



INVESTERINGS- MEMORANDUM

Inbjudan till teckning av aktier i Gigger AB (publ)

GIGGER SKA BLI
VÄRLDENS STÖRSTA ARBETSGIVARE
– UTAN EN ENDA ANSTÄLLD



Innehåll

Executive summary	1	Verksamhetsbeskrivning	7
Gigger AB's marknadserbjudande.....	1	Strategi	8
Hur ser konkurrensen ut?.....	1	Affärsmodell.....	9
Låg risk och stora möjligheter.....	2	Ledande befattningshavare, styrelse och revisor.....	10
Varför investera i Gigger?.....	2		
Erbjudande i sammandrag.....	2	Aktiekapital och ägarförhållanden	12
		Ägarstruktur.....	12
VD har ordet	3	Allmän information.....	12
		Framtidsinriktad information.....	13
Vision	4	Information från tredje part.....	13
Mål.....	4	Bolagsinformation.....	13
		Styrelsens ansvar.....	13
Marknad	5	Villkor och anvisningar	14
Bakgrund.....	5		
Marknadskrafter.....	6		

Terminologi

Delningsekonomi (efter engelskans sharing economy) innebär olika arrangemang för att hyra, dela eller låna saker istället för att själv äga dem. Även olika möjligheter att ta del av tjänster, byta och ge bort saker räknas in i begreppet. Begreppet delningsekonomi används framför allt på de tillfällen när Internet och annan informationsteknologi används för att möjliggöra delningen, bytet, hyran eller liknande. Exempel är taxitjänsten Uber, övernattningstjänster som Airbnb, bilpooler och tjänster som uthyrning av mötesrum företag emellan.

Egenanställning är en sysselsättningsform som kan sägas ligga mitt emellan att vara anställd, och att vara egenföretagare. Den är liknande men inte lika det som i USA, Tyskland och Ryssland kallas Professional employer organization PEO eller Employee leasing. Branschen är under kraftigt tillväxt och omsatte i Sverige ca 1.500 miljoner SEK under 2016.

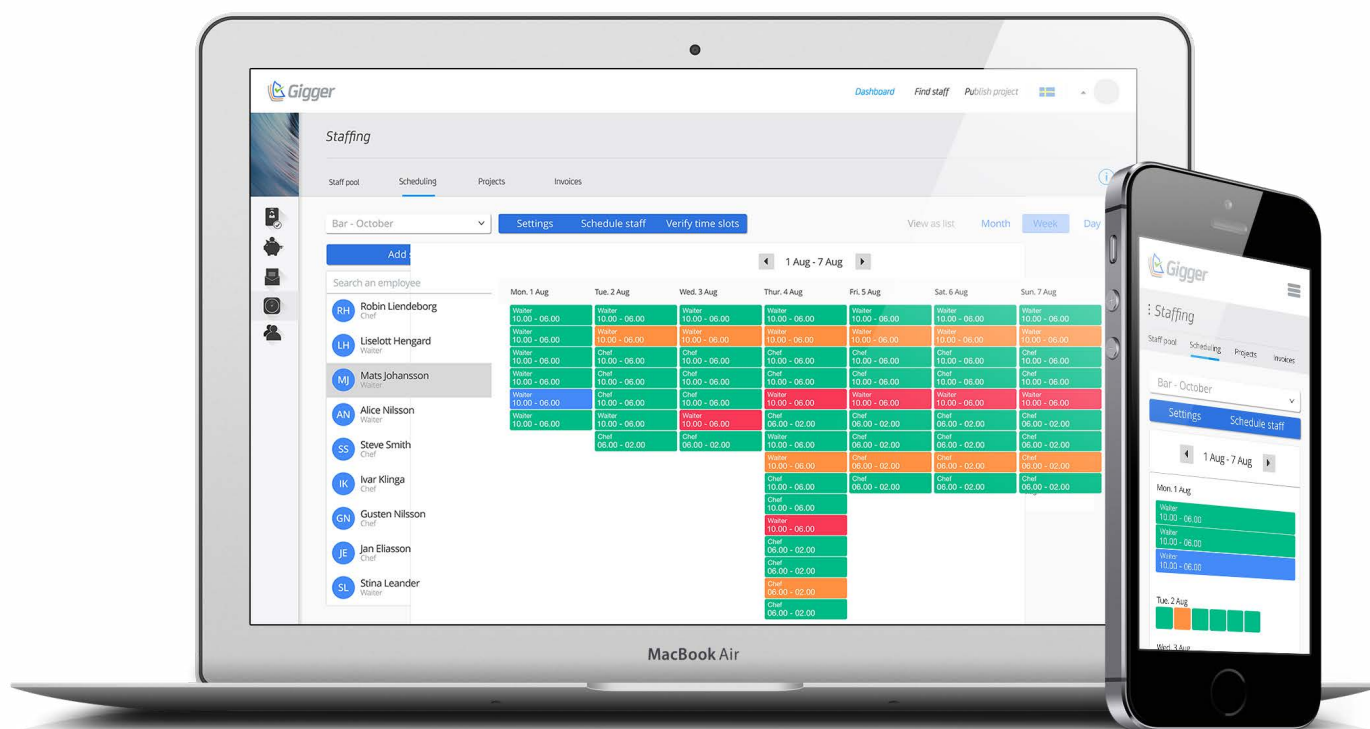
En egenanställning innebär att man blir anställd i ett företag för egenanställda. Företaget fungerar som "arbetsgivare", medan de anställda utvecklar sina egna affärer, skaffar kunder och uppdrag. Kunderna får en faktura från egenanställningsföretaget som i sin tur betalar ut lön till den egenanställda, minus en provision för det administrativa arbetet kring att ha en anställd.

Gig-ekonomi är en arbetsmarknads karakteriserad av temporära korttidsuppdrag och frilansande arbete istället för fast anställda. I gig ekonomin undermineras den traditionella ekonomin av heltidsarbetande fastanställda som sällan byter arbete och fokuserar på en livslång karriär.

Andra drivande krafter för gig ekonomin är ökat finansiellt tryck på företag för att minska personal samt entrén av milleniegenerationen i arbetskraften. Den nuvarande utvecklingen visar att personer tenderar att byta jobb flertalet gånger under deras karriär då preferenserna på karriärutveckling, ökad mobilitet samt tillhörighet har förändrats under de senaste årtiondet.

Gigger (eller "giggare") är en person som utför gig för företag som uppdragsgivare genom Bolagets plattform som frilansare, timanställd eller projekthanterad.

Giggern är en person som föredrar minimal administration, högre flexibilitet och tillgång till fler gigs än om personen hade varit klassiskt visstidsanställd.



Executive Summary

Gigger AB:s marknadserbjudande

I den internationellt nya och snabbväxande gig-ekonomin där arbetstagare väljer att ta uppdrag som frilansare hellre än anställning och där arbetsgivare väljer att anlita arbetskraft hellre än att anställa har Gigger AB funnit sin arena. Med den starkaste och mest lönsamma affärsmodellen på marknaden i kombination med marknadens modernaste, helautomatiserade och skalbara plattform är Gigger AB framtidens vinnare på såväl arbets- som aktiemarknaden!

Hur ser konkurrensen ut?

Globalt

- **Freelancer.com** har fler än 26 miljoner användare. Uppdrag auktioneras ut till frilansare där de bjuder under varandra.
- **Upwork** är en plattform som sammanför frilansare och företag med intäkter av ungefär 1 miljard USD.
- **Fiverr** har kontinuerligt över tre miljoner publicerade gigs.
- **Guru** är en plattform med över 1.5 miljoner globala användare och har hittills betalat ut 0.2 miljarder USD till frilansare.

Förutom ovan nämnda företag finns en flora av plattformar för frilansare som är nischade mot framförallt design och IT-jobb.

Sverige

- **Frilans Finans** har haft verksamhet sedan 1999 finns representerade i Sverige, Norge och Frankrike och omsatte 2016 cirka 744 miljoner SEK*. Marknadsledande med egenanställning i Skandinavien.
- **Cool Company** är andra största aktör med 175 miljoner SEK i omsättning.
- **Firmify** är tredje största aktör med 70 miljoner SEK i omsättning.

Samtliga aktörer konkurrerar i huvudsak med en liknande tjänst, att erbjuda egenanställning för privatpersoner för att kunna fakturera utan företag till sina uppdragsgivare och därefter hantera skatter, avgifter för att betala ut nettolön. Då aktörerna ej differentierar sig konkurrerar de genom att erbjuda lägst avgift på uppdragstagarens faktura, med andra ord på pris. Utöver detta grundar sig konkurrenternas affärsmodell på en växande användarbas från primärt enskilda frilansare. Aktörerna använder sig av en strategi med fokus på bred marknadsföring i traditionella mediekanaler med liten konverteringsgrad för att bygga upp sin användarbas.

Låg risk och stora möjligheter

Gig-ekonomin är ej en konjunkturkänslig bransch. Oavsett om en lågkonjunktur inträffar så kommer gig-ekonomin att fortsätta att öka. Fast anställd personal riskerar att sägas upp i oroliga tider med det behövs likväl arbetskraft för att bedriva fortsatt verksamhet. Framöver kommer även troligen bemanningsbranschen att till stor del konkurreras ut, eller kylas ner, då de som mellanhänder med stora marginaler tvingas att sänka dessa i konkurrens med *giggers*.

Varför investera i Gigger?

- Nära en förestående notering på NGM
- Global lansering, inte lokalt som konkurrenterna i Sverige
- Modernast plattform, ej någon manuell administration.
- Affärsmodell som går mot arbetsgivare för att sänka administrationskostnader och samtidigt få tillgång till mer arbetskraft.
- Inkasso, fakturaköp m.m., allt i samma plattform - multipla inkomstkällor
- Bolaget har fakturering, finansiella tjänster och flertalet annonstjänster medan konkurrenterna enbart har fakturering
- Bolaget har inkomster från både uppdragsgivare och uppdragstagare
- Bolaget har även inkomster från uppdragstagare som finns på plattformen utan att ha fakturerat för ett uppdrag (tilläggstjänster)

- Inga marknadsföringskostnader, B2B specialistsäljare med lång erfarenhet inom branschen
- Bolaget vänder sig direkt till frilansare eller branscher med många timanställda
- Förväntad hög EBITDA, cirka 7 - 10 %, mot konkurrenternas normala upp till 2 % då de ej erbjuder fler tjänster än fakturering genom egenanställning.

Denna emission utgör grunden för en ansökan om notering för Bolaget. Ingen likvid tillfaller aktieägarna utan investeras i verksamheten. Genom denna emissionen vill Bolaget stärka processen om en internationalisering samt fortsätta sin produkt- och affärsutveckling men med en snabbare takt för att uppnå sina hårt ställda omsättningsmål.

Exempel på att gig-ekonomin är här för att stanna:

IKEA köper Taskrabbitt: *"Möbeljätten lägger beslag på den amerikanska startupen som specialiserat sig på att förmedla korta frilansjobb. Bolaget fungerar som en slags digital arbetsförmedlare för korta och ofta enkla jobb. Sedan starten har bolaget tagit in 50 miljoner dollar i riskkapital och verksamheten går med vinst. Taskrabbitt har 60 000 anslutna frilansare i runt 40 amerikanska städer samt i London. Med de siffrorna i bakhuvudet är det här förmodligen ett av Ikeas större förvärv."*^(**)

Erbjudande i sammandrag

- Emissionsvolym: 20.000.000 kr fördelade på 5.000.000 aktier.
- Teckningskurs: 4,00 kr per aktie. Courtage utgår ej.
- Minimum teckning görs på: 250.000 kr.
- Teckningstid: 13 november - 7 december. Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden.
- Likvid: Tilldelade aktier ska betalas senast 14 december eller enligt instruktion på avräkningsnotan.
- Värdering: Gigger AB värderas till cirka 62 miljoner SEK vid tidpunkten som föregår den nyemission och som detta erbjudande utgör (pre-money).

VD har ordet

Välkommen att teckna aktier i Gigger AB:s nyemission med syfte att noteras våren 2018

Vi skall bli världens största arbetsgivare – utan att ha en enda anställd! Uttalandet kan låta starkt, men anspelar på den nya tidens delnings- och gig-ekonomier:

- **Uber** grundades 2009, finns idag i 633 städer världen över, omsätter nära 55 miljarder SEK och värderas idag till cirka 600 miljarder SEK. Är idag världens största taxibolag utan att äga en enda taxibil.
- **AirBnB** grundades 2008, finns representerade i över 34.000 städer, omsätter 14 miljarder SEK och värderas idag till ca 260 miljarder SEK. Är idag världens största "hotell"-operatör, utan att äga några egna hotell.

Vi har identifierat en liknande, men mer snabbväxande och aktuell marknad och vill därför kapitalisera upp Gigger AB för att ta plats bland dessa nya ekonomiernas giganter.

Vår identifierade marknad – arbetsmarknaden – har genomgått ett paradigmskifte, den största förändringen i modern tid. Allt fler människor frilansarbetar eller arbetar med tillfälliga uppdrag i vad som benämns "gig-ekonomin", en av de starkast växande, bestående trenderna idag.

Enligt en rapport från konsultfirman McKinsey ligger andelen giggers i dagsläget på 20–30% i Europa och USA och gruppen växer lavinartat. Enligt en undersökning från mjukvaruföretaget Intuit bedömer de att 40% av arbetskraften i USA kommer vara giggers år 2020, det vill säga arbeta uppdragsbaserat antingen som konsulter, frilansare eller projektanställda (nedan refererade till som giggers). Sverige är inget undantag, utan även här sker transformeringen i snabb takt och närvaron av gig-ekonomin blir allt mer påtaglig.

Utvecklingen drivs kraftigt på av digitalisering och automation, där digitala plattformar blivit katalysatorn för gig-ekonomins framfart. Genom Gigger AB:s egenutvecklade och helautomatiserade plattform kopplas uppdragstagare och uppdragsgivare ihop och administrativa processer förenklas och automatiseras. Med utgångspunkt i att vända på konkurrenternas traditionella och enkelriktade affärsmodeller är Gigger AB således på god väg att etablera sig som marknadens mest lönsamma och innovativa helhetslösning för segmentet.

Gigger AB erbjuder företag att ansluta till plattformen genom att bygga en pool av frilansare, temporärt anställda och timanställda. Företagen får därmed tillgång till en helhetslösning med automatiserad matchmaking, schemaläggning, administration och lönehantering av

personal istället för att manuellt hyra in eller projektanställda samt hantera personal och lönehantering. Företag med en stor andel frilansare och temporärt anställda har en potential minska sina löne- och personaladministrationskostnader signifikant med upp till 75 % beroende på mogenhet och verksamhet.

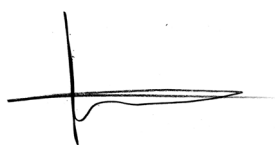
Gigger AB erbjuder dessutom både uppdragsgivare och uppdragstagare avgiftsbelagda tilläggstjänster hjälper bägge parter med exempelvis matchmaking, annonsering och finansiella tjänster som ytterligare ökar Bolagets vinstmarginal. Bolaget har försiktigt estimerat att omsätta 218 miljoner SEK under 2018 för att sedan öka till 1.120 miljoner SEK under 2019. Gigger AB:s vinstmarginal kommer att ligga på ca 7 %.

Förutom försäljningen inom B2B har Gigger AB ett partnerskap med Mobilearn Sverige AB som når ut till ca 160 av 290 kommuner och kan därmed skapa sysselsättning för nyanlända med hjälp av Gigger AB:s plattform. Sedan starten har Mobilearn sålt 27.000 licenser som kommunerna tilldelat sina nyanlända. Som en av flera kommuner har Värmdö anslutit till Gigger AB:s plattform. För de internationella kunder vi ansluter sköts all teknik och administration från vårt svenska huvudkontor baserat i Stockholm medan den affärsmässiga relationen hanteras på plats eller mobilt genom våra säljande key account managers som är specialister med lång erfarenhet i de olika branscherna.

Den nyemission vi här erbjuder syftar till att förbereda Bolaget för börsnotering under första halvåret 2018. Dialog har förts med både Nasdaq OMX (First North) och med NGM (Nordic MTF) där båda marknadsplatserna har visat intresse. Styrelsen har efter noga övervägande valt att ansöka om notering på den mer snabbväxande NGMs(***) lista Nordic MTF.

Som VD för Gigger AB känner jag stor förväntan och tillförsikt inför vår satsning inom ett segment som egentligen bara väntat på ett nytt marknadserbudande, om de hade vetat om att det funnits. Vi siktar på att snabbt bli marknadsledande inom denna bransch.

Med dessa ord vill vi varmt välkomna såväl existerande som nya aktieägare att följa med på vår spännande och motiverande resa.



Med vänlig hälsning,
Magnus Winterman
VD i Gigger AB



”Gigger AB:s vision är att bli världens största arbetsgivare – utan att ha en enda anställd.”

Vision

Mål

Vi vill att företag och organisationer skall fokusera på sin kärnverksamhet och de frågor som är viktigast för dem så att de inte slösar tid och resurser på det som inte adderar värde till deras verksamhet. Samtidigt vill vi se till att fler kommer i arbete genom förenklade processer för anställning, risktagande och matchning och därmed vända upp och ned på dagens modell för matchning och anställning.

Då Gigger AB:s affärsmodell tar utgångspunkt i hantering av löner blir varje användares lön direkt omsättning för bolaget. Nedan följer de huvudsakliga mål som Bolaget har. Detta är definierat med utgångspunkt i en tillväxtmodell som är i proportion till marknadspotentialen och den prospekt-pipeline Bolaget har. För att ta en konservativ utgångspunkt så har en kontinuerlig aktiv användare (*MAU*, monthly active user) per månad en bruttolön/snittfaktura på 15.000 SEK.

2018 Q1-Q2

1.400 *MAUs*. 58 miljoner SEK i hanterade löner under perioden. I snitt 650 fakturor per månad under perioden.

2018 Q3-Q4

2.400 *MAUs*. 153 miljoner SEK i hanterade löner under perioden. I snitt 1.700 fakturor per månad under perioden.

2019 Q1-Q2

6.000 *MAUs*. 346 miljoner SEK i hanterade löner under perioden. I snitt 3.850 fakturor per månad under perioden.

2019 Q3-Q4

10.000 *MAUs*. 720 miljoner SEK i hanterade löner under perioden. I snitt 8.000 fakturor per månad under perioden.

Marknad

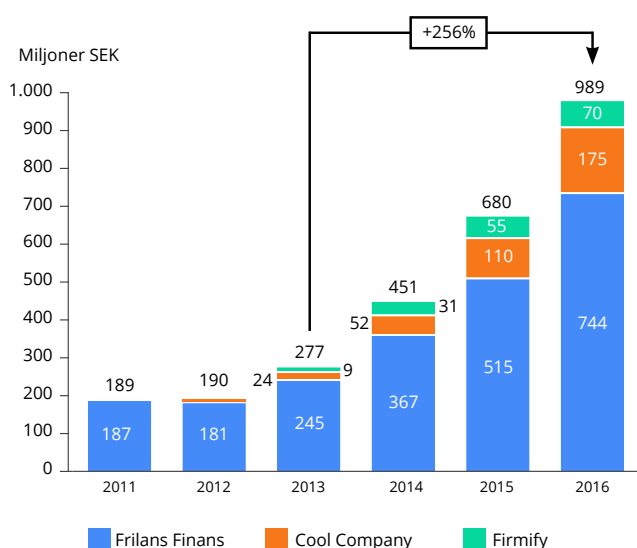
Bakgrund

Under de senaste fem åren har antalet och andelen frilansare (även kallat *iPros* från engelskans independent Professionals) och temporärt anställda av den totala arbetskraften vuxit signifikant. Denna trend har under de senaste åren gett upphov till en ny bransch med företag som erbjuder så kallad egenanställning för privatpersoner. Egenanställningsföretagen riktar in sig på ett brett spektrum av frilansare genom traditionella mediekana-ler då personerna finns i flertalet branscher. Därutöver

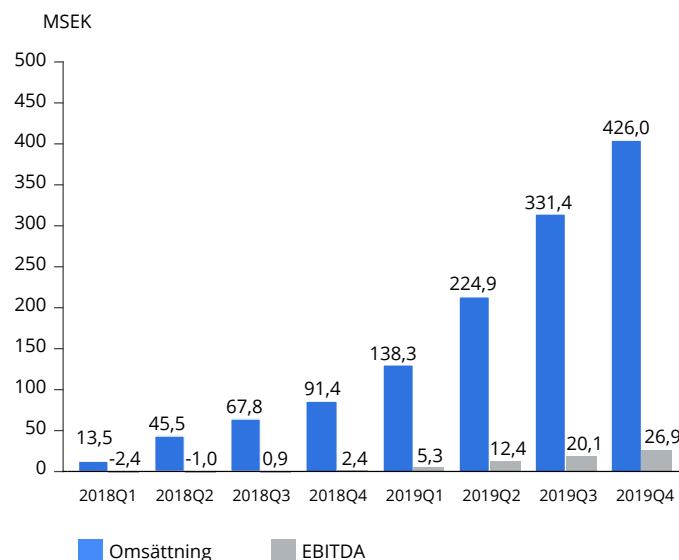
erbjuder egenanställningsföretagen i huvudsak en tjänst, till frilansarna:

- Fakturering för privatpersoner. Personerna blir egenanställda och kan genom företagets plattform fakturera utan eget företag till sin uppdragsgivare.*

Figur 1: Nettoomsättning i branschen (MSEK)⁽¹⁾



Figur 2: Nettoomsättning Gigger AB (MSEK)



Figur 1 & 2: Nettoomsättning och för de tre största aktörerna i egenanställningsbranschen per år samt Gigger AB:s förväntade omsättning.

- Tillväxten för den svenska marknadens tre största aktörer var mellan 2013 och 2016 över 250 %. Detta ger en genomsnittlig tillväxt på över 50 % per år.
- Generellt så erbjuder konkurrenterna endast en huvudtjänst där de konkurrerar på marginalen av faktureringen från uppdragstagarna. Denna prispress gör att företagen i dagsläget konkurrerar på samma villkor.

- Aktörerna använder sig av en kostsam marknadsföringsstrategi då de deras huvudstrategi är att bygga sin användarbas från privatpersoner. Då aktörerna ej fokuserar på ett fåtal huvudsegment, använder de sig av bred marknadsföring i dyra traditionella mediekana-ler med liten konverteringsgrad för att bygga upp sin användarbas.

⁽¹⁾ Allabolag.se



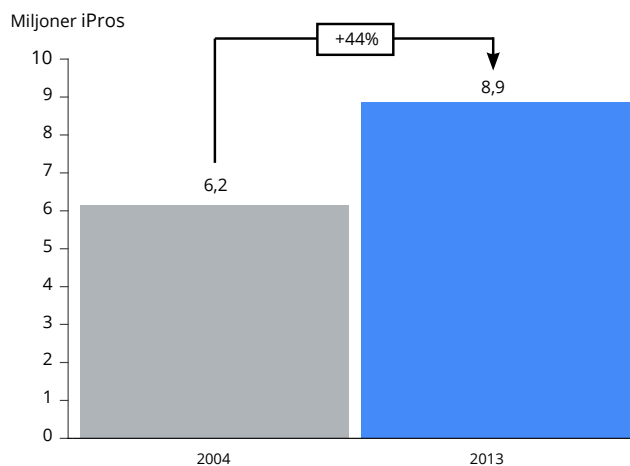
Marknadskrafter

Antalet *iPros* och temporärt anställda är två av de snabbast växande sektorerna i EU27 och i Sverige. Det finns ett antal faktorer som är tydliga indikatorer på detta och kan ses i Figur 3, 4 och 5.

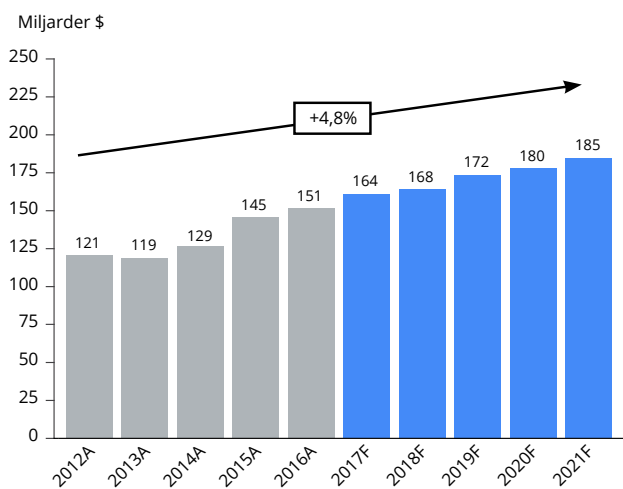
- Bemanningsbolagen växer i snitt med 4,8 % per år och det ses ingen inbromsning på marknaden.
- Antalet *iPros* i EU27 ökade med 44 % från 2004-2013. Tillväxten går nu i en ännu högre takt.
- Andelen temporärt anställda ökar i Sverige. I antalet personer ger detta en ökning på 13,4 %. Detta skifte i anställningsform har aldrig tidigare setts på den svenska marknaden.

Figur 3, 4 & 5: Tillväxt för europeiska bemanningsbranschen, *iPros* i EU27 och antalet temporärt anställda i Sverige.

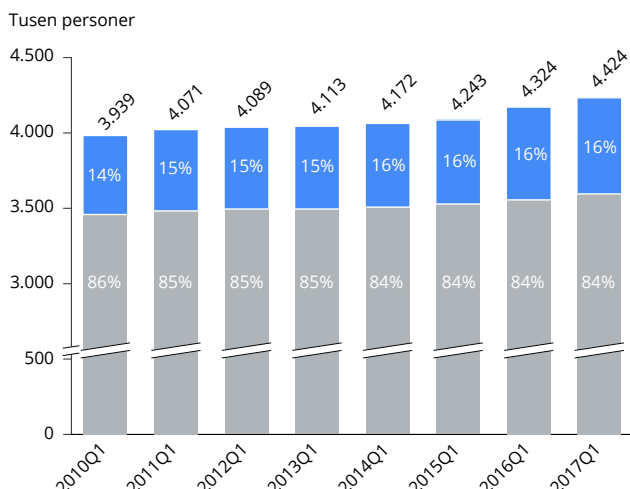
Figur 4: Miljoner *iPros* i EU27⁽⁴⁾



Figur 3: Europeiska bemanningsbolagsmarknaden⁽³⁾



Figur 5: Antal temporärt anställda i Sverige⁽⁵⁾



⁽³⁾ MarketLine - Employment Service in Europe

⁽⁴⁾ European Forum of Independent Professionals

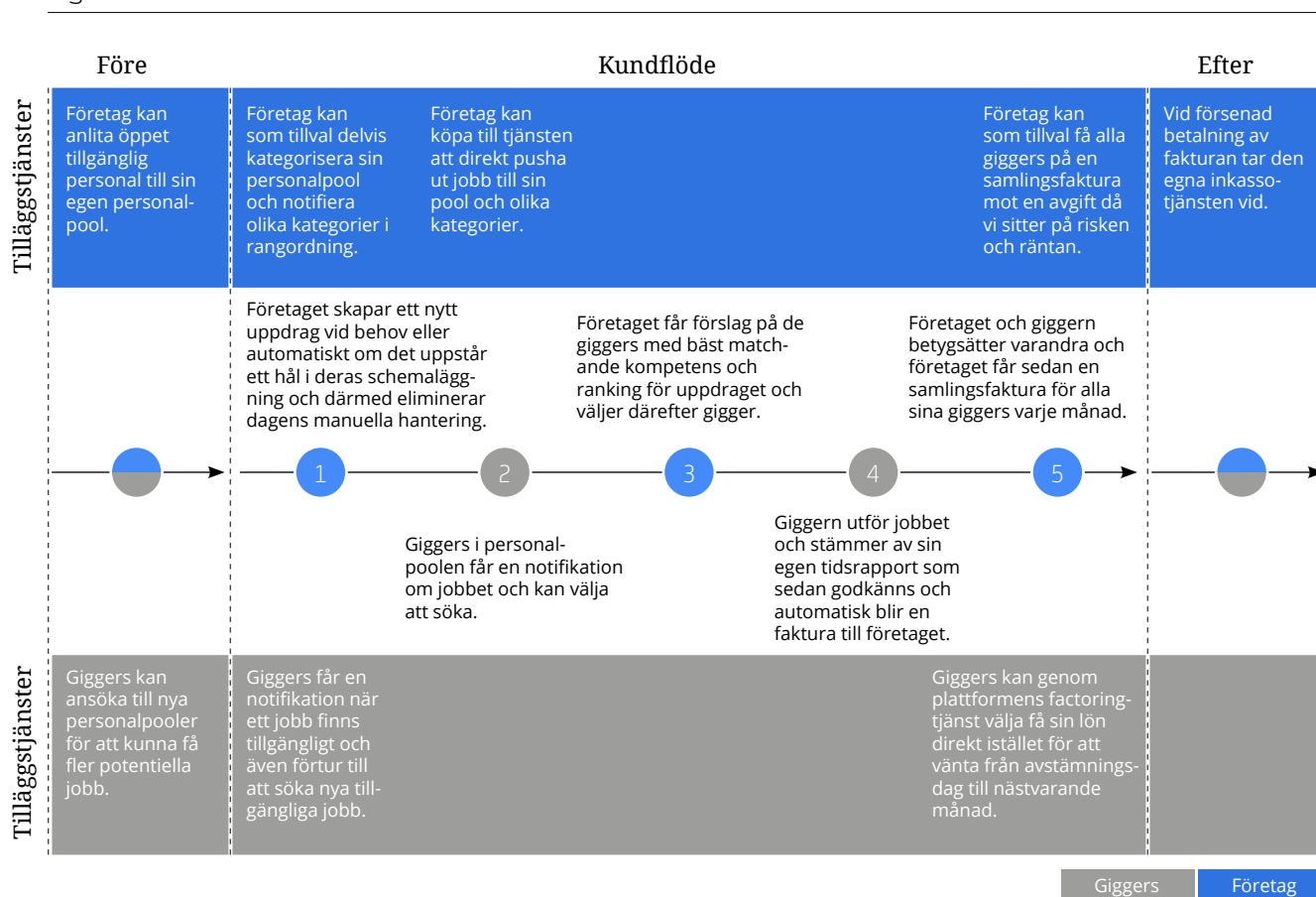
⁽⁵⁾ SCB, Arbetskraftsundersökningen (AKU)

Verksamhetsbeskrivning

Med marknadens modernaste mjukvaruplattform digitaliserar och därmed förenklar Gigger AB administrationen av timanställda, temporära uppdragstagare samt frilansare, dvs den nya tidens arbetskraft – *giggers* – i Sverige och internationellt. I plattformen skapar företag sina personalpooler, schemalägger och automatiserar personal- och lönehanteringen. Gigger AB skapar därmed den första helhetslösningen för att effektivisera samt

eliminera personaladministration och lönehantering så att företag kan sänka sina kostnader och fokusera på sin kärnverksamhet. *Giggers* kommer i sin tur att kunna få tillgång till fler uppdrag och sänkta trösklar på arbetsmarknaden samtidigt som de får en högre transparens med en förenklad och automatiserad fakturering och säkerställd betalning.

Figur 6: Kundflöde



Strategi

Gigger AB:s strategi skiljer sig markant från de övriga marknadsaktörerna. Det finns ett tydligt gap på marknaden där ingen aktör i huvudsak fokuserar på eller erbjuder att lösa:

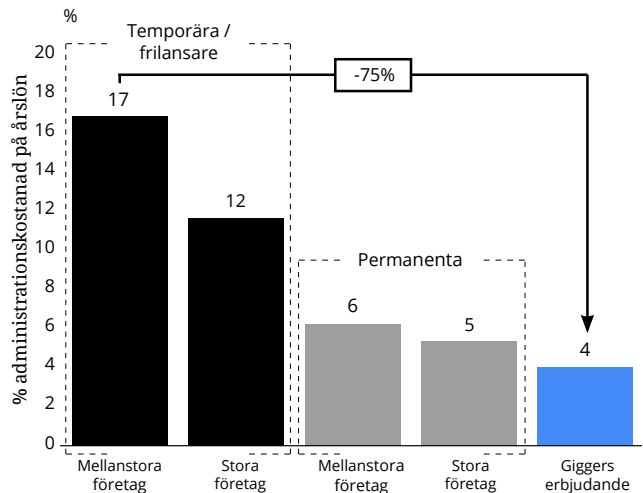
- Företagens manuella administration och lönehantering av ett stort antal frilansare och temporärt anställda.
- Flertalet värdeadderande tjänster till att bygga upp mer än en huvudsaklig intäktsström för att undvika att konkurrera på pris.

Företag har en *TCO* (Total Cost of Ownership) för administration av personal- och lönehantering på cirka 5-6 % ovanpå en genomsnittlig svensk årslön exklusive pension och sociala avgifter. Detta är kostnader som ej kan ses på en enskild linje i en resultatrapport och är svåra att identifiera då dessa återfinns primärt i IT- och personalkostnader.

Hantering av frilansare och temporärt anställda har en högre *TCO* då dessa måste hanteras mer frekvent än fast anställda. Detta kan motsvara cirka 12-17% ovanpå frilansarens eller den temporärt anställdes lön beroende på mogenhet och typ av verksamhet.

Med Gigger AB:s värdeerbjudande kan företag reducera kostnader då de effektiviserar sin personal- och löneadministration. De finns en potential på upp till 75 % i kostnadsbesparing för företag som handhar en stor mängd

Figur 7: Administrationskostnad anställda (%)⁽⁶⁾

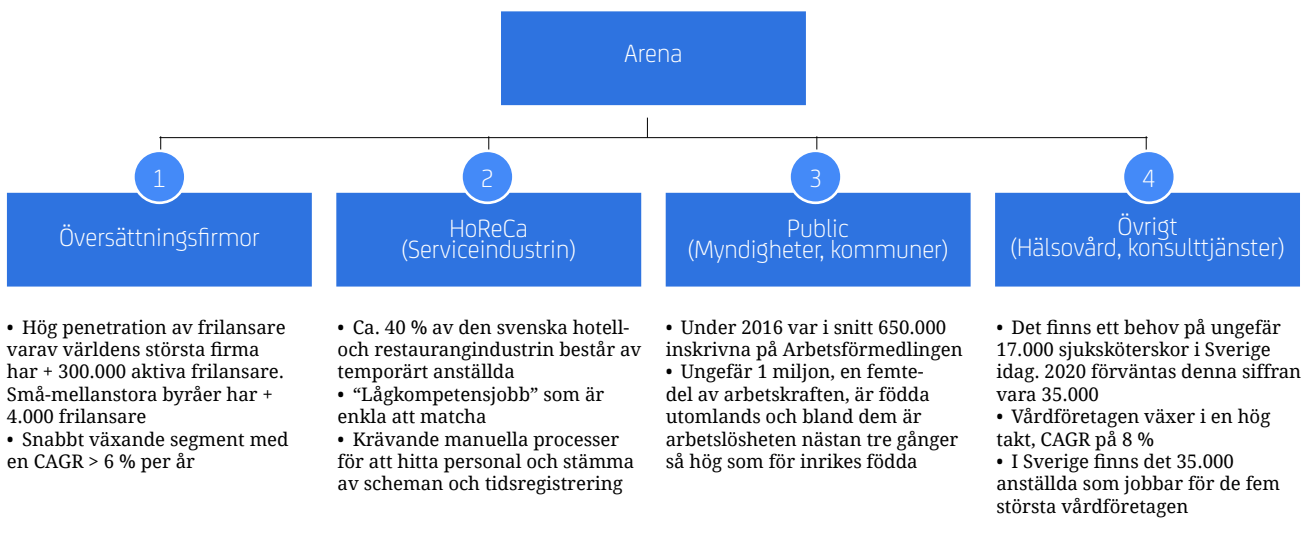


frilansare eller temporärt anställda genom att istället använda Gigger AB:s plattform.

Istället för att fokusera på en bred marknadsföringstrategi väljer Gigger AB att fokusera på ett fåtal medelstora och stora företag inom fyra stycken vertikala segment som innehar en eller flera av följande faktorer:

- Stor andel frilansare och/eller temporärt anställda
- Stor andel av korta anställningskontrakt
- Stora säsongsvariationer i antalet anställda

Figur 8: Arena - marknadssegment



⁽⁶⁾ PWC, The hidden reality of payroll & HR administration costs

Affärsmodell

Figur 9: Omsättningsstruktur

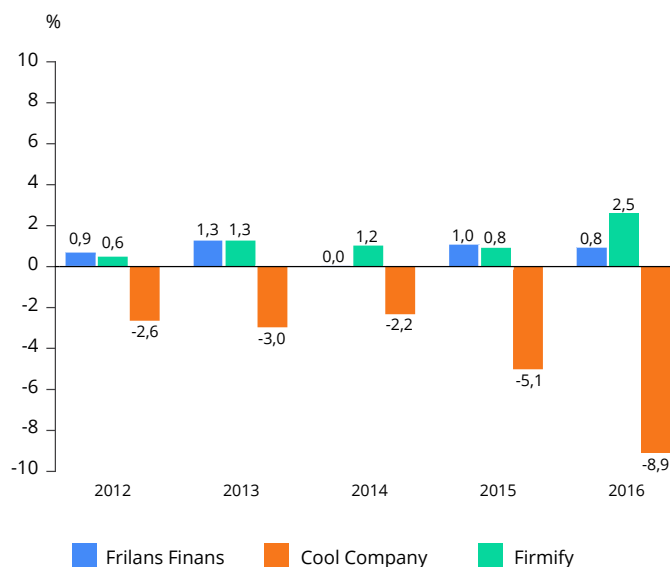


Gigger AB:s huvudsakliga affärsmodell bygger på att skapa en hel värdekedja för företag, frilansare, temporärt samt timanställda genom ett ekosystem av tjänster på Bolagets plattform. Gigger AB:s primära intäktström kommer från en avgift som tas av den fakturering som giggers gör till företagen för sina utförda uppdrag. Ytterligare intäktströmmar utgörs av:

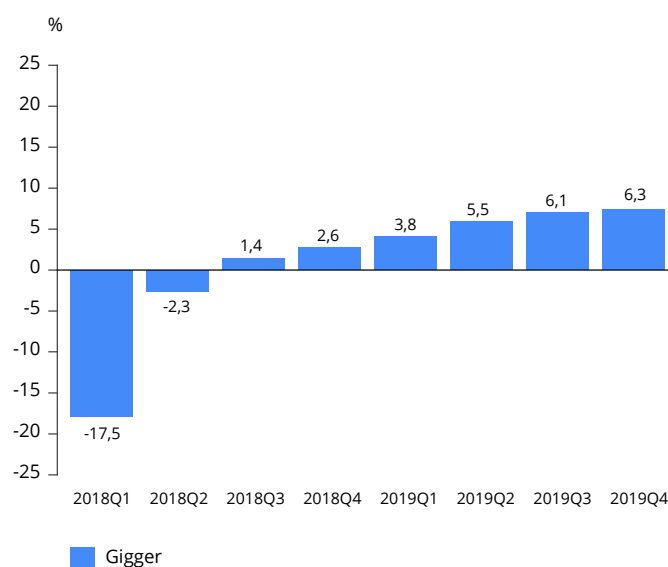
- Tilläggstjänster för företag och giggers
- Finansiella tjänster för företag och giggers

Avgiften från faktureringen mellan giggers och företag kommer, till skillnad från marknadens ledande egenanställningsföretag, utgöra cirka 55 % av det årliga resultatet medan tilläggstjänster står för 10 % och finansiella tjänster för 35 %.

Figur 10: Vinstmarginal i egenanställningsbranschen (%)⁽⁷⁾



Figur 11: Vinstmarginal (%)



Figur 10 & 11: Vinstmarginal och förde tre största aktörerna i egenanställningsbranschen per år samt Gigger AB:s förväntade vinstmarginal.

Implementeringsplanen för angivna tjänster sträcker sig till mitten av 2019. I samband med växande omsättning kommer fler tjänster att läggas till på plattformen vilket successivt även kommer öka Bolagets resultat. Primärt

fokus i planen är på ett fåtal drivande tilläggstjänster för företag och giggers, inkassotjänst samt fakturaköp och -sälj.



Ledande befattningshavare, styrelse och revisor

Magnus Winterman, CEO

Född 1963. Tidigare VD i Mobilearn Sverige AB där han tillsammans med grundaren etablerat företaget från start. Innan det arbetade Magnus på danska Sitecore som han etablerade på den svenska marknaden. Magnus har även etablerat realtidsinformationsleverantören av börs och valutakurser SIX i Norge och varit General Manager med ansvar för Nasdaq OMX tidigare hostingverksamhet.

Innehav i Gigger AB: Inga

Adam Lewestam, COO

Född 1992. Adam kommer närmast från en position som managementkonsult hos Implement Consulting Group i Köpenhamn där han primärt arbetat med operationell strategi för bland annat noterade och riskkapitalägda bolag inom retail och tung industri. Adam var den yngsta seniora managementkonsulten i Implement Consulting Groups historia.

Innehav i Gigger AB: 542.351 aktier via bolag.

Johan Rooth, CFO

Född 1983. Johan är en av grundarna till Bolaget. Johan har tidigare arbetat inom SEB-koncernen och sitter även med i flera start-up-styrelser och är även partner i Investeringsbolag som Fatfish Global Ventures och Sport Republic AB.

Innehav i Gigger AB: 3.955.952 aktier via delägarskap i bolag.

Ninos Daniel, CTO

Född 1972. Ninos är en av grundarna till Bolaget och har över 25 års erfarenhet av IT och systemarkitektur. Ninos har tidigare varit VD för ChamberSign Sverige AB och är utbildad inom IT på Uppsala Universitet

Innehav i Gigger AB: 3.955.952 aktier via delägarskap i bolag.

Styrelse

Lars Wiigh, ordförande

Född 1960, invald 2017. Lars är Business Development Executive för IBM Nordic. Lars har över 20 års erfarenhet av ledande roller inom IT-industrin. Lars innehar en MSc i Elektroteknik från Chalmers University of Technology och en Master of Business Administration från Bocconi University i Milano.

Innehav i Gigger AB: Inga

Kenneth Verlage, ledamot

Född 1965, invald 2015. CIO & vice VD i Post Nord. Tidigare vice VD och Head of Operation på DHL (Nordics). Kenneth är utbildad inom ekonomi och internationell marknadsföring på Mälardalens högskola.

Innehav i Gigger AB: 300.000 aktier

till frilansare. Janthana är utbildad revisor och innehar FCCA certifikat som revisor.

Innehav i Gigger AB: 120.000 aktier

Samtliga i styrelsen är oberoende från större ägare.

Janthana Kaenprakhamroy, ledamot

Född 1976, invald 2015. Director internal audit, UBS Bank of England. Idag även VD på det brittiska försäkringsbolaget Tapoly UK som inriktar sig mot att ge försäkringar

Revisor

Aukt. revisor Erik Ågerup. Vald 2016

Ågerup Revision AB

Tegnérgatan 37, 111 61 Stockholm

Sammanställning Gigger AB

Tabell 1: Resultaträkning (Tkr)

	RR 2017-09-30	RR 2016-09-30	RR 2016-12-31	RR 2015-12-31 (9 mån)
Intäkter	319.80 ¹	521.7 ¹	664.7	792.7
Handelsvaror				
Arbetskraftskostnader	-1,502.70	-1173.8	- 1,902.8	- 16.6
Övriga kostnader	-1,993.90	-3504.4	- 4,626.6	- 1,571.7
Av- & nedskrivningar	-68.50	-58.7	- 104.1	- 2.4
Rörelseresultat	-3,245.30	- 4,215.2	- 5,968.8	- 797.8
Ränteintäkter			0.2	0.1
Räntekostnader	-103.50	- 3.8	- 4.9	- 0.3
Res. före skatt	-3,348.80	- 4,219.0	- 5,973.6	- 798.1

1) Bolaget tillämpar en princip av aktivering av utvecklingskostnader. Redogörelse kring dessa principer återfinns i årsredovisningen för 2016. Tyngpunkten för kontrakterad utveckling genomfördes under 2016.

Tabell 2: Balansräkning (Tkr)

	BR 2017-09-30	BR 2016-12-31	BR 2015-12-31
Tecknat men ej inbetalt		-	
Immateriella	1,394.3	1,262.5	787.1
Inventarier	51.8	63.5	25.9
Kundfordringar	55.6	0.8	-
Fordringar koncernen	0.0	50.0	567.0
Övriga fordringar	192.8	381.2	45.0
Uppl & förutb. intäkter	32.3	85.9	25.5
Kassa	19.7	1,496.3	0.1
	1,746.5	3,340.2	1,450.6
Aktiekapital	550.3	546.6	102.1
Övr EK	3,342.7	8,065.3	1,307.9
Årets resultat	-3,348.8 ²	5,973.6	798.1
Lev skulder	778.0	291.1	424.6
Övriga skulder	336.8	147.6	170.4
Uppl kostnader	87.5	263.1	243.7
	1,746.5	3,340.2	1,450.6

2) En genomförd emission är ej registrerad. Aktiekapitalet ökar med 190tkr genom emissionen. Ärendet registrerades 2017-10-11

Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapitalet i Bolaget uppgår till 774.788,35 kronor fördelat på 15.495.767 fullt emitterade och inbetalda aktier. Aktiernas kvotvärde är 0,05 kronor.

Samtliga aktier ger lika rätt till andel i Bolagets tillgångar, vinst och eventuellt överskott vid likvidation.

Det finns idag inget incitamentsprogram i Bolaget.

Varje aktie representerar en röst per aktie vid bolagsstämma och varje aktieägare är berättigad att rösta för det fulla antalet av aktieägaren ägda eller företrädde aktier vid bolagsstämma. Samtliga aktier ger också lika företrädesrätt att teckna aktier vid emission av nya aktier i Bolaget om inte bolagsstämman, eller styrelsen genom ett bemyndigande från bolagsstämman, beslutar om avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

De befintliga aktierna denomineras, och de nya aktierna kommer att denomineras, i SEK. De befintliga aktierna är inte och har heller inte varit föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet.

Det har inte förekommit några belagda offentliga uppköpserbjudanden avseende Bolagets aktier under det innevarande eller föregående räkenskapsåret. Enligt bolagsordningen skall aktiekapitalet vara lägst 500.000 kronor och högst 2.000.000 kronor och antalet aktier skall vara lägst 10.000.000 stycken och högst 40.000.000 stycken.

Ägarstruktur

Bolaget hade per den 31 oktober 2017 cirka 60 aktieägare.

De största ägarna är följande;

Namn	Kapital/Röster
Osix Sverige AB	41,0 %
Bizfellas AB/Bizfellas Invest AB	25,5 %
Dynacap Partners AB (publ)	5,6 %
Raging Bull Invest AB (Rune Löderup)	5,0 %
NovaTelligence Aktiebolag	4,6 %
	81,7 %
Övriga ca. 60 st	18,3 %
Totalt	100,0 %

Allmän information

Med »Gigger« eller »Bolaget« avses Gigger AB, org.nr. 559011-8203.

Med »detta memorandum«, »memot« eller, om annat inte följer av sammanhanget »detta dokument«, avses föreliggande memorandum. Med »Erbjudandet« avses erbjudandet om att teckna aktier enligt villkoren i detta memorandum. Memot har upprättats med anledning av att styrelsen den 6 november 2017 beslutade, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 22 juni 2017, att genomföra en nyemission av aktier med företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Detta memorandum utgör inte ett prospekt, och har inte godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med 2 kap. 25 och 26 § Lag (1991:980) om handel med finansiella instrument. All information som lämnas i detta dokument bör noga övervägas. Erbjudandet riktar sig inte, direkt eller indirekt, till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare information, registrerings- eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt. Memot, anmälningssedeln eller andra till Erbjudandet



hänförliga handlingar får inte distribueras i eller till land där distributionen eller Erbjudandet enligt memot förutsätter ytterligare registrerings- eller andra åtgärder än sådana som följer av svensk rätt eller strider mot tillämpliga bestämmelser i sådant land.

Anmälan om teckning av erbjudna värdepapper i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig.

De nya aktierna har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 enligt dess nuvarande lydelse, och inte heller enligt någon motsvarande lag i någon delstat i USA, eller tillämplig lag i annat land.

Erbjudandet omfattar inte personer med hemvist i USA, Australien, Japan, Nya Zeeland, Hongkong, Sydafrika eller Kanada eller med hemvist i något annat land, där distribution av detta memorandum eller offentliggörande av Erbjudandet strider mot tillämpliga lagar eller regler eller förutsätter ytterligare prospekt, registreringar eller andra åtgärder än de krav som följer av svensk rätt.

Anmälan om teckning av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltiga. Följaktligen får aktierna inte direkt eller indirekt, utbudas, försäljas, säljas vidare eller levereras i eller till länder där åtgärd enligt ovan krävs eller till person med hemvist enligt ovan. Bolaget tar inget ansvar för eventuella överträdelser av ovan angivna restriktioner. Detta memorandum och övrig införlivad information finns tillgängligt på Giggers huvudkontor och hemsida (www.gigger.se).

Mangold Fondkommission AB har biträtt Bolagets styrelse vid upprättande av detta memorandum samt med administrativa tjänster. Innehållet i Memot baseras på information som tillhandahållits av Gigger.

Styrelsen i Gigger är ensamt ansvarig för Memot. Information om styrelsen återfinns i avsnittet »Organisation«. För detta memorandum och Erbjudandet gäller svensk rätt. Tvist rörande innehållet i Memot, Erbjudandet eller därmed sammanhängande rättsförhållanden skall avgöras av svensk domstol exklusivt. Förutom där detta anges explicit har ingen information i detta dokument översiktligt granskats eller reviderats av Bolagets revisorer.

Framtidsinriktad information

Detta memorandum innehåller framtidsinriktade uttalanden och antaganden om framtida marknadsförhållanden, värderingar, verksamhet och resultat. Dessa uttalanden återfinns i flera avsnitt och inkluderar uttalanden rörande Bolagets nuvarande avsikter, bedömningar och förväntningar.

Orden »anser«, »avser«, »bedömer«, »förväntar sig«, »förtutser«, »planerar« eller liknande uttryck känneteck-

nar vissa sådana framtidsinriktade uttalanden. Även om ledningen anser att förväntningarna som beskrivs i dessa uttalanden är rimliga finns det ingen garanti för att framtidsinriktade uttalanden förverkligas eller visar sig vara.

Information från tredje part

Gigger har inte kontrollerat siffror, marknadsdata eller annan information som tredje part har använt i sina studier, varför varken styrelsen i Gigger eller Mangold FK påtar sig något ansvar för riktigheten för sådan i detta dokument intagen information. Ingen tredje part enligt ovan har, såvitt styrelsen känner till, väsentliga intressen i Gigger.

Informationen som ingår i detta memorandum har återgivits korrekt, och såvitt styrelsen känner till och försäkras genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje part har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Viss finansiell och annan information som återfinns i ett antal tabeller i detta memorandum har avrundats för att underlätta för läsaren. Därför kan mindre differenser förekomma, exempelvis kan siffrorna i en tabell skilja sig från den totala summa som anges i tabellen.

Bolagsinformation

- Firmanamn: Gigger AB (publ)
- Säte: Stockholms kommun, Stockholms län
- Organisationsnummer: 559011-8203
- Datum för bolagsbildning: 2015-04-23
- Nuvarande firmas registreringsdatum: 2017-11-03
- Land för bolagsbildning: Sverige
- Juridisk form: Publikt aktiebolag
- Lagstiftning: Svensk rätt
- Kontakt Drottninggatan 104, 111 60, Stockholm
- E-post: info@gigger.se
- Webbplats: www.gigger.se

Styrelsens ansvar

Styrelsen för Bolaget är ansvarig för innehållet och försäkras härmed att de uppgifter som presenteras, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dokumentets innebörd. Informationen som ingår i detta Memorandum har återgivits korrekt, och såvitt styrelsen känner till, har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Erbjudandet riktas till befintliga aktieägare samt ett antal utvalda placerade. Erbjudandet omfattar högst 5.000.000 nya aktier och vid full teckning kommer Bolaget att tillföras högst 20.000.000 SEK före emissionskostnader. Gigger AB:s kostnader hänförliga till emissionen av aktier i samband med Erbjudandet beräknas uppgå cirka 1 miljon SEK.

Teckningskurs

Teckningskursen uppgår till 4 SEK per aktie. Courtaget utgår inte. Teckningskursen och bolagsvärdet har fastställts av styrelsen. Teckningskursen har fastställts utifrån en bedömning av rådande marknadsläge, och Bolagets framtida affärsutsikter. Sammantaget gör styrelsen bedömningen att priset på 4 SEK per aktie, vilket motsvarar en pre-money-värdering av aktievärdet om cirka 62 miljoner SEK, utgör en rimlig värdering av Bolaget.

Anmälningssperiod

Anmälan om teckning av aktier i Erbjudandet ska ske under perioden från och med den 13 november 2017 till och med den 7 december 2017. Styrelsen för Bolaget äger rätt att förlänga anmälningssperioden. Tilldelning av aktier är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan inges.

Tillvägagångssätt vid anmälan

Anmälan gällande teckning av aktier ska omfatta lägst 62.500 aktier, motsvarande 250.000 SEK. Anmälan om önskan att teckna aktier i Erbjudandet ska ske genom att en korrekt ifylld och undertecknad anmälningssedel inges till Mangold under anmälningssperioden på något av följande sätt:

- Inlämnande till Mangolds kontor i Stockholm med besöksadress Engelbrektsplan 2
- Inskickad per e-post till ta@mangold.se
- Inskickad per fax till 08-50 30 15 51
- Inskickat per post till: Mangold Fondkommission AB
Ärende: Gigger, Box 556 91, 102 15 Stockholm

Endast en anmälningssedel per person kommer att beaktas. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer endast den sist mottagna att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten.

Observera att anmälan är bindande.

Anmälningssedel kan beställas från Mangold via telefon (08-50 30 15 80) eller e-post enligt ovan.

Ifylld anmälningssedel ska vara Mangold tillhanda senast kl. 17:00 den 7 december 2017. Anmälningssedlar som sänds per post bör avsändas i god tid före sista dagen av anmälningssperioden.

Konton/depåer med specifika regler

Om du har en depå med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis IPS-depå, ISK-depå (Investeringsparkonto), eller depå i kapitalförsäkring, ska du kontrollera med din förvaltare om och hur du kan

förvärva dessa aktier genom Erbjudandet.



Tilldelningsprincip

Tilldelningen av aktier beslutas av styrelsen i Bolaget i samråd med Mangold. Tilldelning av aktier är inte beroende av när under anmälningssedeln som anmälningssedeln inges.

I händelse av överteckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än anmälningssedeln avser eller helt utebli, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Därutöver kan anmälningar från affärskontakter, Bolagets anställda och andra till Bolagets närstående parter samt kunder till Mangold komma att särskilt beaktas.

Besked om tilldelning

Tilldelning beräknas ske senast den 11 december 2017 då även avräkningsnota kommer att sändas ut till de som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier erhåller inte något meddelande.

Betalning av aktier

Tilldelade aktier ska betalas kontant senast den 14 december 2017 enligt instruktioner på utskickad avräkningsnota. I det fall full betalning inte erlagts i tid kan aktier komma att tilldelas annan eller säljas. Felaktigt inbetalt belopp kommer att återbetalas. Ingen ränta kommer att utbetalas för överskjutande belopp.

Erhållande av aktier

Bolaget är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem. Efter att betalning för tilldelade aktier erlagts och registrerats utsänds en VP-avi som visar att aktierna finns tillgängliga på köparens VP-konto eller den depå som angivits på anmälningssedeln. För de som på anmälningssedeln angivet depå hos bank eller förvaltare sker leverans av aktier till respektive förvaltare och bokning av aktier på depå sker enligt förvaltarens egna rutiner. Observera att leverans av aktier kan ske efter att handel i Bolagets aktie inletts.

Upptagande till handel

Styrelsen för Gigger AB har beslutat om att under första halvåret 2018 ansöka om upptagande till handel av Bolagets aktier på lämplig marknadsplats. Styrelsen har beslutat att notering kommer att göras på NGMs lista Nordic MTF.

Rätt till utdelning

De nya aktierna medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter det att nyemissionen har registrerats hos Bolagsverket och aktierna införts i aktieboken hos Euroclear. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Utbetalningen ombesörjs av Euroclear eller för förvaltarregistrerade innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen är registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken.

Begränsningar av erbjudandet

Observera att till följd av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i USA, Kanada, Australien, Japan, Hong Kong, Nya Zeeland, Schweiz, Singapore eller Sydafrika eller i annat land var Erbjudandet kan ses som olagligt riktas inget erbjudande att teckna aktier till personer eller företag med registrerad adress i något av dessa länder. Anmälan om teckning av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig.

Emissionsinstitut

Mangold är emissionsinstitut till Bolaget i samband med förestående Erbjudande.



Utveckling aktiekapital

Tabell 3: Utveckling av aktiekapital

Tidpunkt	Händelse	Ökning aktie kapital (kr)	Totalt aktie kapital (kr)	Ökning antal aktier (A)	Ökning antal aktier (B)	Totalt antal aktier (A)	Totalt antal aktier (B)	Kvot värde	Teckningskurs
2015-04	Nybildning	100 000,00	100 000,00	900 000	100 000	900 000	100 000	0,100000	
2015-07	Nyemission	1 075,00	101 075,00		10 750	900 000	110 750	0,100000	22,0000
2016-05	Nyemission	990,00	102 065,00		9 900	900 000	120 650	0,100000	65,0000
2016-05	Nyemission	769,20	102 834,20		7 692	900 000	128 342	0,100000	65,0000
2016-05	Nyemission	2 307,60	105 141,80		23 076	900 000	151 418	0,100000	65,0000
2016-05 (stämma)	Split	-	105 141,80	8 100 000	1 362 762	9 000 000	1 514 180	0,010000	
2016-06	Omvandling A -> B	-	105 141,80	- 2 000 000	2 000 000	7 000 000	3 514 180		
2016-06	Nyemission	2 923,18	108 064,98		292 318	7 000 000	3 806 498	0,010000	6,50000
2016-08	Fondemission 10:1	432 259,92	540 324,90			7 000 000	3 806 498	0,050000	
2016-08	Omvandling A -> B	-	540 324,90	- 2 800 000	2 800 000	4 200 000	6 606 498		
2016-09	Nyemission	3 230,76	543 555,66		323 076	4 200 000	6 929 574	0,048839	6,50000
2016-11	Nyemission	3076,93	546 632,59		307 693	4 200 000	7 237 267	0,047794	6,50000
2017-06	Nyemission	3 751,83	550 384,42		78 500	4 200 000	7 315 767	0,047794	6,50000
2017-10	Nyemission	190 220,07	740 604,49		3 980 000	4 200 000	11 295 767	0,047794	0,2035
2017-10 (stämmen)	Fondemission	34 183,86	774 788,35			4 200 000	11 295 767	0,050000	
2017-10 (stämmen)	Omvandling A -> B		774 788,35	-4 200 000	4 200 000		15 495 767	0,050000	
2017-11 (aktuell)	Nyemission	250 000,00	1 024 788,35		5 000 000		20 495 767	0,050000	4,0000

Risikfaktorer

En investering i Gigger AB utgör en affärsmöjlighet, men innebär också risker. Dessa kan p.g.a. omvärldsfaktorer och Bolagets affärsinriktning vara svåra att kvantifiera. Hela det investerade kapitalet kan förloras. I företag med ringa eller begränsad historik kan risken ses som extra stor. För att bedöma Bolaget är det viktigt att beakta de personer som skall driva verksamheten, deras bakgrund, samt riskprofilen i den verksamhet som skall bedrivas. Den som överväger att teckna sig för köp av aktier i Gigger AB bör inhämta råd från kvalificerad rådgivare. Nedan redogörs för ett antal riskfaktorer som har betydelse för bedömningen av Bolaget och dess aktie. Riskfaktorerna är inte framställda i prioriteringsordning och gör inte anspråk på att vara heltäckande.

Bransch- och marknadsrisker

Externa faktorer av mer generell karaktär såsom utbud och efterfrågan, växelkurser samt ekonomiskt klimat, kan inverka på Bolagets verksamhet och lönsamhet.

Marknadsutveckling

Marknadens acceptans av nya produkter och lösningar är svår att förutsäga och det kan ta längre tid än Bolaget kan förutse idag. Även om den geografiska spridningen i någon mån borde kunna kompensera för tröghet på en viss marknad, kan det ta längre tid än planerat att nå de

volymerna som krävs för att Bolaget skall uppnå acceptabel lönsamhet.

Ny teknik

Flera av Bolagets produkter är verksamma inom ”ny teknik/lösning” och det kan därför vara svårt att göra exakta bedömningar om när lansering kan göras. Det kan även i dessa fall finnas en viss tröghet för kunder att ta till sig nya tekniker/lösningen, alternativt att det tar längre tid än planerat.

Leverantörer

Inköp av tjänster har inte sällan ett nära samarbete med tekniska leverantörer och utvecklare. Tillsammans med dessa utvecklar man produkterna. Det kan inte uteslutas att Bolagets leverantörer och utvecklare hamnar på obestånd eller väljer att avsluta sina samarbeten, vilket kan få en negativ inverkan på verksamheten.

Bolagsspecifika risker

Beroende av nyckelpersoner och medarbetare

Gigger AB:s utveckling är avhängig förmågan att rekrytera och behålla kvalificerad personal, med kunskap och erfarenhet av branscherna och produkterna. Det kan inte uteslutas att förlusten av vissa nyckelpersoner skulle medföra nackdelar för verksamheterna.

Lagstiftning

Bolagets verksamhet kan på enskilda marknader påverkas av förändringar i lagstiftningen. Flera av bolagets produkter och tjänster är nya på marknaden och kan således bli föremål för ändrad lagstiftning.

Intjäningsförmåga och framtida kapitalbehov

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid än beräknat, innan Bolaget når ett positivt kassaflöde. Det kan inte heller uteslutas att Gigger AB i framtiden kan komma att söka nytt externt kapital.

Det finns inga garantier att det i så fall kan anskaffas på för aktieägare fördelaktiga villkor. Ett misslyckande i att generera vinster i tillräcklig omfattning kan påverka bolagets marknadsvärde negativt.

Bolagets värdering

En investering i Gigger AB är, liksom alla investeringar, förenad med risk och det finns inte några garantier, för en positiv utveckling. Även om bolaget utvecklas positivt finns risker på marknaden i allmänhet som kan innebära att bolagets värde sjunker. En investerare riskerar således att drabbas av kapitalförlust med anledning av sitt beslut om en investering i bolaget.

Emissionen

Emissionserbjudandet är ett led i att finansiera växandet av Bolagets organisation, vidareutveckla Bolagets marknadserbjudande och förberedande av Bolaget för börsintroduktion på lämplig marknadsplats. Målsättning för detta ligger under våren 2018

Emissionen är inte garanterad, vilket kan innebära att Bolaget erhåller mindre kapital än vad som beskrivs i prospektet.

Investerarträffar

Gigger AB anordnar investerarträffar med lunch i slutet av November månad i Stockholm, Göteborg och Malmö. Bolaget återkommer med detta genom annonsering på sin hemsida samt i en separat inbjudan.

Kontaktpersoner

Magnus Winterman, CEO

magnus.winterman@gigger.se
+46 76-325 47 66

Claes Persson, Styrelseordförande Osix Sverige AB

claes@scmi.nu
+46 72-224 75 50

