

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I SERSTECH AB (PUBL.)



Fullt garanterad företrädesemission om ca. 24,5 MSEK

Företrädesrätt för registrerade aktieägare per 5 maj 2021

Sjutton (17) teckningsrätter berättigar till teckning av tre (3) nya aktier

Teckningskurs 1,95 SEK

TECKNINGSTID

7 MAJ - 21 MAJ 2021

Viktig information

Följande sammanfattning är inte ett erbjudande utan ska ses som en introduktion till Serstech AB:s ("Serstech") memorandum och innehåller inte nödvändigtvis all information för att ett investeringsbeslut ska fattas. Investeraren rekommenderas att ta del av memorandumet, som finns att tillgå på Serstechs hemsida (www.serstech.com) före det att ett investeringsbeslut fattas, för att ta del av de potentiella risker som förknippas med beslutet att investera i värdepapperen. Serstech AB, org.nr 556713-9893.

MCL

NORDIC  ISSUING

KORT OM SERSTECH

Serstech utvecklar och säljer instrument och mjukvara för främst civila säkerhetsmyndigheter som tull, polis och räddningstjänst över hela världen. Instrumenten bygger på Ramanspektroskopi, vilket är en analysmetod för att med hög precision identifiera ett stort antal olika ämnen. Företagets instrument kan identifiera över 14 000 ämnen, ofta genom förpackningsmaterial, vilket innebär att förpackningarna inte behöver öppnas. Detta är speciellt viktigt inom säkerhetsbranschen, som hanterar olika former av farliga kemikalier, såsom narkotika, sprängämnen och giftiga ämnen.

Större delen av utvecklingen och all produktion sker i Sverige, vilket är en stor konkurrensfördel vid internationell försäljning inom säkerhetsbranschen. Försäljningen sker genom ett globalt partnersnätverk som består av drygt 90 partners med stor erfarenhet av både teknologin och kundgrupperna.

Partnersnätverket började byggas upp 2018 och sedan den kommersiella satsningen inleddes i början av 2018 har tillväxten varit mycket hög fram tills Coronapandemin slog till 2020. Under 2019 hade tre av fyra kvartal en tillväxt på över 100% och trots pandemin resulterade 2020 i 9% tillväxt på helåret och två av

kvartalen hade mer än 50% tillväxt jämfört med motsvarande perioder 2019. De tre senaste kvartalen har varit lönsamma och under första kvartalet 2021 slogs både försäljnings- och lönsamhetsrekord med 11,5 respektive 3 miljoner kronor.

Säkerhetsmarknaden rör sig mot att alltmer prioritera moderna och digitala verktyg och Serstech räknar med att marknaden för handhållna Ramaninstrument ökar med ungefär 10% om året. Det finns flera andra aktörer på marknaden, men Serstech bedömer att bolaget är det snabbast växande och att den snabba tillväxten kommer att fortsätta framöver. Serstechs konkurrensfördelar är bland annat att bolagets instrument är mindre, lättare och mer kostnadseffektiva och att bolagets mjukvara är betydligt mer kompetent än konkurrenternas. I mars 2021 lanserades två nya instrumentmodeller och en ny mjukvaruplattform, vilket ytterligare stärker bolagets konkurrenskraft.

Styrelsen har satt som mål att Serstech ska växa med minst 50% om året i genomsnitt under perioden 2020-2025.

SERSTECH 100 INDICATOR

Lanserades som prototyp 2016 och som färdig produkt 2019



SERSTECH ARX

Lanserades 31 mars 2021



SERSTECH ARX+

Lanserades 31 mars 2021



SERSTECH SERS-KIT

Lanserades september 2019



SERSTECHS UTVECKLING

2018 påbörjades en snabb transformation av Serstech från att vara ett tidigt utvecklingsbolag utan färdiga produkter till ett kommersiellt framgångsrikt företag. Stora satsningar gjordes under de två första åren på att färdigställa produkterna och att påbörja bygget av ett globalt partnernätverk och en välfungerande intern organisation. Redan efter två och ett halvt år har resultaten visat sig, med kraftig försäljningsökning och lönsamhet, trots en konservativ marknad med säljcykler som kan vara flera år långa.

- 2016** En prototyp av Serstech 100 Indicator är färdig efter flera års utvecklingsarbete.
- 2018 Q1** Bolaget påbörjar arbetet med att bygga upp en professionell säljorganisation och ett globalt partnernätverk. Det nya säljteamet börjar ta form på hösten 2018.
- 2018 Q2** Det första partneravtalet kommer på plats, med en partner i Sydostasien.
- 2018 Q3** Den första OEM-kunden är på plats. Österrikiska Anton Paar utvecklar sig under de kommande två åren till att bli Serstechs största kund.
- 2019 Q2** De 32 viktigaste geografiska marknaderna täcks av partnernätverket. Arbetet med expansionen fortsätter för att täcka in alla viktiga marknader.
- 2019 Q2** Serstechs enda produkt, Serstech 100 Indicator, har uppnått en prestanda- och kvalitetsnivå som gör att den blir konkurrenskraftig på marknaden.
- 2019 Q3** Serstechs första SERS-lösning (baserad på tekniska principer som företaget en gång döptes efter) kommer ut på marknaden. Patentet på lösningen godkänns i mitten av 2020.
- 2020 Q1** För att säkerställa att kompetensförsörjningen kan upprätthållas och att utvecklingskostnaderna är hållbara startas ett helägt dotterbolag i Rumänien. En effektiv skalbarhet görs därmed möjlig.
- 2020 Q2** Partnernätverkets geografiska täckning är komplett. Utvecklingen av nätverket fortsätter och på många marknader finns det mer än en partner.
- 2020 Q2-Q4** Lokala säljare anställs på flera viktiga marknader, vilket bland annat skapar förutsättningar till försäljning även under pandemin.
- 2020 Q3** Det första kvartalet av tre i rad som är lönsamma. Både Q3 och Q4 2020 är dessutom kassaflödespositiva, trots effekterna av Coronapandemin.
- 2021 Q1** Serstech Rental lanseras, som den första hyreslösningen i branschen.
- 2021 Q1** Tredje kvartalet i rad med lönsamhet, ny rekordförsäljning och nytt rekordresultat på 3 MSEK. Tillväxt på 91%.
- 2021 Q2** Serstech Arx/Arx+ och ChemDash Pro/Pro+ börjar levereras till kund.
- 2021 Q3** Nästa generations produktplattform börjar utvecklas. Produkterna är radikalt annorlunda än det som marknaden erbjuds idag och förväntas ha stor betydelse för den framtida tillväxten.



FINANSIELL ÖVERSIKT

KSEK	Q1, 2021	Q4, 2020	Q3, 2020	Q2, 2020
Nettoomsättning	11 459	5 954	8 213	308
Rörelsekostnader	-9 593	-8 800	-8 607	-9 790
varav Handelsvaror	-3 068	-2 027	-1 862	0
EBITDA resultat	4 791	2 826	3 806	-4 057
Rörelseresultat (EBIT)	3 071	1 144	2 124	-6 772
Periodens resultat	3 024	1 095	2 076	-6 820
Omsättningstillgångar	20 281	20 547	17 648	14 951
Balanslikviditet (netto)*	218%	186%	253%	259%
Balanslikviditet i absoluta tal**	10 992	9 511	10 659	9 189

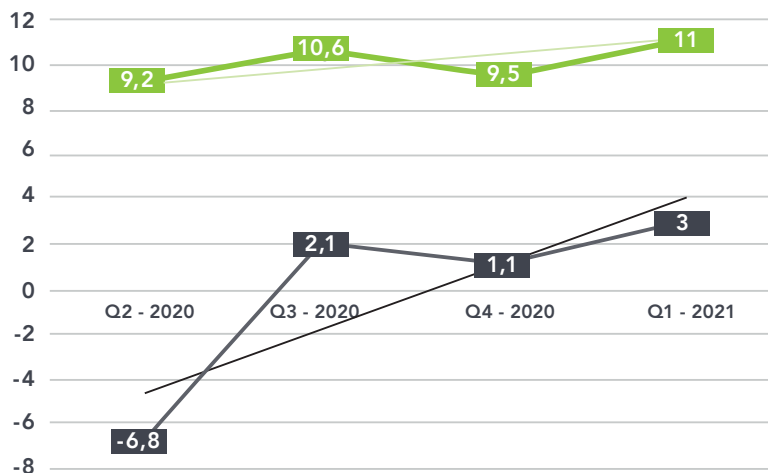
NOTERBART

Stark omsättningstillväxt.

Fasta kostnader är på en betydligt lägre nivå än för ett år sedan.

Tre på varandra följande kvartal med positivt resultat.

Stabil balanslikviditet.



*Balanslikviditet (netto) =

Omsättningstillgångar/kortfristiga skulder

**Balanslikviditet i absoluta tal =

Omsättningstillgångar - Kortfristiga skulder

■ BALANSLIKVIDITET (MSEK)

■ RESULTAT (MSEK)

MOTIV TILL NYEMISSION

Serstech har under de tre senaste åren byggt upp och förfinat en välfungerande intern organisation och ett globalt distributionsnätverk, som idag består av drygt 90 partners. Den kommersiella grunden lades under 2018 och 2019 och i mars 2021 påbörjades leveranserna av två nya instrumentmodeller och en helt ny mjukvaruplattform. De nya produkterna innebär dels att Serstech har en modernare produktportfölj och att bolaget för första gången har unika och patenterade fördelar i sitt produktbjudande. På en marknad som helt styrs av offentliga upphandlingar är unika funktioner avgörande viktigt, eftersom de kan blockera konkurrenter från att uppfylla kraven i en upphandling.

De senaste tre rapporterade kvartalen har alla visat på lönsamhet. Det senaste rapporterade kvartalet slog rekord i både omsättning och lönsamhet, samtidigt som de fasta kostnaderna sänkts med runt 3 MSEK per kvartal jämfört med samma period föregående år. Styrelsens tidigare bedömning att bolaget ska uppnå en tillväxt på minst 50% om året i genomsnitt över en femårsperiod kvarstår. Styrelsen bedömer vidare att bolaget inte kommer att behöva ta in mer pengar för att finansiera den löpande verksamheten, förutsatt att Corona-pandemins effekter avtar under sommaren 2021.

Serstech har en kompetent och kostnadseffektiv utvecklingsorganisation med en hög innovationsgrad. Samtidigt kan vi se att företagets huvudsakliga sju konkurrenter idag har relativt likvärdiga produkter med liknande funktionell konstruktion.

Under 2020 har företagets satsning på forskning mynnat ut i produktidéer som har potentialen att utmana konkurrenterna med något som avviker radikalt från de etablerade lösningar som funnits på marknaden i relativt oförändrad form i ungefär 15 år. De nya produktkoncepten bedöms vara patenterbara och den första patentansökan är redo att lämnas in.

Företagets huvudsakliga försäljning sker idag till säkerhetskunder, som generellt är konservativa och relativt trögrörliga. Kundernas beteende har tillåtit att de stora spelarna på Ramanmarknaden inte behövt innovera eller förändra sig i någon större utsträckning. Serstech har identifierat uppenbara behov som inte idag kan tillfredsställas av lösningarna som erbjuds och väljer därför att offensivt satsa på en ny generation lösningar som har potentialen att förändra marknaden i grunden. För att säkerställa att Serstechs nya lösningar är först på marknaden har styrelsen beslutat att föreslå bolagsstämman att genomföra en nyemission om 25 miljoner kronor för att möjliggöra en snabb utvecklingstakt av den nya generationens produkter.

Under de kommande åren bedömer bolaget att en mycket god tillväxttakt ska kunna bibehållas, genom försäljning av lösningar från den befintliga portföljen som bedöms ha en lång kvarvarande livslängd. Satsningen på nästa generations produkter kommer att innebära en markant större adresserbar marknad från lanseringen av den första nya produkten som planeras till slutet av 2023.

VD HAR ORDET

Serstech har utvecklats snabbt under de senaste tre åren och har tagit mycket stora steg framåt inom en mängd områden – produkterbjudande, organisation, säljkanal, marknads- och kundkunskap, marknadsföring, affärsmodell, processer och styrning. Varumärket Serstech har samtidigt gått från att vara i det närmaste obefintligt till att vara relativt väletablerat och relevant för kunderna. Vi har sett en kraftig försäljningstillväxt och de tre senaste kvartalen har alla varit lönsamma och med både försäljnings- och lönsamhetsrekord i senast rapporterade kvartalet.

För första gången har företaget också en bra kassalikviditet, som byggts upp med hjälp av egen försäljning och produkter som inte bara håller hög kvalitet, utan också för första gången erbjuder unika funktioner som konkurrenterna saknar. De första Serstech Arx skickades till kund den 31 mars och under våren 2021 kommer demoinstrument att finnas tillgängliga för kunder i alla världsdelar. Serstech Arx har tagits fram baserat på den feedback som vi fått från marknaden under 2018 och 2019 och produkten löser för första gången många av de problem som lämnats olösta under 15 år av de stora instrumenttillverkarna i branschen.

All Serstechs försäljning fram till 31 mars 2021 har utgjorts av Serstech 100 Indicator med bibliotek och tillbehör. En utmaning i säljarbetet har varit att instrumentet haft få andra unika egenskaper än lågt pris och liten fysisk storlek, vilket gynnat våra konkurrenter och gjort det svårare för oss. Med de unika funktionerna som Serstech Arx och ChemDash Pro introducerade i mars 2021, i kombination med ett fortsatt konkurrenskraftigt pris, är förutsättningarna för Serstech att vinna upphandlingar bättre idag än någonsin tidigare. Om våra partners exempelvis lyckas få kunderna att efterfråga autofokus, säker trådlös kommunikation, mjukvara med enterprise-funktionalitet eller mätningar med ett enda knapptryck är det bara Serstech som kan vinna upphandlingen. Användarvänlighet har varit det främsta ledordet när Arx och ChemDash Pro utvecklades och eftersom användarna i fält ofta saknar teknisk eller vetenskaplig utbildning är användarvänligheten kritiskt viktig. Många av våra

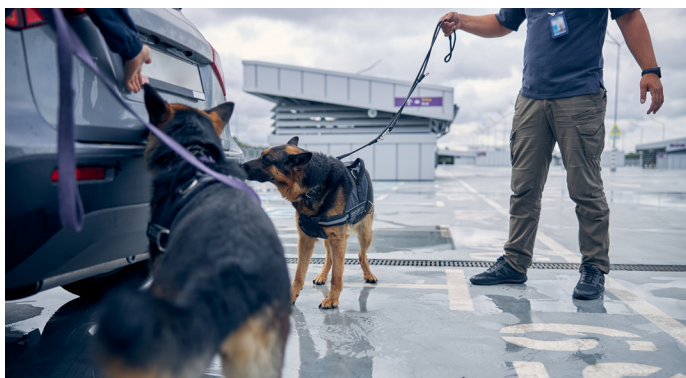


kunder har uppgivet efterfrågat ett instrument med en enda knapp och utan mekaniska tillbehör, för att undvika användarfel, felaktig fokus och misslyckade mätningar. Med Arx introducerade vi även QuickScan, en funktion för att genomföra en mätning med ett enda knapptryck och utan att göra en enda inställning eller byta något mekaniskt fokustillbehör. För en polis i fält, i en ofta stressad situation och iklädd skyddshandskar, är den här enkelheten avgörande.

För första gången erbjuder vi kunderna på säkerhetsmarknaden instrument och lösningar via ett hyresprogram. Som första och hittills enda företag i branschen erbjuder Serstech sina produkter till uthyrning, vilket löser flera av kundernas problem och dessutom adderar signifikant ytterligare värde. Ett av de stora hindren för kunderna idag är att inköpsprocessen via offentlig upphandling är så lång och komplicerad, vilket gör att det kan ta flera år från det att ett behov uppstår tills det kan tillfredsställas. Med Serstech Rental handlar det istället om veckor.

Serstech har etablerats som uppstickaren och nyskaparen på en relativt långsam och enhetlig marknad, som inte utmanats i någon större utsträckning sedan det första handhållna Ramaninstrumentet lanserades för 15 år sedan. Produkterna på marknaden är tekniskt relativt lika och pris per enhet ligger på mellan 250 och 900 KSEK. Volymerna är relativt små, uppskattningsvis 4-6000 enheter om året, om än kraftigt och ihållande växande. Marginalerna för tillverkarna är höga, även om produkterna ofta tillverkas för hand efter mottagna beställningar och att skalfördelar därmed sällan uppnås. Säkerhetsbranschen som helhet har mycket att lära från den





oerhört mycket mer effektiva IT-industrin och här finns stora vinster att hämta, vilket exempelvis Axis visat inom segmentet övervakningskameror.

För mindre kunder, exempelvis lokala polisorganisationer, kan budgetbesluten innebära ett val mellan att köpa en ny polisbil och att köpa ett Ramaninstrument. I de flesta fall vinner polis bilen och identifiering av narkotika och andra kemikalier löser man då istället på ineffektiva sätt med hjälp av externa, dyra och långsamma metoder. I Sverige skickas narkotikabeslag till Nationellt Forensiskt Centrum i Linköping för analys, vilket ofta tar runt tre veckor och har en direkt kostnad på 3000 kr per gång. De indirekta kostnaderna och kostnaden för hantering av misstänkta personer och beslag under väntetiden kan uppgå till betydligt större belopp.

Utvecklingen av ett Ramaninstrument är resurskrävande, eftersom tekniken är väldigt specialiserad och kräver högteknologisk kompetens inom många områden – optik, elektronik, mekanik, mjukvara, algoritmutveckling och industrialisering. Att utveckla ytterligare instrument baserat på konventionell teknik är en möjlig väg framåt för Serstech, men vi skulle då ta risken att det vi utvecklar hamnar på ungefär samma nivå som våra konkurrenters nuvarande och kommande produkter. Vi har det senaste året visat att vi tänker och agerar annorlunda än resten av marknaden. Vi erbjuder sådant som kunderna efterfrågar, snarare än satsar på inkrementell förbättring inom befintliga konventioner, som idag har större fokus på tekniken än på användarna. Nu är det dags att ta nästa steg inom produktutveckling och lämna konkurrenternas erbjudanden bakom oss.

De senaste åren har vi åstadkommit mycket på kort tid. Det viktigaste vi gjort är dock att vara lyhörda för kundernas behov och att observera deras beteenden. Vi har lagt mycket tid på att förstå vad som begränsar marknads storlek och varför kunderna väldigt ofta föredrar betydligt sämre lösningar än det vi eller konkurrenterna kan erbjuda. Våra produkt lanseringar och de förändringar vi gjort i vår affärsmodell och värdeerbjudande under 2021 adresserar delvis svaren på frågorna som vi ställt. Det vi idag erbjuder kommer att låta oss växa mycket kraftigt framöver – troligen mer än det fastställda och ambitiösa målet om 50% tillväxt om året i genomsnitt. Vi vill nu ta ytterligare ett stort steg framåt och lösa kundernas kvarvarande behov och därmed göra det möjligt att adressera en oerhört mycket bredare marknad, en marknad som är

mångdubbelt större än den som vi och våra konkurrenter idag befinner oss på.

För att säkerställa att vi både är först och att vi kan ta en stor del av den nya marknaden kommer vi att stärka upp vår utvecklingsorganisation både i Sverige och i Rumänien. Rekryteringen har redan påbörjats.

Produktplattformen som vi kommer att utveckla kommer i många avseenden låna framgångsrika koncept från IT-industrin och sikta på en mycket hög kostnadseffektivitet och en skalbarhet i produktion och distribution. Att vi utvecklar en plattform, snarare än en produkt, innebär att vi kommer att kunna erbjuda varianter till olika kundgrupper och därmed höja värdet per spenderad krona för respektive kundgrupp. De tekniska landvinningarna inom vår forskning och utveckling det senaste året bedöms vara patenterbara och är radikalt annorlunda än konventionell teknik som finns på marknaden idag. Våra forskningsresultat har övertygat oss om att vi löst de främsta problemen som befintliga och framför allt potentiella kunder idag upplever med handhållna instrument. Den nya produktplattformen för snabb och effektiv identifiering av farliga och andra ämnen kommer att förändra marknaden i grunden. Kundernas budgetbeslut kommer inte längre kräva svåra val.

Rekryteringen av ytterligare spetskompetens till vår utvecklingsavdelning pågår och vi räknar med att starta utvecklingen av den nya plattformen efter sommaren i år. Om planen håller kommer den första produkten baserat på den nya plattformen att vara redo för marknaden i slutet av 2023. Vårt befintliga utvecklingsteam är synnerligen kompetent, om än litet, och utgör en mycket bra grund att bygga vidare på det kommande året. En del av arbetet kommer att göras med externa resurser, men all kärnkompetens kommer att behållas internt. Patentansökningarna kommer att lämnas in först när vi har ungefär ett år kvar till lansering, för att undvika att konkurrenterna blir förvarnade om vad som håller på att hända.

Det är sällan man får möjligheten att förändra en marknad i grunden. Vi är övertygade om att vi kommer att göra precis det och vara den lilla, innovativa utmanaren som tar ett stort steg förbi de konventionella storbolagen. Vi har definierat en väg som låter oss utveckla ett helt nytt marknadssegment som är långt större än hela vår befintliga marknad. Under utvecklingstiden räknar vi med att fortsätta vår snabba tillväxt, baserat på vårt nyligen expanderade och konkurrenskraftiga produktutbudande. Framtiden ser mycket ljus ut.

Stefan Sandor, CEO



VILLKOR FÖR ERBJUDANDET

Erbjudandet

Styrelsen beslutade den 29 mars 2021 villkorat av godkännande på årsstämman som hölls den 30 april 2021 om att genom en företrädesemission av aktier öka Bolagets aktiekapital med högst 1 414 396,35 SEK genom nyemission av högst 12 572 412 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,1125 SEK per aktie. Även allmänheten ges möjlighet att teckna aktier i nyemissionen. Det totala emissionsbeloppet uppgår till högst 24 516 203,40 SEK. En (1) befintlig aktie i Bolaget berättigar till en (1) teckningsrätt. Sjutton (17) teckningsrätter ger innehavaren rätt att teckna tre (3) nya aktier. Priset per aktie (teckningskurs) är fastställt till 1,95 SEK. Courtage utgår ej.

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 5 maj 2021 är aktieägare i Bolaget äger företrädesrätt att teckna aktier i företrädesemissionen i relation till tidigare innehav varvid en (1) befintlig aktie medför erhållande av en (1) teckningsrätt. Sista dag för handel i Bolagets aktie med rätt till deltagande i företrädesemissionen är den 3 maj 2021. Första dag för handel i Bolagets aktie utan rätt till deltagande i företrädesemissionen är den 4 maj 2021.

Teckningsperiod

Teckning av aktier ska ske under tiden från och med den 7 maj 2021 till och med den 21 maj 2021. Efter teckningstidens utgång blir outnyttjade teckningsrätter ogiltiga och förlorar därefter sitt värde. Outnyttjade teckningsrätter bokas bort från respektive aktieägares VP-konto utan särskild avisering från Euroclear.

Handel med teckningsrätter

Handel med teckningsrätter äger rum på Nasdaq First North Growth Market Stockholm under perioden 7 maj 2021 till och med den 18 maj 2021. Aktieägare ska vända sig direkt till sin bank eller annan förvaltare med erforderliga tillstånd för att genomföra köp och försäljning av teckningsrätter. Teckningsrätter som förvärfvas under ovan nämnda handelsperiod ger, under teckningstiden, samma rätt att teckna aktier som de teckningsrätter aktieägare erhåller baserat på sina innehav i Bolaget på avstämningsdagen. Erhållna teckningsrätter måste antingen användas för teckning senast den 21 maj 2021 eller avyttras senast den 18 maj 2021 för att inte förfalla värdelösa.

Emissionsredovisning och anmälningssedlar

Direktregistrerade aktieägare

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen den 5 maj 2021 var registrerade hos Euroclear, erhåller förtryckt emissionsredovisning med vidhängande inbetalningsavi, anmälningssedel för teckning med stöd av teckningsrätter, anmälningssedel för teckning utan företräde, folder innehållande en sammanfattning av villkor för företrädesemissionen med hänvisning till fullständigt memorandum samt ett penningtvätsformulär. Information kommer att finnas tillgänglig på Nordic Issuing's hemsida (www.nordic-issuing.se) samt på Bolagets hemsida (www.serstech.com) för nedladdning. Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken särskilt förda förteckningen över panthavare med

flera, erhåller inte någon information utan underrättas separat. VP-avi som redovisar registreringen av teckningsrätter på aktieägares VP-konto utsändes ej.

Förvaltarregistrerade aktieägare

Aktieägare vars innehav av aktier i Bolaget är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller ingen emissionsredovisning eller anmälningssedel, dock utsändes folder innehållande en sammanfattning av villkor för företrädesemissionen och hänvisning till fullständigt memorandum. Teckning och betalning ska istället ske i enlighet med anvisningar från respektive bank eller förvaltare. Observera att i det fall nyttjande av teckningsrätter sker via en bank respektive förvaltare bör detta ske tidigt i teckningstiden på grund av att respektive bank/förvaltare kan sätta olika tidsgränser för sista dag för teckning.

Teckning med stöd av företrädesrätt

Teckning med stöd av företrädesrätt ska ske genom samtidig kontant betalning senast den 21 maj 2021. Teckning genom betalning ska göras antingen med den förtryckta inbetalningsavi som bifogas emissionsredovisningen, eller genom betalningsinstruktioner på anmälningssedeln för teckning med stöd av teckningsrätter enligt följande två alternativ:

1. Emissionsredovisning – förtryckt inbetalningsavi
I det fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning ska endast den förtryckta inbetalningsavin användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Anmälningssedel för teckning med stöd av teckningsrätter ska då inte användas.
2. Anmälningssedel med stöd av teckningsrätter
I det fall ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, t.ex. genom att teckningsrätter förvärfvas eller avyttras, ska anmälningssedeln för teckning med stöd av teckningsrätter användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Aktieägaren ska på anmälningssedeln uppge det antal teckningsrätter som utnyttjas, antal aktier som denne tecknar sig för samt belopp att betala. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Anmälningssedel för teckning med stöd av teckningsrätter kan erhållas från Nordic Issuing's hemsida (www.nordic-issuing.se). Ifylld anmälningssedel ska i samband med betalning skickas till nedanstående e-postadress och vara Nordic Issuing tillhanda senast den 21 maj 2021. Anmälan är bindande.

E-post: info@nordic-issuing.se (inskannad anmälningssedel)

Övrigt

Styrelsen i Bolaget förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden samt tiden för betalning. Teckning av nya aktier, med eller utan stöd av teckningsrätter, är bindande. För det fall ett för stort belopp betalats in av en tecknare för aktier kommer överskjutande belopp återbetalas, belopp understigande 100 SEK återbetalas ej. Styrelsen äger inte rätt att dra tillbaka/återkalla erbjudandet.



FÖR YTTERLIGARE INFORMATION,
VÄNLIGEN KONTAKTA:

Stefan Sandor,
VD, Serstech AB
telefon: +46 739 606 067
email: ss@serstech.com

Thomas Pileby,
Styrelseordförande, Serstech AB
telefon: +46 702 072 643
email: tp@serstech.com

Eller besök: www.serstech.com

