period kan också anmälan om teckning av aktier göras utan stöd av teckningsrätter. Styrelsen för Bolaget förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden vilket, om det blir aktuellt, kommer att offentliggöras av Bolaget via pressmeddelande senast den 20 augusti 2024. Pressmeddelandet kommer att finnas tillgängligt på XMRealitys hemsida, www.xmreality.com.

Teckningskurs

De nya aktierna emitteras till en teckningskurs om 0,05 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

Företrädesrätt och teckningsrätter

De som på avstämningsdagen den 2 augusti 2024 är registrerade som aktieägare i Bolaget erhåller en (1) teckningsrätt för varje innehavd aktie. En (1) teckningsrätt berättigar till teckning av sju (7) nya aktier.

Aktieägare som väljer att inte delta i Erbjudandet kan komma att få sin ägarandel i Bolaget utspädd med upp till 734 915 517 aktier, motsvarande 87,5 procent¹, men har möjlighet att helt eller delvis kompensera sig ekonomiskt för utspädnings effekter genom att sälja erhållna teckningsrätter.

Teckningsförbindelser och garantiåtaganden

I samband med Erbjudandet har XMReality erhållit teckningsförbindelser och garantiåtaganden motsvarande cirka 70 procent av Företrädesemissionen. Erhållna teckningsförbindelser uppgår till cirka 15 MSEK, motsvarande cirka 40 procent av Företrädesemissionen. Erhållna garantiåtaganden uppgår till cirka 11 MSEK, motsvarande cirka 30 procent av Företrädesemissionen. Ingångna teckningsförbindelser 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 teckningsrätter och BTA 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 aktier och delta i Företrädesemissionen. Hos de flesta banker kan aktieägare logga in på sin internetbank och själv välja antalet teckningsrätter som ska nyttjas för deltagande i Företrädesemissionen. För direktregistrerade aktieägare, använd den emissionsredovisning som skickats per post till er.

¹ Beräknat på basis av det högsta antalet aktier som kan tillkomma genom Företrädesemissionen i förhållande till det maximala antalet utestående aktier i Bolaget efter Företrädesemissionen.



xmreality