



Inbjudan till teckning av Units i Crunchfish AB (publ)

VIKTIG INFORMATION

Denna informationsfolder är en introduktion till erbjudandet att teckna units i Crunchfish AB ("Erbjudandet") och ska betraktas som marknadsföringsmaterial. Informationsfoldern är inte och ska inte anses utgöra ett prospekt enligt gällande lagar och regler. Inbjudan till teckning av units i Erbjudandet sker endast genom det prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen ("Prospektet"), och som har offentliggjorts på <https://www.crunchfish.com/investors/rights-issue-2021/>. Eventuellt investeringsbeslut bör, för att en investerare fullt ut ska förstå de potentiella riskerna och fördelarna som är förknippade med beslutet att delta i Erbjudandet, enbart fattas baserat på informationen i Prospektet. Investerare rekommenderas att läsa hela Prospektet.

VD-ord

Vi ser en stor marknadspotential när betaltjänster implementerar Digital Cash för att möjliggöra betalningar offline. Vi ökar därför vårt fokus på detta affärsområde när vi går in i en ny fas med integrering och pilottester av vår lösning. Vi inser att denna fas kommer att ta tid eftersom vi kommer med vår innovativa offline-lösning till en marknad som är van att betalning sker online. Vi är därför mycket glada över att ha säkrat finansieringen av bolaget under 2022 med denna garanterade företrädesemission.

Affärsområdet Digital Cash nådde en viktig milstolpe i juli när vi integrerade vår lösning med vår singaporianska partner V-keys virtuella säkra element. Det innebär att vår Digital Cash plånbok kan exekvera säkert och helt isolerat från mobiltelefonens osäkra miljö. Äntligen kan vi skicka vår lösning till betaltjänster och vårt fokus ändras från utveckling till integration och test.

Vår Digital Cash lösning är patentsökt. Vi har fått en internationell sökrappport på vår första patentansökan, som visar att vi inte inkräktar på något befintligt patent men också

att vi måste modifiera vår ansökan för att uppfinningen skall vara patenterbar. Vi har analyserat läget och har gott hopp om att definiera en ny position som vi hoppas ger en positiv rapport om patenterbarhet nästa år.

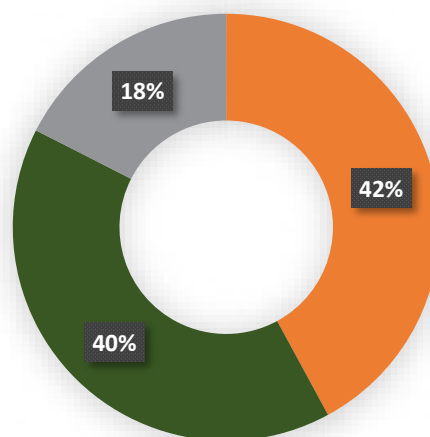
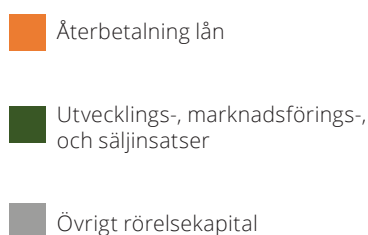
Även inom Geststyrning nådde vi nyligen en milstolpe när XR Skeleton produkten utvidgades till att även stödja interaktion med hela kroppen. Det öppnar upp för nya användningsområden som framför TVn, i förarmiljöer och framför stora digitala reklamskyltar. Den korta tid det tog för utvecklingsteamet att utveckla lösningen från interaktion med bara händerna till även kroppsinteraktion imponerade. Det visar på stor teknikhöjd och vår geststyrningsplattform flexibilitet.

Under 2021 har bolaget finansierats från bolagets huvudägare. Det är glädjande att vi har säkrat ny finansiering som både täcker finansieringsbehovet för 2022 och löser bort lånet från huvudägarna. Det ger oss tid att skapa momentum för Digital Cash och Geststyrning i marknaden. Ser fram emot nästa fas i bolagets utveckling.



Erbjudandet

Företrädesrätt	Aktieägare i Bolaget erhåller en (1) uniträtt för vardera på avstämningsdagen en (1) innehavd aktie. Trettio (33) uniträtter ger rätt att teckna en (1) Unit i Bolaget.
Unit	Varje Unit innehåller tre (3) nyemitterade aktier samt två (2) vederlagsfria teckningsoptioner av serie TO9.
Villkor TO9	Varje TO9 ger rätt att teckna en (1) ny aktie i Bolaget mot kontant betalning uppgående till 70 procent av den volymvägda genomsnittskursen för Bolagets aktie under perioden från och med den 16 november 2022 till och med den 30 november 2022, dock högst 37,50 kronor.
Teckningskurs	75 SEK per Unit (motsvarande 25 SEK per aktie). Teckningsoptionerna utges vederlagsfritt. Courtage utgår ej.
Emissionsbelopp	64,4 MSEK
Teckningsperiod	11 oktober - 25 oktober 2021
Handel med uniträtter	11 oktober - 20 oktober 2021
Tilldelning	<p>Om inte samtliga units tecknas med stöd av uniträtter ska tilldelning av resterande units inom ramen för emissionens högsta belopp ske:</p> <ul style="list-style-type: none">• i första hand till de som tecknat units med stöd av uniträtter (oavsett om de var aktieägare på avstämningsdagen eller inte) och som anmält intresse för teckning av units utan stöd av uniträtter och för det fall tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal uniträtter som var och en av de som anmält intresse att teckna units utan stöd av uniträtter utnyttjat för teckning av units;• i andra hand till annan som tecknat units i emissionen utan stöd av uniträtter och för det fall tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal units som tecknaren totalt anmält sig för teckning av; och• i tredje hand till de som har lämnat emissionsgarantier avseende teckning av units, i proportion till sådana garantiåtaganden. <p>I den mån tilldelning i något led enligt ovan inte kan ske pro rata ska tilldelning ske genom lottnings.</p>
Tecknings- och garantiåtaganden	Bolagets näst största aktieägare Midroc Invest AB, har förbundit sig att teckna aktier för sin andel i Företrädesemissionen, cirka 11,4 miljoner kronor. Dessutom kommer Wilhelm Risberg och Fredrik Lundgren att erhålla alla Femari Invest AB:s (ägs av VD Joachim Samuelsson med familj) uniträtter och har åtagit sig att teckna units i Företrädesemissionen för hela antalet uniträtter. Totalt har Bolaget erhållit teckningsåtaganden om cirka 28,4 miljoner kronor. Ingen ersättning betalas ut för åtagandena. Wilhelm Risberg och Fredrik Lundgren har också åtagit sig att garantera resterande 55 procent av Företrädesemissionen, motsvarande ett belopp på cirka 36 miljoner kronor.
Motiv till emissionen	För att säkerställa Bolagets behov av rörelsekapital, utveckling av Digital Cash och Gesture Interaction och för att exekvera på marknadspotentialen för Digital Cash genom att påskynda pågående integrationsprojekt och därigenom fokusera på att bygga långsiktigt aktieägarvärde, samt omstrukturera Bolagets finansiella position genom att återbetala befintliga lån från Bolagets större aktieägare, har Bolagets styrelse beslutat att genomföra Företrädesemissionen.
Användning av nettoliquid	



Digital cash

Det är smidigt att betala digitalt och omställningen från fysiska kontanter till digitala betalningar går snabbt. Covid-19-pandemin driver dessutom digitaliseringstrenden ytterligare då många inte vill vidröra kontanter längre. De tre tillgängliga digitala betalningssätten idag är kort-, realtids-, samt kryptobetalningar, vilka dock har den gemensamma nämnaren att alla kräver en aktiv internetuppkoppling för att överhuvudtaget fungera. Därutöver börjar centralbanker runt om i världen att experimentera med att ge ut digitala kontanter – CBDC – Central Bank Digital Currency. Crunchfish Digital Cash erbjuder alla dessa betalsätt att även kunna hantera offline-betalningar. Crunchfish fokuserar i nuläget på realtidsbetalningar samt CBDC.

Realtidsbetalningar

Realtidsbetalningar är på stark frammarsch i hela världen. I Sverige har Swish blivit mycket populärt och i Indien görs flera miljarder realtidsbetalningar varje månad på den öppna betalplattformen UPI och med mobila plånböcker. Tekniken blir alltmer en del av vår vardag men kommer med en inbyggd sårbarhet i form av att den utöver nätuppkoppling även kräver att servrar hos betaljärnsten, avvecklingssystemet, bankerna och identifieringstjänsten (t.ex. BankID) fungerar. Det kan därmed vara svårt att betala på platser med bristfällig uppkoppling så som i skärgården, på färjan, i fjällen, på tåget eller på flyget, och brister någon länk i kedjan slås betalningsmöjligheten ut helt.

Världens centralbanker står inför förändring

En centralbank ansvarar för ett lands eller unions penningpolitik, vilket inkluderar kontroll över den monetära basen och därmed utgivandet av sedlar och mynt. Traditionellt har världens centralbanker stått som garant för världens valutor, men användandet av kontanter minskar och framväxten av kryptovalutor, som saknar en centraliserad garant och där äktheten istället garanteras genom blockkedjor, får allt större fäste i världen. Detta riskerar att underminera centralbankernas egna valutor och deras möjligheter att föra penningpolitik. Ett framtida hot mot centralbankerna kan även komma i form av teknikjättars egna försök att etablera egna valutor och betalningslösningar. Därutöver har digitaliseringstrenden minskat betydelsen av kontanter i samhället. Världens centralbanker har som en konsekvens av utvecklingen börjat utreda införandet av CBDC för att även i fortsättningen kunna använda kontanter som ett medel i penningpolitiken.

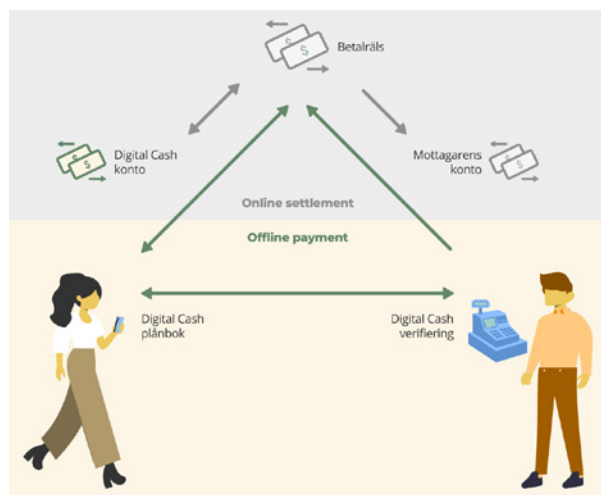
Crunchfishs lösning

Med Digital Cash erbjuder Crunchfish handlare och konsumenter en lösning där betalningar verifieras offline via en digital signatur

vilket avslutar affären mellan dem. Pengarna överförs sedan till rätt konto när någon av parterna väl är online, vilket eliminerar allt som kan strula online i det tidskritiska betalningsögonblicket och garanterar 100 procents betalningstillgänglighet.

Realtidsbetalningar med Crunchfish Digital Cash sker i tre enkla steg:

- 1. Ladda Digital Cash plånboken med pengar** - Användaren laddar initialt sin digitala plånbok med digitala kontanter genom att föra över pengar till plånboken när mobilen är uppkopplad.
- 2. Godkänn Digital Cash betalningen** - Att betala offline är inte svårare än att betala online. Pengarna dras direkt från plånboken via närhetskommunikation efter att en digital signering som motsvarar Bank-ID vid mobilbetalning verifierat transaktionen.
- 3. Pengar flyttas mellan konton** - Transaktionen mellan betalare och mottagare är klar omedelbart, utan risk för att något ska strula online. Så snart någon av parterna är online överförs pengarna från betalarens till mottagarens Digital Cash konto.





CBDC

Central Bank Digital Currency

I spåren av digitaliseringstrenden, vilken medfört uppkomsten av realtidsbetalningar och kryptovalutor samt ett minskat användande av kontanter, undersöker nu allt fler av världens centralbanker möjligheten att införa CBDC. Möjligheten att göra betalningar offline är ett krav i princip alla pågående CBDC-initiativ för att digitala kontanter fullt ut ska kunna ersätta fysiska kontanter.

Digital Cash erbjuder samma fördelar som fysiska kontanter. Fysiska kontanter har historiskt erbjudit tre viktiga funktioner för användarna:

1. De fungerar alltid
2. De är lätta att använda
3. Betalningar sker anonymt

Likt fysiska kontanter erbjuder även Crunchfish Digital Cash ovan nämnda funktioner till samhället. Tjänsten är inte svårare att använda än Swish, och tvåstegsmodellen, med verifieringen av transaktionen offline och överföringen av pengarna online, garanterar funktionaliteten såväl som anonymiteten. Detta då betaltjänsten inte vet om transaktionen har skett offline vid ett tidigare tillfälle eller skickas upp vid betalningsögonblicket.

Strategiska partnerskap

Flera viktiga partnerskap har ingåtts, bland andra:



Genom att samarbeta med partners inom olika teknologiområden får Crunchfish tillgång till flera marknadsföringskanaler, nya geografiska marknader och strategiska kundsegment samt teknik som kompletterar Bolagets produkter. Detta ekosystem av Digital Cash Partners möjliggör att skala upp försäljning samt en global spridning av Digital Cash-plånböcker.

Crunchfish egna säljinsatser fokuseras på Sverige och Indien

Realtidsbetalningar växer starkt i hela världen och Bolaget har initialt valt att fokusera de direkta säljinsatserna till Sverige och Indien. Övriga marknader nås genom nära samarbete med partners. Tillsammans med Bolagets partner V-Key, som har en stark position i Sydostasien, nås betaltjänster även i folkrika marknader som Vietnam, Indonesien och Filippinerna.

I Sverige är Swish en framgångssaga, men tjänsten kräver i nuläget exempelvis att användaren är uppkopplad samt att bankernas servrar och BankID fungerar. Crunchfish och Swish för diskussioner om hur Swish-betalningar skulle kunna fungera även när internetuppkoppling eller när betalservrar är nere med hjälp av Digital Cash som visades i en gemensam tävlingsansökan till Post- och telestyrelsen (PTS).

Den mobila betalningsmarknaden växer snabbt i Indien och landet ställer om från att vara ett kontantsamhälle till att betala digitalt i raketfart. En utmaning för de digitala betalningarna är dock osäkra internetuppkopplingar i landet. Crunchfish har påbörjat integration av Digital Cash med en ledande mobil plattformslieferantör för att adressera problemet genom att möjliggöra offline-betalningar.

Gesture Interaction

Crunchfish utvecklar AI-teknologi för geststyrning med exceptionell prestanda, optimerad för förstärkt och virtuell verklighet (AR/VR) och nästa generations digitala gränssnitt. 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.

Produkter där geststyrning typiskt kommer till användning är AR-glasögon, mobiltelefoner eller olika typer av stora digitala skärmar som smartTV där interaktion med fördel görs på avstånd. För att det ska fungera krävs sensorer, i dagsläget vanligen 2D-kameror, som läser av de gester användaren gör med händerna, samt mjukvara i form av algoritmer och kod för bildbehandling som kan avgöra vilka gester användaren gör framför sensorn.

Crunchfishs teknik fungerar i såväl AR-glasögon, VR-enheter som mobiltelefoner och kommer även stödja flera kameran sensorer samtidigt. Med hjälp av avancerad bildanalys, djup maskininlärning och neurala nätverk detekteras användarens kropp och händer. Dessa kan sedan följas i realtid och möjliggör interaktion med hand- och kroppsposer i form av ett kommando till mer komplexa handgester uppbyggda av en serie rörelser.

En viktig skillnad mellan AR och VR är att man i AR hela tiden även ser verkligheten. Detta medför komplexiteten att all överlagrad information, som exempelvis en robohand, måste följa den

verkliga handen med extrem precision för att ge användaren en bra upplevelse. Att åstadkomma detta är en av Crunchfishs absoluta styrkor.

Produkter

Crunchfish har under många år utvecklat och levererat geststyrningsprodukter där varje generation har blivit allt mer avancerad och kompetent. Tidigare produkter som Selfie AR, XR Pose och XR Tracking används fortfarande av kunder och har levererats i 10-tals miljoner enheter runt om i världen.

Bolagets fjärde produktgeneration - XR Skeleton - började levereras till kunder i slutet av 2020 och möjliggör en exakt och flexibel interaktionslösning där var och en av de 21 punkterna som representerar handens leder kan användas som interaktionsyta för exempelvis virtuella objekt eller menysystem.

Genom mångsidigheten i Crunchfishs neurala nätverk har ytterligare unika kombinationer av olika nätverk använts för att skapa detektering och tracking av hela kroppen. Även denna



genom en skelettluk avbildning med 21 punkter utplacerade från topp till tå. Crunchfishs skelettlösning för hela kroppen (Full Body) – FB Skeleton - utvecklades under första halvåret 2021 och gör det möjligt att generera information i tre steg, där personer först upptäcks, varefter kroppar och händer följs.

AR-glasögon - framtidens skärm

Ett av Crunchfishs huvudspår för geststyrningsaffären är AR-glasögon, eftersom det inte finns något annat naturligt sätt att interagera med just AR-glasögon. AR (Augmented Reality) skapas när virtuella objekt läggs ovanpå den verklighet vi ser genom mobilkameran eller smarta glasögon. Med mobilen kopplad till smarta glasögon kan man ringa, bläddra i telefonboken, ta bilder och surfa runt på internet med mobilen i fickan genom att mobilens skärm projiceras som ett extra synligt lager i glasögonen. Användaren får då händerna fria och kan enkelt navigera runt i mobilen med handgester och dessutom lyfta blicken och slippa att med böjd nacke ideligen titta ner på mobilskärmen.

Kunder och samarbetspartners

Crunchfishs mjukvara finns på marknaden i mer än 50 miljoner enheter inkluderande produkter som mobiltelefoner, tablets, VR- enheter och AR-glasögon. Bolaget har upparbetade kontakter med ett stort antal bolag, inkluderande globala mobiltelefonitillverkare och många av världens leverantörer av AR produkter och lösningar. Flertalet av dessa företag är baserade i Kina, Taiwan, Japan och USA. Kommersiella licensavtal finns på plats med stora företag som Lenovo och OPPO som har modeller ute på marknaden med Crunchfishs teknologi.

Patentportfölj för geststyrning

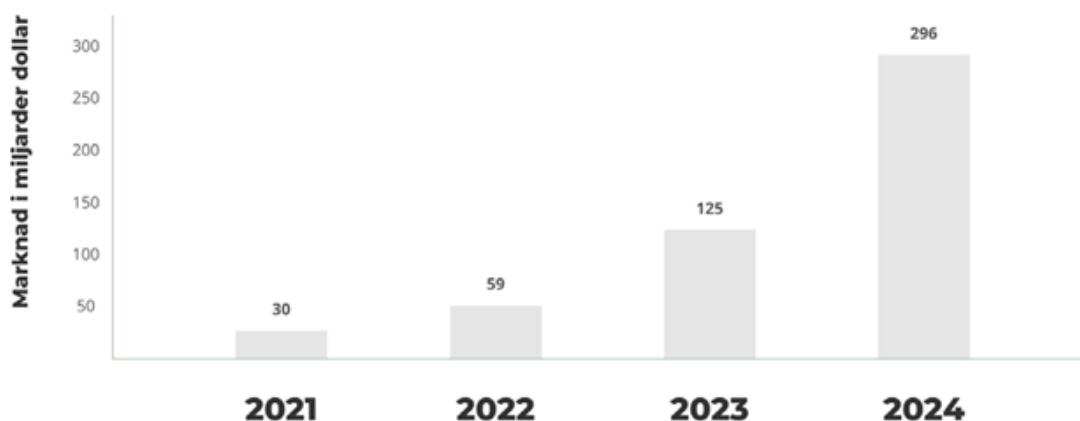
Crunchfish har under många år bedrivit en framåtlutad patentstrategi och sökt skydd för viktiga uppfinningar och geststyrningsrelaterade varumärken på strategiska marknader. Patentportföljen förbättras ytterligare med egna verktyg och medarbetares djupa kunskap inom områden som bildanalys och neurala nätverk. Patentportföljen är grundläggande för flera marknadssegment och kan säkerställa viktiga konkurrensfördelar.

Marknaden

Marknaden för AR och geststyrning inom AR är fortfarande i en tidig fas, med små volymer och pilotprojekt. Företag som Lenovo, OPPO, TCL och Vuzix har alla under 2021 visat upp nya modeller av AR-glasögon som vänder sig till slutkonsument för regelbunden användning. Design och formfaktor är dock ännu inte tillräckligt attraktiva för att skapa stora volymer på en konsumentmarknad, och AR inom företag och industri ligger närmre i tiden vad gäller tillväxt framöver, med goda möjligheter till kostnadsbesparingar och effektivitetsvinster för användarna.

Genombrottet för AR-glasögon handlar fortfarande om att någon av de riktigt stora elektronikföretagen, som Apple, lanserar attraktiva glasögon designade för dagligt bruk och då kommer genomslaget att gå snabbt. Bolagets bedömning är att marknaden för AR, drivet av konsumentprodukter, kommer att ta fart under 2022/2023.

Global marknad för augmented-, virtual- och mixed reality 2021-2024



Källa: BCG: Mordor Intelligence, 2021

