



Inbjudan till teckning av aktier i Crunchfish AB (publ)

TEASER



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

Som aktieägare i Crunchfish AB (publ) kommer du att erhålla teckningsrätter. Observera att teckningsrätterna förväntas ha ett ekonomiskt värde. För att inte teckningsrätterna ska gå förlorade måste innehavaren antingen:

- nyttja erhållna teckningsrätterna för att teckna nya aktier senast den 14 april 2020, eller
- sälja de teckningsrätter som inte avses nyttjas senast den 8 april 2020.

Notera att det även finns möjlighet att anmäla sig för teckning utan stöd av teckningsrätter och att aktieägare med förvaltare registrerade innehav (d.v.s. i depå, i bank eller värdepappersinstitut) ska kontakta sin bank eller förvaltare för instruktioner om hur teckning och betalning ska ske.

Viktig information - Hänvisning till memorandum

Marknadsföringsbroschyr - Detta är en sammanfattning och introduktion till det fullständiga memorandum som upprättats av styrelsen för Crunchfish AB, ("Crunchfish" eller "Bolaget"). Broschyren utgör varken ett erbjudande att investera i Bolaget eller ett prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen. Vi ber er vänligen att bekanta er med det memorandum som relaterar till erbjudandet för att förstå de potentiella risker förknippade med en investering i Bolaget före någon form av investeringsbeslut fattas. Memorandumet finns tillgängligt på Crunchfishs hemsida (www.crunchfish.com) och Västra Hamnen Corporate Finance AB:s hemsida (www.vhcorp.se). De värdepapper som omfattas av erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Australien, Kanada, Nya Zeeland, Hongkong, Japan, Sydkorea, Singapore, Schweiz eller Sydafrika, eller i någon annan jurisdiktion där deltagande i Företrädesemissionen skulle kräva upprättande av prospekt eller föranleder andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt. Broschyren får följaktligen inte distribueras i eller till något land eller jurisdiktion där distribution eller erbjudandet kräver sådana åtgärder eller strider mot reglerna i sådant land respektive sådan jurisdiktion.

VD har ordet

Crunchfish som utvecklar interaktionslösningar för mobil betalning har siktet inställt på Indien, världens mest snabbväxande mobilbetalningsmarknad. Den marknaden exploderar just nu. Efter att indiska regeringen infört noll-taxa på mobila realtidbetalningar även för handlare kommer övergången från ett kontantsamhälle till mobila betalningar gå än snabbare. Crunchfish med sina innovativa interaktionslösningar, som till och med har stöd för offline-transaktioner, när varken betalaren eller mottagaren är uppkopplad mot betaltjänsten, står inför ett massivt genombrott.

Indien är en mycket stor och dynamisk marknad för mobila betalningslösningar. Majoriteten av Indiens 60 miljoner handlare tar idag bara emot kontanter. Den indiska regeringen pressar dock på för att digitalisera betalningarna. Utvecklingen kommer framöver gå ännu snabbare eftersom regeringen efter årsskiftet förbjöd betaltjänsterna att ta ut några transaktionsavgifter av handlarna för realtidbetalningar.

Tillväxten för mobila realtidbetalningar är extremt hög, över 7 procent i månaden, eller över 100% på årsbasis. Bara under december månad förra året genomfördes 1,3 miljarder realtidstransaktioner och det bara tre år efter tjänsten lanserades. Under de kommande åren ska ytterligare 40 miljoner indiska handlare digitaliseras för att kunna erbjuda sina kunder möjlighet att betala med mobilen. Crunchfish siktar bli standard på världens mest snabbväxande marknad för mobila betalningar. Ett land med 1,4 miljarder människor, vilket utgör 18% av världens befolkning.

” Vi är i dialog med alla ledande spelare i marknaden och kan glädjande konstatera att våra innovativa interaktionslösningar adresserar verkliga behov i marknaden ”

CRUNCHFISH I DISKUSSION MED ALLA INDISKA NYCKEL-AKTÖRER

Crunchfishs bearbetning av den Indiska marknaden inleddes sommaren 2019, då bolaget engagerade Vijay Raghunathan, en erfaren affärsman med 25 års erfarenhet av betalningar på den indiska marknaden. I Sverige har vi Swish som den dominerande mobilappen för realtidbetalningar. I Indien har erbjudet de istället en öppen plattform där 150 banker samarbetar och möjliggör för hela 120 olika appar att betala i realtid i fri konkurrens med varandra. Tre betaltjänster dominerar dock marknaden för mobila realtidbetalningar i Indien; Paytm, PhonePe, och GooglePay med tillsammans 90% av marknadens transaktionsvolym.



” Med vår offline-lösning kommer transaktionen i själva betalningsögonblicket alltid fungera friktionsfritt och gå blixtnabbt, eftersom vi har gjort oss helt oberoende av uppkopplingen till betaltjänstens server. I en marknad som Indien, där internetuppkopplingen många gånger kan vara opålitlig, utgör denna patentsökta innovation en stor konkurrensfördel för oss.”

FRIKTIONSFRIA OFFLINEBETALNINGAR PÅ DEN VÄXANDE INDISKA MARKANDEN

Crunchfishs interaktionslösningar för mobila betalningar står inför ett genombrott på den indiska marknaden. Vi erbjuder smidiga interaktionslösningar oavsett om betalväxeln är implementerad i en kassaterminal och bara i en betalapp hos handlararen. Det som tilltalar många är att vi även erbjuder friktionsfri betalning när varken betalaren eller mottagaren är uppkopplade till betaltjänsten. Det är ett genombrott med potential att förändra hela världens ekosystem för betalning.

MÖJLIGHET TILL STOR VOLYMAFFÄR

Crunchfishs intäktsmodell baseras på att betaltjänsten debiterar handlarna en månatlig abonnemangsavgift per betalväxel som har access till betaltjänsten. Handlarna kan antingen enbart abonnera på Crunchfish mjukvara som möjliggör smidiga mobila realtidsbetalningar mellan betaltjänstens personapp och handlarapp eller alternativt koppla personappen till handlararen kassa via Blippits appterminal, och då betala lite mer i månaden för den hårdvaran.

Vi erbjuder en prisvärd interaktionslösning som passar oavsett hur handlarens kassamiljö ser ut. Vår affärsmodell på den indiska marknaden är definitivt en volymaffär med en låg månadsavgift för varje handlare, men som ändå blir till stora intäkter tack vare storleken på marknaden. Givet att det finns 60 miljoner enskilda handlare i Indien och många med multipla betalväxlar kopplade mot betaltjänsten så är intäktspotentialen stor.

FULLT GARANTERAD FÖRETRÄDESEMISSION

Crunchfish står inför ett massivt genombrott för våra interaktionslösningar för mobil betalning. För att kunna ta vara på möjligheterna fullt ut och skapa ytterligare kraft för produktutveckling och kommersialisering har styrelsen beslutat om denna Företrädesemissionen. Trots Corona-tider är detta inte en emission som kommer att falla eftersom vi är sex större ägare som pro-rata har lämnat teckningsåtagande för halva emissionen och garanterat bolaget resten av emissionen. Det är ett styrkesked och visar vår stora tilltro till bolagets potential.

Namaste,

Joachim Samuelsson
Crunchfish VD

Motiv för företrädesemissionen

Under 2019 har Crunchfish arbetat intensivt med att utveckla Blippit appterminal som en brygga mellan mobilen och den fysiska kassan. Lösningen är integrerad med Swish och kan kopplas mot alla typer av fysiska kassar. Regulatoriska tester är genomförda och godkända i Europa, USA och Indien, och appterminalen är nu redo för massproduktion.

Parallellt med arbetet med appterminalen har Crunchfish utvecklat aBubbl, en mjukvarubaserad brygga som möjliggör mobilbetalning där mottagaren har en app i en mobiltelefon eller surfplatta, istället för en fysisk kassa. I Sverige är denna lösning fortfarande relativt ovanlig, medan i utvecklingsländer är det en mycket vanlig lösning. Genom bolagets patenterade aBubbl-lösning, i kombination med Blippit, har Crunchfish skapat en heltäckande tjänst för all realtidsbetalning och har nyli-

gen annonserat att realtidsbetalningen även kan ske när såväl betalare och mottagare är offline.

Mobila betalningar växer explosionsartat i Indien. I jämförelse med Sverige kan noteras att Swish, som är den ledande betalappen i Europa, sedan start 2012, genomfört över en miljard transaktioner. Bara i december 2019 genomfördes 1,3 miljarder transaktioner i Indien, en siffra som växer med en årstakt på över 100%. I en betydande del av dessa transaktioner är betalningar direkt till app där Crunchfish unika aBubbl-lösning som även fungerar i offline läge har potential att lösa en avgörande begränsning i form av bristfällig uppkoppling. För att ta vara på möjligheterna inom mobil betalning och skapa ytterligare kraft för produktutveckling och kommersialisering föreslås föreliggande företrädesemission.

Erbjudandet i sammandrag

Erbjudandet:

Erbjudandet omfattar högst 2 577 108 nya aktier. Aktieägarna kommer att ha företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till de aktier de ägde på avstämningsdagen den 26 mars 2020. För en (1) befintlig aktie i Bolaget erhålles en (1) teckningsrätt. Tio (10) teckningsrätt berättigar till teckning av en (1) ny aktie.

Handel med teckningsrätter:

Handel med teckningsrätter kommer att ske på Nasdaq First North Growth Market från och med den 30 mars 2020 till och med den 8 april 2020.

Handel med BTA:

Handel med BTA kommer att ske på Nasdaq First North Growth Market från och med den 30 mars 2020 fram till dess att Företrädesemissionen registrerats hos Bolagsverket.

Teckningsperiod:

Teckning av aktier ska äga rum från och med den 30 mars 2020 till och med den 14 april 2020.

Teckningskurs:

Teckningskursen är 9,90 SEK per ny aktie. Courtage utgår ej.

Emissionsvolym:

Erbjudandet omfattar högst 2 577 108 nyemitterade aktier, motsvarande totalt cirka 25,5 miljoner SEK

Antal aktier före Erbjudandet:

25 771 082 aktier

Aktiens kortnamn:

CFISH

ISIN-kod:

SE0009190192

Tecknings- och garantiätaganden:

Namn	Teckningsförbindelse (MSEK)	Garanti (MSEK)	Summa (MSEK)
Femari Invest AB	6,4	6,7	13,1
Midroc Invest AB	4,4	4,6	9,0
Nitrox Consulting AB	0,6	0,6	1,2
Bluefin Ventures AB	0,6	0,6	1,1
Claes Capital Consulting AB	0,3	0,3	0,6
Granitor Invest AB	0,2	0,3	0,5
Totalt	12,5	13,0	25,5

Crunchfish Proximity AB

För mobilbetalning utvecklar Crunchfish en brygga som förbättrar interaktionen mellan den betalandes mobil och den mottagande enheten, genom att erbjuda Bluetooth-kommunikation i båda riktningarna. Denna brygga kan antingen utgöras av en Blippit appterminal som kopplas mot fysiska kassor, eller baseras på mjukvaruteknologin för aBubbl, i de fall där mobilbetalningen går direkt till en app på handlarens mobil eller surfplatta.

aBubbl

Med aBubbl erbjuder Crunchfish en interaktionslösning för många fler betalsituationer än bara mot kassor i butik. Crunchfish började redan 2014 med att utveckla och patentera aBubbl, men med ett fokus på delning av information mellan mobiler i sociala sammanhang. Nu fokuserar Bolaget aBubbl mot mobilbetalning och mot ett betydligt bredare erbjudande till marknaden. Situationer när den enda möjligheten till digital betalning i fysisk miljö är till en app kommer bli allt vanligare och Bolagets erbjudande med aBubbl, implementerad helt i mjukvara, passar denna trend perfekt.

Situationer där mobilbetalning till en app är den enda möjligheten till digital betalning är mycket vanlig i utvecklingsländer, men även i Sverige finns många situationer där betalning direkt till betalappar är eller kommer bli vanligt. Exempelvis vid självbetjäningsskiosker, i taxibilar, på marknader och idrottsplatser, till rörliga säljare i butiker eller när privatpersoner gör överföringar till varandra. I vår lanserar Swish sin handlar app "Swish företag" som kommer att göra oss i Sverige mer bekanta med den typen av app.

Blippit

Blippit appterminal som varit Crunchfishs utvecklingsfokus under 2019 är nu färdig att rullas ut i marknaden. Pilotinstallationer på gång med Tickster och även andra kassasystem. Man är också stolt över att Swish har implementerat stöd för

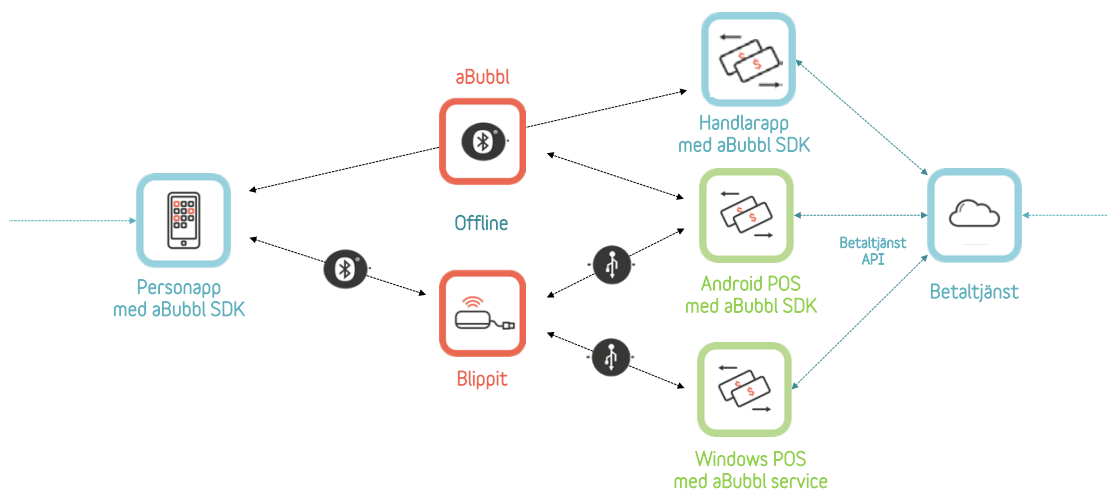
Blippit. Med 7,4 miljoner användare kan i princip hela Sveriges betalande befolkning checka ut via Blippit i kassor med en ansluten appterminal.

Offline

Digital betalning är sårbar. Alla har vi varit med om att inte kunna genomföra en transaktion. Detta kan bero på dålig internetaccess, avsaknad av mobiltäckning eller att hela betaltjänsten ligger nere. I utvecklingsländer med en IT-infrastruktur av relativt sämre kvalitet är troligen detta det största hindret för den digitalisering av betalmarknaden som eftersträvas.

Crunchfish har löst problemet genom att erbjuda friktionsfri mobilbetalning även i offlineläge. Betalningen fungerar även om betalaren och/eller mottagaren inte är uppkopplad till betaltjänsten. Detta kan bero instabilt internet, avsaknad av mobiltäckning, strömavbrott eller att själva betaltjänsten ligger nere. Denna innovation är ett stort genombrott och har potential att förändra betalmarknaden globalt och accelerera övergången från kortbetalningar till realtidsbetalningar kontotill-konto eller från mobila plånböcker. Dessa moderna digitala betaltjänster kommer med Crunchfish offline innovation att både bli och upplevas som mycket mer robusta, eftersom interaktionen i betalningsögonblicket kommer alltid att fungera friktionsfritt oberoende av betalaren och/eller mottagaren är uppkopplad mot nätet.

Tre interaktionslösningar för mobil betalning - aBubbl, Offline och Blippit - till handlarnas POS-terminaler





CRUNCHFISH PÅ
DEN INDISKA
MARKNADEN

Indien är den snabbast växande marknaden i världen inom mobila betalningar med över 50 miljoner handlare som snabbt digitaliseras. Akilleshälen för digitala betalningar är uppkopplingen som krävs för att genomföra en transaktion. Crunchfish har patentsökt en lösning som möjliggör betalning även när betalaren och mottagaren saknar uppkoppling mot betaltjänsten och marknadsför nu den interaktionslösningen till de stora spelarna på den indiska marknaden.

Crunchfish för idag dialoger med alla ledande aktörer på den indiska marknaden (se nedan). Paytm är den största spelaren med ägarintressen från både kinesiska Alibaba och japanska Softbank. De har hela 350 miljoner användare av sin betalapp och mer än 10 miljoner handlare som kopplar upp sig via dem för betalning. PhonePe, som ägs av Indiens största e-handlare Flipkart, har runt 75 miljoner användare och 7 miljoner uppkopplade handlare. Den tredje stora aktören är GooglePay med ungefär lika många användare och samt några miljoner uppkopplade handlare. 90 procent av realtidbetalningarna i Indien går via dessa tre betaltjänster.

*(Länk till VDs presentation på Småbolagsjakten live 2020)**

Betaltjänst- och POS-leverantörer på den indiska marknaden

	Bolag	Beskrivning	Aktiva handlare
 BETALTJÄNSTER	Paytm	Ledande betaltjänst i Indien med 350m användare. Ägarintressen från kinesiska Alibaba och japanska Softbank. Även stora på wallet-betalningar.	Över 10 miljoner
	PhonePe	Ledande betaltjänst i Indien, som ägs av Indiens största e-handlare Flipkart, som i sin tur ägs av USAs största handelskedja Walmart.	6-7 miljoner
	GooglePay	Ledande betaltjänst i Indien. GooglePay i Indien har sitt ursprung i indiska betaltjänsten Tez och är ett realtidbetalningssystem.	Några miljoner
	AmazonPay	E-handlare i Indien med AmazonPay som betallosning. Saknar idag handlarapp, är under utveckling. Global personapp.	Några miljoner, de flesta e-handlare online
 ANDROID POS	PineLabs	Ledande betalterminalföretag i Indien. Har 90% av de större handelskedjorna som kunder. Mastercard köpte nyligen in sig.	150 000 större handlare med 400 000 betalterminaler i marknaden
	ShopX	Spännande framgångsrik start-up med e-handelsportal för landets mindre handlare för att de skall kunna föra ett större utbud.	180 000 mindre handlare, s k Kirana stores, byns servicebutik
 WINDOWS POS	Marg	Ledande indisk kassasystemsleverantör med fokus på apotek och dagligvaruhandlare.	130 000 handlare varav 100 000 apotek och 30 000 inom dagligvaruhandel
	Posiflex	Global kassaleverantör med verksamhet i 130 länder. Lanserat en öppen kassaplattform nyligen. Huvudkontor i Taiwan.	Hundratusentals enkla kassor på den indiska marknaden.

* <https://www.youtube.com/watch?v=pxtf9fjS4jg>



CRUNCHFISH PÅ
DEN SVENSKA
MARKNADEN

Avtal med Tickster - I slutet av 2019 ingick Blippit avtal med Tickster om integration och pilottester av Blippit appterminal med Ticksters två kassasystem Blink och BoxPoint. Kassasystemen kommer bli de första ut på marknaden med möjligheten att Swisha med Blippit.

Blippit kommer ut i Swish - Idag sker nästan all betalning i butik i Sverige med kort. Kontanter är på väg bort och det nya sättet att betala med mobilen är fortfarande relativt ovanligt i butik. Swish är den dominerande mobila betalappen med 400 miljoner transaktioner förra året, men det är främst för betalningar mellan privatpersoner som Swish används. Blippit har nyligen lanserats i Swish och Crunchfish kan idag koppla appterminalen mot vilken kassa som helst.

Utrullning till fler kassor - I januari 2020 släppte Bolaget nyheten att man integrerat Crunchfish mjukvara i EG Retails betalmotor som används i deras kassa Fackta med 5 000 kassainstallationer. Den kommer även erbjudas externt som en modul till andra kassasystem på marknaden. Med den installerade basen är EG Retail en av Nordens största kassaleverantörer.

Crunchfish Gesture Interaction AB

Med avancerad bildbehandling kan elektronik förstå gester och att översätta dessa till kommandon som maskiner förstår. Geststyrning gör det möjligt att interagera med elektronik även när till exempel touchskärm eller fysiska knappar inte finns. AR är ett sådant område och kommer vara drivande i utvecklingen av geststyrning framöver. Genom geststyrning kan AR-användaren interagera med virtuella objekt och styra användargränssnitt projicerade framför ögonen.

Crunchfishs geststyrningsprodukter XR Tracking och XR Pose licensieras till kunder i form av ett utvecklingspaket, SDK. Detta SDK innehåller förutom mjukvarubibliotek och applikationsprogrammeringsgränssnitt också integrationsmanualer, guider för interaktionsdesign samt referensmjukvara. Med sin mjukvarustruktur är produkterna enkla att integrera i befintliga mobila applikationer och de flesta kunderna gör integrationen på några dagar.

Crunchfishs erfarenhet från konsumentmarknaden, där bolagets geststyrning är installerad i miljontals enheter, har gett bolaget omfattande kunskap om AR-marknaden och i vilka komplicerade AR-miljöer geststyrning behöver fungera för att tillfredsställa slutkonsumenten.

Nuvarande geststyrningsprodukter - XR Tracking och XR Pose - är utvecklade för att optimera gestinteraktion med 2D-kameror i mer begränsade hårdvaror som primärt vänder sig mot företag och industri. Framtidens konsumentprodukter kommer däremot att ha bättre hårdvara och även ställa krav på mer avancerad 3D-interaktion, vilket Crunchfish måste säkerställa stöd för. Med en 3D-interaktion och 3D-kamera avses en sensor som levererar bildinformation för samtliga 3 dimensioner och samtidigt visar information om avståndet mellan kameran och exempelvis en hand.

Fokus under 2020

För interaktion lämplig att styra och flytta runt virtuella objekt, snarare än att ge direkta kommandon behövs tillgång

till information om handens position i 3 dimensioner. Detta kan åstadkommas med olika typer av kamera sensorer eller kombinationer av flera 2D-sensorer. Grundläggande stöd har implementerats för några specifika 3D-kameror men för att skapa en fullgod lösning för interaktion i 3 dimensioner krävs samtidig hantering av flera sensorer vilket är extremt komplext. Detta utvecklingsarbete kommer att vara huvudfokus under 2020 för att möta kraven från konsumentmarknaden.

STRATEGI

Crunchfish bygger inte färdiga applikationer utan fokuserar på att erbjuda mjukvaruteknologier som löser fundamentala interaktionsproblem. Mjukvaran kan vara en grundkomponent i en mobiltelefon eller i AR-glasögon, eller integreras i en applikation för nedladdning. Detta ger möjlighet till flera intäktströmmar i en och samma hårdvara vilket ger en attraktiv skalbarhet.

Crunchfish har valt strategin att skapa marknadsnärvaro genom partnerskap med AR-glasögontillverkare samt leverantörer av AR-plattformar och applikationer, så kallade systemintegratörer. Dessa partners är i många fall även Crunchfishs kunder och oftast företag med globala sälj- och marknadsföringsorganisationer, vilket ger företaget en bred exponering. Gemensamt för våra partners är att Crunchfishs mjukvara finns integrerad i deras erbjudanden. Detta ger möjlighet till demo på plats hos deras kunder, som vanligtvis är företag eller en industri med behov av effektivare arbetsprocesser, snabbare montering, bättre underhållsservice etc.





1851



Swimmingly
easy payments.
Offline.



Crunchfish AB (publ)
Stora varsgatan 6A 4TR | 211 19 Malmö | Telefon: +46 706 351 609
E-mail: info@crunchfish.com

crunchfish