



Inbjudan till teckning av aktier i

HITECH & DEVELOPMENT WIRELESS SWEDEN HOLDING AB

FÖRETRÄDESEMISSION 29 AUGUSTI – 14 SEPTEMBER 2018

VD HAR ORDET

Vi på H&D Wireless befinner oss i en mycket expansiv fas då vi utvecklar produkter och tjänster som bygger på trådlös kommunikation och som optimerar affärsprocesser och produktionsflöden – något som sparar stora summor åt våra kunder.

Här tillhör vi de som ligger längst fram i världen - något som gjort att vi på kort tid har erhållit pilotorder från bland annat Scania, Cramo och ytterligare en stor svensk fordonstillverkare. Med detta starka momentum i ryggen behöver vi ytterligare kapital för att bibehålla vår snabba expansion.

Digitaliseringen driver på industrins redan höga omställningstakt ytterligare, öppnar för nya affärsmodeller och gör andra överflödiga. Digitaliseringen står högt upp på agendan hos stora företag som söker leverantörer som klarar av att stödja omställningen mot en ökad digitalisering. Här har intresset för vårt bolag varit mycket stort sedan vi listade bolagets aktie i fjol. Vår vision är att vi ska bli marknadsledande i Norden inom realtidslösningssystem och därefter, tillsammans med kunder, expandera verksamheten internationellt. Vår mission är att vara en strategisk samarbetspartner och med stöd av vår egenutvecklade IoT- och RTLS-plattform GEPS™ leverera teknik, kompetens och helhetslösningar till företag som vill digitalisera och automatisera sina affärsprocesser i syfte att stärka sin konkurrenskraft.

Våra egenutvecklade mjukvaruplattformar Griffin IoT-plattform och GEPS™, skapar mycket starka och långvariga relationer till våra kunder. Med GEPS (Griffin Enterprise Positioning Services) så fokuserar vi på Industriprocesser som tjänst och Griffin är en generell IoT-plattform för alla applikationer.

Ny affärsenhet

2017-2018 har varit ett år präglad av satsningen att utvecklas till ett tjänstebolag, vilket har organiserats i en ny affärsenhet, Enterprise, där affärsledning och försäljningspersonal har anställts. Detta sker genom arbetet med att lägga till inomhuspositionering till Griffin och marknadsföra det i form av systemet GEPS. Totalt har vi fördubblat antalet anställda under året då vi gått från cirka 16 anställda till 30 anställda. Bolagets traditionella verksamhet erbjuder komponenter och moduler inom trådlös kommunikation (wi-fi+Bluetooth), vilka säljs per styck och organiserats i affärsområdet Connectivity. Affärsenheten Connectivity är mellan två generationer av produkter och därmed är också i hög grad beroende av investeringar. Då denna nya generation nyss har lanserats har omsättningen här varit låg, men vi har vunnit flera nya kunder under våren 2018, som under 2019 ska få sina leveranser med en ökad omsättning till följd.

Flera pilotprojekt

Med utgångspunkt från vår traditionella modulverksamhet i affärsområdet Connectivity, hanterar vi ett större antal förfrågningar i affärsområdet Enterprise från företag som är intresserade av vårt GEPS system för positionering och övervakning av utrustning, verktyg, materialflöden, inventarier och människor.

Några förfrågningar har resulterat i pilotprojekt som ofta väcker intressen hos kund om fullskalig utrullning vilket är positivt, men som även fördröjer installation på grund av att beslut blir mycket större och mer omfattande än vad som var tänkt i pilotprojektet. Större och mer omfattande projekt medför även en längre säljcykel.

Vår ambition är att kommersialisera några av dessa pilotprojekt i slutet av 2018 med en acceleration under 2019. Detta har bekräftats fullt ut och det är nu väldigt tydligt att GEPS fyller ett gap som finns mellan bolagens affärssystem och deras manuella flöden. Även nordiska bolag som investerat miljoner och i vissa fall miljarder i helautomatiserade monteringsmaskiner hanterar ännu stora delar av materialflödet manuellt.

Vi har arbetat med Cramo och Scania för att utvärdera hur GEPS kan bli en del av deras processer. Bolaget har offentliggjort att Scania går vidare med GEPS för sin SmartFactory-satsning och att bolaget fått ytterligare en större fordonstillverkarens förtroende att genomföra kommersiell pilot i löpande produktion med GEPS. Det innebär att vi på kort tid fått en mycket stark position hos två stora verkstadsbolag i Sverige inför deras införande av realtidspositionering. Med piloten hos Cramo har vi visat att GEPS även tillför stora värden inom byggnadsindustrin som Asset Management och Safety vilket är ett segment vi jobbar vidare med. Avseende den nya generationen moduler så har prototyper börjat skeppats och 14 design-Inns har rapporterats med kunder som kommer att gå i volymproduktion under 2018-2019.

Med en stark position på denna nya accelererande marknad inom positionering, rörelser i realtid och kommunikation, är jag övertygad om att 2018 och 2019 blir mycket spännande år på väg mot en betydande lönsamhet.

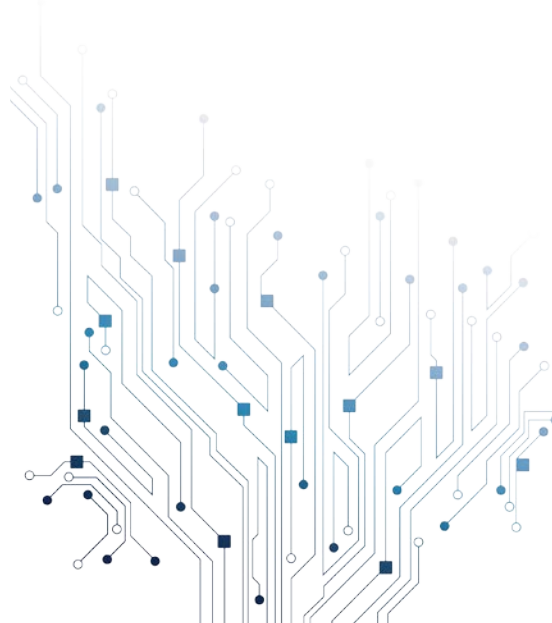
Stockholm i november 2018

Pär Bergsten, VD



BAKGRUND PÅR BERGSTEN

- 1983** Anställd på Ericsson Radio Systems AB.
- 1986** Startar Albatron Elektronikkonstruktion HB. Utveckling av handikapphjälpmedel.
- 1989** Master of Science, Electrical Engineering från KTH och Master of Business Administration, Handelshögskolan i Stockholm.
- 1997** Startar Wireless Solutions Sweden AB (WSS). Utveckling av radiokommunikation för militär och smarta hem.
- 2001** WSS säljs till National Semiconductor, med bas Kalifornien, USA.
- 2003** Startar Nanoradio AB. Utveckling av chips för Wi-Fi. Bland kunderna finns Samsung Mobile, Sharp och Sony-Ericsson. Nanoradio säljs 2012 till Samsung Semiconductors.
- 2009** Hitech&Development Wireless Sweden AB bildas.



MARKNADSÖVERSIKT

H&D Wireless är verksamt på den marknad som i vidare termer brukar benämnas Internet of Things ("IoT"). Marknaden befinner sig i kraftig tillväxt och den snabba tekniska utvecklingen har potential att i grunden förändra affärsmodeller, industriella processer och konsumtion av tjänster.

Internet of Things (IoT) är ett samlingsbegrepp för den utveckling som innebär att maskiner, fordon, gods, hushållsapparater, kläder och andra saker, förses med dels olika typer av sensorer, dels moduler som möjliggör trådlös kommunikation och uppkoppling mot internet. Det blir därigenom möjligt för enheterna att samla in och analysera data utan mänsklig inblandning. Denna data kan sedan utbytas med andra enheter i samma nätverk. Tekniken används inom ett stort antal segment; bl a industri, handel, hem och fordon – men också för hälsovård och stadsutveckling. Totalt sett har antalet uppkopplade enheter under senare år ökat dramatiskt. Störst har tillväxten hittills varit inom segmentet konsumentprodukter. Gartner uppskattar att segmentet 2017 representerar motsvarande cirka 63 procent av totala antalet installerade IoT-applikationer. Sett till värde står dock segmentet endast för en mindre andel. Störst andel av det totala värdet står segmenten Företag respektive Myndigheter för. Tillväxttakten framåt bedöms vara mycket kraftig. Gartner

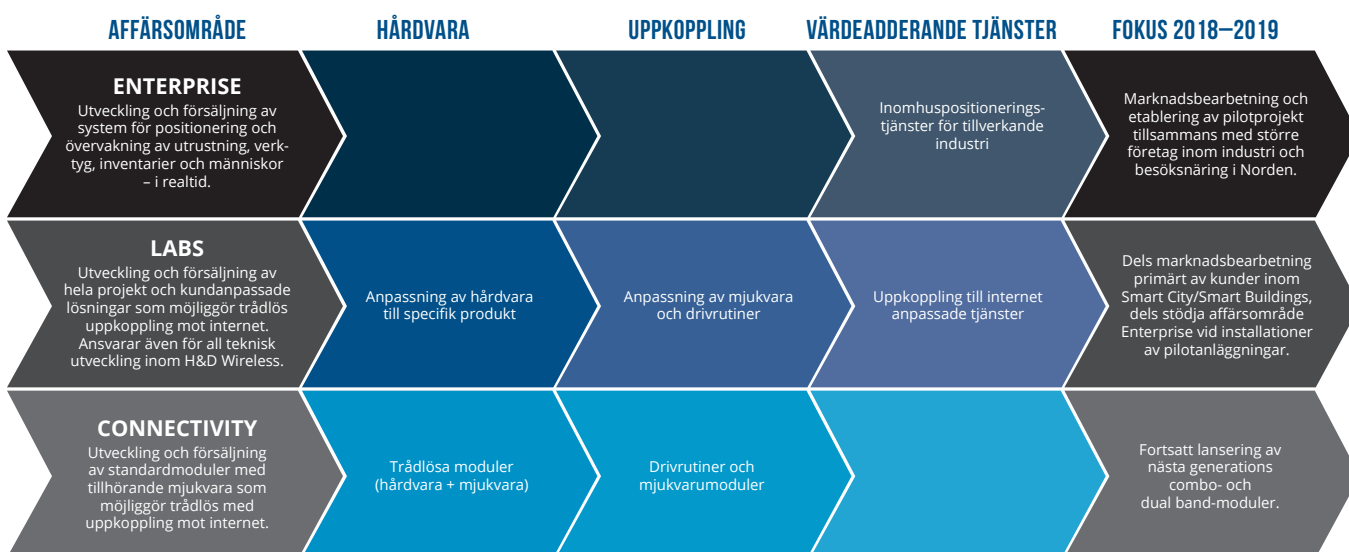
uppskattar att det totala antalet uppkopplade enheter år 2020 kommer uppgå till 20,4 miljarder, att jämföra med cirka 5 miljarder 2015.

- **För den enskilda individen** innebär tekniken tillgång till helt nya typer av funktioner och tjänster. När lampor, värme-pumpar, termostater, larm och andra enheter kopplas upp möjliggörs nya typer av tjänster som förenklar och underlättar vardagen.
- **För företag** gör tekniken det möjligt att effektivisera och automatisera övervakning, kontroll, styrning och uppföljning av processer och industriella flöden.
- **På samhällsnivå** kan tekniken bidra till att avhjälpa stora samhällsutmaningar, inte minst inom områden som miljö och vård.

TRE AFFÄRSOMRÅDEN

H&D Wireless utvecklar och säljer moduler, lösningar och tjänster som möjliggör uppkoppling, positionering och övervakning av utrustning, verktyg, inventarier och människor. Tekniken gör det möjligt att analysera, automatisera och effektivisera flöden

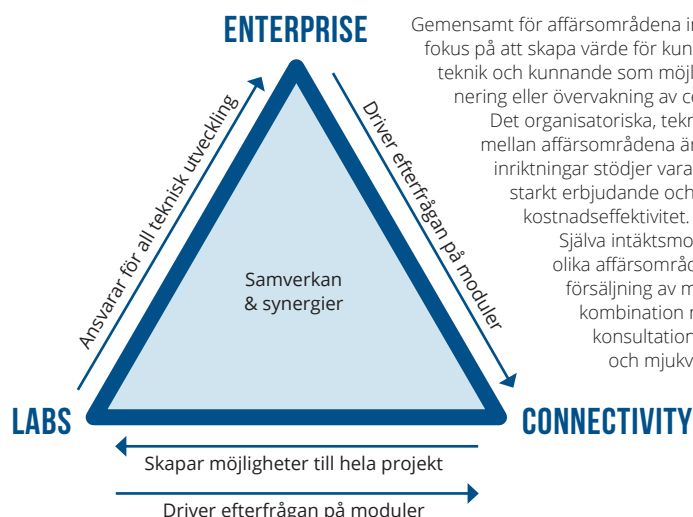
och processer inom en rad områden. Verksamheten baseras på de egenutvecklade molnbaserade mjukvaruplattformarna "Griffin IoT Cloud Service" samt "Griffin Enterprise Positioning System" (GEPS).



VÄRDEKEDJA FÖR INTERNET OF THINGS



AFFÄRS- OCH INTÄKTSMODELL



Gemensamt för affärsområdena inom H&D Wireless är ett tydligt fokus på att skapa värde för kunderna genom att tillhandahålla teknik och kunskaper som möjliggör trådlös uppkoppling, positionering eller övervakning av centrala flöden och resurser.

Det organisatoriska, tekniska och kommersiella utbytet mellan affärsområdena är stort. Verksamheternas olika inriktningar stödjer varandra och skapar tillsammans ett starkt erbjudande och goda möjligheter till synergier och kostnadseffektivitet.

Själva intäktmodellerna skiljer sig åt mellan de olika affärsområdena. Försäljningen omfattar både försäljning av moduler bestående av hårdvara i kombination med anpassad mjukvara (styckepris), konsultation (timpris/projektpris) samt tjänster och mjukvara (volymbaserad licensavgift).


Top 33
hetast i Sverige

ENLIGT NYTEKNIK OCH
AFFÄRSVÄRLDEN 2016


Top 100
hetast i världen

ENLIGT RED HERRING
2015

VARFÖR INVESTERA I H&D WIRELESS?

- H&D Wireless bedömer marknadens storlek i Norden till 3–6 miljarder kronor, där vi har en ambition att ta en betydande marknadsandel. Bruttomarginalen beräknas till mellan 40–80% beroende på affärsområdet och kundsegment.
- Bolaget tillhör de som ligger längst fram i världen inom realtidspositionering för Industry 4.0 med molntjänsten GEPS och har på kort tid fått en mycket stark position hos två stora verkstadsbolag i Sverige inför deras införande av realtidspositionering.
- Avseende den nya generationen moduler inom affärsområdet Connectivity så har produktionen startat och volymenheter börjat skeppas samt 25 design-lösningar har rapporterats med kunder som kommer att gå i volymproduktion under 2018–2019, en ökning från 0 på nio månader.
- Marknaden för IoT förväntas växa exponentiellt inom de kommande åren. H&D Wireless teknik ligger i framkanten av den teknologiska utvecklingen, samtidigt som den är anpassningsbar till olika branscher.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

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

Antal aktieägare

Ca 7 000

Teckningsperiod

29 augusti – 14 september 2018

Emissionsbelopp

37 351 531 SEK

Villkor

Varje två (2) innehavda aktier berättigar till teckning av en (1) ny B-aktie

Antal nya B-aktier

8 788 596 st

Teckningskurs

4,25 SEK. Courtage utgår ej

Antal befintliga aktier

17 577 191 st

Bolagsvärde före emission*

Ca 75 MSEK

Avstämningsdag

27 augusti 2018

Handel i aktien

B-aktien är noterad på Nasdaq First North under kortnamn HDW B

Garantins storlek

Cirka 74,45 procent av emissionsbeloppet (cirka 27,8 MSEK)

Teckningsförbindelser

1 400 000 SEK

Motiv

Målet är att vidareutveckla och expandera verksamheten från ett tidigare starkt fokus på volymbaserad försäljning av hårdvara och moduler till att samtidigt fokusera på leveranser av system, tjänster och hela projekt.

Investerarträffar

Investerar dagen 27 aug. Stockholm, Scandic Klara
Anmälan sker via Financial Stockholm

Investerar dagen 30 aug. Malmö, Börshuset Öresund.
Anmälan sker via Financial Stockholm

Aktiedagen 11 sep. Stockholm, Operaterrassen.
Anmälan sker via aktiespararna

Kontaktuppgifter

VD Pär Bergsten
Tel: 0708-27 45 57, E-post: par.bergsten@hd-wireless.se

Bolagsuppgifter

Hitech&Development Wireless Sweden Holding AB (publ)
Färögatan 33, 164 51 Kista, www.hd-wireless.se