

Inbjudan till teckning av units i Loyal Solutions A/S

 Loyal Solutions

Inför planerad notering på
Nasdaq First North Growth Market

WE ONLY

KNOW LOYALTY!

VIKTIG INFORMATION!

Följande sammanfattning är inte ett erbjudande utan ska ses som en introduktion till Loyal Solutions A/S ("Loyal Solutions") prospekt och innehåller inte nödvändigtvis all information för att ett investeringsbeslut ska kunna fattas. Investeraren uppmanas att ta del av prospektet som finns att tillgå på Loyal Solutions hemsida (www.loyalsolutions.eu) före det att ett investeringsbeslut fattas, för att ta del av de potentiella risker som förknippas med beslutet att investera i värdepapperen. Loyal Solutions A/S, CVR.nr. 28850263.



ANNONS

OM LOYAL SOLUTIONS

LoyalTfacts® används av några av de största och mest respekterade lojalitetsprogrammen runt om i världen

Loyal Solutions kundbas inkluderar bland annat **SAS EuroBonus** (cirka fem miljoner medlemmar), **Ethad Airways Grupp** (fler än tio miljoner medlemmar), **Accor Hotel Group** (cirka 72 miljoner medlemmar och 11 000 anläggningar globalt) samt en av Danmarks ledande banker – **Jyske Bank**.

Loyal Solutions levererar den marknadsledande software-as-a-service ("SaaS")-plattformen LoyalTfacts®, som möjliggör för B2B-företag att erhålla tydliga kundlojalitetsfördelar och åtnjuta nya kompletterande intäktsströmmar eller öka de befintliga. Genom att enkelt kunna anslutas till företagets befintliga tjänster och system är LoyalTfacts® inte begränsat till en viss typ av industri. Oavsett hur stor en klient är och kommer att bli, är LoyalTfacts® inte bara lätt att implementera utan också enkelt skalbar genom att använda befintlig global betalningsinfrastruktur och PCI-kompatibla globala världs lösningar såsom Google Cloud Plattform. LoyalTfacts® är integrerad i realtid hos de tre stora betalningsleverantörerna Visa, Mastercard och American Express. Dessutom är Loyal Solutions Open Banking-godkänd som en AISP av den danska finansinspektionen (Finanstilsynet ID 45507) och PCI DSS-kompatibel.

Loyal Solutions har uppnått betydande tillväxt genom att anpassa sig till marknadsutveckling och användarbehov och genom att uppnå värdefulla kundavtal med stora globala varumärken såsom SAS EuroBonus, Accor Hotels, Aldar Group, Jyske Bank och Ethad Airways Group. Några av dessa kunder har informerat om ambitiösa expansionsplaner som är redo att genomföras tillsammans med Loyal Solutions så snart Covid-19-pandemin är över. Förutom expansionsplaner i nuvarande branscher som är flygbolag-, hospitality- och FinTech-sektorerna, planerar bolaget också att öka sitt fokus mot marknaden för köpcentrum där bolaget redan har ett framgångsrikt avtal med en stor galleria i Förenade Arabemiraten. En annan målmarknad är telekommunikation, där bolaget har fått positiv inledande feedback i tidiga dialoger med potentiella kunder. Styrelsen förutspår en betydande efterfråga på bolagets tjänster och teknik efter Covid-19, särskilt inom flygindustrin där Covid-19-pandemin mer än någonsin kristalliserat värdet av flygbolagens lojalitetsprogram, vilka också i många fall varit avgörande för flygbolagens överlevnad under krisen.¹

Loyal Solutions är väl positionerat för framtida organisk tillväxt med starkt fokus på att ta tillvara momentum efter pandemin och skala upp sin befintliga verksamhet genom att öka försäljnings- och marknadsföringsinsatser inom befintliga och nya vertikaler. Detta kommer att kräva ytterligare försäljnings-, Key Account- och operativa resurser. Härutöver avser bolaget ägna mer resurser åt både allmän forskning och utveckling (FoU) samt specialistinsatser inom artificiell intelligens (AI) och maskininlärning för att upprätthålla LoyalTfacts® som en marknadsledande SaaS-plattform. Mot bakgrund av detta genomför bolaget en emission av units (aktier och teckningsoptioner) inför planerad notering på Nasdaq First North Growth Market Stockholm under andra kvartalet 2021. Emissionen av units kan initialt tillföra bolaget cirka 40 MSEK och ytterligare cirka 32 MSEK om alla teckningsoptioner nyttjas under andra kvartalet 2022.

© SAS AB

AFFÄRSMODELL OCH MARKNADSPOTENTIAL

Loyal Solutions har en attraktiv och skalbar affärsmodell centrerad kring årliga återkommande intäkter på 0,4-1,25 procent av kunders försäljning med minimigarantier, kombinerat med installations-/implementeringsavgifter och merintäkter från kundspecifik utveckling.

Den globala marknaden för lojalitetsprogram värderas till 201 miljarder USD och förväntas växa med en årlig tillväxttakt på 4-5 procent mellan 2021 och 2024.² Loyal Solutions nuvarande primära målmarknader är sektorn för FinTech-tjänster, flygindustrin och hotellbranschen. Loyal Solutions ambition är att expandera inom nuvarande marknader. Härutöver avser bolaget att rikta in sig på marknaderna för köpcentrum och telekommunikation.

TILLVÄXTPLAN

Under räkenskapsåret 2019/2020 genererade Loyal Solutions bruttointäkter om cirka 12,1 MDKK och tillsammans med både nya och befintliga kunder har bolaget en ambitiös tillväxtstrategi för att utöka sin verksamhet inom nya vertikaler och till nya marknader. Ett primärt syfte med emissionen av units är att anställa mer personal inom försäljning för att rikta in sig på de många möjligheter som bolaget ser inom flera vertikaler globalt. För att bibehålla LoyalTFacts® som en marknadsledande SaaS-plattform kommer Loyal Solutions också att lägga ner ytterligare resurser på allmän FoU, AI och maskininlärning, vilket möjliggör utveckling av nya funktioner för redan befintliga och nya kunder. Direkt efter genomförd

IPO kommer bolaget att aktivera en rekryteringsplan med ambitionen om att ha slutfört rekryteringen under 2021. Från slutet av 2021 och framåt förväntar sig bolaget att ha nya dedikerade FoU-resurser, fullt operativa, med fokus på att ge kunderna toppmoderna användarvänliga lösningar.

Det är bolagets ambition att nå en nettoomsättning som överstiger 20 MEUR (motsvarande cirka 149 MDKK) med en EBITDA på cirka 10 MEUR (motsvarande cirka 74 MDKK) under 2023/24.



OPERATIONELLA MÅLSÄTTNINGAR

2021

- Kontinuerlig utveckling av nuvarande kunder genom uppskalning av resurser för drift och kundansvar när klienterna är redo att aktivera deras expansionsplaner
- Ytterligare investeringar i LoyalTFacts® utbud av produkter och allmän FoU
- Uppskalning av försäljning inom FinTech-vertikalen i EU och CEMEA genom rekrytering av säljare
- Uppskalning av försäljning inom vertikalen för flyg- och hospitalitysektorn i EU, CEMEA och APAC genom rekrytering av säljare
- Försäljningslansering inom vertikalen för köpcentrum i EU och CEMEA genom rekrytering av säljare
- Försäljningslansering inom telekommunikations-vertikalen i EU och CEMEA genom rekrytering av ytterligare försäljningspersonal

2022

- Kontinuerlig utveckling av nuvarande kunder
- Kontinuerlig försäljningsinsats inom målvertikaler
- Implementering av de första kunderna från expansionsplanen
- Öka säljpersonalsstyrkan
- Öka stödpersonalsstyrkan (om fler kunder signeras)
- Kontinuerliga plattformsuppggraderingar och FoU

2023

- Försäljning i vertikaler startad
- Kontinuerlig utveckling av nuvarande kunder
- Implementering av nya kunder från expansionsplanen
- FoU fortlöper
- Ytterligare vertikaler implementerade



Sammanfattning av erbjudandet

Teckningsperiod: 4-18 maj 2021.

Teckningskurs: 60,00 SEK per unit. En (1) unit består av tre (3) aktier och två (2) vederlagsfria teckningsoptioner av serie TO 1.

Emissionsvolym: Erbjudandet omfattar högst 1 999 998 aktier och högst 1 333 332 teckningsoptioner av serie TO 1, motsvarande cirka 39,9 MSEK och cirka 32 MSEK. Om emissionen av units fulltecknas och samtliga teckningsoptioner nyttjas kommer Loyal Solutions att tillföras totalt cirka 72 MSEK (före emissionskostnader). Minsta teckningspost är 100 units, motsvarande 6 000,00 SEK.

Värdering (pre-money): Cirka 150 MSEK.

Teckningsåtaganden: Bolaget har erhållit teckningsåtaganden om cirka 29,9 MSEK, motsvarande cirka 74,8 procent av den initiala emissionsvolymen.

Antal aktier före emission av units: 7 500 000.

Planerad första dag för handel på Nasdaq First North Growth Market Stockholm: 3 juni 2021.

Ticker, ISIN: LOYAL, DK0061535507.

Sammanfattning av teckningsoptioner av serie TO 1

Nyttjandeperiod: 4-25 maj 2022.

Lösenkurs: En (1) teckningsoption berättigar till teckning av en (1) ny aktie till ett pris om 24,00 SEK per aktie.

Emissionsvolym: I det fall att samtliga teckningsoptioner av serie TO 1 nyttjas kommer bolaget att erhålla ytterligare cirka 32 MSEK före emissionskostnader.

Ticker, ISIN: LOYAL TO 1, DK0061549219.

UTTALANDE FRÅN VD, PETER KISBYE

Välkommen till Loyal Solutions och tack för att du tar dig tid att läsa om vårt bolag och vår kommande resa. Sedan Loyal Solutions startade 2009 har vi arbetat flitigt för att bli en marknadsledande leverantör av lokala, regionala och globala lojalitetslösningar och teknik.

LoyalTfacts® kan nå miljarder av potentiella användare direkt genom realtidsintegreringen till Visa, Mastercard och American Express. LoyalTfacts® fungerar som en SaaS-plattform och ett nav mellan en butik eller webbshop, vilken kortinnehavare som helst och våra kunders program – globalt

Peter Kisbye
Loyal Solutions A/S



Nu kanske mer än någonsin tidigare, strävar företag efter att behålla sina återkommande kunder. Mindre företag på nyutvecklade marknader är ofta i en något mindre konkurrensutsatt miljö tidigt, men när marknader och företag mognar ökar konkurrensen. Som ett exempel har vi flygmarknaden som har funnits i hundra år och det finns fler än 5 000 flygbolag som tävlar om cirka 4,5 miljarder passagerare varje år.³ För att ett flygbolag ska förbli konkurrenskraftigt på denna marknad måste det särskilja sig så mycket som möjligt från konkurrenterna och kan därmed inte enbart fokusera på att tillhandahålla transporttjänster. Flygbolaget måste fokusera på alla aspekter som deras kunder förknippar med att resa samt tillhandahålla de kompletterande tjänster de kräver och förväntar sig. Detta problem är inte unikt för resebranschen, utan finns i nästan alla branscher vilket uppmuntrar företag som konkurrerar på etablerade marknader att söka nya möjligheter för att differentiera sig och leverera den bästa kundupplevelsen.

Loyal Solutions identifierade snabbt ett behov för en mer modern inställning till lojalitetsprogram och ett gap i marknaden för relevanta SaaS-lösningar som är globala, skalbara och användarvänliga. Vi identifierade först denna stora marknadspotential inom flygindustrin och lyckades då teckna avtal med SAS EuroBonus, Virgin Velocity och Etihad Airways Group. Liknande potential sågs inom hotellbranschen och den finansiella sektorn och vi är stolta över att vår kundbas nu också inkluderar Accor Hotels, Visa och Jyske Bank. Vad vi erbjuder dessa stora globala varumärken är vår egen teknikplattform, LoyalTfacts®, som är en skräddarsydd SaaS-lösning vilken är lätt att ansluta till dessa företags befintliga tjänster och system. Dessutom erbjuder vi fullständiga outsourcingalternativ, vilket gör implementeringen av ett fullständigt lojalitetsprogram sömlöst och enkelt för våra kunder. LoyalTfacts® kan nå miljarder av potentiella användare direkt genom realtidsintegreringen till Visa, Mastercard och American Express. LoyalTfacts® fungerar som en SaaS-plattform och ett nav mellan en butik eller webbshop, vilken kortinnehavare som helst och våra kunders program – globalt.

Anledningen till vår planerade notering är att vi befinner oss vid en punkt i vår utveckling där vi känner att tidpunkten är rätt att i både nya och nuvarande industrier skala upp globalt, ta marknadsandelar och förhoppningsvis bli en global marknadsledare inom utvalda branscher. Initialt innebär detta att investera i rätt säljare, utbilda dem och initiera vår planerade tillväxtstrategi. Denna process är till sin natur kostnads- och tidskonsumerande, varför vi nu behöver kapital för att uppnå detta.

Vi har rätt team, en teknisk toppmodern SaaS-plattform i LoyalTfacts®, de referenskunder som behövs och en expansionsplan för att uppnå våra tillväxtmål under de kommande åren. Vi hoppas att du också vill följa med oss på den här resan.

Peter Kisbye
VD, Loyal Solutions A/S

 *Loyal Solutions*

WE ONLY



KNOW LOYALTY!


SEDERMERA
FONDKOMMISSION

 **NORDIC
ISSUING**

MCL
MARKETS & CORPORATE LAW


Nordnet