



Bolagsbeskrivning inför listbyte till
Nasdaq First North
Serstech AB (publ)



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

VIKTIG INFORMATION

Definitioner

"Serstech" eller "Bolaget"	- avser Serstech AB (publ), org nr 556713-9893
"Aktie"	- avser aktie i Serstech med de rättigheter som följer av bolagsordningen
"AktieTorget"	- avser handelsplatsen för Bolagets aktie före listbytet
"First North"	- avser Nasdaq First North, en alternativ marknadsplats för handel med aktier och värdepapper
"Västra Hamnen"	- avser Västra Hamnen Corporate Finance AB, org nr 556660-1182
"Euroclear"	- avser Euroclear Sweden AB, org nr 556112-8074
"SEK" eller "kronor"	- avser svenska kronor
"€"	- avser euro
"M", "K"	- avser miljoner, tusental

Upprättande och registrering av bolagsbeskrivning

Denna Bolagsbeskrivning har upprättats med anledning av Serstechs ansökan om listning på First North, Nasdaq Stockholm ("First North").

Marknadsinformation och framtidsinriktad information

Denna Bolagsbeskrivning innehåller viss historisk marknadsinformation. I det fall information har hämtats från tredje part ansvarar Bolaget för att informationen har återgivits korrekt. Såvitt Bolaget känner till har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra informationen felaktig eller missvisande i förhållande till de ursprungliga källorna. Bolaget har emellertid inte gjort någon oberoende verifiering av den information som lämnats av tredje part, varför fullständigheten eller riktigheten i den information som presenteras i Bolagsbeskrivningen inte kan garanteras. Ingen tredje part enligt ovan har, såvitt Bolaget känner till, väsentliga intressen i Bolaget. Information i Bolagsbeskrivningen som rör framtida förhållanden, såsom uttalanden och antaganden avseende Bolagets framtida utveckling och marknadsförutsättningar, baseras på aktuella förhållanden vid tidpunkten för offentliggörandet av Bolagsbeskrivningen. Framtidsinriktad information är alltid förenad med osäkerhet eftersom den avser och är beroende av omständigheter utanför Bolagets kontroll. Någon försäkras att bedömningar som görs i Bolagsbeskrivningen avseende framtida förhållanden kommer att realiseras lämnas därför inte, vare sig uttryckligen eller underförstått. Bolaget åtar sig inte heller att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av uttalanden avseende framtida förhållanden till följd av ny information eller dylikt som framkommer efter tidpunkten för offentliggörandet av denna Bolagsbeskrivning.

Viktig information om Nasdaq First North

First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika nordiska börserna som ingår i Nasdaq. Den har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag på First North regleras av First Norths regler och inte av de juridiska krav som ställs för handel på en reglerad marknad. En placering i ett bolag som handlas på First North är mer riskfylld än en placering i ett bolag som handlas på en reglerad marknad. Alla bolag vars aktier är upptagna till handel på First North har en Certified Adviser som övervakar att reglerna efterlevs. Nasdaq Stockholm godkänner ansökan om upptagande till handel på First North. Västra Hamnen Corporate Finance AB är utsedda till Certified Advisers för Serstech AB (publ) vid kommande listning på First North vid Nasdaq Stockholm (förutsatt att kraven för listning uppfylls).

Innehåll

■ Definitioner	2
■ Riskfaktorer	4
■ Bakgrund och motiv	7
■ VD har ordet	8
■ Om Bolaget	10
■ Marknad	13
■ Konkurrenter	16
■ Produkter	18
■ Produktutveckling, nya applikationer och patent	22
■ Försäljning	23
■ Finansiell utveckling i sammandrag	24
■ Kommentarer till den finansiella utvecklingen	26
■ Aktiekapital och ägarförhållande	28
■ Styrelse, ledande befattningshavande och revisor	30
■ Bolagsordning	32
■ Legala frågor och kompletterande information	33
■ Adresser	34

Information om aktien och upptagande till handel på First North

Första dag för handelsdag på First North	29 september 2016
Kortnamn	SERT
ISIN-kod	SE0005365095

Datum för finansiell information

Delårsrapport januari - september 2016	17 november 2016
Bokslutskommuniké 2016	24 februari 2017
Delårsrapport januari - mars 2017	9 maj 2017
Årsstämma	9 maj 2017

Risikfaktorer

Investeringar i aktier är alltid förenade med olika typer av risker. Ett antal faktorer utanför Serstechs kontroll, liksom ett flertal faktorer vars effekter Bolaget kan påverka, kan komma att få negativ påverkan på Bolagets verksamhet. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas i detta avsnitt, varför en samlad utvärdering även måste innefatta övrig information i Bolagsbeskrivningen samt en allmän omvärldsbedömning. Nedan beskrivs, utan inbördes rangordning, och utan anspråk på att vara heltäckande, de riskfaktorer och betydande omständigheter som anses vara väsentliga för Bolagets verksamhet och framtida utveckling. Ytterligare risker och osäkerhetsfaktorer som för närvarande inte är kända för Serstech kan komma att utvecklas till viktiga faktorer som påverkar Bolagets resultat eller finansiella ställning.

MARKNADSRELATERADE RISKER

Marknadsrisk och konjunkturutveckling

Serstech bedriver en global affärsverksamhet och påverkas, i likhet med alla kapitalvaror av allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden på en global nivå. Efterfrågan på Bolagets produkter påverkas av ett antal makroekonomiska faktorer såsom räntor, valutakurser, konjunkturutveckling, inflation, deflation och allmänna affärsförhållanden. Globala ekonomiska förhållanden och negativa förändringar kan därför få en negativ inverkan på Serstechs verksamhet. Osäkerheter rörande ekonomiska framtidsutsikter, inklusive politisk oro, som påverkar slutkunds köpvänor kan få en väsentlig negativ inverkan på kunders köp av Serstechs produkter samt en negativ effekt på försäljnings- och bruttovinstmarginaler. Ett mindre gynnsamt konjunkturläge kan medföra försämrade förutsättningar för slutkunders ekonomi och därmed påverka Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Marknadstillväxt och framtida expansion

Bolaget planerar för att expandera kraftigt under de kommande åren. En snabb tillväxt kan medföra organisatoriska problem. Dels genom svårigheter att rekrytera rätt personal, dels genom att en snabb expansion kan medföra problem för personal som ska integreras i den förändrade organisationen. Dessa, liksom andra expansionsrelaterade effekter på Bolagets organisation, kan medföra svårigheter att nå uppsatta omsättnings- och lönsamhetsmål.

Marknadsutveckling

Marknadens acceptans av nya produkter är svår att förutsäga och det kan ta längre tid än Bolaget idag förutser. Det kan således ta längre tid än planerat att nå de volymer som Bolaget hoppas på, med negativ påverkan på resultatutvecklingen som en tänkbar effekt.

Politiskt klimat

Serstechs verksamhet kan komma att påverkas av framtida politiska beslut rörande Bolagets verksamhet och marknad. Lagstiftning kring säkerhetstekniker kan medföra konsekvenser för Bolaget. Vissa förändringar av nationell lagstiftning kan påverka Bolagets resultatutveckling negativt.

RISKER RELATERADE TILL VERKSAMHET OCH AFFÄRSMODELL

Kort verksamhetshistorik

Serstech bildades 2006. Bolagets kontakter med såväl kunder som leverantörer är relativt kort. En kort verksamhetshistorik kan förväntas medföra en ökad känslighet för förändringar i omvärlden, såsom ändrade köpmönster eller behov hos Bolagets kunder. Den korta verksamhetshistoriken gör det svårare att bedöma Bolagets utvecklingsmöjligheter, vilket kan påverka Bolagets resultatutveckling.

Leverantörer/Produktion

Serstech har nära samarbete med sina leverantörer/producenter av Bolagets produkter och utvecklar tillsammans logistikfunktioner och de kvaliteter som produkterna består av. Det kan inte uteslutas att Bolagets leverantörer väljer att avsluta sina samarbeten, vilket kan medföra negativ inverkan på verksamheten.

Utvecklingskostnader

Bolaget kommer att nyutveckla och vidareutveckla produkter inom sitt verksamhetsområde. Tids- och kostnadsaspekter för utveckling av produkter inom nya och oprövade områden kan vara svåra att på förhand fastställa. Detta medför risk för att den planerade produktutvecklingen kan bli mer kostnadskrävande än planerat.

Immateriella rättigheter

Bolaget är innehavare till ett patent på den amerikanska marknaden samt en PCT-ansökan. Bolaget avser också att i begränsad mån patentskydda utvalda nya uppfinningar. Det finns en risk i att de immateriella rättigheterna ägs av annan part vilket kan medföra problem och omkostnader i samband med lansering av nya produkter. Detta kan medföra att Bolagets resultat påverkas negativt.

Konkurrens

Bolaget arbetar med nya produkter på en delvis etablerad marknad och konkurrerar främst med befintliga lösningar, dvs. större och dyrare instrument, samt våtkemiska tester. Det kan inte uteslutas att konkurrenter med mer omfattande resurser kan bearbeta samma kundsegment som Bolaget, med negativa konsekvenser för resultatutvecklingen.

Produktansvar

Försäljning av Bolagets produkter medför risker relaterade till produktansvar. Trots att produktansvarsförsäkringar tecknas kan inga garantier lämnas för att försäkringsskyddet är tillräckligt för att täcka eventuella skadeståndskrav.

Bolagets produkter avger laserstrålning. Trots säkerhetsregler, skydd i form av fysiska hinder samt användande av säkerhetsglasögon kan Bolagets eller dess kunders anställda exponeras för potentiellt ögonfarlig strålning.

Skulle skadeståndskrav resas mot Bolaget kan dess resultat och ekonomiska ställning påverkas negativt.

Beroende av nyckelpersoner

Serstech är en liten organisation och är beroende av styrelsens, ledningens och andra nyckelpersoners kunskap, erfarenhet och engagemang. En av de ledande befattningshavarna är anlitad genom ett konsultavtal och inte direkt anställd av Bolaget.

Det finns en risk att nyckelpersonerna inte kommer att arbeta kvar i Serstech eller att Bolaget i förekommande fall inte kan ersätta dem. Om Bolaget inte kan locka till sig eller behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets förmåga att utveckla värdeadderande tjänster och lösningar, vilket kan resultera i en väsentligt negativ påverkan på Serstechs verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Risker relaterade till internationell verksamhet

Serstechs verksamhet är utsatt för risker till följd av försäljning i olika länder. Därmed kan det framtida resultatet påverkas av en rad faktorer, bland annat juridiska, skatte- eller ekonomiska pålagor på Bolaget, förändringar i ett lands politiska, legala eller ekonomiska förhållanden, handelsrestriktioner och krav på import- eller exportlicenser samt otillräckligt skydd av immateriella rättigheter. Det finns en risk att Serstechs verksamhet kan komma att påverkas negativt av denna typ av faktorer.

Beroende av säljpartners

Störningar i Bolagets nätverk av säljpartners kan påverka dess verksamhet. Serstechs produkter är beroende av att säljpartners marknadsför, levererar, tillhandahåller utbildning, samt servar Bolagets produkter åt kunderna. Bolagets verksamhet påverkas av dess förmåga att initiera och hantera nya och befintliga relationer med säljpartners.

Från tid till annan, kan en enskild säljpartner eller Bolaget välja att avsluta relationen, eller att en säljpartner får ekono-

miska svårigheter vilket begränsar dess möjlighet att sköta sin verksamhet. Bolaget anser dock inte att någon enskild säljpartner är tillräckligt stor för att utgöra en betydande materiell risk för Bolaget på längre sikt. Däremot kan ett tillfälligt avbrott i säljpartnerns täckning inom en viss lokal marknad tillfälligt ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet inom den berörda marknaden. Förlust eller uppsägning av ett stort antal säljpartners kan orsaka svårigheter inom marknadsföring och distribution av Bolagets produkter och ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning.

Risker relaterade till Serstechs kunder

Efterfrågan på Serstechs produkter är i hög grad beroende av myndighetsbeslut och ett beslut eller lagstiftning om en viss säkerhetsteknik kan innebära att ordrar uteblir. Om myndigheters budget för säkerhetsteknik på något vis förändras till det negativa, kan det ha en negativ inverkan på Serstechs verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Oförutsedda kostnader

Vid utveckling och lansering av nya produkter kan Bolaget drabbas av kostnader som inte kan förutses, vilket påverkar resultatet negativt. Lansering av nya produkter och att upprätthålla ett uppdaterat bibliotek av substanser och kemiska föreningar är avgörande för Serstechs framtida framgång. Bolaget ådrar sig extra kostnader vid lansering av nya produkter, såsom initiala kostnader för produktutveckling och utökad arbetskraft. Dessutom kan affärsbeslut fattas som inkluderar incitament för att stimulera försäljningen av produkter som inte adekvat accepteras av marknaden, eller för att stimulera försäljningen av äldre eller mindre säljbara produkter. De kostnader som uppkommer genom dessa typer av problem kan vara betydande och ha en negativ effekt på Bolagets resultat.

FINANSIELLA RISKER

Valutarisker

Serstech är har huvudelen av sina kostnader i svenska kronor, men ser en utvecklingspotential mot en global marknad och kan komma att göra affärer i andra valutor. Externa faktorer såsom inflations-, valuta- och ränteförändringar kan ha inverkan på rörelsekostnader, försäljningspriser och aktievärdering. Bolagets framtida intäkter och aktievärdering kan bli påverkade av dessa faktorer, vilka står utom Bolagets kontroll.

VÄRDEPAPPERSRELATERADE RISKER

Aktiekursens utveckling

Nuvarande och potentiella investerare bör beakta att en investering i Serstech är förenad med risk och att det inte finns några garantier för att aktiekursen kommer att ha en positiv utveckling. Detta medför en risk att en investerare kan förlora hela eller delar av sitt investerade kapital. Aktiekursen kan komma att fluktuera till följd av bland annat resultatvariationer i Bolagets kvartalsrapporter, det allmänna konjunkturläget och förändringar i aktiemarknadens intresse för Bolaget och dess aktie. Begränsad likviditet i aktien kan i sin tur bidra till att förstärka sådana fluktuationer i aktiekursen. Aktiekursen kan därmed komma att påverkas av faktorer som står helt eller delvis utanför Bolagets kontroll. En investering i aktier i Serstech bör därför föregås av en noggrann analys av Bolaget, dess konkurrenter och omvärld, generell information om branschen, det allmänna konjunkturläget samt övrig relevant information. Det kan inte garanteras att aktier i Serstech kan säljas till en för aktieägaren vid var tid acceptabel kurs.

Handelsplats

Aktierna i Serstech har tidigare handlats på AktieTorget. Bolagets styrelse har ansökt om listbyte till Nasdaq First North. Nasdaq First North är liksom AktieTorget en alternativ marknadsplats och har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag på Nasdaq First North regleras av ett särskilt regelverk och inte av de juridiska krav som ställs för handel på en reglerad marknad. En investering i ett bolag som handlas på AktieTorget alternativt på Nasdaq First North är mer riskfylld än en investering i ett börsnoterat bolag.

Likviditet i aktien och aktierelaterade värdepapper

Aktierna i Serstech har tidigare handlats på AktieTorget. Ett listbyte från AktieTorget till First North av Serstechs aktie är kan förändra likviditeten i aktien vilket i sin tur kan påverka kursutvecklingen. Det kan därför inte garanteras att likviditeten i aktierna kommer att vara tillfredsställande, vilket innebär att det finns en risk för att dessa värdepapper inte omsätts dagligen och att avståndet mellan köp- och säljkurs kan vara stort. Om likviditeten är begränsad kan detta medföra svårigheter för innehavare av dessa värdepapper att förändra sitt innehav.

Utdelning

Bolaget har sedan grundandet inte genomfört några utdelningar till aktieägarna. Det är ledningens avsikt att under de närmaste åren använda genererade vinstmedel till att utveckla Bolagets verksamhet och befästa dess position på marknaden. Det är Bolagsstämman som beslutar om utdelning till aktieägarna utifrån rådande förutsättningar för verksamheten. En framtida värdeökning i Bolagets aktier ligger således under de närmaste åren främst i en ökande aktiekurs.

Ägare med betydande inflytande

Av Bolagets samtliga utestående aktier ägs en väsentlig andel av ett fåtal aktieägare. Följaktligen har dessa aktieägare, var för sig eller tillsammans, möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande på ärenden som kräver godkännande från aktieägarna, däribland utnämning och avsättning av styrelseledamöter och eventuella förslag till fusioner, konsolidering eller försäljning av tillgångar samt andra företagstransaktioner. Denna ägarkoncentration kan vara till nackdel för andra aktieägare, vilka kan ha andra intressen än majoritetsägarna.

Bakgrund och motiv

Serstech har utvecklat ett handhållet instrument och en molntjänst (ChemDash) för icke-förstörande identifiering och analys av ett stort antal ämnen samt kemiska föreningar. Bolagets marknad är global och marknadssegmenten består av säkerhet, tillverkande industri och utbildning. Tekniken innebär att användaren på ett mycket enkelt sätt kan få svar på vilket ämne ett prov består av, liksom information om vilken kvalitet och i vissa fall koncentration ämnet uppvisar. All information kan sedan via (ChemDash) som Bolaget utvecklat delas och analyseras vidare innan den lagras säkert.

Instrumentet bygger på principen "Ramanspektroskopi", vilket i korthet innebär att ett ämne vid belysning reflekterar en unik optisk signatur. Denna signatur analyseras i instrumentet, och användaren får i det närmaste omgående information i klartext om det aktuella ämnet. Informationen om ämnets kemiska sammansättning kompletteras dessutom med uppgifter om eventuell toxicitet, övriga risker eller särskilda instruktioner kring handhavandet. Även blandningar kan analyseras på samma sätt.

Instrumenten är försedda med hård- och mjukvara för datakommunikation, vilket innebär bland annat att den lagrade informationen kan uppdateras mot molntjänsten ChemDash och att eventuella obekanta kemiska signaturer snabbt kan skickas vidare för extern analys. Den senare funktionen är särskilt viktig mot bakgrund av att nya kemiska produkter ständigt introduceras.

Behovet av att snabbt och decentraliserat kunna analysera kemiska ämnen är stort inom ett flertal verksamheter. Tull, räddningstjänst och försvar har det gemensamma behovet att snabbt kunna identifiera ett okänt ämne. Inom den kemiska industrin föreligger behov av att enkelt, snabbt och billigt kunna kvalitetskontrollera råvaror och produkter.

Serstech har inlett arbetet med att kommersialisera sin specialkompetens inom Ramanspektroskopi genom följande tillämpningsområden: Det första består i försäljning av de handhållna instrumenten. Det andra består i att sälja åtkomst till en

ständigt växande databas av kemiska ämnen som byggs upp genom användandet av produkten. Det tredje tillämpningsområdet består i att tillhandahålla Bolagets analysutrustning i form av OEM-komponenter för inbyggnad i större system, såsom kemiska processanläggningar. Över tid är OEM-marknaden av stor potential för Serstech men i närtid prioriteras försäljning av handhållna instrument och ChemDash till säkerhetsbranschen.

Serstech och dess produkter har sedan marknadsintroduktionen mottagits med mycket stort intresse från potentiella kunder inom flera verksamhetsområden världen över. Samarbetsavtal har ingåtts på många intressanta marknader avseende både försäljning och distribution.

Under mars 2016 genomfördes en företrädesemission där Bolaget tillfördes hela emissionsbeloppet om 23,5 MSEK före emissionskostnader. Efter emissionen uppgår aktiekapitalet till 4 808 946 SEK fördelat på 42 746 204 aktier.

Strax efter företrädesemissionen genomförts fick Bolaget en genombrottsorder med ett värde om 67 MSEK som bekräftar Serstechs teknologi och erbjudande. Bolaget arbetar nu aktivt vidare med att de testordrar som lagts ska leda till ytterligare volymbeställningar under 2016 efter att tekniken utvärderats. Styrelsen bedömer att ordern tillsammans med styrelsens beslut vad gäller ledning, strategifokusering och kostnadseffektivitet säkerställer de tidigare kommunicerade finansiella målsättningarna, där man mot slutet av 2016 ska nå ett positivt kassaflöde och nettoresultat samt på rullande 12-månaders basis omsätta i storleksordningen 150 miljoner SEK inom tre år.

Styrelsens uppfattning är att vara listad på First North kommer att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Serstech tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Listbytet är ett naturligt steg i Bolagets utveckling och kommer öka kännedomen och trovärdigheten om Serstech, dess verksamhet och dess varumärke, bland såväl befintliga som potentiella kunder, partners och leverantörer.

Styrelsen för Serstech är ansvarig för innehållet i denna Bolagsbeskrivning. Härmed försäkras att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i Bolagsbeskrivningen, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Lund den 31 augusti 2016

Serstech AB (publ)
Styrelsen

VD har ordet

I juni fick Serstech sin första stora genombrottsorder av en rad olika blåljusmyndigheter i Sydostasien. Ordervärdet uppgick till 67 MSEK och sätter Serstech på kartan som en etablerad aktör inom kemisk identifiering i fält och medför nu att vi kan satsa fullt ut.

Serstechs lösning kommer att användas för att identifiera potentiellt farliga kemikalier, främst sprängmedel och narkotika. Detta inkluderar även fängelser som kommer kunna använda Serstechs lösning för att identifiera farliga kemikalier i den ström av varor som flyter in och ut ur fängelser.

Serstechs erbjudande är nydanande inom instrumentbranschen och att det inkluderar en säker molntjänst är helt unikt. Vi har ett uttalat fokus på säkerhetsbranschen där vi utvecklar anpassade lösningar för tull, polis, räddningstjänst, försvar och laboratorier. Kombinationen av vårt fokus och molntjänsten gör att Serstech har ett attraktivt erbjudande som legat till grund för den framgång vi nu nått.

Säkerhetsindustrin i fokus

Utöver ordern till Sydostasien har Serstech även fått en rad utvärderingsorders från bland annat Indiska flygplatser inom identifiering av sprängmedel. Vi har även inlett ett partnerskap med en mycket kvalificerad partner, Hotzone Solutions, som är ett välrenommerat säkerhetsföretag specialiserat på utbildning i hantering av verkligt farliga ämnen. När vi nu går vidare i full kommersiell skala kommer vårt samarbete med Hotzone Solutions att ha stor betydelse för oss, kommersiellt såväl som tekniskt.

ChemDash

Kombinationen av instrument tillsammans med molntjänst, kopplar samman alla kemiska detektorinstrument och tillhörande data med verksamheten och dess medarbetare. Detta gör att våra användare kan få ut mer av sitt instrument och öka sin produktivitet.

ChemDash lanserades i april 2016 där användare i en skärmbild kan följa alla sina instrument, uppdatera dem, hämta och ladda ned spektra på kemikalier och dela denna information inom och utom sin egen organisation. Serstech är ensamma om att erbjuda en molntjänst till handhållna Raman instrument och det är en fantastisk reaktion på hur Serstechs lösning kan underlätta deras arbete i vardagen.

Försäljningen

Med en stor order i ryggen, ett tydligt fokus inom sprängmedel, narkotika och farliga kemikalier samt en utökad försäljningsorganisation, växlar vi upp tempot i marknadsbearbetningen.



Intresset för Serstechs lösning har ökat markant och vi har växlat upp takten i vår försäljningsorganisation genom att anställa två nya säljare som tillsammans har mer än 40 års erfarenhet inom CBRNe. CBRNe är farliga ämnen som på fackspråk står för kemiska (C), biologiska (B), radiologiska (R) nukleära (N) och explosiva (E) ämnen. Framför oss har vi nu en intensiv fas där vi utökar vårt distributionsnät på en global nivå.

Jag ser fram emot att med högt tempo och fortsätta bearbeta och förstärka försäljningsutvecklingen i Serstech för att säkerställa att vi innan årets slut når vårt mål med ett positivt kassaflöde samt nettoresultat.

Nu tar vi sikte mot en stark marknadsposition som säkerställer vår målsättning att på rullande 12-månaders basis omsätta i storleksordningen 150 MSEK inom 3 år.

Resan för Serstech har just börjat och det finns bara en väg för oss att gå, och det är framåt.

Lund, 31 augusti 2016

Mikael Wanland, VD



Om Bolaget

Serstech utvecklar instrument och lösningar för kemisk identifiering. Bolaget utvecklar instrument baserat på Ramanspektrometrar. Detta är en teknik som döptes efter sir C.V. Raman, en indisk forskare som 1930 belönades med Nobelpriset för sin upptäckt. Tekniken bygger förenklat på att molekyler som belyses med ljus av en bestämd våglängd reflekterar ett annat ljus som är helt unikt för just den molekylen. Man kan betrakta detta som ett "molekylärt fingeravtryck" och kan således utnyttjas för identifiering av olika substanser. Till skillnad mot andra vibrationstekniker är Ramanspektroskopi överlägsen i flera avseenden; kräver liten eller ingen provberedning samt är okänslig för vattenbaserade prover vilket möjliggör mätning av fasta ämnen, vätskor och gaser, inte bara direkt, utan även genom transparenta behållare som glas och plast.

Den unika kompetensen i Bolaget är förmågan att från grunden konstruera mycket små och effektiva spektrometrar. Det bygger på djupa kunskaper och avancerade verktyg för konstruktion av optiska system med allt från mycket små lasrar till effektiva filter och kostnadseffektiva detektorer. Många olika material och komponenter används i varje enhet, som anpassas helt efter de tekniska kraven från den mätning som ska ske. Dessa spektrometrar förpackas sedan antingen som färdiga handhållna enheter eller som moduler för inbyggnad i större system (OEM). Enheterna innehåller även miniatyriserad

elektronik med inspiration från dagens "smartphones".

Serstechs produktutveckling har huvudsakligen bedrivits med egna utvecklare, som under perioder kompletterats av expertkonsulter med kompetens inom olika nischade områden. Huvudområdena omfattar optik, optoelektronik, elektronik, mjukvara (inbyggd samt klient/server), algoritmer, mekanik samt test och verifiering.

Volymproduktion sker hos en väl etablerad tillverkare med ledande expertis inom optiska instrument för bland annat medicinsk teknik och försvar. Tillverkning av Serstech 100 Indicator sker i Sverige.

HISTORIK

Grunden till Bolaget lades redan 2002 då Jörg Hübner, professor på avdelningen för nanoteknik vid Danmarks Tekniska Universitet (DTU) i Köpenhamn, tillsammans med sitt team utvecklade en extremt liten spektrometer för identifiering av kemikalier. Under 2006 startade Hübner, tillsammans med en grupp av svenska affärsmän och forskare, bolaget Serstech. Den initiala affärsidén byggde på att använda spektrometern för identifiering av sprängämnen i mycket låga koncentrationer, vilket idag är en del av en större plan.

Efter 6 års forskning på DTU i Köpenhamn, lika många års vidareutveckling av produkten i Lund samt flertalet forsknings-

Historik och marknadsplan

2006-2008



Världens minsta spektrometerchip, utvecklat och patenterat av Serstech.

- Serstech grundas 2006. Under åren utvecklas tekniken genom samarbeten med både kunder och forskningsfinansierare. Några av projekten som initierades var:
 - Forskningsprojekt X-Sense med DTU
 - Forskningsprojekt för Myndigheten för Samhällsskydd och Beredskap (MSB)
 - Utvecklingsprojekt för Försvarets Materielverk (FMV)
 - Utvecklingsprojekt inom Vinnova Forska&Väx
 - Säkerhetsprojekt för MSB&Vinnova inom det sk "Nationella Säkerhetsprogrammet, S-IKT" (pågående)
 - Forskningsprojekt BONAS - EUs sjunde ramprogram

2008-2014



Serstech 100 Indicator, Bolagets handhållna instrument som tillverkas i Sverige.

- Mellan åren 2008-2012 vidareutvecklas Bolaget genom en finansieringsstruktur bestående av kundfinansiering, forskningsbidrag och ägarkapital.
- Under 2013 vinner Serstech pris för "Bästa pitch och affärsidé" på Portföljbolagsdagen där Almi valt ut 45 av Sveriges hetaste unga företag från sin portfölj om 350 bolag.
- Samma år noteras Serstech på AktieTorget.
- Under 2014 startar serieproduktion av det handhållna analysinstrumentet och lansering sker på marknaden. Bolaget erhåller även referensordrar från Sydostasien.

projekt står Serstech idag redo med en spektrometer och molntjänst i ett vad Bolaget kallar "Unikt erbjudande som effektiviserar arbetet". Ett erbjudande som man 2016 inlett global försäljning med.

OPERATIV VERKSAMHET

Serstech består av 12 heltidsanställda och 4 anställda på konsultbasis. De ledande befattningshavarna i Bolaget är Mikael Wanland (VD och försäljningschef) och Thomas Pileby (CFO). Inom marknadsföring och försäljning arbetar 2 anställda och 2 konsulter. Inom forskning och utveckling arbetar 8 anställda och en konsult.

VISION

Serstechs vision är att göra världen kemiskt medveten och säkrare.

STRATEGI

Serstechs strategi är att öka kemisk medvetenhet för dem som arbetar med okända och oönskade ämnen för att fatta bättre beslut. Vi vänder information till kunskap. Serstech har med avancerad mjukvara, utvecklat små och mycket tillförlitliga instrument som kan erbjudas till kunder till ett attraktivt pris, vilket medför att de har möjlighet att köpa många enheter.

I takt med att antalet enheter i bruk ökar kommer även efterfrågan på ChemDash att öka, vilket medför växande intäkter från eftermarknaden under instrumentets hela livslängd. Därtill erbjuder Bolaget en systemlösning som sammantaget sparar tid och pengar.

Ökande användning av Serstechs produkter medför även att kännedomen om varumärke och specialkompetens sprids, vilket på sikt kommer att öka efterfrågan från potentiella OEM-kunder avseende integration av Bolagets teknologi i system utvecklade av tredje part.

MÅLSÄTTNING

Serstech har en unik marknadsposition med en mycket bra produkt som ligger helt rätt i marknaden. Kombinationen av en molntjänst och instrument skapar förutsättningar för att bygga upp ett framgångsrikt och konkurrenskraftigt bolag. Serstech har sedan den kommersiella lanseringen av sitt erbjudande och genombrottsordern i juni 2016, noggrann uppföljning på att de testordrar som lagts ska leda till ytterligare volymbeställningar under 2016 efter att tekniken utvärderats. Produktmässigt kommer fokus framöver att vara fortsatt kundanpassning av Bolagets produkter. I längden kommer detta optimera erbjudandet till kund vilket innebär ökat förtroende för Bolaget och tydliga stordriftsfördelar som ett resultat av ChemDash.

Historik och marknadsplan (forts.)

2015



Under 2015 har Bolaget utvecklat molntjänster för bland annat uppdaterade databaser.

- Utvecklat plattform för molntjänst - ny intäktsmodell.
- Utbyggd marknadsföring.
- Ytterligare länder i försäljningskanalen.

2016-2019



Bolagets målsättning är att erhålla stora volymordrar i flera olika länder under 2016 -2019.

- Full lansering av ChemDash via externa partners.
- Serstech får en genombrottsorder i juni 2016.
- Volymordrar i flera länder av systemlösningen.
- Utökade säljkanaler.
- Fortsatt kundanpassning och förfining av systemerbjudandet.

Finansiella målsättningar

Styrelsen i Serstech står fast vid tidigare kommunicerade finansiella målsättningar, d.v.s att Serstech mot slutet av 2016 ska uppvisa ett positivt kassaflöde och nettoresultat. Vidare är styrelsens långsiktiga finansiella målsättning att Serstech på rullande 12-månaders basis omsätter i storleksordningen 150 miljoner kronor inom 3 år.

AFFÄRSMODELL

Serstech kommersialiserar sin specialkompetens inom Raman-spektroskopi genom tre tillämpningsområden.

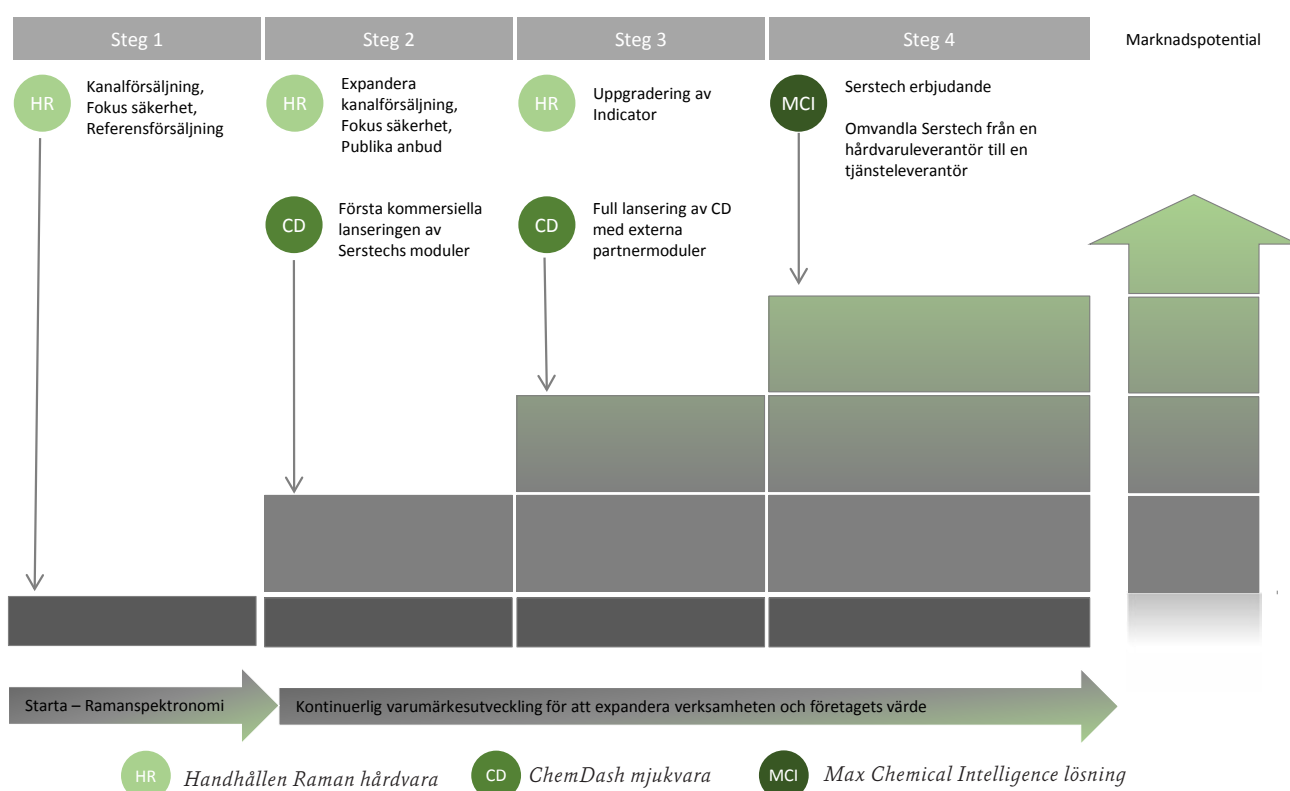
- Försäljning av handhållna instrument. Instrumenten säljs med god marginal för Bolaget trots att prisbilden är lägre än konkurrerande produkter.
- Försäljning av åtkomst till en ständigt växande molntjänsts-databas av kemiska ämnen, ChemDash. En databas som byggs upp genom användandet av produkten. Tillgång till databaser säljs till hög marginal och kännetecknas av väldigt goda stordriftsfördelar. Det spelar nästintill ingen roll för Bolaget ur kostnadshänseende om man har 100 eller 1 000 kunder som abonnerar på databasen.

- Försäljning av Bolagets analysutrustning i form av OEM-komponenter för inbyggnad i större system, såsom kemiska processanläggningar. Dessa projekt är normalt stora och tar många år till lansering på marknad men leder ofta till stora volymer. Marknaden för OEM-komponenter bearbetas dock inte aktivt idag av bolaget utan ses som en framtida affärsmöjlighet.

Sedan lanseringen av molntjänsten under 2016 har Serstechs fokus och affärsmodell primärt inriktats försäljning av en systemlösning bestående av molntjänster och handhållna instrument. Molntjänsten anpassas initialt till varje specifik kund och abonnemang på tjänster såsom instrumenthantering, statistikmodul, analysmodul eller åtkomst till den ständigt växande databasen ges tillträde enligt överenskommelse. Handhållna instrumenten inkluderade i systemlösningen finns i olika utförande beroende på vilken databas som inkluderas.

Systemlösningen säljs sedan i paket som normalt löper över tre år. Leasing kan också erbjudas mot en fast månadskostnad över minst 36 månader.

Långsiktig affärsstrategi och marknadspotential



Marknad

MARKNADSÖVERSIKT

Globaliseringen har stora förtjänster bland annat i form av ökat utbyte mellan människor och möjligheter att bygga upp globala leverantörs- och kundrelationer. Detta gäller inte minst avseende kemikalier där en stor specialisering har skett. Fördelarna i form av nya läkemedel, bättre material och mindre miljöpåverkan är fantastiska. Samtidigt introduceras det nya osäkerheter med globaliseringen som ökar risken för terrorism och uppkomsten av nya narkotiska preparat, vilka tar sig uttryck som hot mot både liv och samhälle. Dessa risker vill Serstech bemöta för att säkerställa en framgångsrik globalisering, men med bättre medvetande om vilka kemikalier som finns och hur deras missbruk ska begränsas.

Den geografiska marknaden för Serstechs produkter är global – terror, kemikalieolyckor och narkotika plågar alla länder – vilket innebär att det finns utrymme för stor uppskalning av försäljningen. Serstech bidrar på denna marknad genom att med sin teknik hjälpa personer som står inför en kemisk substans och måste fatta ett beslut.

- Är det farligt?
- Är det lagligt?
- Har det rätt kvalitet?

Bolagets marknad är i första hand inriktad på säkerhet, även om lösningarna även passar för tillverkande industri samt inom forskning och utbildning. Genom åren har Serstech lagt sin fokus på Säkerhet eftersom kunderna känner till Ramantekniken och vet vilken nytta den gör. Bland annat har US Army tidigt börja använda tekniken för att identifiera sprängämnen och dess prekursorer. Det gäller både hemmagjorda bomber, vilka blivit allt vanligare, samt klassiska sprängmedel. Även inom området "farliga ämnen" (CBRNE/Hazmat) har tekniken introducerats. Inom narkotika är tekniken nyare, men ett stort intresse finns.

Säkerhet

De aktörer som ingår i kategorin är bland annat tull, polis, räddningstjänst och försvar. Dessa aktörer kommer ofta i kontakt med okända ämnen och måste fatta snabba beslut, dels om ämnet är lagligt och dels om ämnet är farligt. Ett exempel är tulltjänstemän som kommer i kontakt med okända substanser som behöver kontrolleras innan man låter innehavaren ta sig vidare. Med hjälp från handhållna instrument kan tjänstemän snabbt få svar på vad substansen är, dess farlighet och därmed även vilken åtgärd som är riktig. Detta istället för att behöva skicka prover till laboratorium för analys.

Säkerhetsmarknaden är global och präglas huvudsakligen av offentliga aktörer. Detta innebär ofta långa försäljningscykler, som dock vägs upp genom såväl långsiktigheten i avtalen som volymerna vid faktisk affär. Att det redan finns en kunskap om hur tekniken ska användas är också en fördel. Dessutom finns

det stora fördelar för kunder inom detta segment att kunna samordna sina instrument med en gemensam IT-tjänst (ChemDash) då man ofta har många instrument och att ha samma information på alla instrument är viktigt. Användare har även behov att kontrollera vilka mätningar som gjorts så att inget bedrägeri förekommer. Genom att alla data finns samlad på en plats får användaren också möjlighet att analysera resultatet samt utvärdera var det hittats. Därefter kan rätt åtgärder initieras, vilket är en hjälp i kampen mot organiserad brottslighet.

Även myndigheter har behov av att dela information med andra aktörer, likväl som inom myndigheten. Ett exempel kan vara behovet att meddela en åklagare om beslut om husrannsakan när man funnit narkotika. Med ChemDash kan detta automatiseras och därigenom spara tid.

I samband med olika hot, såsom misstänkta bomber och brev med vitt pulver, kommer också bolagets teknik till stor nytta. Att i ett tidigt ingripande snabbt kunna bekräfta eller avfärda en misstanke har stort värde, även om analysen inte är slutgiltig. All slutgiltig analys måste dock ske vid laboratorier med omfattande instrumentering.

Tillverkande industri

Den tillverkande industrin liknar i flera avseenden säkerhetsindustrin, dock med skillnaden att besluten ofta måste tas snabba och volymerna vid faktisk affär är mindre. Antalet möjliga kunder är dock många fler. Många inköp styrs av tvingande lagstiftning, vilket är på väg, medan ett mindre antal bolag går före och visar hur förbättrad råvarukontroll medför vinster både ekonomiskt, hälso- och miljömässigt. Sammantaget är dock industrin fragmenterad och lagstiftningen finns bara på plats inom läkemedelsindustrin. Serstech har därför valt att i mindre grad bearbeta detta segment för närvarande, även om man tror att det kommer att ske naturligt på sikt.

I kategorin ingår bolag som använder kemikalier vid sin produktion, exempelvis livsmedelstillverkning. Trots skilda branscher står industrikunder i många fall inför likartade utmaningar och behov, d.v.s att:

- undvika hälsofarliga ämnen i sin produktion genom att säkerställa att inkommande råvaror är av rätt kvalitet
- kvalitetskontrollera sina processer för att slutprodukten ska överensstämma med specifikation

Med handhållna instrument kan mottagaren snabbt och effektivt säkerställa kvaliteten på levererade varor direkt vid leverans istället för att skicka det till tidsödande analys innan det går in i produktionsprocessen. För att kvalitetssäkra processer kan Serstechs teknik användas för realtidskontroll genom integrering i större system. Detta resulterar i att fysiska personer inte behöver göra stickprovskontroller, och därmed exponera sig för farliga kemikalier.

Forskning och utbildning

Ramanspektroskopi är en av flera tekniker som är relevanta för analytisk kemi. Lärare och forskare behöver instrument som man kan lita på vid undervisning och i egen forskning kunna arbeta med en lättanvänd och säker produkt. I dagens uppkopplade miljö underlättar molntjänsten utbildningen då elever kan granska output-data från indikatorerna och informationen kan senare vidareanvändas som analysunderlag etc. Antalet enheter som behövs hos respektive kunder är dock mindre än inom säkerhet och Serstech bearbetar därför detta segment endast perifert.

MARKNADSTRENDER

Marknaden visar tydliga tendenser att efterfråga mobila och lättanvända lösningar. Behovet har aktualiserats av det under senare tid förhöjda terrorhotet, främst vad gäller Sprängmedel. Dagens terror begås primärt med hjälp av hemmagjorda bomber där recepten laddas ned via Internet. Det handlar i många fall om kombinationer av vanliga industri- och hushållskemikalier, som tillsammans blir kraftfulla vapen. Detta gäller även mycket giftiga kemiska föreningar som kan framställas med tämligen enkla medel. Det finns även uppgifter om att recept på kemiska stridsmedel finns online. Ett exempel är sarin, vilket till exempel använts vid en terrorattack i Japan.

Eftersom hoten kan uppstå på många olika platser och att man aldrig kan veta var det sker så fordras att motmedel finns nära de platser där hoten sker. Det måste helt enkelt finnas instrument på många platser och att dessa är så lätta att använda att man inte måste vara utbildad analytisk kemist för att hantera dem.

Vidare innebär den exponentiella ökningen av nya okända

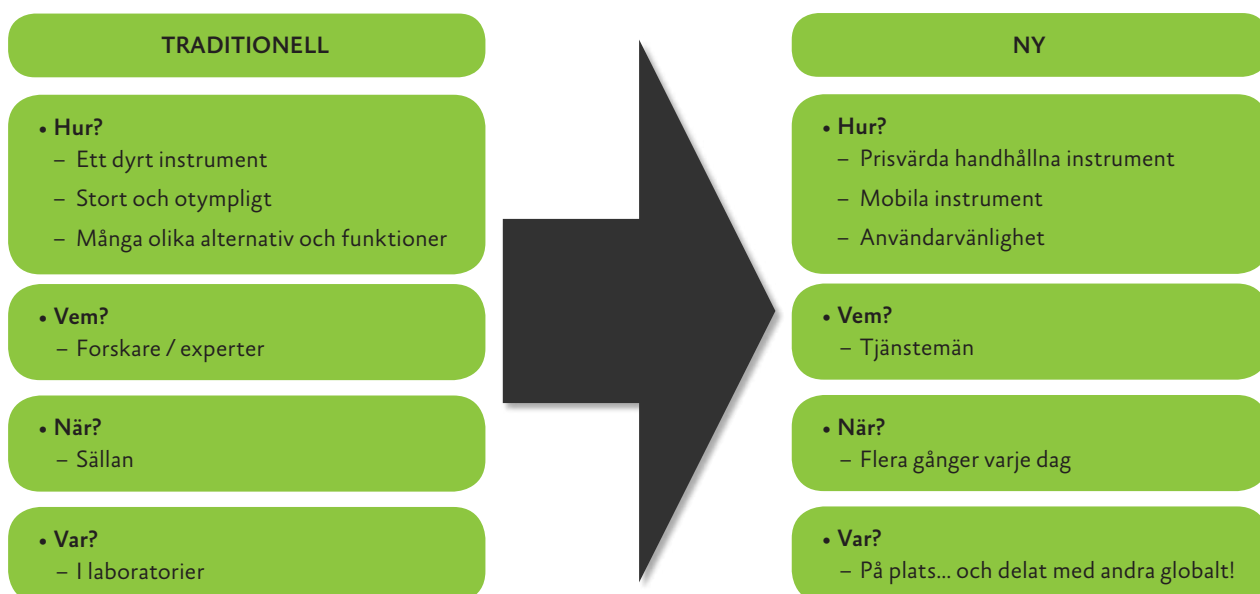
substanser att snabba analyser efterfrågas på plats vid incidenten. Större laboratorier kan oftast inte ge beslutsunderlag så snabbt som är nödvändigt, och de är ofta hårt belastade av ett stort antal inkommande prover. Därför är Serstechs handhållna instrument av stort intresse för terrorbekämpande enheter då dessa Ramaninstrument med lätthet till och med kan vara del av uniformsutrustningen.

Bolagets teknik erbjuder möjligheten att sälla bland dessa prover ("Screening"), vilket avlastar det centrala laboratoriet. Värdet av mätningar gjorda med Bolagets teknik kommer att variera med olika segment och olika länders lagstiftning, men Bolaget har sett att det legala bevisvärdet för även enklare mätningar har ökat. I takt med att tekniken mognat kan enbart en sådan mätning vara underlag för dom vid exempelvis narkotikatillslag. Så är fallet med alkoholmätare där svenska polisen idag inte längre behöver göra blodprov, utan där en lokal mätning räcker.

Dimitris Avramopoulos, EU-kommissionär i Juncker Kommissionen, kommenterar om en narkotikarapport utgiven av EMCDDA under 2015 att narkotikamarknaden framöver karaktäriseras som snabbföränderlig och globaliserad och han drar slutsatsen att beslutsfattare måste vara eniga i hur man ska hantera de växande hoten från narkotikamarknaden. Vidare identifierar han Internet som en växande försäljningskanal för både kontrollerade och okontrollerade psykoaktiva ämnen vilket stärker vikten att ha kontinuerligt uppdaterade databaser. Bara under 2014 inom EU identifierades 101 nya okontrollerade psykoaktiva ämnen, vilket utmanar de befintliga kontrollmekanismerna.¹

¹ "New dynamics and dimensions of Europe's drugs problem". <http://ec.europa.eu/>

Marknadstrender



GENERELLA MARKNADSANTAGANDEN

I en oberoende rapport från 2014 identifieras marknadsstorleken på instrument med syftet att identifiera potentiellt farliga ämnen till 9,1 miljarder USD. I rapporten framgår att marknadstillväxten prognostiseras vara 9,5% årligen från 2014.²

Marknaden utgörs av cirka 70% av myndigheter och även Bolaget uppfattar den som en potentiell mångmiljardmarknad baserat på erfarenheter från ett stort antal möten med kunder verksamma i olika sektorer. Det är dock svårt att kvantifiera de värden som marknaderna för Serstechs produkter representerar, då det enligt Bolaget och dess partners vetskap saknas direkt jämförbara lösningar. Bolagets styrelse gör dock bedömningen att marknadens storlek inte utgör någon begränsning för den planerade verksamhetens expansion under överskådlig framtid.

- **Säkerhet:** I en del länder finns tusentals polisstationer, lika många räddningstjänststationer samt hundratals tullstationer. Den prisbild och grad av användarvänlighet som Serstech utvecklat innebär att varje station kan ha en spektrometer tillgänglig. I ett längre perspektiv är potentialen ännu större med möjligheter att även placera ut spektrometrar i polis- och räddningsfordon för att alltid ha instrumen-

tet tillgängligt när situationen kräver det. Det finns därför enorm potential i att skifta fokus från dyra otympliga instrument till mindre, handhållna instrument sammankopplade i nätverk.

- **Tillverkande industri:** Inom den tillverkande industrin är volymerna lägre per inköp men antalet potentiella kunder är betydligt högre. Varje företag i världen som på något sätt handskas med kemikalier, vilket inkluderar de flesta tillverkande företag, är potentiella kunder till Serstech. I avsaknad av lagkrav på kontrollmekanismer och en mognare marknad kommer dock detta segment att enbart bearbetas i liten utsträckning.
- **Utbildning/forskning:** Analytisk kemi är en viktig utbildning och det man lär sig efterfrågas av både industri och myndigheter. Forskningen avancerar också i snabb takt då nya material utvecklas med hjälp av nya verktyg. Det finns därmed ett underlag för handhållna mätinstrument uppkopplade till en central IT-plattform. De finansiella resurserna i sektorn är dock varierande mellan olika länder och inköper ofta decentraliserat, vilket gör att mindre resurser läggs på detta segment från Serstechs sida.

² marketsandmarkets.com, "Security Screening Market by Product" (2014)



Konkurrenter

KONKURRERANDE PRODUKTER

Det finns ett antal olika metoder för att identifiera kemikalier; bland annat identifiering via laboratorieutrustning, via våtkemiska metoder och via handhållna instrument. Marknaden kännetecknas av både stora globala företag och mindre nischbolag.

Laboratorieutrustning

Laboratorieutrustning har länge varit och är fortfarande det enda alternativet för djupgående, slutgiltig analys. Nackdelen med att skicka prover till laboratorier, istället för att identifiera kemikalier direkt vid kontakt i fält, är att det tar tid, och vanligtvis är tidsaspekten kritisk i dessa situationer. Dessutom är utrustningen ofta väldigt dyr vilket gör att volymerna begränsas. Marknaden består också av många större aktörer som ofta levererar flera olika typer av produkter till sina kunder vilket gör det till ett utsatt segment att konkurrera på.



Våtkemiska metoder

Våtkemiska metoder har fördelen att de går att använda på plats. Dock är antalet ämnen som kan identifieras begränsat (<12). En ytterligare nackdel är att metoden ofta kräver subjektiv bedömning vilket öppnar upp för felaktigheter. Även om våtkemiska metoder i sig är billiga anser många att de är opraktiska och de är dyra i längden. Det finns även miljö- och hanteringsrelaterade nackdelar. Dock kan våtkemiska tester komplettera annan utrustning, såsom handhållna instrument, för ytterligare information om provet.



Handhållna Ramanspektrometrar

Handhållna instrument har fördelen att man flyttar den initiala analysen från laboratoriet till fältet. Det möjliggör att användaren väldigt snabbt kan identifiera okända substanser. Inom Serstechs segment verkar ett fåtal amerikanska aktörer såsom

B&W Tek, SciAps, Smiths Detection och Thermo Fischer, samt japanska Rigaku. Bolagets bedömning är att Thermo Fischer är den största aktören på marknaden. Att bolaget arbetar på samma marknad som Serstech är positivt. Det gör att Serstech undviker pionjäreffekten, marknaden vet att tekniken fungerar då Thermo Fischer sålt tusentals instrument till en kostnad av uppemot 500 000 SEK per instrument. Att som Serstech ha möjligheten att erbjuda ett instrument som är mindre, betydligt mer kostnadseffektivt och dessutom erbjuda kringtjänster i form av uppkoppling via ChemDash för att säkerställa en aktuell databas av kemikalier ger Bolaget dess unika position och talar för en stark etablering på marknaden framgent.

Funktionsmässigt motsvarar Serstechs instrument de dyrare instrumenten på marknaden. Även i jämförelse med laboratorieutrustning har Serstechs instrument framgångsrikt testats. Bland annat har en av Bolagets partners visat att Serstechs produkt erbjuder liknande mätprestanda som ett 20 gånger tyngre och betydligt dyrare stationärt instrument. För övrigt möjliggör dyrare instrument inte automatiskt att man kan identifiera ett större antal substanser eftersom Bolagets databas om cirka 14 000 ämnen är bland de mest kompletta på marknaden. Självfallet har dock avancerade, moderna laboratorieinstrument bättre prestanda än något handhållet instrument kan ha och därmed kan de användas för mer ytterligare analyser.



Molntjänster

Konkurrerande molntjänster till Ramanspektrometrar finns ännu inte på marknaden. Detta innebär en spjutspets i Serstechs erbjudande då instrumenten kan uppdateras i realtid, vilket kan spara både tid, pengar och ibland även liv. Att konkurrenter på marknaden vill eller håller på att utveckla liknande tjänst råder inget tvivel om och inom bland annat stora mobila röntgenmätstationer samt vissa flygplatsmätsystem finns det redan uppkopplade lösningar där en del av funktionaliteten liknar Serstechs.



Produkter

SERSTECH 100 INDICATOR

Serstech 100 Indicator är ett optiskt Ramansystem, utvecklat för att direkt användas av användare i fält som kommer i kontakt med okända fasta och flytande substanser. Indikatorn lanserades som prototyp under 2013 medan extern produktion påbörjades under 2014 och förfinades samt kvalitetssäkrades 2015.

Indikatorns huvudsakliga fördelar är dess tillgänglighet, flexibilitet samt det faktum att den är en integrerad del av en systemlösning. Indikatorn är handhållen och man kan därför alltid ha den med sig och utföra analys direkt på plats. Instrumentet är byggt för extrema miljöer, är helt vattentätt och kan därför bäras med överallt. Alla mätresultat kan sedan automatiskt överföras och lagras i ChemDash systemet för vidare analys (se nedan). Detta eliminerar behov av speciella backup-rutiner och minimerar samtidigt risken för att viktig data förloras.

Handhavandet är väldigt enkelt, vilket varit Bolagets målsättning från start. Med peka-och-tryck identifiering krävs inga expertkunskaper för att kunna använda produkten, även om kunden självfallet måste veta när och till vad den ska användas. Indikatorn fungerar genom förseglade glas- och plastbehållare. Användaren kan många gånger därför helt undvika att komma i kontakt med skadliga kemikalier. Förutom att identifiera ämnet kan Indikatorn visa information om ämnet. Denna information kan användaren dessutom själv skapa eller komplettera via ChemDash.

Användning

Serstech 100 Indicator har tre olika inbyggda metoder för mätning:

- Screen
- Verify
- Identity

Screen metoden används när användaren vet vilken substans man söker efter. Denna funktion används ofta av exempelvis polis som stöter på narkotikapreparat vid tillslag eller på gatan. Användaren skannar preparatet och det matchas automatiskt mot ett bibliotek av lagrade preparat. Om ett förbjudet/farligt preparat identifieras visas substansnamnet rött på instrumentet. Prekursorer visas i gult medan icke förbjudna/farliga preparat visas gröna. Användarna har själva möjligheter att styra vilka ämnen som ska tillhöra respektive kategori och på så sätt kan beteendet anpassas till den lagstiftning som gäller i respektive land. När nya ämnen tillkommer, såsom nya narkotiska substanser eller sprängämnen, kan de också läggas in i rätt kategori.

Verify liknar Screen i den mening att användaren vet vad man söker, men till skillnad från Screen söker man bara efter en specifik substans istället för att leta bland flera. Denna funktion används ofta i industrier för att verifiera inkommande material och kvalitetssäkra processer.

Identify används vanligtvis s.k. first responders, de som först stöter på ett okänt ämne vid till exempel en olycksplats där en tankbil har välvt eller där skadade personer finns. Även i samband med "brev med okänt vitt pulver" används denna funktion. Instrumentet letar här bland alla de substanser som finns i biblioteket. Om flera ämnen finns i provet visas alla de som identifierats som en grupp.

Dessutom är som tidigare nämnts instrumentet en integrerad del av Serstechs systemlösning. Själva mätningen och dess omedelbara resultat är inte slutpunkten, utan bara en del av det värde som kan skapas för kunden. Integrationen med ChemDash säkerställer att all data alltid är tillgänglig, överallt. Så snart ett mätinstrument kopplas upp till systemet sparas all data automatiskt och med hög säkerhet i systemet. Därefter är tillgången är begränsad endast till personer med relevant behörighet hos kunden.

Lösningen har utvecklats och tillverkats för att kunna vara mycket kostnadseffektiv eftersom många instrument krävs för att kunderna ska kunna nå bästa möjliga resultat. Ju fler ställen där de kan mäta, desto bättre beslut kan de fatta när informationen sammanställs. Prismodellen skapar förutsättningar för kunder att införskaffa större antal mätpunkter och synergierna på systemnivå skapar ytterligare mervärde.





Testat och förfinat av experter

Serstech har i sitt utvecklingsarbete arbetat väldigt nära det svenska försvaret, framförallt FOI, Totalförsvarets Forskningsinstitut, som använt Serstechs instrument för att mäta upp databaser, bland annat databaser för sprängämnen och narkotika. Henrik Östmark, nationell expert inom explosivämnen och forskningschef för energetiska material på FOI säger:

"Vi vet vad som krävs av instrument som Serstechs och har själva använt deras instrument för att mäta upp databaserna."

Samarbetet med Hotzone som inleddes under andra halvåret 2015 har lett till framsteg inom produktutvecklingen tack vare den positiva respons man mottagit. Hotzone består av experter inom "CBRNE" (farliga ämnen) med mer än 100 års samlad erfarenhet inom bland annat skarpa sprängmedel, kemiska stridsmedel och andra farliga ämnen. De bedriver idag utbildning med Serstechs systemlösning. Olivier Mattmann, VD Hotzone Solutions Group, och tidigare instruktör av inspektörer på nobelprisbelönta OPCW kommenterade:

"Serstechs Indicator är ett verkligen användbart instrument. Det är litet och ger snabbt en tydlig identifiering av många av de ämnen som inspektörerna letar efter. Det kan även användas med full skyddsutrustning i svåra miljöer. Med ChemDash, den nya mjukvaran, kan inspektörerna samarbeta mycket smidigare, vilket krävs för att hålla tempo med hoten."

Flexibla produktversioner

Med koppling till Serstechs bibliotek av kända substanser kan instrumentet ge information om exempelvis ämnets explosivitet, brandfarlighet och giftighet. I dagsläget erbjuds sex produktvarianter som är inriktade mot specifika kundsegment. De skiljer sig åt i fråga om vilka ämnesbibliotek som är inbyggda. Serstech erbjuder även uppgraderingspaket för kunder som har behov av utökad kapacitet senare.

Variant	Beskrivning
Basmodell	Integrsversion som endast innehåller Serstech demonstrationsbibliotek med cirka 100 ämnen. Denna produkt lämpar sig för t.ex. kunder som avser att bygga upp sina egna referensbibliotek i ChemDash och således skapa en skräddarsydd lösning.
Explosiver	Lösning för identifikation och screening av explosiva ämnen. Är försedd med cirka 100 substanser relevanta för ändamålet.
Narkotika och Explosiver	Kombinationsmodell som innehåller förmågorna från både Narkotika- och Explosivmodellerna.
Narkotika	Lösning för identifikation och screening av narkotika. Referensbiblioteket innehåller cirka 150 relevanta substanser.
Generell kemisk	Modell riktad mot mer generell identifikation av kemiska ämnen. Biblioteket innehåller över 14 000 ämnesreferenser som spänner över ett stort antal olika substanstyper.
Komplett	Kombinationsmodell som innefattar förmågor från samtliga modeller ovan.

Serstech adderar ständigt nya referenser till ämnesbiblioteken. Dessa uppdateringar distribueras fortlöpande till instrument på fältet via ChemDash. Kunden får således en lösning som är både aktuell och framtidsäker. Kunderna kan dessutom själva bidra till processen. Finns en substans inte med i databasen kan prover skickas in till Bolagets eller en partners laboratorium för att identifiera substansen och fastställa dess spektra. Databasen kan därefter uppdateras så att nästa gång ämnet upptäcks så har instrumentet möjlighet att identifiera det på plats. Kunden kan även på egen hand lägga till nya ämnen direkt i alla sina egna instrument. Detta hanteras enkelt för kundens alla instrument på en gång via ChemDash.

CHEMDASH - MOLNTJÄNST SOM EFFEKTIVISERAR ARBETET

Serstech har sedan 2015 utvecklat molntjänsten ChemDash. En grundläggande marknadsdrivare bakom lösningen har varit det behov av kontinuerlig effektivisering av verksamheten som Serstech har identifierat hos målkunderna. Inom den kemiska domänen betyder det att man behöver stöd inte bara vid själva mättillfället, utan även då information från mätningen skall jämföras med andra mätningar och beslut ska fattas på organisationsnivå. ChemDash är därför utvecklat som ett sådant stödverktyg.

Viktiga ledord för utvecklingen varit säkerhet, flexibilitet, skalbarhet och kostnadseffektivitet. Även dessa är ett resultat av den marknads- och konkurrensanalys som Bolaget genomfört. Säkerhet innebär att kunder inom områden som tull, polis samt räddningstjänst som villkor för köp ställer mycket höga krav på dataintegritet, kryptering, isolering av data etc. Flexibilitet innebär att systemet måste kunna anpassas till de olika verksamhetsbehov som finns inom Serstechs marknader, geografiskt, vertikalt och över tid. Skalbarhet syftar till att samma system måste kunna fungera på samma sätt för stora kunder med hundratal instrument och användare spridda över ett stort geografiskt område, likväl som för enstaka. Slutligen måste allt detta göras med bibehållen kostnadseffektivitet, både för kund och leverantör.

ChemDash kan även byggas ut för att inkludera mätdata från andra typer av instrument. Det finns även möjlighet att bygga ut systemet med till exempel bilder och video, vilket kan vara relevant i samband med utredningar eller olyckor, samt för generell dokumentation.

Funktioner i ChemDash

Under 2016 levererar Serstech tjänster inom ramen för ChemDash som fokuserar på områden som att automatiskt lagra och visualisera kemisk data, skapa loggar så användaren kan se vad som skett samt göra det möjligt för användare att skapa sina egna referensbibliotek och på så sätt själva anpassa lösningen till den specifika verksamhetens behov. Detta inkluderar en editor för den substansinformation som skall visas på instrumentets bildskärm när ett ämne har identifierats. Vad som är relevant i det avseendet varierar i hög grad mellan kunder och över tid. Användare behöver dessutom aldrig tänka på att ta backup och administratörer i systemet kan se till att alla instrument alltid har senaste mjukvaran och relevanta bibliotek.

På längre sikt, från slutet av 2016 och framåt, kommer mer avancerade tjänster som t.ex. automatisk generering av händelser i systemet utifrån de mätningar som kommer in, integration med andra befintliga IT-system hos kunden, avancerad rapporteringsfunktionalitet, samt stöd för mer avancerade funktionsflöden enligt nedan.

ERBJUDER EN KOMPLETT SYSTEMLÖSNING

ChemDash är byggt i flera lager där processer och system hos en kund knyts som ändpunkter och kan konfigureras till att mata in eller ta emot data. Detta är viktigt för att det medför att kunderna kan koppla ChemDash till sina existerande IT-system och verksamhetsprocesser. Genom detta förfarande uppnår man full potential när både affärsprocessen och -systemen är integrerat i molntjänsten. Molntjänsten skapar en knypunkt som gör att instrument kan kopplas upp i systemlösningar med en möjlighet att dela data med andra. Detta kommer som nämnts dels leda till effektivare hantering av uppdateringar, skapa ett verktyg för att hantera den kontinuerligt växande informationen och hjälpa kunden att fatta nödvändiga och korrekta beslut vilket är Bolagets slutmål.

ChemDash funktionsflöde medför bland annat snabba uppdateringar av nya hot och narkotika. Ett enkelt scenario skulle kunna se ut som följer:

1. Användare hittar ett okänt ämne som misstänks vara narkotika, t.ex. med hjälp av Serstech 100 Indicator.
2. Ämnet skickas till laboratorium som fastställer substansens spektra och medicinsk effekt.
3. Substansen läggs in i databasen och klassificeras utifrån respektive lands gällande lagstiftning om substansen.
4. Samtliga spektrometrar som finns ute i fält och som abonnerar på tjänsten uppdateras automatiskt. Detta innebär att tidpunkten mellan det att substansen är okänd till det att den är känd på fältet kortas ner från månader eller år till dagar eller veckor, beroende på laboratoriets process.

ChemDash är utvecklat för att kunna beskriva olika typer av sådana scenarier med varierande flöde och komplexitet. Till flödet kan man koppla mätinstrument, användare och andra IT-system. Händelser kan sedan definieras och genereras automatiskt. System eller användare kan underrättas om något viktigt händer. Anteckningar och dokument kan adderas över tid och allt som görs inom ramen för flödet loggas i systemet och statusrapporter kan skapas när som helst. Flöden, händelser, kemisk information och externa systemkopplingar övervakas och styrs via en kontrollpanel i ChemDash som är tillgänglig för de personer som har erforderlig behörighet. Detta koncept kallas för "Mission" och varje användningsfall hos kund kan beskrivas som ett Mission och kan modelleras i ChemDash. Mission är därför ett centralt för att skapa verksamhetsnytta åt kunden i ChemDash.

Kundfördelar

För att sammanfatta kan således stora effektivitetsvinster göras med hjälp av ChemDash:

- Samlad överblickbar information om alla instrument
 - Användarna behöver aldrig göra back-up av sina mätningar
 - Ingen kan fuska och ta bort mätningar
 - Underlag för analyser av vad som hittats och vilka trenderna är
 - Se vad som hittats, var och av vem
- Samarbeta med andra för att snabb insats
 - Uppdatera dina bibliotek med de senaste hoten och narkotiska preparaten
 - Dela data med andra, både inom organisationen och med andra organisationer
- Automatisera rutinarbete
 - Sätt regler så att andra larmas automatiskt vid särskilda händelser

Förutom dessa finns infrastrukturella fördelar som också bidrar till ökad effektivitet:

- Få tillgång till nya funktioner omedelbart och utan installation
 - Ingen extra programvara behöver installeras och underhållas
 - Ny funktionalitet levereras kontinuerligt (Continuous Delivery)
- Snabb och transparent skalning av kapacitet samt redundans
 - Lagringsutrymme etc kan adderas dynamiskt medan lösningen används
 - För kunden transparent distribution av databaser över flera datacenter
 - Data kan lagras nära kunden för att optimera svarstider i systemet

- Se status på alla dina instrument

- Säkerställ att alla instrument har den senaste mjukvaran (kvalitetssäkra)
- Hantera nya och gamla användare på ett enkelt vis
- Säkerställ att alla data kommer in automatiskt och snabbt

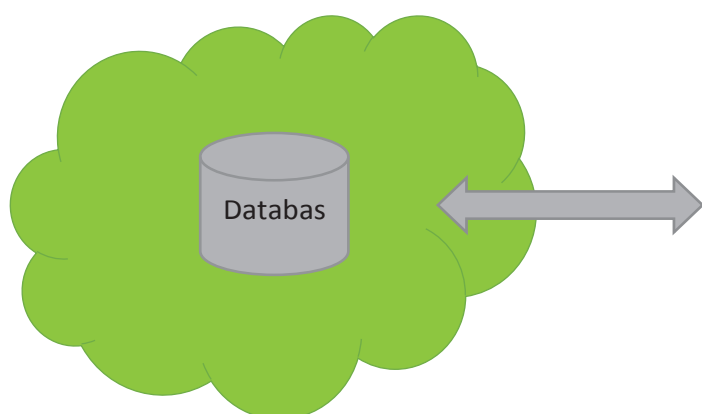
En komplett systemlösning

Serstech erbjuder en komplett systemlösning där instrument tillsammans med molntjänsten ChemDash skapar ett "ekosystem". Användandet av den kompletta tjänsten möjliggör att beslutsfattaren kan se helhetsbilden och dra slutsatser samt agera utifrån dem. Med helheten menas att kunderna från en skärm kan övervaka alla instrument, uppdatera dem, ladda ner nya spektra på kemikalier som delas ut till alla instrument samt koppla flödet till verksamhetsprocesserna. Denna möjlighet är den största skillnaden mot konkurrenter eftersom molntjänsten erbjuder ett system av instrument och beslutsstöd som alltid är uppdaterat i takt med att allt fler substanser dyker upp på marknaden.

Molntjänster möjliggör dessutom att Serstech kan erbjuda abonnemangsprissättning och resulterar därmed i återkommande intäkter. Som antytts tidigare kommer molntjänsterna att resultera i betydande skalfördelar. Genom att samma utvecklingsverktyg och plattform kommer att användas för samtliga kunder standardiserar man anslutning av nya kunder. Det spelar således ingen roll om Bolaget har 100 eller 1000 instrument anslutna, kostnaden att driva molntjänsten är väsentligen den samma.

Bara inom EU rapporterades hela 101 nya och okontrollerade substanser under 2014 vilket visar det stora behovet att hålla databaser aktualiserade. Molntjänsten möjliggör att man enkelt och effektivt kan skicka data till nästa instans.

Molntjänst och system



Distributionsformer



Produktutveckling, nya applikationer och patent

SERSTECH 100 SMARTSENSOR

Serstech har en beredskap för att kunna kommersialisera sin teknik även för andra tillämpningar. Det fordrar dock ett kundspecifikt projekt där den kommersiella potentialen måste matcha de tekniska behoven. För att snabbt kunna agera har Bolaget tagit fram Serstech 100 SmartSensor med inriktning mot stora industrikunder (OEM). SmartSensorn består av en hårdvarumodul som kan kommunicera med bakomliggande mjukvarusystem. Den har optimerats för Ramanmätningar samtidigt som storleken är liten och integrationen lätt.

Vidare kan SmartSensorn lätt byggas för olika prototyper och tester, för att passa projekt inom såväl universitet som industri. Tekniken lämpar sig särskilt för fasta installationer inom industriell processövervakning. Bolaget anpassar då sin grundteknik till kundens specifika krav på bl.a. storlek, prestanda och gränssnitt. Möjliga användningsområden är:

- **Processautomation** - realtidsövervakning av olika delsteg i en tillverkningsprocess. Eftersom Bolagets produkt inte har någon kontakt med det den mäter störs inte processen och övervakning kan även ske genom glas eller anpassade prober inuti processen. Man undviker därför behovet av stickprovskontroller och kan istället kontrollera hela produktionen i realtid.
- **Övervakning av kemikalier i luft och vatten** - Serstech 100 SmartSensor har i projekt integrerats i luftprovtagning för övervakning av partiklar i luften. Bland annat har det kombinerats med SERS-teknologi (*se nedan för beskrivning*) för detektering och identifiering av låga koncentrationer av sprängämnen i luften, för att upptäcka bombfabriker redan på tillverkningsstadiet. Ett annat område är övervakning av vatten. Bakterier kan skapa avbrott inom vattenförsörjningen för hela städer, leda till infektioner och smitta för såväl djur som människor, samt användas för terror och hot. Snabba och enkla metoder för att hitta de farliga bakterierna tidigt är således mycket intressanta.
- **Medicinteknik** - ett möjligt framtida användningsområde av Bolagets teknik är inom medicinteknik. Bland annat skulle tekniken kunna användas för att analysera blod, dock krävs ytterligare tekniker för denna tillämpning eftersom koncentrationerna typiskt är låga. Tekniken skulle också kunna appliceras inom onkologi genom att kontrollera hudvävnad för att identifiera cancerogena celler.

NANOTEKNIK FÖR IDENTIFIERING AV LÅGA KONCENTRATIONER –SERS

Bolaget förfogar över kunskaper och metoder för utveckling, tillverkning och användning av ytförstärkt Raman-teknik, så kallad Surface Enhanced Raman Spectroscopy (SERS). Detta är användbart när man vill identifiera ämnen i låga koncentrationer. Grundtekniken är känd, men måste anpassas till både de

ämnen man vill identifiera samt typ av mätsituation i kommersiella sammanhang. Det pågår mycket forskning inom området och bolagets strategi är att följa denna för att vid behov kunna licensiera, alternativt utveckla, lämpliga SERS-tekniker.

PATENT

Serstechs verksamhet är i sig inte beroende av egna patent och känner inte till att Bolagets produkter skulle göra intrång på befintliga patent i annans ägo.

Man har i nuläget ett patent registrerat. Patentet avser en extremt liten spektrometer. Patentet, med nummer US7,764,374 B2 är registrerat i USA, beviljat 2011 och giltigt t.o.m. 27 juli 2025. Patentet används dock inte i befintligt produktprogram utan detta patent bedöms som värdefullt i ett längre perspektiv när krav på integration och miniaturisering tagit ytterligare steg. Samma uppfinning är föremål för en PCT-ansökan hos European Patent Office (EPO). En PCT-ansökan leder inte till utgivet patent men låter Bolaget få 18 månader ytterligare på sig att utvärdera potentialen i sin uppfinning innan man måste fatta beslut om i vilka länder man slutligen ska söka patent i.

Bolagets primära patentstrategi framöver är att genom flexibilitet och innovationshastighet hålla sig steget före de stora bolagen och på så sätt kunna erbjuda kunderna attraktiva lösningar. All mjukvara, särskilt den som handlar om identifiering, omges av stor sekretess då detta bedöms vara en viktig konkurrensfördel. Bolaget bevakar kontinuerligt även patent-situationen på marknaden för att undvika patentintrång. Trots detta är en heltäckande bild närmast omöjlig att uppnå. Nya egna patent kommer endast att sökas i ett mycket begränsat antal fall p.g.a. de kostnader som är förknippade med såväl ansökningar som upprätthållande och eventuellt försvar.

Andra immaterialrätter, såsom designmönster för nya produkter, kommer att skyddas i mån av behov. Bolagets namn och logo är varumärkesskyddade i Sverige samt på viktiga internationella marknader.

Bolagets patenterade chip



Bilden ovan visar världens minsta spektrometerchip, utvecklat och patenterat av Serstech.

Försäljning

FÖRSÄLJNING

Serstech arbetar främst genom säljpartners för sina handhållna produkter och molntjänster. Modellen bygger på avtal med regionala och nationella företag, vilka ansvarar för fortlöpande kundbearbetning (marknadsföring och försäljning) och lokal support. Huvuddelen av Bolagets säljpartners har egen systemintegrationskompetens och direktkontakter med slutkunder. Bolagets partners sätter egna priser på de marknader där de är aktiva, och köper produkterna från Serstech i eget namn enligt avtalsreglerade villkor och priser. Den valda strategin möjliggör att Serstech kan växa snabbt och effektivt. Bolagets partners har kunskap om vilka mässor som är viktiga, lokala kunders behov samt hur de kan kontaktas. Bolaget har idag, utöver direkt försäljning på den svenska marknaden, avtal med säljpartners som täcker 21 länder i Europa och Asien samt en partner för Sydamerika och Västindien.

Idag baseras kundernas beslut om inköp av tekniskt avancerad utrustning ofta på information tillgänglig på Internet. Därför spelar Bolagets hemsida en viktig roll som central informationskälla och kanal för interaktion med alla geografiska marknader och kundsegment. En väl fungerande hemsida utgör en väsentlig del i Bolagets fortlöpande marknadsstöd och informationsspridning, varför den Internetbaserade närvaron är en prioriterad del av Serstechs marknadsförings- och försäljningsstrategi.

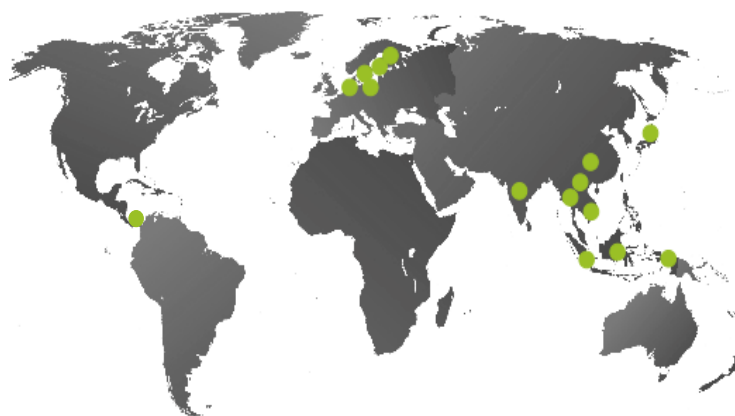
Bolaget medverkar vid ett begränsat antal viktiga internationella branschmässor och konferenser, samt i samverkan med lokala säljpartner vid andra regionala evenemang där närvaron kan ha väsentlig betydelse för affärsmöjligheterna.

Försäljningsprocess

Serstech erhöll under 2014 och 2015 testordrar från aktörer inom Säkerhet och leverantörer till dessa kunder. Under januari 2015 fick Bolaget sin första volymorder om åtta instrument från en polismyndighet i Sydostasien. Instrumenten kommer att användas för att identifiera narkotika och sprängämnen. Ytterligare ordrar erhöles under 2015 och början av 2016, varpå takten i försäljningen ökade för varje kvartal även om Bolaget konstaterade att säljprocessen inom just Säkerhet var längre än tidigare antaget.

I juni 2016 erhöll Serstech en genombrottsorder i Sydostasien värd totalt 67 MSEK. Ordern består av både Ramaninstrument och ChemDash samt löper över två år. Första leveranserna kommer att ske redan under det tredje kvartalet 2016. Bolaget arbetar nu aktivt vidare med att de testordrar som lagts ska leda till ytterligare volymbeställningar under 2016 efter att tekniken utvärderats. Bolaget känner utöver det också till ett antal upphandlingar som är planerade att ske under året.

Marknader med egen försäljning och avtal med säljpartners

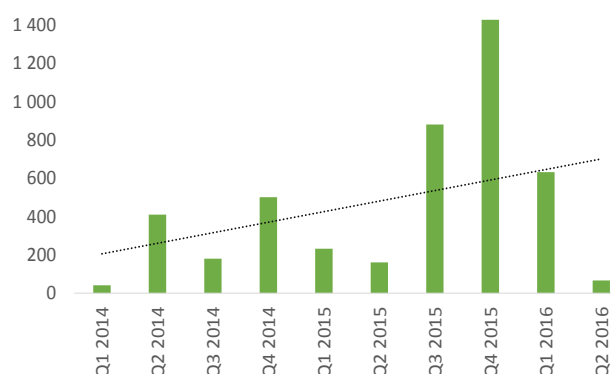


Nuvarande marknader med distributions- och marknadsföringsavtal: Sverige, Finland, Estland, Tyskland, Österrike, Schweiz, Polen, Benelux, Kina, Indien, Japan, Indonesien, Singapore, Brunei, Thailand, Myanmar, Kambodja, Laos och Malaysia. Nytt område: Sydamerika.

Hotzone Solutions

Hotzone Solutions är ett bolag som utbildar internationella team från försvar och räddningstjänster. Bolaget består av experter inom "CBRNE" (farliga ämnen) med mer än 100 års personliga erfarenheter av området och med praktiskt tjänstgöring ibland annat Syrien, Libyen, Irak och flera andra krigszoner. Under 2015 har Hotzone valt att frångå de amerikanska instrumenten (Serstechs konkurrenter) som man använt flera år och använder numera Serstechs systemlösning i sin undervisning med skarpa sprängmedel, kemiska stridsmedel och andra farliga ämnen. Tillsammans utvecklar Serstech och Hotzone anpassade lösningar till kunder där såväl utbildning och metodik som instrument, mjukvara och tekniska hjälpmedel ingår. Kunderna kan genom detta erbjudas ett helhetskoncept som ger dem trygghet i att deras operativa förmåga verkligen kommer att förbättras. Serstech och Hotzone vidareutvecklar nu sitt samarbete såväl tekniskt som kommersiellt för att snabbt nå ut till fler kunder inom i första hand explosiv- och CBRNE/Hazmat-segmenten.

Omsättning per kvartal (KSEK)



Finansiell utveckling i sammandrag

Fullständigt historisk finansiell information, inklusive redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar har via hänvisning till delårsrapporten januari till juni 2016 och årsredovisningarna för 2015 och 2014 införlivats i denna Bolagsbeskrivning. Bolaget ingår idag (september 2016) inte i någon koncern. Bolaget har inte brutet räkenskapsår och avser därmed 1 januari till 31 december.

Nedanstående finansiella översikt har hämtats från ovan nämnda införlivade dokument. Utöver vad som anges ovan avseende historisk finansiell information som införlivats genom hänvisning har ingen information i Bolagsbeskrivningen granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

Resultaträkning i sammandrag

(belopp i KSEK)	januari - juni		helår	
	2016	2015	2015	2014
Nettoomsättning	696	393	2 701	1 132
Aktiverade utvecklingskostnader	4 739	6 935	12 332	8 056
Övriga rörelseintäkter, EU-bidrag	437	25	25	184
Summa intäkter	5 872	7 352	15 058	9 372
Råvaror och förnödenheter	-436	-22	-1 350	-12
Övriga externa kostnader	-5 639	-5 820	-10 600	-11 585
Personalkostnader	-4 900	-4 486	-8 954	-6 042
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-1 996	-32	-1 903	-63
Summa Rörelsens kostnader	-12 971	-10 360	-22 807	-17 702
Rörelseresultat	-7 099	-3 008	-7 749	-8 330
Finansiella poster	-350	-175	-368	-73
Resultat före skatt	-7 449	-3 183	-8 117	-8 403
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	-7 449	-3 183	-8 117	-8 403

Nyckeltal

(belopp i KSEK)	januari - juni		helår	
	2016	2015	2015	2014
Intäkter*	5 872	7 352	15 058	9 372
Periodens resultat	-7 449	-3 183	-8 117	-8 330
Rörelseresultat före avskrivningar	-5 103	-3 040	-5 846	-8 267
Soliditet (%)	66	84	67	70
Utdelning	-	-	-	-
Antal anställda	13	10	13	9

* inkluderar nettoomsättning, aktiverade utvecklingskostnader och övriga rörelseintäkter

Balansräkning i sammandrag

(belopp i KSEK)	januari - juni		helår	
	2016	2015	2015	2014
Anläggningstillgångar				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbete	31 371	24 930	28 516	17 437
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	-	-	-	453
Inventarier, verktyg och installationer	257	224	285	227
	31 628	25 154	28 801	18 117
Omsättningstillgångar				
Råvaror och förnödenheter	1875	212	100	24
	1875	212	100	24
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	5 813	478	1461	580
Aktuell skattefordran	-	-	-	10
Övriga fordringar	7 660	2 033	61	560
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	138	221	2178	218
	13 611	2 732	3 700	1 368
Kassa och bank	6 934	6 197	2 608	327
Summa tillgångar	54 048	34 295	35 209	19 837
Eget kapital				
Aktiekapital	4 809	2 404	2 404	1 603
Överkursfond	60 364	43 187	43 187	26 039
Balanserad vinst eller förlust	-21 841	-13724	-13 725	-5 323
Årets resultat	-7 449	-3 185	-8 117	-8 402
	35 882	28 683	23 749	13 917
Långfristiga skulder				
Övriga skulder till kreditinstitut	3 333	1 812	2 370	1 870
	3 333	1 812	2 370	1 870
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	-	278	1 084	278
Leverantörsskulder	5 274	1 816	1 591	1 025
Övriga kortfristiga skulder	1 084	1 665	6 070	1 727
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 475	41	345	1 021
	14 833	3 800	9 090	4 050
Summa Eget kapital och Skulder	54 048	34 295	35 209	19 837

Kassaflöde i sammandrag

(belopp i KSEK)	januari - juni		helår	
	2016	2015	2015	2014
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-10 433	-4 770	-3 084	-6 479
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 823	-7 068	-12 585	-8 087
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	21 580	17 949	17 949	8 195
Periodens kassaflöde	6 324	6 111	2 280	-6 371
Likvida medel vid periodens början	2 608	327	328	6 674
Likvida medel vid periodens slut	6 934	6 197	2 608	328

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

REDOVISNINGSPRINCIPER

Från och med räkenskapsåret 2014 tillämpar Serstech redovisningsprincipen K3 med övergångsdatum den första januari 2013. Tidigare årsredovisningar har upprättats i enighet med årsredovisningslagen samt Bokföringsnämndens allmänna råd och vägledningar. Övergången till K3 har inte föranlett några korrigeringar av jämförelseårens resultat- och balansräkningar samt ingångsbalansräkning.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER SENASTE RAPPORTPERIODEN

Redan under slutet av 2015 har Serstech märkt av ett allt större intresse från kunder i Sydamerika och Asien. Det har visat sig bland annat i två strategiska order; en från en sydostasiatisk polismyndighet och en från en kinesisk industripartner.

I januari 2016 fick Bolaget en order på molntjänsten ChemDash. Ordern innehöll även en order på ett antal instrument och kunderna kommer att använda instrumenten för mätning av farliga ämnen. Värdet var på cirka 1 miljon kronor och fakturering samt leverans har skett.

I februari 2016 tog Mikael Wanland över rollen som VD på Serstech varpå det viktigaste motivet bakom VD-bytet var en fokusering av marknadsbearbetningen inom sprängmedelssegmentet.

I mars 2016 genomfördes en företrädesemission där Bolaget tillfördes hela emissionsbeloppet om 23,5 MSEK före emissionskostnader. Samma månad, mars 2016, erhöles en första order från en myndighet i Indien med syfte, sprängmedelsidentifiering. I april månad vann man ytterligare en mindre upphandling i Indien från en av de stora internationella flygplatserna, även här med syftet sprängmedelsidentifiering.

I maj förstärker Serstech sin försäljningsorganisationen med Jose Miguel Jimenez som har anställts som Area Sales Manager och tillträdde sin befattning den 23 maj. Jose har verkat inom Bruker Detection med försäljning av instrument inom CBRNe industrin under 10 års tid.

I samband med detta lämnar Jan Sonnvik sin tjänst som VP Engineering och övergår till egen konsultverksamhet där Serstech kommer att vara en av uppdragsgivarna.

I juni 2016 erhöles Serstech en genombrottsorder i Sydostasien värd totalt 67 MSEK. Ordern består av både Ramaninstrument och ChemDash samt löper över två år. Serstechs lösning kommer här att användas ute på fält för att identifiera farliga kemikalier, främst sprängmedel och narkotika. Första leveranserna kommer att ske redan under det tredje kvartalet 2016.

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSPERIODEN 1 JANUARI - 31 JUNI 2016 OCH 1 JANUARI - 31 JUNI 2015

Vid upprättande av delårsrapporten, januari till juni 2016, uppgick antal aktier till följd av företrädesemissionen till 42 746 204 och aktiekapitalet är 4 808 946.

Försäljning och resultat

Nettoomsättningen för perioden januari till juni 2016 uppgick till 696 (393) KSEK. Det redovisade resultatet för perioden uppgick till -7 449 (3 183) KSEK.

Resultatet har belastats med avskrivningar om 1 029 (32) KSEK för perioden varav 1 002 (0) KSEK är hänförligt till avskrivningar på tidigare års balanserade utgifter för utvecklingsarbete. Under perioden har Bolaget även haft engångskostnader i samband med bytet av VD. Dessa kostnader uppgick till totalt 1,2 MSEK och är nu betalda fullt ut.

Bolagets försäljning varierar mellan olika kvartal då försäljningsarbetet är projektbaserat med långa cykler. Resultatet per aktie under perioden uppgick till -0,17 (-0,15) SEK per aktie.

Balansräkning och soliditet

Vid periodens utgång uppgick Bolagets likvida medel till 6 934 (6 197) KSEK och 500 KSEK i outnyttjade krediter. Bolagets anläggningstillgångar uppgick till 31 628 (25 153) KSEK och bestod främst av immateriella anläggningstillgångar. Per rapportdatumet uppgick långfristiga räntebärande skulder till 3 333 (1 812) KSEK. Bolagets soliditet uppgick till 66 (84) procent.

Kassaflöde

Under perioden januari till juni 2016 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till -10 433 (-4 770) KSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten påverkades i hög grad av genombrottsordern i Sydostasien. Likvida medel påverkades positivt av ökade kortfristiga skulder och lån samt negativt av ökat varulager och kundfordringar. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -4 823 (-7 068) KSEK främst hänförligt till förvärv av immateriella anläggningstillgångar genom aktivering av utvecklingskostnader. Kassaflödet från den finansieringsverksamheten uppgick till 21 580 (17 949) KSEK, hänförligt till den företrädesemission som genomfördes under året.

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSPERIODEN 1 JANUARI - 31 DECEMBER 2015 OCH 1 JANUARI - 31 DECEMBER 2014

Försäljning och resultat

Nettoomsättningen för räkenskapsåret 2015 uppgick till 2 701 (1 132) KSEK. Det redovisade resultat för perioden uppgick -8 117 (-8 403) KSEK, vilket är enligt plan.

Resultatet för räkenskapsåret 2015 har belastats med avskrivningar för aktiverade kostnader, något som tidigare inte skett. Periodens resultat har under perioden belastats med -1 903 (-63) KSEK i avskrivningar varav -90 (-63) KSEK avser avskrivningar på inventarier, verktyg och installationer, -1 813 (0) KSEK avser avskrivningar på tidigare års balanserade utgifter för utvecklingsarbete samt 0 (0) KSEK avser avskrivning av goodwill.

Under 2015 har resultatet vidare belastats med högre personalkostnader i samband med utökning av personalstyrkan från 9 till 13 personer. Utökningen av personalstyrkan har framförallt skett i samband med utvecklingen av molntjänsten, ChemDash och vidare kundanpassning av instrumentet, men även rekrytering av en ny försäljningschef har gjorts. Personalkostnader uppgick till -8 954 (-6 042) KSEK.

Kostnader i samband med försäljningsarbetet av instrumenten har förskjutits i tid och påverkar således också resultatet 2015 då försäljningscyklarna varit längre än Bolaget förutsett.

Resultatet per aktie under perioden uppgick till -0,38 (-0,59) SEK per aktie.

Balansräkning och soliditet

Den 31 december 2015 uppgick bolagets likvida medel till 2 608 (327) KSEK. Bolagets anläggningstillgångar uppgick till 28 801 (18 117) KSEK vilket primärt består av immateriella anläggningstillgångar.

Bolaget hade den 31 december 2015 långfristiga räntebärande skulder om 2 370 (1 870) KSEK. Bolaget har beviljats ett kreditutrymme på 3 MSEK från Almi varav 1,5 MSEK ännu är outnyttjat efter periodens utgång. Per den 31 december 2015 uppgick eget kapital till 23 749 (13 917) KSEK. Aktiekapitalet är vid utgången räkenskapsåret 2015 fördelat på 21 373 102 aktier med ett kvotvärde om 0,11 SEK. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och vinst i bolaget. Bolagets soliditet uppgick till 67 (70) procent.

Kassaflöde

Under 2015 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till -3 084 (-6 479) KSEK inklusive den bryggfinansiering som erhöles b.l.a. från Almi. Kassaflödet påverkades positivt av en minskning av fordringar och ökade kortfristiga skulder. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -12 585 (-8 087) KSEK främst hänförligt till förvärv av immateriella anläggningstillgångar genom aktivering av utvecklingskostnader. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 17 949 (8 195) KSEK, hänförligt till den nyemission som genomfördes under året.

RÖRELSEKAPITAL

Det är styrelsens bedömning att den nyligen genomförda nyemissionen tillsammans med genombrottsordern i juni kommer att skapa rörelsekapital som är tillräckligt fram till dess att Bolaget blir kassaflödespositivt. Rörelsekapitalet är därmed, enligt styrelsens bedömning, tillräckligt för det aktuella behovet de kommande tolv månaderna då styrelsen räknar med att Bolaget blir kassaflödespositivt i slutet av 2016.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER DEN SENASTE RAPPORTPERIODEN

Inga väsentliga händelser efter periodens utgång har skett.

FRAMTID

Som en konsekvens av den stora genombrottsordern som erhöles i juni har produktionskapaciteten ökat väsentligt och lageruppbyggnad inletts för att kunna möta de planerade leveranserna under hösten.

Styrelsen i Serstech bedömer att de förändringar som beslutats om i början av 2016 vad gäller ledning, strategifokusering, kostnadseffektivitet och finansiering säkerställer de tidigare kommunicerade finansiella målen, d.v.s att Serstech mot slutet av 2016 ska uppvisa ett positivt kassaflöde och nettoresultat. Vidare är styrelsens långsiktiga finansiella målsättning att Serstech på rullande 12-månaders basis omsätter i storleksordningen 150 miljoner kronor inom 3 år.

Aktiekapital och ägarförhållande

ALLMÄN INFORMATION

Enligt Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 1 500 000 SEK och inte överstiga 6 000 000 SEK, fördelat på inte färre än 13 000 000 aktier och inte fler än 52 000 000 aktier. Per dagen för denna Bolagsbeskrivning har Bolaget emitterat totalt 42 746 204 aktier. Aktierna är denominerade i SEK och varje aktie har ett kvotvärde om 0,11 SEK.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara.

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier m.m

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt.

I svenska bolag måste utdelningen föreslås av Styrelsen och beslutas av bolagsstämman i enlighet med aktiebolagslagen och bolagsordningen. I övervägandet om förslag till utdelning för framtiden kommer Styrelsen att beakta flera faktorer, bland annat Bolagets verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning, aktuellt och förväntat likviditetsbehov, expansionsplaner, avtalsmässiga begränsningar och andra väsentliga faktorer.

Den nya finansieringen kommer att gå till ytterligare marknads-satsningar, uppbyggnad av säljpartnernätverk globalt, fördjupad fokusering inom sprängmedelsidentifiering av såväl instrument som molntjänst samt vidare effektivisering av bolagets organisation. Emissionslikviden användes också till att lösa fem miljoner av den lånefinansiering som gjordes under november 2015. Finansieringen kommer därutöver att användas till produktion av ytterligare instrument eftersom samtliga instrument från tidigare serier levererats till kunder och säljpartners.

Styrelsen för avsikt att låta Bolaget balansera eventuella vinstmedel för att finansiera marknads-satsningen samt den fördjupade kundanpassningen. Styrelsen förutser följaktligen inte att några kontanta utdelningar betalas inom den närmsta två-årsperioden. Ingen utdelning lämnades heller för räkenskapsåren 2014 eller 2015.

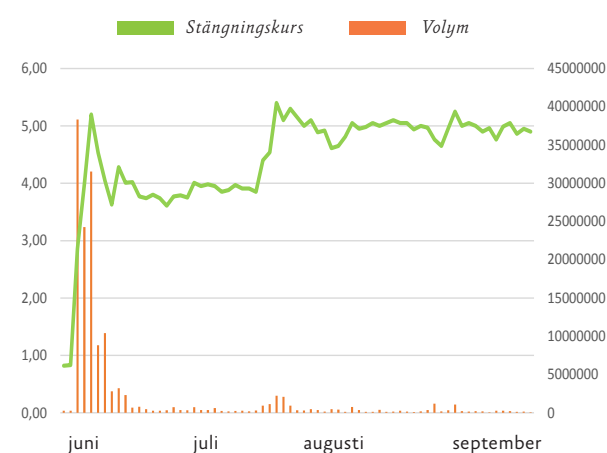
CENTRAL VÄRDEPAPERSFÖRVARING

Aktierna i Bolaget är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. Aktieinvest FK är kontoförande institut. ISIN-koden för Serstechs aktie är SE0005365095.

ÄGARFÖRHÅLLANDE

Det föreligger inga aktieägaravtal eller andra överenskommelser eller motsvarande avtal mellan några av Bolagets aktieägare som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget.

Aktiekursens utveckling (per den 7 september 2016)



Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Kvotvärde	Förändring antal aktier	Förändring aktiekapital	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital
2006	Bolagets grundande	100,00	1 000	100 000	1 000	100 000
2007	Split 1000:1	0,10	999 000	0	1 000 000	100 000
2007	Nyemission	0,10	120 000	12 000	1 120 000	112 000
2008	Fondemission	0,45	0	392 000	1 120 000	504 000
2009	Nyemission Apport	0,45	40 000	18 000	1 160 000	522 000
2010	Nyemission	0,45	230 000	103 500	1 390 000	625 500
2010	Nyemission	0,45	70 000	31 500	1 460 000	657 000
2010	Nyemission	0,45	153 000	68 850	1 613 000	725 850
2012	Nyemission	0,45	81 169	36 526	1 694 169	762 376
2012	Nyemission	0,45	600 000	270 000	2 294 169	1 032 376
2013	Split 4:1	0,11	6 882 507	0	9 176 676	1 032 376
2013	Nyemission	0,11	4 000 000	450 000	13 176 676	1 482 376
2014	Nyemission	0,11	1 072 059	120 606	14 248 735	1 602 982
2015	Nyemission	0,11	7 124 367	801 491	21 373 102	2 404 473
2016	Nyemission	0,11	21 373 102	2 404 473	42 746 204	4 808 946

Ägarförhållande per den 30 juni 2016

Aktieägare	Antal aktier	Procent
Custodian Life Limited	4 096 538	9,6%
Avanza Pension	2 621 123	6,1%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	2 106 218	4,9%
Skandinaviska Enskilda Banken S.A	1 070 736	2,5%
Thomas Pileby, Ordförande & CFO*	819 667	1,9%
Jörg Hübner, Grundare	800 000	1,9%
Robur Försäkring	784 975	1,8%
BNYMSANV RE BB RE OLD MUTAL INTERN	590 549	1,4%
Mathias Albertson	554 177	1,3%
Kustmäklarna i Halmstad KB	500 000	1,2%
Totalt 10 största aktieägarna	13 979 416	32,6%
Summa resterande 1941 aktieägare	28 766 788	67,4%
Summa	42 746 204	100,0%

*ägande via Pileby & Partners AB, New Projects Group Scandinavia AB och privat.

Styrelse, ledande befattningshavande och revisor

STYRELSE

Enligt Serstechs bolagsordning ska styrelsen bestå av tre till sex styrelseledamöter. Styrelsen består för närvarande av tre ledamöter. Alla styrelsemedlemmar är oberoende till Huvudägarna i Bolaget. Thomas Pileby är styrelseordförande och CFO och är därmed inte oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledning. Resterande styrelseledamöterna är alla oberoende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen.

Thomas Pileby

Född 1951, Ordförande, CFO sedan 2006

- **Utbildning:** Universitetsstudier i Företagsekonomi och Industriell ekonomi.
- **Erfarenhet:** Tidigare CFO/VD Bibliotekstjänstgruppen, 2003-2005, CFO/VD Obducat AB (publ) 1999-2002, Treasurer/controller 1977-1998 Åkerlund&Rausing Group.
- **Andra pågående uppdrag:** Styrelseordförande i Chromalytica AB, LLOP Holding AB, Pileby & Partners AB och New Projects Group Scandinavia AB. Styrelseledamot i Pmevenire AB, Proistami AB, lasomai AB och Euryp-haessa AB samt styrelsesuppleant i AKAB Utbildning AB. **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** VD och ordförande i Veronix Holding AB. Styrelseledamot i Dreampark AB och suppleant i Surplus Inventions AB.
- **Innehav:** 819 667 Aktier via P&P, NPC och privat.

Anders Laurin

Född 1960, Styrelseledamot sedan 2013

- **Utbildning:** ADB-linjen, teknisk variant.
- **Erfarenhet:** Mångårig erfarenhet från säkerhets- och automationsbranscherna. Karriären inleddes 1984 på TAC AB, som numera tillhör Schneider Electric. Laurin är expert inom nätverksvideo och har varit bidragit till marknadsutvecklingen av denna teknik inom säkerhetsbranschen. Från 2003 till 2008 var Anders Laurin vice vd på Axis Communications AB. Från och med sommaren 2008 till vintern 2013 var han vd på börsnoterade MultiQ International AB. Numera driver han sitt helägda bolag Alcato Consulting AB.
- **Andra pågående uppdrag:** Styrelseordförande i Simris Alg AB, Alcato Consulting AB och GatewayHR AB. Styrelseledamot i P-V Communication AB.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** VD och Ordförande i MultiQ Products AB, MultiQ Technologies AB, MultiQ Media Solutions AB och Slutplattan BORTO 93460 AB. VD i MultiQ International AB. Styrelseledamot i Kentima Holding AB.
- **Innehav:** 100 190 Aktier.

Sophie Persson

Född 1970, Styrelseledamot sedan 2015

- **Utbildning:** Examen från European Business School i BA (Hons) European Business Administration.
- **Erfarenhet:** Sophie har tidigare erfarenhet från såväl tillverkande som tjänstebanscher, exempelvis processautomation, mjukvaruutveckling, produktion. Som operativ har Sophie bland annat varit i ledande befattning på The Performance Group (globala strategiska konsulttjänster till Fortune 100 bolag), ägare till BSI & Partners, VD på BTJ Group AB och arbetar sedan 2009 som professionell styrelseledamot genom egna bolaget Agent A AB.
- **Andra pågående uppdrag:** Styrelseordförande i North Chemical AB (publ), Aspekta AB, Steny AB och Munkeby Systems AB. Styrelseledamot i ALMI Företagspartner Skåne, Scan Filter AB och Simklubben Lödde.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** Styrelseordförande i MusicalEar AB och Plast AB Orion. Styrelseledamot i Linds Flexo AB, Activ Personal AB, Sydsvenska Handelskammaren och Aspekta Propeople AB.
- **Innehav:** 17 000 aktier.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Ledande befattningshavande är alla oberoende i förhållande till huvudägarna i Serstech AB (publ).

Mikael Wanland

Född 1979, VD sedan 2016

- **Utbildning:** Bachelor examen i Business administration.
- **Erfarenhet:** Mikael inledde sin karriär som marknadskonsult på Swedish Trade Council i Sydafrika år 2000. 2004 blev Mikael Sales manager på Unfors Raysafe varpå han 2007 blev president APAC för samma bolag men placerad i Singapore. I augusti 2015 gick han till Serstech och tillträdde som VP Sales varpå han i februari 2016 tog över VD rollen i Serstech.
- **Andra pågående uppdrag:** -
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 55 000 Aktier.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR OM STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Uppdraget för samtliga styrelseledamöter gäller till slutet av nästa årsstämma. Det har inte förekommit särskilda överenskommelser med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter, enligt vilka valts in i förvaltnings-, lednings- och kontrollorgan eller tillsatts i annan ledande befattning.

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavares åtaganden gentemot Bolagets och dess privata intressen och/eller andra åtaganden.

Utöver detta föreligger inga familjeband mellan Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare.

Under de senaste fem åren har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) utöver vad som anges nedan representerat ett företag som försatts i konkurs eller likvidation, (iii) varit föremål för sanktioner eller anklagats av myndighet eller organisation som företräder en viss yrkesgrupp och är offentligrättsligt reglerad eller (iv) fått näringsförbud.

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare nås genom kontakt med Bolaget.

ERSÄTTNING

Ersättning styrelse

Till styrelsen utgår ersättning om 60 KSEK per ledamot. Total ersättning under 2015 har utgått med 248 KSEK.

Ersättning ledande befattningshavare

Under räkenskapsåret 2015 uppgick ersättningen till verkställande direktör till 971 KSEK och till övriga ledande befattningshavare till totalt 1,8 MSEK. Utav den totala ersättningen utgår Thomas Pilebys ersättning via ett konsultavtal och under räkenskapsåret 2015 fakturerades 360 KSEK.

För nuvarande VD, Mikael Wanland, utgår ersättning om 55 KSEK per månad samt en rörlig ersättning baserad på Bolagets försäljning.

PENSION

Den tidigare verkställande direktören erhöll 20% i pensionsavsättning av sin bruttolön. Den efterträdande verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare erhåller 4,5% av bruttolönen i pensionsavsättning.

För räkenskapsåret 2015 uppgick pensionskostnader för verkställande direktören till 216 KSEK och till övriga ledande befattningshavare till 76 KSEK.

AVGÅNGSTIDER/AVGÅNGSVEDERLAG

Mellan Bolaget och VD gäller uppsägningstid om sex (6) månader. För den tidigare VD, Peter Höjerback, gällde 9 månaders uppsägningstid och ett avgångsvederlag på 3 månadslöner, vilket belastade andra kvartalet under 2016. För Thomas Pileby gäller en uppsägningstid om en (1) månad. Inga avgångsvederlag finns för övriga ledande befattningshavare.

BOLAGSSTYRNING

Det finns idag inget krav på att "Svensk kod för bolagsstyrning" ska tillämpas av bolag vars aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North. Bolaget har ingen plan på att tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning annat än i delar som anses vara relevanta för Bolaget.

Serstech AB (publ) har idag inga kommittéer för revisions- eller ersättningsfrågor. Styrelsen fattar alltid beslut om tillsättning och ersättning av VD och övriga ledande befattningshavare.

REVISOR

Bolagets revisor är den auktoriserade revisorn Per-Arne Petersson på Deloitte AB.

Bolagsordning

Bolagsordning för Serstech AB (publ) (556713-9893)

§ 1 Firma

Bolagets firma är Serstech AB (publ).

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Lund.

§ 3 Verksamhet

Bolaget ska utveckla, producera och sälja produkter och tjänster inom företrädesvis molekyläranalys samt bedriva därmed sammanhängande verksamhet.

§ 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet utgör lägst 1.500 000 kronor och högst 6.000.000 kronor.

§ 5 Aktieantal

Antalet aktier i bolaget ska vara lägst 13.000 000 och högst 52.000 000.

§ 6 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om hantering av finansiella instrument.

§ 7 Styrelse

Styrelsen består av 3 - 6 ledamöter. Den väljes årligen på årsstämman för tiden intill dess nästa årsstämma har hållits.

§ 8 Revisorer

Bolaget ska välja 1 – 2 revisorer med eller utan revisorssuppleanter.

§ 9 Kallelse

Kallelse skall ske genom annonsering i Post och Inrikes tidningar samt på bolagets webbplats. Att kallelse skett skall annonseras i Dagens Industri. Kallelsen kan därutöver ske genom brev med posten, e-post eller fax. Kallelse skall ske tidigast sex veckor och senast tre veckor före bolagsstämman.

§ 10 Bolagsstämma

Årsstämma hålles årligen inom 6 månader efter räkenskapsårets utgång.

På årsstämman skall följande ärenden förekomma:

1. Val av ordförande vid stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Godkännande av dagordning
4. Val av en eller två protokolljusterare
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
6. Föredragning av framlagd årsredovisning och revisionsberättelse samt i förekommande fall koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse
7. Beslut
 - a) om fastställande av resultaträkning och balansräkning samt i förekommande fall koncernresultaträkning och koncernbalansräkning
 - b) om dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
 - c) om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör när sådan förekommer
8. Fastställande av styrelse- och revisorsarvoden
9. Val av styrelse och i förekommande fall, revisorer samt eventuella revisorssuppleanter

§ 11 Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

Vid bolagsstämma må envar röstberättigad rösta för hela antalet av honom ägda och företrädde aktier, utan begränsning i röstetalet.

§ 12 Räkenskapsår

Räkenskapsår är kalenderår 0101 – 1231.

Denna bolagsordning har antagits på bolagsstämma 2015-02-06

Legala frågor och kompletterande information

BOLAGSINFORMATION OCH LEGAL STRUKTUR

Serstech AB (publ), 556713-9893, registrerades vid Bolagsverket den 27 oktober 2006. Bolagets associationsform är aktiebolag och regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Styrelsen har sitt säte i Lund. Bolaget har inga dotterbolag eller intressebolag.

VÄSENTLIGA AVTAL

Leverantörsavtal

Avtal med tillverkare av de handhållna instrumenten

Bolagets avtal med tillverkaren av de handhållna instrumenten ingicks i december 2015 och gäller tillsvidare med en ömsesidig uppsägningstid om 12 månader. Avtalet innehåller sedvanliga garantier från leverantören avseende produkternas tillverkning, kvalitet och eventuella fel.

Avtal med licensgivare avseende databas

Bolaget har ingått ett avtal med en licensgivare enligt vilket Bolaget köper licenser till en s.k. Ramandatabas som används för att identifiera ämnen och kemiska föreningar. Bolaget vidare distribuerar licenserna till återförsäljare och slutkunder för användning med Bolagets produkter. Avtalet löper tillsvidare.

Avtal med utvecklare av datahanteringsprogram

Vid köp av Bolagets handhållna instrument medföljer ett datahanteringsprogram som används för att konfigurera Bolagets handhållna instrument. Avtalet med utvecklaren av datahanteringsprogrammet ingicks under 2015 och löper tillsvidare med en ömsesidig uppsägningstid om tre månader. I samband med Bolagets lansering av ChemDash-tjänsten avses det befintliga datahanteringsprogrammet avvecklas och tas över av Bolaget.

Distributionsavtal

Bolaget har ingått distributionsavtal med ett antal återförsäljare runt om i världen. Avtalstiden varierar mellan avtalen och uppgår till mellan två och fem år.

Genom distributionsavtalet ges återförsäljaren en exklusiv rätt att agera som säljpartner till Bolaget inom ett specifikt område och till vissa specifikt angivna klientsegment. Exklusiviteten och avtalet är beroende av att viss försäljningsnivå uppnås. Bolaget förbehåller sig även normalt rätten att fortsätta sälja till existerande och/eller internationella kunder i området. För närvarande har Bolaget återförsäljare med exklusivitet i Australien, Brunei, Frankrike, Indonesien, Japan, Kambodja, Kina, Laos, Myanmar, Nya Zeeland, Polen, Schweiz, Singapore, Thailand, Tyskland och Österrike. Klientsegmenten utgörs i de flesta fall av "industri, försvar och säkerhet" samt "utbildning och forskning".

Distributionsavtalen innehåller begränsningar i återförsäljarnas rätt att sälja konkurrerande produkter samt vissa åtaganden för återförsäljarna avseende marknadsföringsåtgärder och service av produkterna.

Bolaget samarbetar även med två återförsäljare i Indien, dock utan att formella distributionsavtal har ingåtts.

AKTIEÄGARAVTAL

Såvitt styrelsen för Bolaget känner till föreligger inte några aktieägaravtal eller liknande överenskommelser mellan några av Bolagets större aktieägare.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Bolaget har från tid till annan ingått konsultavtal med styrelseledamöter (eller bolag som styrelseledamöterna haft anknytning till) avseende tillhandahållande av olika tjänster som Bolaget har haft behov av.

Per dagen för denna Bolagsbeskrivning är ett sådant konsultavtal ikraft; konsultavtal med Pileby & Partners AB som ingicks under 2009. Pileby & Partners AB ägs av Bolagets styrelseordförande Thomas Pileby. Avtalet avser tjänster rörande finansiering, ekonomi och administration. Pileby & Partners erhåller en fast ersättning per månad för de tjänster som tillhandahålls. Under räkenskapsåret 2015 fakturerades 360 KSEK av Pileby & Partners.

ÖVRIGA AVTAL

Bolagets före detta verkställande direktör, Peter Höjerback, avslutade sin anställning i februari 2016. Peter Höjerback är berättigad till ett avgångsvederlag uppgående till tre månadslöner. Peter Höjerback omfattas även av ett konkurrensåtagande i 12 månader efter anställningens upphörande. Under tiden konkurrensförbudet löper har Peter Höjerback rätt till ersättning från Bolaget uppgående till 80 procent av den fasta lönen.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Bolaget har i nuläget ett patent registrerat i USA avseende en spektrometer. Patentet löper ut under 2025. Patentet används inte i Bolagets befintliga produktprogram utan bedöms som värdefullt i ett längre perspektiv när krav på integration och miniatyrisering tagit ytterligare steg. Samma uppfinning är föremål för en PCT-ansökan hos European Patent Office (EPO). Bolaget har inga andra registrerade patent.

Bolaget innehar ett nationellt figurmärke registrerat i Sverige. Bolaget har även ansökt om skydd av figurmärket i Storbritannien, Kina, Tyskland, Frankrike, Indien och Japan samt USA.

DOKUMENT TILLGÄNGLIGA FÖR GRANSKNING

Följande handlingar kommer under Bolagsbeskrivningens giltighetstid att finnas tillgängliga för granskning i elektronisk form på Bolagets hemsida, www.serstech.se:

- Bolagsordning för Serstech AB (publ).
- Bolagets reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2014 och 2015, inklusive noter och revisionsberättelser samt delårsrapport för perioden 1 januari - 30 juni 2016.
- Föreliggande Bolagsbeskrivning.

Adresser

BOLAGET

Serstech AB (publ)
Ideon Science Park
Scheelevägen 27
223 70 Lund
Telefon: +46 709 759 000
E-post: info@serstech.com

FINANSIELL RÅDGIVARE

Västra Hamnen Corporate
Finance AB
Jungmansgatan 12
211 19 Malmö
Telefon +46 40 200 250
www.vhcorp.se

LEGAL RÅDGIVARE

Advokatfirman Vinge
Östergatan 30
211 22 Malmö
Telefon: +46 10 614 55 00
www.vinge.se

REVISOR

Deloitte AB
Hjälmaregatan 3
201 23 Malmö
Telefon: +46 75 246 41 00
www.deloitte.se

CERTIFIED ADVISER

Västra Hamnen Corporate
Finance AB
Jungmansgatan 12
211 19 Malmö
Telefon +46 40 200 250
www.vhcorp.se

KONTOFÖRANDE INSTITUT

Euroclear Sweden AB
Box 191
101 23 Stockholm

Besöksadress:

Klarabergsviadukten 63
101 23 Stockholm
Telefon: +46 8 402 90 00
www.euroclear.com