

INBJUDAN TILL TECKNING AV UNITS

DS SPAC 1 AB

Teckningstid 18 november –
2 december 2021

Sammanfattning av erbjudandet



AVSIKTSFÖRKLARINGEN OCH BELLPAL I KORTHET

Den 30 september 2021 tecknade DC SPAC 1 en avsiktsförklaring om att förvärva samtliga utestående aktier i BellPal AB (publ). Efter sammanslagningen av dessa bolag är avsikten att inge ansökan om notering av Bolagets aktier på i första hand Nordic Growth Market Nordic SME eller någon av de andra s.k. MTF-plattformarna i Stockholm under första kvartalet 2022. Enligt avsiktsförklaringen ska DS SPAC 1 vara finansierat vid genomförandet av förvärvet, vilket är anledningen till att DS SPAC 1 genomför företrädesemissionen.

BellPal är ett svenskt företag som sedan starten år 2016 bedrivit utveckling av en omsorgsplattform baserad på avancerad svensk ingenjörskonst. Plattformen utgörs av ett armbandsur med inbyggd AI-teknologi som upptäcker fall med exakt precision samt ett kommunikationssystem som säkerställer att användaren vid akut behov får hjälp genom den inbyggda teknologin.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Emissionsvillkor: Aktieägare i DS SPAC 1 erhåller fem (5) uniträtter för varje innehavd aktie. Det krävs en (1) uniträtt för att teckna en (1) unit. Varje unit består av 1 aktie och 1 teckningsoption av serie TO1.

Emissionsbelopp: ca 11,3 MSEK

Optionsvillkor: Två teckningsoptioner ger innehavaren rätt att teckna en (1) ny aktie i DS SPAC 1 AB till en teckningskurs uppgående till 70 procent av den volymvägda genomsnittskursen för Bolagets aktie enligt den aktuella handelsplattformens officiella prisstatistik under en tio-dagars handelsperiod som slutar två dagar före nyttjandeperioden, dock högst 0,12 SEK per aktie

Teckningskurs: 0,05 SEK per unit

Antalet units i erbjudandet: 225 459 290 st

Antalet befintliga aktier: 45 091 858 st

Teckningstid: 18 november – 2 december 2021

VARFÖR INVESTERA I BELLPAL

- BellPal agerar på en marknad med underliggande god tillväxt tack vare bl. a. demografiska förändringar.
- BellPal är grundat och utvecklat utifrån reella behov hos kunderna (såväl seniorer som professionella) och inte utifrån tekniska egenintressen.
- BellPal är operativt med egna kunder som använder tjänsten och har redan räddat liv. Tjänsten är uppgraderad från pilot (och barnsjukdomar) till nylanserad kommersiell version i Sverige och USA.
- BellPals erbjudande innehåller en unik och egenutvecklad teknik, som vid objektiva tester bekräftats "best in class".
- BellPals grundläggande investeringar för att leverera på marknaden är genomförda.
- BellPal har etablerade relationer med ledande aktörer på USA-marknaden.
- BellPals affärsmodell är oavsett distributionsmetod baserat på månatliga abonnemang, s.k. SaaS-modell.
- BellPal är en plattform som kommer erbjuda löpande nya adekvata tjänster (inte primärt hårdvara).

Ta del av det fina erbjudandet, alla aktieägare erbjuds, så här till jul. En BellPal med 12 månaders abonnemang för 119 kr i månaden. Gå in här på bellpal.com/se/product/nara-kara/, välj modell och använd kupongen: godjulmamma i checkouts.

TILLTRÄDANDE VD HAR ORDET

Allt är ändå mormors fel.

Hade hon inte ramlat, legat i fyra dygn på det kalla badrumsgolvet då hade jag ju aldrig grundat BellPal. Mormor hade en svart och självdistanserad humor, så hon hade skrattat och sagt att "Det kan du gott ha". Men det var en enorm smärta av ångest att ligga själv, övergiven, och på vippen att dö... och hon blev inte riktigt sig själv efter det. Att hon ramla händer alla hela tiden, men att vi inte visste något – att hon inte hade en chans att sträcka sig efter hjälp – så ska det väl inte vara?

Jag grundade inte BellPal utifrån teknik i sig, utan med fokus på livskvalitet och omsorg, där teknik kan hjälpa. Det vi utvecklat här i Stockholm faktiskt räddat liv på en kvinna i Kalifornien och en man i Norrtäljetrakten; att larmen kommer in, hanteras, engagerar nära och kära.

Att stora bolag betalar för att testa vår fallalgoritm, vill licensiera vår IP kärna, som anses vara "Best In Class" är affärsmässigt spännande, och ett bra utgångsläge när vi går in i kommersialiserings processen vad gäller marknad, sälj och att tillfredsställa efterfrågan.

Omsorgsparadoxerna

Vi hanterar omsorg som om det vore en sjukdom att bli äldre, eller med behov av en extra hand då och då. Vi vet att ingen vill ha ett fult trygghetslarm på handleden; det signalerar att du är gammal och behöver vård, att du inte kan ta hand om dig själv. Vilket sällan stämmer, men det är så det känns och tänks. Min pappa vägrade in i slutet, och han behövde verkligen kunna larma, med sin KOL sjukdom. Stigma är starkare kraft än vad vi vill erkänna för oss själva, och helt naturlig. Vem vill få omsorg som begränsar dig, att tryggheten är på villkor som inte alls rimmar med dagens sätt att leva? Det är en paradox att utbud inte alls matchar efterfrågan. Det är därför BellPal finns.

Paradoxerna är dock djupare än så, stigma är en, men utmaningarna är att omsorg och vård är reaktiv, fastän vi har mycket goda, validerade kunskaper och metoder för att vara proaktiva, leva självständigt med god livskvalitet. Vi vet vad som påverkar negativt, och vad vi bör göra. Ändå gör vi rätt lite, och tyvärr för omständligt. Livet levs i vardagen, och det är där vi alla gör skillnad. Det har vi tänkt på, och kommer med lösningar på.

Vi kallar området Care Tech. Vi utvecklar lösningar som genererar ökad livskvalitet, som inte stirra sig blind på en punkt, utan problemens problem, och sorterar ut vad vi vet att vi kan, med fokus.

BellPals Mission formades tidigt, och är ett genomgående mantra i vårt dagliga arbete: **Predict, Prevent & Support in an Emergency.**

*Dagens äldre vuxna är inte som förr. En del verkar till och med påverka naturlagarna: Rolling Stones är på USA turné just nu. Kolla på Youtube. Jag fick en chock. Mick Jagger låter och rör sig som om tiden stått stilla sen 1989. Det bevisar att hans tre timmar om dagen träning fungerar. Vi har olika förutsättningar så klart, men det ger alla fall mig inspiration, jag är 47, **so it's time to get busy living, and no time for doom and gloom.***



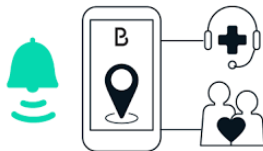
David Ziemsky
Grundare och VD

VERKSAMHETSBESKRIVNING

BellPals två affärsområden:

1. BellPal Assured Living Platform

Affärsmodellen är som en SaaS. Vi har en plattform som vi själva kör, och erbjuder andra, som körs i Sverige, Norge USA... Den innehåller ett ekosystem, där vår AI-klocka är en del av plattformen. Det centrala är tjänsterna, abonnemang på omsorg och trygghet, där tillämpningarna är tex vår AI on the Edge* klocka, med unik förmåga att identifiera fall.

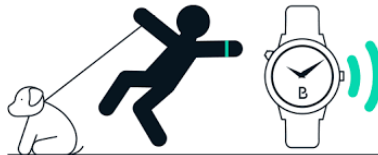


Följare

Klockanvändaren bjuder in familj och vänner som följare. Under ett larm kan alla följare simultant använda appen till att kommunicera med varandra, med klockanvändaren och med BellPals larmcentral (tillval). Följare kan se användarens GPS-position endast när ett larm är aktivt.

2. BellPal Enabling Solutions

Av allt vi knåpat ihop, fallalgoritm, hårdvara, appar, system och intelligence, så får vi förfrågan om ex vår Fall Algorithm, Bluetooth Com Libs, Teknisk Reference Design, som i grunden landar i att vi exploaterar andras marknadsaktiviteter med vår teknik – och, OBS, säg det inte till någon, skapar vår marknad genom andra... schhh. Affärsmodellen är i grunden lika dock med royalty- och licensavgifter adderade.



Användare

Om Edge, upptäcker ett fall skickas det ett larm automatiskt via användarens smartphone – till både följare och dedikerad larmcentral. BellPal Fall Algorithm används även av andra varumärken). Användaren kan skicka ett larm manuellt på klockan eller via appen. Larmet inkluderar GPS-positionen.



BellPals Larmcentral

I händelse av ett larm kommer operatören att kommunicera med både användaren och följare, via BellPals Incident Management System. Operatören får info om typ av larm: Fall/Manuellt. Operatören kan nå ut både via systemet, eller via telefon direkt.

MARKNAD

Globalt kommer vi ha 105% fler seniorer år 2025 jämfört med 2019. Av de som fyller 65 idag, kommer över 30% komma leva till sin 95-årsdag. Ca 30% av våra seniorer lever i ensamhushåll. Den siffran ser lika ut överallt. Utvecklingen går i enorm hastighet. Varje nytt dygn får USA 10 000 nya 65-åringar.

EU stiftade redan 1994 policyn "Age in place", av rationella och strukturella orsaker måste samhällena förbereda och utveckla omsorgen så vi kan leva livet ut i våra egna hem. Utvecklingen på produkt- och tjänstesidan är densamma oavsett om omsorgen är offentligt finansierad, eller om individen själv måste ombesörja sin omsorg från egen plånbok.

Det är dock ett stort glapp mellan behov och leverans. BellPals slutkunder är de moderna nya seniorerna som ställer helt andra krav på tillämpningar av omsorg. Däri ligger en strukturell utmaning, som är BellPal starka möjlighet. Den stora utmaningen är att behov och efterfrågan inte matchar tillgängliga lösningar. Den underliggande efterfrågan eller direkta behoven anses vara ca 24–26% av populationen över 73 år, generellt USA och EU. Leveransen sker till bara ca 6% av denna population. Dessutom framkommer inte det mörkertal om ca 30% i dessa siffror som exempelvis fått trygghetslarm, men som inte använder dem på grund av stigma. Våra nya moderna seniorer har helt andra krav på sin tillvaro.

De som uppfann ungdomskulturen, ja i princip vårt moderna samhälle är nu våra moderna seniorer. För många av dem är livet som pensionär en förnyad utveckling med mer frihet i avsaknad av det mer inrutade arbetslivet. Dessa individer kommer att fortsätta att använda den senaste tekniken och följa modet och andra trender i samhället som de alltid gjort. De är inte upptagna av att bli gamla och uppfattar sig inte heller som det. Att bli äldre är inte som förr. För många är 75 det nya 55. Utmaningen är att även i en perfekt värld så kommer vi få negativa fysiska effekter av ett relativt långt liv. Medvetenheten om sin ökade skörhet skapar för många en oro och rädsla. Den känslan leder ofta till social utestängning och en negativ spiral för äldres livskvalitet. Därför är det extra viktigt att ge smarta stöd så tidigt som möjligt, för att bryta negativa spiraler.