

TEASER

# AMIDO AB

## INBJUDAN TILL TECKNING AV UNITS

INFÖR LISTNING PÅ SPOTLIGHT STOCK MARKET



*Amido levererar tjänster som ska förenkla passageadministrationen för fastighetsägare. Genom Bolagets egenutvecklade plattform Alliera kan fastighetsägare digitalt ge behörighet och därmed bestämma vem som ska ha tillgång till en fastighet. I Amidos webbaserade plattform Alliera, kan kunder administrera sina passagesystem, tvättstugebokningar och digitala nyckelskåp. Alliera är integrerad med flera leverantörer för inpassage vilket leder till att kunden enbart behöver använda ett system för hantering av alla sina digitala nycklar.*

# SAMMANFATTNING AV ERBJUDANDET

Erbjudandet avser teckning av units i samband med Amidos kommande listning på Spotlight Stock

1

## EMISSIONSBELOPP

33 MSEK

2

## GARANTI OCH TECKNINGSFÖRBINDELSER

25 MSEK (Ca 76 %)

3

## EMISSIONSVILLKOR

Spridningsemission om 33 MSEK

4

## TECKNINGSKURS

5,50 SEK per unit. Varje unit består av En (1) aktie och En (1) vederlagsfri teckningsoption av serie TO1. Tre (3) teckningsoptioner ger rätt att teckna En (1) ny aktie till kurs 7 SEK från och med den 1 april 2021 till och med den 30 april 2021.

5

## VÄRDERING PRE-MONEY

Ca 90 MSEK

6

## TECKNINGÅTAGANDE

Ca 5 MSEK

7

## EMISSIONSPERIOD

23 oktober - 8 november 2019

8

## PRELIMINÄR TID FÖR LISTNING

Preliminärt 2 december 2019

9

## BOLAGETS HEMSIDA

[www.amido.se](http://www.amido.se)

## LOCK UP

Huvudägare och ledande befattningshavare har ingått lock up på 100 % av sitt befintliga innehav i 12 månader från första handelsdag på Spotlight Stock Market. Detta innebär att ca 90 % av alla aktier innan föreliggande erbjudande kommer att vara under lock up i 12 månader. Därtill tillkommer lock up på 9 månader på ca 4,8 MSEK på teckningsåtaganden lämnade i samband med Erbjudandet.

# VARFÖR INVESTERA I AMIDO?

- Amido har växt snabbt och med lönsamhet de senaste två åren från drygt 250 000 abonnemang till över 650 000. Kunderna är bland annat fastighetsbolag och regioner. Kundbasen breddas nu till bland annat kommuner.
- Amidos befintliga leveranspipeline bedöms till över 100 000 digitala nycklar.
- Genom att internationalisera kan Amido ta marknadsandelar utanför Sverige och kraftigt öka tillväxttakten. Ytterligare tjänster lanseras som möjliggör leverans hela vägen in i hemmet för flerbostadshus. Dessutom ska räddningstjänsten komma in när olyckan varit framme.
- Att investera i Amido innebär att fastighetsbolag kan fortsätta sin digitaliseringsresa där allt mer i värdeökningen för fastigheter ligger i att erbjuda mertjänster för hyresgäster.

# EMISSIONSLIKVIDENS ANVÄNDNING

- Internationalisering 15 MSEK – Amidos erbjudande ska rullas ut i Europa, dels i egen regi, dels genom strategiska partners. De viktigaste passersystemfabrikaten ute i Europa ska integreras i Alliera för de marknader där hosting av passagesystem nått flest användare.
- DAX 10 MSEK – Tillsammans med SOS Alarm och dess partners marknadsförs och säljs detta till kommuner och flerbostadsfastigheter i hela Sverige.
- Rörelsekapital 8 MSEK – Planen framåt bygger vidare på Bolagets långsiktiga affärsstrategi, med ett ökat fokus på kommersialisering genom förstärkta resurser inom marknadsföring och försäljning.

De vidhängande teckningsoptionerna (TO1) kan tillföra Amido ytterligare 14 MSEK under 2021. Detta kapital ska stärka Bolagets fortsatta expansion.



**VD JOHNNY BERLIC**

**ÖVER 650 000 DIGITALA NYCKLAR**

*Ambitionen med DAX är inget mindre än att i första steget bli hela Sveriges digitala nyckelskåp.*

## VD HAR ORDET

Amido har gått från klarhet till klarhet de senaste åren och resultatet syns i vår abonnemangstillväxt och livtidsvärde per abonnemang.

### **EN TILLVÄXTRESA**

Amido hanterar över 650 000 digitala nycklar för landets största fastighetsägare. Det är en tillväxt på över 250 % de senaste två åren och det bara fortsätter. Med en omsättningsökning på 66 % under lönsamhet för det första halvåret 2019 så är vi stolta, men inte nöjda ännu. Vår målbild är att de närmaste tre åren nå 1,5 miljoner digitala nycklar i Sverige och 10 miljoner digitala nycklar i Europa. I Sverige är vi på god väg mot målet med en orderstock på över 100 000 nycklar och nya kunder som kommer in. Vi listar nu Bolaget för att ta in kapital för att dels

fortsätta resan i Sverige, men framför allt för expansionen i Europa och utveckling och lansering av nya tjänster.

### **VAD GÖR VI?**

#### **ALLIERA**

Amidos huvudprodukt är Alliera. Det är en egenutvecklad programvara som kunder köper som en tjänst i form av månadsabonnemang. I ett webbgränssnitt administrerar sen kunden sina passerkort till passersystemen på fastigheterna. Tack vare vår tjänst får kunden ett och samma sätt att hantera passersystemen oavsett fabrikat.

Med färre fabrikat att hålla reda på så blir det enklare och smidigare för kunden.

### **DAX**

Det senaste året har vi tagit fram en ny tjänst, Distributed Access eXchange (DAX). Med den kan användare dela behörigheten, att få tillträde till fastigheter, mellan fastighetsägare, hyresgäster och tredjepartsleverantörer. Det kan låta torrt, men vad det betyder i verkligheten är att tjänster skapas på plattformen, som exempelvis "Smart Passage" som utvecklats av Amido tillsammans med SOS Alarm. När SOS får ett larm och räddningstjänsten rycker ut, får brandmännens digitala nycklar automatiskt tillträde till fastigheten. Det innebär dels att räddningstjänst inte längre behöver hantera massa huvudnycklar men framförallt så sparar man tid, det går snabbare att komma in till fastigheterna och i dessa lägen kan sekunder och minuter vara livsavgörande.

### **VILL DU BO I EN FASTIGHET DÄR**

- Räddningstjänst, hemtjänst och ambulansen kan komma in utan problem när det behövs?
- Där mat eller paketleveransen kan lämnas innanför dörren?
- Där du kan dela ut en tidsbegränsad digital nyckel till allt från städfirman eller hantverkaren till kattvakten, istället för att lämna ut en nyckel eller tagg som kan kopieras?

Vi på Amido tror att svaret på dessa frågor är ja för de allra flesta.

För fastighetsägaren innebär detta att de inte behöver hantera och administrera alla som behöver tillträde, istället sker detta automatiskt med digitala nycklar som gäller en viss tid och sen försvinner. Dessutom kan fastighetsägaren välja att få betalt när en leverantör ska in i fastigheten och därmed få en intäktskälla från passersystemet. En ökad smidighet för

hyresgästen, mindre egen administration och att kunna ta betalt av de som använder passersystemet är alla starka argument när vi talar med våra fastighetskunder.

### **Konkurrens till DAX**

Vad jag personligen finner extra intressant och som triggar mig, är att i vårt affärsområde DAX, till skillnad från vår tjänst Alliera där konkurrensen är obefintlig, så är det extremt många som trängs i dörren för att bli den som först kan leverera denna funktionalitet. I Sverige har företag som exempelvis ASSA Abloy, Telia, Microsoft med flera, ambitionen att få fram en sådan tjänst och internationellt finns aktörer som Amazon. Detta är dock inte en marknad där det finns massa färdiga produkter som löser problemet. Istället är det många som har planer på ritbordet eller någon fysisk produkt som kunden behöver installera. Exempelvis, den som har ett eget hus i USA kan köpa ett lås som gör att Amazon kan leverera paket innanför dörren, men då endast vid köp från Amazon.

Amido kommer med en tjänst som kunden kan börja använda och som är oberoende av vilket fabrikat det är på hårdvaran. Vi har redan en stor del av kundbasen och där många tillverkare vill ha stängda system så har vi ett öppet där alla får vara med. Att använda de passersystem som redan installerats för miljardbelopp runt om i landet istället för att kunder ska behöva installera ny hårdvara ser vi som en ordentlig konkurrensfördel. Detta är också en marknad där, när dammet lagt sig, endast en vinnare står kvar - "The winner takes it all".

*Amido är idag inte ett stort bolag, men vi är störst i vår nisch och tror du likt jag att en mindre spelare kan springa i cirkel runt stora kolosser när det kommer till innovation och att det går att göra en lönsam affär från att bygga och kontrollera en del i ett lands kritiska infrastruktur? Då gör du som jag och investerar i Amido.*

**/VD Johnny Berlic**

# 99,7%

## KUNDRETENTION

Årlig genomsnittlig behållningsgrad av abonnemang.

# 19

## INTEGRATIONER

Marknadsledande inom integrationer av passagesystem.

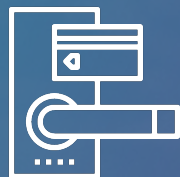
# 653 867

## DIGITALA TAGGAR

Beståndet av taggar daterad 2019-10-09  
Antal digitala nycklar just nu - Skanna QR kod  
längst bak i teasern.



# MÅL



## DAX - 100 000 LÄGENHETER

100 000 lägenheter ska vara kopplade till DAX och Smart passage



## 1,5 MILJONER ABONNEMANG I SVERIGE

Amidos historiska abonnemangstillväxt är drygt 60 % per år och med den skulle bolaget nå 2,5 miljoner abonnemang om 3 år från prospektets utgivande.

# 93

## OMSÄTTNING

Bolagets långsiktiga finansiella mål är att uppnå en omsättning på 93 MSEK år 2022 med en rörelsemarginal om 20 %.

# 20%

## RÖRELSEMARGINAL

Bolagets långsiktiga finansiella mål är att uppnå en omsättning på 93 MSEK år 2022 med en rörelsemarginal om 20 %.



## 10 MILJONER DIGITALA NYCKLAR

Amido ska nå 10 miljoner passerkort inom EU. GDPR skapar en drivande faktor för passersystemsägare att uppdatera sina system och säkerställa personuppgiftshanteringen som krävs för att bli GDPR-compliant. Därför tar Bolaget in kapital och fyrdubblar målet till 10 miljoner abonnemang genom att ta Amidos erbjudande ut i EU.

# DAX

---

## DISTRIBUTED ACCESS EXCHANGE

DAX låter passagesystemägaren dela rättigheten att ge andra aktörer behörighet att komma in i fastigheten. Systemet ger möjligheten att en ansluten fastighetsägares hyresgäster kommer kunna ge leverantörer digitala nycklar som ger denne tillgång till fastigheten under den tid som hyresgästen gett tillstånd till. Med ett digitalt lås på hyresgästens dörr kan de då få leverans hela vägen in till exempelvis kylskåpet. DAX är både ett tekniskt system och ett affärssystem i ett. Amido ser en stor potential i att utöka tjänsten DAX inom en rad olika vardagliga händelser, exempelvis:



**GE NÅGON TILLFÄLLIG TILLGÅNG TILL  
FASTIGHETEN.**



**MATLEVERANSEN, DIREKT IN I KYLEN.**



**GE TILLGÅNG TILL LEVERANTÖRER AV PAKET  
INNANFÖR DÖRREN.**

# SMART PASSAGE ÖKAD SÄKERHET MED DIGITAL INPASSERING

---

Amido ingick ett unikt samarbete med SOS Alarm för att digitalisera nyckelhanteringen vid olika typer av larm. Samarbetet innebär en innovativ utveckling av alarmeringsfunktionen där SOS Alarm kan förse utryckningspersonal med rätt behörighet vid larm, för snabbare och säkrare inpassering. Smart passage är en digital inpasseringstjänst för snabbare hantering av bränder. Detta kan rädda liv och förhindra skada på egendom.

Vid utryckning aktiveras en temporär behörighet för inpassering på det specifika objektet så att räddningstjänsten kan ta sig in utan att oroa sig för felaktiga nycklar. Med Smart Passage skapar man förutsättningar för att minska insatstiden och en säkrare nyckelhantering för alla parter, som kan innebära stor skillnad på skadeverkan för såväl person som egendom när olyckan är framme. SOS Digital Access lanseras initialt för automatiska brandlarm och vänder sig till fastighetsägare. På sikt kommer arbetssättet att kunna tillämpas för andra målgrupper.

*Genom samarbetet med Amido kan vi skapa tidsvinster vid utryckningar och säkra tillträde till fastigheter som ansluter sig till tekniklösningen. Lösningen Smart passage fungerar med kundens befintliga passagesystem, vilket gör den framtidssäker och därmed ekonomiskt rationell. Att den kostsamma och tidskrävande nyckelhanteringen försvinner, både för kund och utryckningspersonal innebär ett efterlängtat skifte, säger Sofia Savander, produktägare på SOS Alarm*

# AFFÄRSMODELL

---

## Software as a Service - SaaS

Amido erbjuder en tjänst där kunden lägger in digitala nycklar i Alliera. Varje digital nyckel är ett abonnemang där kunden betalar för det de använder varje månad. Ett abonnemang tillåter att ett passerkort kan hanteras i systemet. Software as a Service (SaaS) innebär att kunder abonnerar på Amidos tjänster. Uppdatering av tjänsterna ingår i priset och kunder betalar för vad de använder, vilket gör det enkelt att förutsäga kostnader, och tjänsterna blir hela tiden bättre. Jämfört med äldre affärsmodeller där licenser såldes för en hög ingångskostnad och där uppgraderingar behövde säljas för att få nya intäkter så ger denna modell ett stabilt intäktflöde som förhåller sig direkt till hur mycket tjänsterna används, och därmed vilket värde de tillför Amidos kunder. Affärsmodellen fungerar bäst när Bolaget arbetar nära kunderna och är lyhörda till att utveckla funktioner som tillför högt värde till kundens verksamhet.

Amido har en support- och leveransorganisation för att underhålla kunderna och ta in nya, samt en utvecklingsavdelning för att ta fram ny funktionalitet. Ny funktionalitet ingår ofta för befintliga kunder, men det kan även bli tilläggstjänster som kunder är villiga att betala mer för. Tilläggstjänster som SOS-alarm Smart Passage och Driftcentral höjer månadspremien på kundens abonnemang. Kunder kan även köpa fysiska komplementprodukter som färdigprogrammerade passerkort eller kortläsare. Produkter är engångskostnader för kunden. Med en växande mängd abonnenter blir även en ökande mängd av produktförsäljningen återkommande.

Abonnemangsförnyelse med SaaS som affärsmodell är en av Bolagets viktigaste mätvärden på verksamheten (KPI) hur stor andel av kunderna som väljer att förnya sina abonnemang. Detta kallas även kundomsättning, när man ser på hur många kunder som säger upp sina avtal under en tidsperiod. De senaste fyra åren har ingen kund slutat använda Bolagets tjänster. Historiskt från start 2008 till 2018-12-31 har Bolaget en genomsnittlig årlig behållningsgrad av abonnemang på 99,7%. Baserat på antalet abonnemang vid ingången av 2018 ger det en genomsnittlig kundomsättning på 0,3 % per år.

# KUNDER

Amidos kunder är främst fastighetsbolag och myndigheter, men alla typer av fastighets/lokal-ägare är potentiella kunder. Bolaget har sedan Allieras lansering framgångsrikt fokuserat på stora fastighetsbolag och myndigheter då affären blir väldigt skalbar genom att stora fastighetsbolag och myndigheter då själva kan välja att ansluta Amidos tjänster löpande på ytterligare fastigheter i deras bestånd som har digitala låssystem utan att Amido behöver lägga stora resurser på ytterligare försäljning hos samma kund. Nedan presenteras några av Amidos största kunder: Vasakronan, Stena Fastigheter, Balder, Region Örebro Län, Stokab, Fabege, Lunds Kommun och Willhem.

VASAKRONAN

BALDER

 Region Örebro län

 STOKAB

Fabege

 LUNDS  
KOMMUN

 Willhem

# KONTAKTUPPGIFTER

---

## **BOLAGET**

Amido AB (publ)  
Första Långgatan 19  
413 27 Göteborg  
031-719 20 70  
[www.amido.se](http://www.amido.se)

## **FINANSIELL RÅDGIVARE**

Göteborg Corporate  
Finance  
Prästgårdsängen 13  
412 71 Göteborg  
031-13 82 30  
[www.gcf.se](http://www.gcf.se)

## **REVISOR**

R3 Revisionsbyrå Göteborg  
AB  
Mölnadalsvägen 30A  
412 63 Göteborg  
031-730 44 00  
[www.r3.se](http://www.r3.se)

## **EMISSIONSINSTITUT**

Aqurat Fondkommision AB  
Postadress  
Box 7461  
103 92 Stockholm  
  
Besöksadress  
Kungsgatan 58  
11122 Stockholm  
08-684 05 800  
[www.aqurat.se](http://www.aqurat.se)

# MÖT OSS PÅ INVESTERARTRÄFF

DATUM	TID	VAR	ANORDNARE	ANMÄLAN
21/10 2019	18:00-20:00	Hotell Anglais, Stureplan.	Financial Stockholm, inbjudan görs också i medverkan med Aktiespararna Stockholm City	<a href="https://www.aktiespararna.se/aktiviteter/inbjudan-till-investerarmotet-21-oktober-pa-hotell-anglais-stureplan">https://www.aktiespararna.se/ aktiviteter/inbjudan-till-investerarmotet -21-oktober-pa-hotell-anglais-stureplan</a>

**MER INFORMATION**  
[ami.do/ir](http://ami.do/ir)



*Scan me*