

NYEMISSION AV UNITS I BONZUN AB (PUBL)

TECKNINGSTID 17 – 31 JANUARI 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 Lohilos hemsida, www.lohilo.se 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 Lohilo Foods, Företrädesemissionen och de risker som är förenade med en investering i Lohilo Foods och deltagande i Företrädesemissionen. Informationsbroschyren är inte avsedd att ersätta EU-tillväxtprospektet som grund för beslut att teckna aktier i Lohilo Foods och utgör ingen rekommendation att teckna aktier i Lohilo. Investerare som avser eller överväger att investera i Lohilo Foods uppmanas därför att läsa EU-tillväxtprospektet.



ERIK PENSER BANK

VD HAR ORDET

Bonzuns vision är att vara marknadsledande inom patientstöd för IVF-behandlingar och en ledande aktör inom digitala lösningar för stresshantering. Efter det omvända förvärvet av Papilly har vi under hösten rustat för en stor expansion på den svenska marknaden för vår digitala KBT-tjänst Bonzun Evolve. Vi ser en stor potential för Bonzun Evolve, särskilt i dessa post-pandemitider. En bekräftelse på det är att vi redan i den föregående kvartalsrapporten kunde se avtrycket av våra ansträngningar med en försäljningsökning jämfört med tidigare period. Vi är övertygade om att vi kommer fortsätta se en försäljningsökning för Bonzun Evolve mot svenska företag.

Initialt är kostnaderna högre än intäkterna, vilket är att förvänta sig med hänsyn till den tillväxtfas som Bonzun befinner sig i. Därför avser vi genomföra en nyemission för att kunna accelerera vår tillväxt och driva affären framåt både för Bonzun Evolve och Bonzun IVF.

Bonzun IVF säljs idag direkt mot konsument via App Store, och affärsidén är enkel. IVF-behandlingar är emotionellt påfrestande och kostsamma, och patienter väljer idag att betala för appen själva eftersom de blir hjälpta av den. Med hjälp av kapital från emissionen kommer vi att återuppta försäljningen mot IVF-kliniker som varit vilande under pandemin. Eftersom drop-out rate ligger på 30–50 procent efter en misslyckad IVF-cykel, trots att det krävs i snitt tre cykler för en graviditet, finns det starka incitament för alla inblandade att avhjälpa patienternas påfrestande. Detta för att de ska orka göra de ytterligare behandlingar som statistiken visar att det krävs för att bli gravida. Med appen Bonzun IVF kan kliniker och läkemedelsbolag minska drop-out rate efter en första misslyckad cykel från 60 procent till 18 procent, och därmed både öka sannolikheten för att bli gravid samtidigt som IVF-klinikerna kan sänka sina personalkostnader för kundtjänst och spara tid.

På Bonzun har vi en global approach i allt vi gör. Med fokus på uppskalning och utökad närvaro på flera plan har vi en spännande tid framför oss. Ett av sex par kämpar med infertilitet och vår ambition är att göra en verklig skillnad i livet för så många människor som möjligt. Behovet är stort och Bonzun erbjuder en väg genom svåra tider.

Vår unika SaaS-tjänst för par som genomgår fertilitetsbehandling har redan visat sig öka antalet IVF-cyklar med 115 procent och sannolikheten för att bli gravid med 49 procent genom att kraftigt sänka drop-out rate. Med en D2C-strategi kombinerad med partnerskap med IVF-kliniker står vi i startgroparna av en aggressiv uppskalning med sikte på 50 000 betalande användare inom några år.

När man investerar i Bonzun så är man med på en spännande tillväxtresa, men också med på en resa där våra produkter bidrar till att lösa några av världens stora problem, där vår ledstjärna "Life Improved" är riktmärket för allt vi gör.

Bonnie Roupé,
Verkställande direktör



VERKSAMHETS BESKRIVNING

INTRODUKTION TILL BONZUN

Bonzun grundades 2012 och är ett internationellt health tech-bolag som utvecklar evidensbaserade innovationer inom digital hälsa. Bolagets tjänsteerbjudande inkluderar Bonzun Evolve, Bonzun IVF och Kou Dai Yun Yu. Gemensamt för tjänsterna är att de syftar till att förebygga ohälsa samt öka välmåendet bland individer i utsatta situationer.

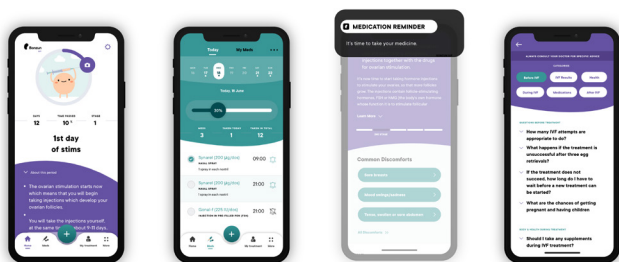
BONZUN EVOLVE

Bonzun Evolve är ett evidensbaserat digitalt verktyg för självledarskap och stresshantering. Tjänsten syftar till att minska och förebygga stress innan det leder till ohälsa bland såväl privatpersoner som företag och dess medarbetare. Bonzun Evolve tar sin utgångspunkt i den moderna människans behov och livstid och är indelad i 8 sessioner, där programmet anpassar sig efter den specifika användarens behov och situationer. Sessionerna är enkla att genomföra och består av interaktiva övningar och verktyg för att stimulera beteendeförändringar och sänka stressnivån hos användaren.

BONZUN IVF

Bonzun IVF är ett digitalt stöd för IVF-kliniker och patienter som syftar till att öka sannolikheten för användaren att lyckas med IVF-behandlingen samt reducera dennes stress under behandlingen genom tillgång till korrekt information om användarens individuella behandling. Bonzun IVF, vilken är en applikation som lanserades på AppStore och Google Play 2019, är utvecklad för att ge support och information till individer inför eller under en IVF-behandling. Applikationen ändrar språk automatiskt baserat på vilket språk användaren har på sin mobila enhet och är tillgänglig på svenska, engelska och kinesiska.

Applikationen underlättar IVF-behandlingen bland annat genom att påminna användaren om att ta rätt medicin vid rätt tillfälle och reducera stress genom att ge tillgång till korrekt information om den egna behandlingen. Applikationen formar sig efter den specifika användarens behov och guidar genom hela IVF-behandlingen, steg för steg, samt ger information i syfte att öka kunskapen om hur IVF-behandlingen skall genomföras. Bonzun IVF är CE-märkt enligt europeisk standard för medicintekniska produkter och allt innehåll är medicinskt granskat av IVF-läkare, forskare, barnmorskor och fertilitetsexperter.



KOU DAI YUN YU

Kou Dai Yun Yu är en goodwillapplikation för gravida kvinnor på den kinesiska marknaden. Kou Dai Yun Yu lanserades 2014 som ett av världens första initiativ till digital hälsa via mobilen. Applikationen vann priser i Kina och blev även inkluderad i WHO:s lista över digitala tjänster som WHO rekommenderar (World Health Organization, 2018). Tjänsten erbjuder en virtuell barnmorska som hjälper gravida kvinnor att följa sin graviditet samt att identifiera symptom som kan leda till komplikationer. Bolagets vision med tjänsten är att skapa en värld där kvinnor känner sig säkra och trygga och säkra under sin graviditet.

MARKNADEN FÖR DIGITAL HÄLSA OCH STRESSPREVENTION

Utmaningen med psykiatriska sjukdomstillstånd där stress är den huvudsakliga orsaken har blivit alltmer påtagligt för företag då det är förklaringen till 14 procent av alla sjukskrivningar i Sverige. Att motverka och förebygga stressrelaterad psykisk ohälsa ligger således i arbetsgivares intresse, inte enbart för att värna om anställdas hälsa utan även då det kan ha en avgörande betydelse för företagets lönsamhet och effektivitet¹. Den totala samhällskostnaden för sjukskrivningar har ökat, från 59 MSEK år 2015 till 65 MSEK år 2020.

Kostnader för arbetsgivaren uppstår oavsett om den stressrelaterade psykiska ohälsan grundar sig i en individs arbetsmiljö eller om den orsakas till följd av privata omständigheter. Detta regleras och understryks i en lagstiftning om arbetsgivaransvar. Kostanden till följd av en anställd som drabbas av psykisk ohälsa till följd av stress kan, beroende på lön, yrke och position, för arbetsgivaren uppgå till 4 MSEK under det första sjukskrivningsåret². Sjukskrivningarna är bara en del av problemet. Unionens årliga arbetsmiljöbarometer för 2021 belyser att den psykosociala arbetsmiljön aldrig har varit så dålig som den är idag och 70 procent av ombuden uppger att stress är den viktigaste anledningen. Detta innebär en ekonomisk utmaning för företagen eftersom redan låga nivåer av stress försämrar människans prestationsförmåga. En stressad medarbetare förlorar upp till 38 procent av sin produktivitet³.

IVF-MARKNADEN

Infertilitet är ett globalt hälsoproblem och ett av sex par upplever fertilitetsproblem någon gång under sin reproduktiva livstid. Den nuvarande prevalensen av infertilitet varar minst 12 månader, vilket beräknas påverka 8–12 procent för kvinnor i åldern 20–44 år världen över. Fysiologiska orsaker hos män kan förklara 20–30 procent av infertilitetsproblemen medan 20–35 procent anses orsakas av problem hos båda parterna. Vidare har även livsstilsfaktorer såsom rökning, vikt och stress identifierats som bidragande faktorer till problem relaterade till infertilitet. I 10–20 procent av fallen av samtliga fertilitetsproblem hittas däremot ingen grundorsak⁴.

ART inkluderar alla typer av fertilitetsbehandlingar där antingen ägg eller embryon hanteras. Den vanligaste typen av ART-behandling är IVF. IVF innebär att man extraherar kvinnans ägg, befruktar det i ett laboratorium och sedan genomför en återförening av det så kallade embryot till kvinnans livmoder genom livmoderhalsen⁵. Den första IVF-babyn föddes 1978 och sedan dess har omkring 9 miljoner barn blivit till genom en ART-behandling. De flesta ART-behandlingar görs på kvinnor i åldrarna 30–39 år⁶.

IVF-marknaden omsätter cirka 20 MUSD och växer årligen med 6–7 procent⁷. Behandlingarna är kostsamma och emotionellt påfrestande med bortfall på 30–50 procent efter en misslyckad IVF-cykel, trots att det i snitt krävs tre cykler för en graviditet⁸. Den globala IVF-marknaden beräknas till 14,2 MUSD 2020 och förväntas ha en årlig tillväxt⁹ på 6,5 procent från 2021 till 2028 (33,9 MUSD)¹⁰.

1 Verksamt 2021
2 Försäkringskassan 2021
3 Arbetsmiljöverket 2013
4 Eshre ART Fact Sheet 2018
5 Centers for Disease Control and Prevention 2021
6 Eshre ART Fact Sheet 2018
7 Grand View Research 2021
8 Decisions Resources Group 2018
9 Centers for Disease Control and Prevention 2021
10 Grand View Research 2021



ERBJUDANDET I KORTHET

MOTIV FÖR ERBJUDANDE

Den 7 juni 2021 ingick Papilly AB avtal om förvärv av samtliga aktier i Bonzun Health Information AB (det "Omvända Förvärvet"), varefter Papilly bytte namn till Bonzun AB (publ). Genom det Omvända Förvärvet bedömer Bonzun att Bolaget stärkt sin position och kompetens inom marknaden för vård och hälsorelaterad information. Bolagets tjänsteerbjudande inkluderar Kou Dai Yun Yu, Bonzun IVF samt Bonzun Evolve. Kou Dai Yun Yu är en virtuell barnmorska som är tillgänglig på den kinesiska marknaden och hjälper gravida kvinnor att följa sin graviditet samt identifiera symptom som kan leda till komplikationer. Bonzun IVF (In Vitro Fertilisation) är ett digitalt stöd för IVF-kliniker och patienter som syftar till att minska patienters stress samt öka chanserna för lyckade IVF-behandlingar. Slutligen är Bonzun Evolve en digital tjänst för självledarskap och stresshantering.

Bonzun står inför fortsatt produktutveckling och marknadsutbyggnad. Bolagets bedömning är att det finns en hög efterfrågan av Bonzuns tjänster och att det föreligger goda kommersiella möjligheter för Bolagets samtliga tjänster understött av Bonzuns samlade erfarenhet, kunskapsbank och digitala kompetens. Bonzuns ambition är att etablera sina digitala tjänster globalt i de mest utvecklade länderna i Europa, Nordamerika och Asien. Etablering kommer att ske via digital marknadsföring direkt till konsumenter samt direktmarknadsföring och samarbeten med företag avseende Bonzun Evolve och IVF-kedjor samt kliniker avseende Bonzun IVF. Bolaget kan även komma att bedriva marknadsutbyggnad via förvärv av egna IVF-kliniker. Bonzun har som ambition att vara ett mjukvarubolag med Software as a Service (SaaS) tjänster inom områden med stora problem att lösa och stora möjligheter att skala upp tjänsterna globalt.

Bolagets befintliga rörelsekapital är enligt styrelsens bedömning inte tillräckligt för Bonzuns aktuella behov med kommande marknadsutbyggnad och expansion. Med rörelsekapital avses Bolagets möjligheter att få tillgång till likvida medel för att fullgöra sina betalningsförpliktelser varefter de förfaller till betalning. Styrelsen för Bonzun har beslutat att genomföra Företrädesemissionen som vid full teckning tillför Bolaget omkring 14,1 MSEK före emissionskostnader, vilka beräknas uppgå till 2,9 MSEK. Kvittningen som avses göras till Erik Mitteregger Förvaltnings AB och Bonz Unlimited AB om totalt 1,5 MSEK innebär att Bolaget, vid full teckning, tillförs ca 9,7 MSEK efter kvittning och emissionskostnader.

Nettolikviden (före kvittning) om 11,2 MSEK avses disponeras för följande användningsområden, i prioritetsordning:

- Återbetalning av lån genom kvittning, 15 procent
- Marknadsföring & säljaktiviteter, 45 procent
- Allmänt rörelsekapital, 25 procent
- Investeringar (tech & produktutveckling), 15 procent

Vid fullt utnyttjande av i Erbjudandet vidhängande teckningsoptioner kan Bolaget tillföras en nettolikvid om högst ytterligare cirka 25,4 MSEK, vilket avses disponeras i sin helhet för utökad marknadsbearbetning och kommersialisering.

ERBJUDANDET

Företrädesemissionen genomförs genom utgivande av units. En (1) unit består av två (2) nyemitterade aktier och en (1) vidhängande teckningsoption. Erbjudandet omfattar högst 5 636 341 units som emitteras till kursen 2,50 SEK per units, innebärande att Bolaget, vid full teckning i Företrädesemissionen, tillförs cirka 14,1 MSEK före emissionskostnader. Teckningsoptionerna som utges i Företrädesemissionen utges vederlagsfritt och ger innehavaren rätt att, under perioderna 12 – 26 september 2022 och 13 – 27 mars 2023, för varje teckningsoption teckna en (1) ny aktie i Bonzun till ett lösenpris motsvarande sjuttio (70) procent av den volymvägda genomsnittskursen för Bolagets aktie på Nasdaq First North Growth Market under perioderna 24 augusti – 7 september 2022 och 22 februari – 8 mars 2023, dock lägst 2,50 SEK och högst 4,50 SEK per aktie. Vid fullt utnyttjande av samtliga vidhängande teckningsoptioner i Erbjudandet kan Bolaget, som högst, tillföras ytterligare cirka 25,4 MSEK.

TECKNINGSFÖRBINDELSER OCH GARANTIÅTAGANDEN

Företrädesemissionen är fullt säkerställd genom teckningsförbindelser och emissionsgarantier om cirka 1,9 respektive 14,1 MSEK. Ingen ersättning utgår för ingångna teckningsförbindelser. Ingångna tecknings- och garantiåtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel, pantsättning eller liknande arrangemang.

TECKNINGSPERIOD

Anmälan om teckning av units genom utnyttjande av uniträtter ska ske genom samtidig kontant betalning under perioden 17 – 31 januari 2022. Observera att uniträtter som inte utnyttjas blir ogiltiga efter teckningsperiodens utgång och förlorar därmed sitt värde. Outnyttjade uniträtter kommer att avregistreras från respektive aktieägares VP-konto utan avisering från Euroclear. För att förhindra förlust av värdet på uniträtterna måste de, som senast, antingen utnyttjas för teckning av units den 31 januari 2022 eller säljas den 26 januari 2022. Observera att förfarandet vid ej utnyttjade uniträtter kan variera beroende på förvaltare och i vissa fall sker automatisk försäljning av uniträtter i det fall förvaltaren inte kontaktas i god tid före teckningsperiodens slut.

UTSPÄDNINGSEFFEKTER

Antalet aktier kommer, vid full anslutning i Erbjudandet, att öka från 16 909 023 till 28 181 705, vilket innebär en utspädningseffekt uppgående till högst 11 272 682 aktier, motsvarande 40,0 procent av röster och kapital i Bolaget. Vid fullt utnyttjande av samtliga teckningsoptioner i Erbjudandet kommer antalet aktier att öka med ytterligare 5 636 341 aktier. Den totala utspädningen vid full anslutning i Erbjudandet samt fullt utnyttjande av vidhängande teckningsoptioner uppgår därmed högst till högst 16 909 023 aktier, motsvarande 50,0 procent.

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.

