

SAMMANFATTNING AV INBJUDAN TILL TECKNING
AV AKTIER SEPTEMBER 2016



NANOLOGICA

Följande sammanfattning ska ses som en introduktion till Nanologicas memorandum och innehåller inte nödvändigtvis all information för ett investeringsbeslut. Varje beslut att investera i Nanologica bör grunda sig på en bedömning av innehållet i memorandumet i dess helhet, vilket finns tillgängligt på www.nanologica.com.



Kanak HPLC

BAKGRUND OCH MOTIV I SAMMANDRAG

Nanologica har skapat en attraktiv affärsverksamhet som är tänkt att ta Bolaget till ett grundläggande positivt kassaflöde genom Kromatografiverksamheten, samt erbjuda en stor potentiell uppsida inom Drug Delivery. Grunden för strategin är affärsmässighet och förmåga att ta fram ny teknik för utveckling av bättre produkter. Detta har gjort Bolaget snabbfotat med förmåga att agera när möjligheter ges. Under året har flera mycket intressanta möjligheter inom kromatografiområdet identifierats som Nanologica snabbt utnyttjat för att skapa möjligheter till väsentligt högre intjäning.

I början av året fick Nanologica en stor order inom kromatografi värd 16,5 MSEK från en indisk återförsäljare, MR Sanghavi & Co., en etablerad leverantör som säljer medicinteknisk utrustning och kromatografiprodukter till läkemedelsbolag och laboratorier i Indien. MR Sanghavi & Co. har ett uttalat intresse av att skapa en långsiktig relation med Nanologica för att kunna erbjuda sina befintliga kunder ett bredare sortiment av kromatografiprodukter. Denna första order kan därmed förväntas leda till fler order.

Parallellt med denna order såg Nanologica en stor affärspotential genom att bredda sin verksamhet, i ett första steg genom att sälja färdigpackade kolonner och inte enbart packningsmedia till kolonner. Genom att låta partners packa HPLC-kolonner med Nanologicas media – NLAB Saga™ – kunde Nanologica snabbt ta detta steg under andra kvartalet 2016. Steget in i detta segment beräknas öka Nanologicas adresserbara marknad inom kromatografi från ca 360 MSEK till ca 7 150 MSEK.

Under 2016 har Nanologica tagit fram en produktserie kolonner – Kanak – som rankas mycket högt i de kvalitetsmätningar som både Bolaget och kunder utfört. Priset har satts strax under jämförbara produkter och försäljningen, som inleddes i juni 2016, sker i Norden, Schweiz och Indien.

För att på bästa sätt även ta tillvara de möjligheter som finns på den indiska marknaden har Nanologica fördjupat samarbetet med MR Sanghavi & Co. Inom ramen för detta samarbete bildas ett bolag för försäljning av kromatografiprodukter – Nanghavi

– som Nanologica kommer att äga till 60 procent och MR Sanghavi & Co. till 40 procent. Bolaget säljer Kanak-kolonner samt andra kromatografiprodukter som kunderna efterfrågar. Marknaden för HPLC-kolonner i Indien uppskattas till 471 MSEK med en årlig tillväxt på 9-12 procent. Parterna ser en unik möjlighet att etablera sig på denna marknad efter att marknadsledaren GW Grace valt att lämna kromatografiområdet i landet.

Efter att affärsområdet Drug Delivery haft en svag utveckling sedan hösten 2015 har Nanologica sett över sina möjligheter på området. Bolaget eftersträvar nu affärer där Nanologica skapar större värde än vad som är fallet i rena utvärderingsprojekt. Förändringen har börjat bära frukt och under våren slöts ett licens- och samarbetsavtal med Bostonföretaget Alcyone Lifesciences, Inc. för att utveckla Abela-projektet, med syfte att ta fram en behandling av motoriska nervsjukdomar, inklusive ALS. Under tredje kvartalet offentliggjordes två samarbeten med välrenommerade globala läkemedelsföretag; ett plattformssamarbete med GSK och ett projekt med Teva för att omformulera en specifik molekyl.

Satsningen på kromatografiområdet förväntas generera ett positivt kassaflöde relativt snabbt medan affärsmodellen inom Drug Delivery är mer av hitlåtskaraktär, där enskilda projekt på sikt kan ge stora intäkter. För verksamheten inom Kromatografi är målet att Nanologica inom fem år ska vara en etablerad global aktör inom nischapplikationer.

För att kapitalisera på dessa möjligheter avser Bolaget att genomföra en fullt garanterad nyemission på ca 22,7 MSEK. Behovet av kapital drivs av tre faktorer; breddningen av kromatografiverksamheten, satsningen på den indiska marknaden och slutligen ett behov av att stärka rörelsekapitalet, dels efter den svaga utvecklingen inom Drug Delivery, dels för uppskalningen av kromatografiproduktionen. Större ägare stöder nyemissionen och har i likhet med styrelseledamöter förbundit sig att teckna sina andelar, vilket innebär att teckningsförbindelser motsvarande ca 41 procent av nyemissionen redan erhållits. Återstående del av emissionen, ca 59 procent, täcks av ett garantikonsortium, vilket innebär att emissionen i sin helhet är säkerställd.

VD HAR ORDET

På Nanologica är vi säljare. Med det menar jag att vår styrka är att hitta behov som finns hos en kund, men som inte till fullo identifierats. Under mina nästan fem år som VD för Nanologica har vi med närmast manisk energi arbetat med att ta fram en top-of-the-line-produkt inom kromatografi. Vi har under denna tid stött på en del svårigheter och det har tagit längre tid än önskat.

Vi har medvetet satsat på försäljning parallellt med produktutveckling för att kunna utveckla produkterna i dialog med våra kunder. Denna strategi har gjort att vi nu vet vad våra kunder behöver, vilka drivkrafter som finns i industrin och att behovet av att på plats följa vad som händer är av största vikt. Nu vet vi att kunderna efterfrågar produkter med hög prestanda, men att produktens uthållighet – att få samma resultat i början av produktens livslängd som i slutet – är än viktigare. Denna kunskap tillsammans med vår förmåga att styra silikans egenskaper har gjort att vi idag har en tydlig målbild för våra produkter. När vi kunde bygga upp produktion i Södertälje föll de sista bitarna på plats för vår materialproduktion och vi fick fram silika av mycket hög kvalitet. Detta tillsammans med den kunddialog som då pågått under nästan tre års tid, ledde till att vi i början av 2016 tog en order från Indien om 16,5 MSEK. Det var just en order vi tog, inte en order vi fick. Det gav oss också det första kvittot på att vi gjort rätt. Våra produkter håller länge och de sparar pengar åt våra kunder. Det är med andra ord nu det roliga börjar.

Under våren 2016 beslutade vi oss för att bredda kromatografi-verksamheten genom att inte bara sälja packningsmedia, utan även färdigpackade kolonner. På så sätt kan vi nå en väsentligt högre intjäning. Vår adresserbara marknad ökar från 360 MSEK till 7 150 MSEK. För att kunna ta detta steg har vi tagit fram en egen produktserie kolonner – Kanak – som vi själva ska sälja på tre marknader där vi har fysisk närvaro; Norden, Schweiz och Indien.

Under mina kundbesök i Indien har jag på plats sett möjligheterna där. Marknaden växer snabbt, drivet både av en ökad inhemsk efterfrågan på läkemedel och av att allt fler utländska företag förlägger tillverkning där. Kraven på kvalitet är höga och många är villiga att relativt snabbt byta leverantör om de hittar en produkt som erbjuder en bättre relation mellan pris och prestanda. Detta gör Indien till en mycket intressant marknad för en utmanare som Nanologica. Resorna gjorde också att vi tillsammans med vår indiske partner såg den unika möjlighet som uppstod då den globala kemijätten GW Grace tidigare i år lämnade kromatografiområdet i Indien. Detta var ett av skälen till att vi nu bestämde oss för att på allvar ta steget in på den indiska marknaden. Ett annat tungt vägande skäl var att vi fick möjligheten att göra det tillsammans med MR Sanghavi som är en etablerad leverantör till den indiska läkemedelsmarknaden.

I Indien har vi nu sex anställda, ett antal som kommer att öka i takt med försäljningen. Några av medlemmarna i teamet kommer från MR Sanghavi medan några kommer från GW Grace. Ett par är rekryterade från stora läkemedelsbolag. Alla är välutbildade och har redan ett brett kontaktnät inom industrin, så de är nu ute hos kunderna och säljer. Det är min roll att se

till att de får optimala förutsättningar för att lyckas och grunden är lagd: det finns produkter och infrastruktur. Jag är väldigt glad över att det nu är marknad och försäljning vi investerar i.

När vi såg möjligheten så kändes det i hela kroppen att det här är vad vi ska göra. Och det har vi gjort. Med nästan inga resurser har teamet både i Sverige och i Indien utträtt stordåd. Flexibilitet, hög ändringsbenägenhet och korta beslutsprocesser skapar påfrestningar i organisationen, men medarbetarna har ständigt visat på sin förmåga att leverera. Jag är otroligt stolt över alla medarbetare som får saker att funka, som hjälper varandra och som på egna initiativ löser problem. Detta fantastiska team stärker mig i min övertygelse om att vi har alla förutsättningar att lyckas.

Parallellt med kromatografisatsningen i Indien fortsätter vi med verksamheten inom Drug Delivery, som under våren levererade ett samarbete med Bostonföretaget Alcyone Lifesciences kring behandling av motoriska nervsjukdomar, bland annat ALS. Sedan hösten 2015 har vi reviderat fokus på verksamheten inom Drug Delivery för att skapa signifikant högre värde än vid rena utvärderingsprojekt. Detta arbete börjar bära frukt och förutom samarbetet med Alcyone har vi nu ett pågående plattformssamarbete med GSK och ett projekt med Teva för att omformulera en specifik molekyl. Jag och resten av teamet har identifierat och arbetar med flera andra affärsmöjligheter även på detta område.

Under de kommande fem åren siktar vi på att etablera oss som en global, ledande och nischad kromatografiaktör samtidigt som vi fortsätter att leverera affärer med potential inom Drug Delivery. Jag själv och flera storägare investerar i Nanologicas fortsatta resa och jag hoppas att vi också får med dig som aktieägare!

Stockholm, 20 september 2016

Andreas Bhagwani



ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

FÖRETRÄDESRÄTT

Varje på avstämningsdagen innehavd aktie i Nanologica berättigar till en (1) teckningsrätt. Åtta (8) teckningsrätter berättigar till teckning av tre (3) nya aktier. I den utsträckning de emitterade aktierna inte tecknas med företräde skall dessa erbjudas aktieägare och andra till teckning.

TECKNINGSKURS

18,00 kronor per aktie

AVSTÄMNINGSDAG

19 september 2016

INFORMATION OM AKTIEN OCH RELATERADE INSTRUMENT

Nanologicas aktie handlas på AktieTorget under kortnamnet NICA.

ISIN-kod aktien: SE0005454873

ISIN-kod teckningsrätt: SE0009143373

ISIN-kod betald tecknad aktie (BTA): SE0009143381

TECKNING OCH BETALNING MED STÖD AV TECKNINGSRÄTTER

Teckning med stöd av teckningsrätter sker genom samtidig kontant betalning under teckningsperioden från och med den 21 september till och med den 5 oktober 2016.

HANDEL MED TECKNINGSRÄTTER

Handel med teckningsrätter sker från och med den 21 september till och med den 3 oktober 2016.

HANDEL MED BTA

Handel med BTA sker från och med den 21 september 2016 till och med den dag då emissionen har registrerats hos Bolagsverket, vilket beräknas ske i slutet på oktober 2016.

TECKNING OCH BETALNING UTAN FÖRETRÄDESRÄTT

Anmälan om att förvärva aktier utan företrädesrätt skall göras på anmälningsedel "Teckning utan stöd av teckningsrätter" som kan erhållas från Aktieinvest FK AB eller från Nanologica på www.aktieinvest.se respektive www.nanologica.com. Tilldelade aktier ska betalas kontant enligt anvisningar på tilldelningsbeskedet.

GARANTIER

Företrädesemissionen är 100 procent säkerställd genom teckningsförbindelser och emissionsgarantier.

ADRESSER

Bolaget
Nanologica AB (publ)
Forskargatan 20 G
151 36 Södertälje
Tel: 08 4107 4949
www.nanologica.com

Emissionsinstitut
Aktieinvest FK AB
113 89 Stockholm
Tel: 08 5065 1795
www.aktieinvest.se

Finansiell rådgivare
Redeye AB
Box 7141
103 87 Stockholm
Tel: 08 5450 1330
www.redeye.se