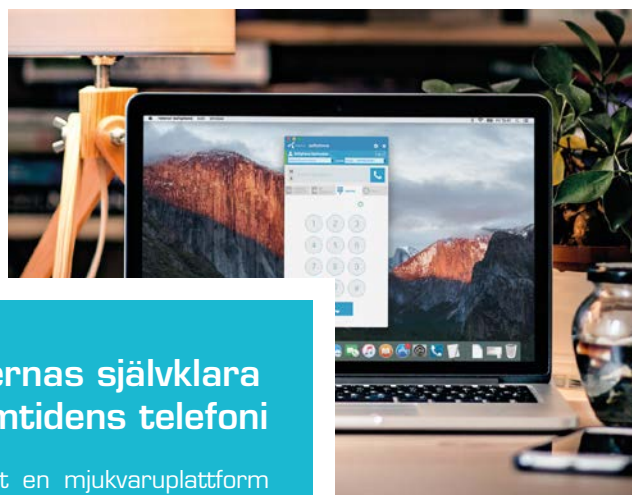


# Inbjudan till teckning av aktier

OptiMobile AB



## Mobiloperatörernas självklara partner för framtidens telefoni

OptiMobile har utvecklat en mjukvaruplattform som skapar en lång rad fördelar för både operatörer och abonnenter. Framst ger den operatörerna en möjlighet att kunna erbjuda sina abonnenter nya typer av digitala och konkurrenskraftiga tjänster och därigenom skapa nya intäktskällor.



**OptiMobile** har för avsikt att expandera verksamheten över de kommande åren och för att kunna arbeta aktivt mot detta mål, genom intensiva sälj- och marknadsaktiviteter, genomför bolaget nu en nyemission om 15 MSEK inför notering på AktieTorget.

OptiMobile ger operatörerna möjlighet att på allvar konkurrera med Skype, WhatsApp m.fl. och återta tappade marknadsandelar.



## OptiMobile i korthet

OptiMobile erbjuder telekomoperatörerna innovativa kommunikationslösningar som kombinerar traditionella mobiltjänster med telefonitjänster som levereras via internet. OptiMobiles produkter bygger på 15 års erfarenhet och produktutveckling och möjliggör en flexibel affärsmodell som skapar nya typer av tjänster och intäktsströmmar för operatörerna.

### Exempel på OptiMobiles innovativa produkter:



#### **Två (eller flera) telefoner i en och samma telefon.**

Flera mobilabonnemang/telefonnummer i en och samma telefon utan något extra SIM-kort.



#### **Förbättrad inomhustäckning via WiFi.**

Möjlighet att ringa och skicka SMS även över WiFi-nätet.



#### **Möjlighet att ringa i utlandet utan extra kostnader.**

Ringa och skicka SMS utan extra kostnad var abonnenten än är i världen.



#### **Möjlighet att använda sitt vanliga mobilabonnemang från valfri telefon, dator eller surfplatta.**

Ringa och skicka SMS när telefonen får slut på batteri, abonnenten glömmer sin telefon eller föredrar att använda sin dator eller surfplatta som mobiltelefon – oberoende av tillverkare.


Den ökande användningen av internetbaserade telefonitjänster har medfört att de traditionella mobiltelefonoperatörerna årligen tappar betydande intäkter – år 2017 motsvarande över 100 miljarder dollar. Detta eftersom användarna vanligtvis utan kostnad kan använda dessa nya tjänster för att ringa och skicka textmeddelanden.

En stor utmaning för operatörerna är därför att snabbt kunna ställa om sina affärsmodeller, erbjuda nya tjänster till kunderna och hitta nya intäktskällor. OptiMobiles lösning skapar möjligheter för mobiloperatörer att utveckla nya typer av intäktsströmmar och affärer genom att erbjuda sina kunder ett brett utbud av nya tjänster.

OptiMobile har utvecklat en mjukvaruplattform baserad på standardiserad telekommunikation, VoIP/VoWiFi-teknologi och sömlös samtalskontinuitet (seamless handover). Tekniken bygger på ett forskningsarbete vid Uppsala universitet. Plattformen kombinerar därmed traditionell mobiltelefoni med mobiltelefoni över internet och det trådlösa WiFi-nätet. Denna teknik gör det möjligt för operatörer att erbjuda sina abonnenter en helhetslösning som tidigare inte var möjlig att erbjuda, vilket skapar ett antal möjligheter och fördelar för både abonnenten och operatören.

OptiMobile kan erbjuda telekomoperatörerna en lösning som på allvar konkurrera med Skype, WhatsApp och liknande tjänster och därigenom kunna ta tillbaka en del av de intäkter som dessa på senare år tagit en allt större andel av.

Med OptiMobiles lösning behöver abonnenten inte ta något aktivt beslut utan kan använda sin telefon som vanligt med sitt vanliga telefonnummer. Detta till skillnad mot internetbaserade telefonitjänster som t.ex. Skype eller WhatsApp.



”Behovet av internettelefoni samt nya innovativa tjänster och lösningar för telekomoperatörer har nu blivit stort och vi står väl rustade och är rätt i tiden för att kunna tillgodose detta behov. Vår tjänst erbjuder flera viktiga och attraktiva fördelar för både telekomoperatörer och deras användare.”

- Lars Rutegård, VD

### Marknad samt kund- och marknadsbekräftelse

OptiMobile har idag ett antal redan etablerade och aktiva kunder, både svenska och europeiska operatörer. Exempel på dessa är operatören 3 i Sverige och Danmark, Telenor Sverige och NOS Portugal. Genom dessa kunder har OptiMobile idag drygt 100 000 aktiva användare, men potentialen hos dessa kunder är betydligt större. Dessutom har OptiMobile nyligen signerat avtal med Polkomtelt-gruppen i Polen och Netmore i Sverige. Totalt sett har dessa kunder tillsammans cirka tjugo miljoner abonnenter, som därmed utgör potentiella nya användare för OptiMobile. Styrelsen bedömer att bolaget uppnår break-even vid cirka 250 000 användare.

OptiMobile går därigenom från att vara ett bolag i utvecklingsfas till ett bolag i en mer renodlad kommersialiseringsfas. OptiMobile ser ett tydligt ökande intresse för sina produkter

och har pågående kunddiskussioner med operatörer i såväl Norden och Europa som i Asien.

Idag finns det cirka fem miljarder unika mobilabbonenter globalt sett, en siffra som enligt branschorganisationen GSMA bedöms stiga och uppgå till nästan 5,7 miljarder år 2020. Under motsvarande period bedöms att antalet smartphones kommer att uppgå till cirka 5,7 miljarder. En genomsnittlig användare i västvärlden innehar och använder minst tre olika typer av dator- eller telefonenheter, varav de absolut flesta kan kopplas upp mot internet. GSMA har över 800 mobiloperatörer som medlemmar. Därutöver bedöms det finnas ytterligare mer än 500 mobiloperatörer världen över. Den potentiella marknaden bedöms härutöver vara betydligt större eftersom bredbands- och fasttelefonioperatörer inte är inräknade i detta antal.

### Fördelar med OptiMobiles lösning

#### OptiMobiles värde och fördelar för operatörerna

- Operatörerna ges en möjlighet att kunna konkurrera med Skype, WhatsApp, Messenger etc.
- Lösningen möjliggör en flexibel affärsmodell som skapar nya typer av intäktströmmar för operatörerna.
- Lösningen frigör kapacitet genom en minskad trafik på det traditionella mobilnätet.
- Lösningen möjliggör för operatörerna att kunna erbjuda en ökad täckning utan ytterligare investeringar i sin infrastruktur.
- Bredbandsoperatörer och operatörer av fast telefoni får möjligheten att erbjuda sina kunder mobiltelefoni.
- Lösningen kräver inga avtal eller samarbeten med telefontillverkarna eftersom den är plattformsoberoende och kompatibel med samtliga marknadsledande mobiltelefontillverkare.
- Lösningen är fullt anpassningsbar efter de enskilda operatörernas önskemål.
- Implementering av lösningen hos operatören är både snabb och kostnadseffektiv.

#### OptiMobiles värde och fördelar för abonnenterna

- Tjänsten är högkvalitativ och fullt integrerad i abonnentens abonnemang och olika enheter.
- Användaren ges möjlighet att få flera abonnemang i en och samma telefon utan extra SIM-kort.
- Till skillnad från Internetbaserade-tjänster kräver inte OptiMobiles lösning att båda parterna i samtalet har tjänsten installerad.
- Möjlighet att använda tjänsten från både smartphone, surfplatta och dator.
- Abonnenten kan använda samma identitet/telefonnummer till alla enheter.
- Användaren kan sömlöst flytta ett pågående samtal mellan WiFi- och mobiltelefonnätet och mellan olika enheter, t.ex. mellan mobiltelefon, surfplatta och dator.
- Tjänsten medför en förbättrad täckning inomhus eftersom tjänsten kan utnyttja både mobilnät och WiFi.
- Genom att använda internet kan dyra utlandssamtal undvikas.
- Frihet att använda alla telefontillverkare – användaren är alltså inte bunden till t.ex. iPhone eller Android-telefoner.





## Hänvisning till memorandum

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I OptiMobiles memorandum finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med bolagets verksamhet och dess aktie. Innan ett investeringsbeslut fattas ska dessa risker tillsammans med övrig information i det kompletta memorandumet läsas noggrant. Memorandumet finns tillgängligt på [www.optimobile.com](http://www.optimobile.com), [www.aktietorget.se](http://www.aktietorget.se) och [www.sedermara.se](http://www.sedermara.se).

## Målsättningar och milstolpar

### 2018

- Investera i utbyggnaden av OptiMobiles sälj- och marknadsorganisation samt skala upp bolagets marknadsaktiviteter.
- Säkerställa framgångsrik leverans och lansering av bolagets pågående kundprojekt hos Netmore / north net connect och Polkomtel-gruppen. Projektet hos Netmore / north net connect inkluderar utveckling av ett antal olika tjänster som Netmore / north net connect planerar att lansera till sina kunder. Gällande kundprojektet med Polkomtel-gruppen avser det en tjänst som de planerar erbjuda till huvuddelen av sina existerande kunder. Polkomtel-gruppen har sammanlagt cirka 11,5 miljoner abonnenter vilket innebär att affären har betydande potential.
- Skriva kontrakt avseende ytterligare minst två av bolagets nu pågående affärsdiskussioner med mobiloperatörer i Europa.

### 2019

- Ett fortsatt aktivt planerings och genomförandearbete med att positionera bolaget som en tydlig och stark aktör och partner inom operatörsbaserad VoIP och digital mobiltelefoni.
- Fortsatt expansion och investeringar i sälj- och marknadsaktiviteter för att nå en bredare global marknad.
- Utvärdering och utveckling av bolagets strategiska partnerskap och samarbeten inom telekomsegmentet, bland annat med mobila systemaktörer aktiva i Asien.

### 2020

- Expandera lokala sälj- och distributionskanaler i tillväxtregioner och länder, som till exempel i Asien.

## Erbjudandet i sammandrag

**Teckningstid:** 25 januari – 8 februari 2018.

**Teckningskurs:** 6,00 SEK per aktie.

**Emissionsvolym och lägsta gräns för genomförande:** Erbjudandet omfattar högst 2 500 000 aktier, motsvarande 15 000 000 SEK. Lägsta gräns för nyemissionens genomförande är 9 600 000 SEK.

**Teckningspost:** Minsta teckningspost är 850 aktier.

**Antal aktier innan nyemission:** 8 283 335 aktier.

**Värdering (pre-money):** Cirka 49,7 MSEK.

**Teckningsförbindelser och bryggfinansiering:** Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om totalt cirka 6 MSEK. Av dessa har cirka 2 MSEK inbetalts på förhand genom bryggfinansiering, vilken till sin helhet är avsedd att kvittas i nyemissionen.

**Notering på AktieTorget:** Aktien i OptiMobile AB är planerad att noteras på AktieTorget. Första dag för handel är beräknad att bli den 28 februari 2018.

**ISIN-kod:** SE0010769380

## Finansiella målsättningar

Bolagets planerade kundprojekt kommer att få successiv positiv effekt på omsättningen och lönsamheten under 2018, 2019 och 2020. Bolaget har som målsättning att under 2018 uppnå en omsättning om cirka 13 MSEK. Mot bakgrund av att betydande delar av denna tillväxt hänförs till de affärer och projekt som planeras att lanseras under Q2 2018 bedöms större delen av 2018 års omsättning att komma under andra halvan av året. Bolaget har vidare en målsättning att under 2019 uppnå en omsättning om cirka 45 MSEK och under 2020 uppnå en omsättning om cirka 80 MSEK. Bolaget bedömer att förutsättningarna ser lovande ut för en god lönsamhetstillväxt i takt med en ökad omsättning de kommande åren, vilket gjort att bolaget har som målsättning att nå en EBITDA om cirka 5,5 MSEK under 2018, för att därefter under påföljande år öka i takt med att omsättningen ökar.

## VD Lars Rutegård har ordet

Sedan de senaste årens intåg av internetbaserade kommunikationstjänster som exempelvis Skype och WhatsApp har de traditionella mobiltelefonoperatörerna haft problem med sjunkande intäkter eftersom användarna vanligtvis utan kostnad kan använda nya tjänster för att ringa och skicka textmeddelanden. I en rapport från början av 2017 fastslog Juniper Research att telekombranschen kommer att förlora över 104 miljarder dollar i uteblivna intäkter under samma år på grund av de internetbaserade kommunikationstjänsterna. Det är en ökning om cirka 750 procent på 27 månader, vilket resulterar i en nästan ofattbar summa som dessutom spås stiga ytterligare under kommande år. En stor utmaning för operatörerna är att snabbt kunna ställa om sina affärsmodeller, erbjuda nya tjänster till kunderna och hitta nya intäktskällor.

Vi på OptiMobile har under 15 års tid arbetat med forskning och produktutveckling inom telekommunikationslösningar och internetbaserad telefoni. Den lösning vi har utvecklat möjliggör för telekomoperatörerna att kunna leverera innovativa och högkvalitativa telefonitjänster som kombinerar traditionell mobiltelefoni med telefoni över internet till deras kunder. På grund av behovet av nya tjänster som genererar nya intäcksströmmar och ökat värde för abonnenterna, samt en ökad konkurrens från helt internetbaserade tjänster, har en efterfrågan av vår typ av tjänst från operatörerna ökat markant under de senaste åren. Vår lösning, som på grund av den ökade efterfrågan blivit allt mer relevant för potentiella kunder, ger operatörerna ett stort antal attraktiva fördelar. Främst ger den operatörerna en möjlighet att kunna erbjuda nya typer av digitala och konkurrenskraftiga tjänster som höjer värdet på sina existerande tjänster, men även skapar nya typer av tjänster som genererar nya intäkter. Med OptiMobiles lösning kan dessutom telekomoperatörerna på allvar konkurrera med Skype, WhatsApp och liknande tjänster och därigenom kunna ta tillbaka en del av de intäkter som operatörerna har tappat på senare år.

Vi har idag pågående samarbeten med bland annat svenska Telenor och 3 men även med internationella kunder som exempelvis NOS Portugal och polska Polkomtel-gruppen. Totalt sett har våra befintliga kunder tillsammans drygt tjugo miljoner abonnenter, som därmed utgör potentiella nya användare för OptiMobile i dagsläget. Idag uppgår antalet aktiva användare av vår lösning till drygt 100 000 och vår bedömning är att vi i dagsläget vid cirka 250 000 användare uppnår break-even. Detta avser vi att göra år 2018. Den totala marknadspotentialen för vår tjänst är mycket stor – globalt finns det cirka fem miljarder

unika mobilabbonenter fördelade över väsentligt mer än 1 000 mobiloperatörer. Vår avsikt är att expandera vår verksamhet över de kommande åren och vår målsättning är att nå en omsättning om minst 80 MSEK år 2020. För att kunna arbeta aktivt mot detta mål genom bl.a. intensiva sälj- och marknadsaktiviteter genomför vi nu en nyemission om 15 MSEK inför notering på AktieTorget. Kapitalet är främst avsett att finansiera uppbyggnad av en försäljnings- och marknadsföringsorganisation som ska möjliggöra för oss att både utöka vårt samarbete med befintliga kunder och teckna avtal med nya kunder, men även i viss vidareutveckling i kommande kundprojekt.

Jag ser flera goda skäl till att investera i OptiMobile. Behovet av internettelefoni samt nya innovativa tjänster och lösningar för telekomoperatörer har nu blivit stort och vi står väl rustade och är rätt i tiden för att kunna tillgodose detta behov. Vår tjänst erbjuder flera viktiga och attraktiva fördelar för både telekomoperatörer och deras användare. Vi är övertygade om att dessa fördelar kommer utgöra en viktig del i telekomoperatörernas erbjudanden för att de ska vara konkurrenskraftiga och attraktiva för abonnenterna i framtiden. Vår intäcksmodell, som är uppdelad i en installationsdel, en återkommande licensavgift baserad på antal användare samt en service- och supportdel, är skalbar och skapar tillväxt för OptiMobile i linje med operatörens egen tillväxt. Vi har pågående försäljning med flera internationella kunder och vi har en mycket kompetent styrelse och ledning med mångårig erfarenhet av utveckling och ledarskap inom telekombranschen. Med dessa ord vill jag välkomna dig som aktieägare i OptiMobile – telekomoperatörernas självklara partner för framtidens telefoni.



”

”Med OptiMobiles lösning kan dessutom telekomoperatörerna på allvar konkurrera med Skype, WhatsApp och liknande tjänster och därigenom kunna ta tillbaka en del av de intäkter som operatörerna har tappat på senare år.”

Lars Rutegård, VD

## Anmälningsedel för teckning av aktier i OptiMobile AB (publ)

<b>Teckningstid:</b>	25 januari – 8 februari 2018 kl. 15.00
<b>Pris per aktie:</b>	6,00 SEK
<b>Tilldelning:</b>	Eventuell tilldelning meddelas genom utskick av avräkningsnota.
<b>Likviddag:</b>	Enligt instruktion på avräkningsnota.

*Vid en bedömning av OptiMobile AB:s framtida utveckling är det av vikt att beakta relevanta risker. Varje investerare måste göra sin egen bedömning av effekten av dessa risker genom att ta del av all tillgänglig information utgiven i samband med detta erbjudande. Memorandumet finns att ladda ner på [www.optimobile.se](http://www.optimobile.se), [www.aktietorget.se](http://www.aktietorget.se) och på [www.sedermera.se](http://www.sedermera.se). Betalning skall ej ske i samband med anmälan. Eventuell tilldelning av aktier meddelas via avräkningsnota.*

**Teckning kan även ske elektroniskt med BankID på [www.sedermera.se](http://www.sedermera.se)**

OBS! Om du vill teckna via ett investerings-sparkonto (ISK) eller kapitalförsäkring (KF), måste du kontakta din bank/förvaltare. För att aktierna ska sättas in på ISK eller KF måste likviden dras ifrån ISK/KF.

1. Undertecknad anmäler sig för teckning av följande antal aktier i OptiMobile AB AB (publ) till en teckningskurs om 6,00 SEK per aktie:

Antal aktier	
--------------	--

2. Fyll i vart tilldelade aktier skall levereras, VP-konto eller depå - ange endast ETT alternativ:

VP-Konto/Servicekonto	Bank/Förvaltare													
<table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">0</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">0</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">0</td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> </tr> </table>	0	0	0											
0	0	0												

Depånummer	Bank/Förvaltare													
<table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> </tr> </table>														

Har du en depå hos Nordnet eller Avanza? Kontakta din respektive bank för att göra din teckning direkt via Nordnet eller Avanza.

3. Har Du, genom Sedermera, investerat sex (6) gånger de senaste tolv (12) månaderna eller investerat genom Sedermera tre (3) gånger årligen de senaste fem (5) åren?

JA	NEJ
----	-----

4. Teckning över 15 000 EURO?

- Om teckningen uppgår till eller överskrider 15 000 EURO, eller om svaret är **JA** på fråga 3. ovan ska:
- 1) penningtvätsfrågor besvaras på blankett som finns på följande länk: [www.sedermera.se](http://www.sedermera.se).
  - 2) en vidimerad kopia av giltig ID-handling (svenskt körkort eller pass) bifogas till penningtvätsblanketten.
- Observera att ovanstående handlingar ska tillställas Sedermera Fondkommission **per post**, på nedanstående adress. Du kan dock alltid fylla i blanketten **digitalt och identifiera dig med Bank-ID** på [www.sedermera.se](http://www.sedermera.se).

5. Fyll i namn och adressuppgifter (VAR GOD TEXTA TYDLIGT)

Efternamn/Firma	Förnamn	Personnummer/Organisationsnummer
Adress (gata, box eller motsvarande)	Postnummer	Ort
Land (om annat än Sverige)	Telefon dagtid	E-post
Ort och datum	Undertecknas av tecknaren (i förekommande fall av behörig firmatecknare eller förmyndare)	
<b>Önskar avräkningsnota via e-post</b>		

6. Genom undertecknande av denna anmälningsedel medges följande:

- Att anmälan är bindande men att ofullständig eller felaktigt ifyllt anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende;
- Att endast en anmälningsedel per tecknare kommer att beaktas samt att vid flera inlämnade anmälningsedlar gäller den senast inkomna;
- Att jag har tagit del av och förstått vad som anges i Villkor och Anvisningar i memorandumet och förstått riskerna som är förknippade med att investera i det aktuella finansiella instrumentet;
- Att jag är medveten om att inget kundförhållande föreligger mellan Sedermera och tecknaren avseende denna teckning och att Sedermera inte kommer att bedöma om teckning av aktuellt instrument passar mig eller den jag tecknar för;
- Att jag har observerat att erbjudandet inte riktar sig till personer som är bosatta i USA, Kanada, Australien, Hongkong, Singapore, Sydafrika, Schweiz, Nya Zeeland, Japan eller andra länder där deltagande förutsätter ytterligare memorandum, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt;
- Att jag är medveten om att anmälan inte omfattas av den ångerrätt som följer av Distans- och hemförsäljningslagen;
- Att jag genom undertecknandet av denna anmälningsedel befullmäktigar Sedermera att för undertecknads räkning verkställa teckning av aktier enligt de villkor som framgår av memorandum utgivet av styrelsen i OptiMobile AB i januari 2018;
- Att inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text på denna anmälningsedel;
- Att tilldelning av aktier i enlighet med ifyllt anmälningsedel inte kan garanteras;
- Att personuppgifter som lämnas i samband med uppdraget lagras och behandlas av Sedermera för administration av detta uppdrag. Uppgifterna kan även komma att användas i samband med framtida utskick av erbjudandehandlingar. Personuppgifter lagras och behandlas i enlighet med personuppgiftslagen.
- Att jag har tagit del av och accepterat den information som finns på anmälningssedeln;

7. Skicka in anmälningssedeln genom ett av nedanstående alternativ:

**E-post:** [nyemission@sedermera.se](mailto:nyemission@sedermera.se)  
(inskickad anmälningsedel)

**Brev:** Sedermera Fondkommission  
Ärende: Optimobile  
Norra Vallgatan 64, 211 22 Malmö

**Fax:** 040-615 14 11

**För övriga frågor:** Telefon: 040-615 14 10