

Gig-ekonomin växer rekordartat i Europa och för att inte missa tåget fyller vi på med bränsle för fortsatt expansion för att inte bara följa tillväxten, utan leda den.

Full fart framåt!

Företrädesemission i Gigger AB

claes.persson@gigger.se



GIGGER GENOMFÖR EN NYEMISSION MED FÖRETRÄDE FÖR BEFINTLIGA AKTIEÄGARE.

ERBJUDANDE

Styrelsen för Gigger AB (publ.) ("Gigger" eller "Bolaget") har beslutat att genomföra en nyemission med företrädare för befintliga aktieägare. Syftet är primärt att tillföra kapital för vidareutveckling och marknadsföring.

BAKGRUND, ÄGANDE MM

OM GIGGER

Bolaget bildades 2015 under namnet Bidnord AB. Hösten 2017 sålde de tidigare ägarna (Properio Ventures AB) och tillika grundarna halva sitt aktieinnehav, köpare var Osix Sverige AB. Genom personella och finansiella tillskott har Gigger kunna genomföra en del nödvändiga förändringar i verksamheten och utveckla plattformen. Bl a lämnade Osix under 2017 ett aktieägartillskott på 2,5 mkr.

Med marknadens modernaste mjukvaruplattform, digitaliserar och förenklar Gigger administrationen av timanställda, temporära uppdragstagare samt frilansare, dvs den nya tidens arbetskraft "giggers" i Sverige och internationellt.

I plattformen skapar kundföretagen sina personalpooler, schemalägger sin personal men framför allt automatiseras lönehanteringen. Gigger erbjuder därmed den första helhetslösningen som effektiviserar samt reducerar/elimineras personaladministration och lönehantering så att kund-företagen sänker sina kostnader och kan fokusera på sin kärnverksamhet.

Giggers får tillgång till fler uppdrag och lägre trösklar på arbetsmarknaden samtidigt som de får en högre transparens med en förenklad och automatiserad fakturering och säkerställd betalning

Affärsmodellen bygger på att skapa en hel värdekedja för företag och frilansare/temporärt anställda genom ett system av tjänster på Giggers plattform. Giggers primära intäktström kommer från en avgift som tas av den fakturering som giggers gör till kundföretagen för sina gigs.

De två andra huvudintäktströmmarna kommer från tilläggstjänster för företag och giggers samt finansiella tjänster.

Giggers strategi skiljer sig markant från de övriga marknadsaktörerna. Det finns ett tydligt gap på marknaden där ingen aktör i huvudsak fokuserar på:



- Företagens administration och lönehantering av ett stort antal frilansare och/eller temporärt anställda i företagets egna nätverk.
- Flertalet värdeadderande tjänster till att bygga upp mer än en huvudsaklig intäktström för att undvika att konkurrera på pris.

Med Gigger kan kundföretag sänka kostnader genom att de effektiviserar sin personal- och löneadministration. De finns en potential för besparingar på upp till 75 procent för bolag som handhar en stor mängd frilansare genom att istället använda Giggers lösning.



Med Gigger kan kunder spara upp till 75 % av dagens personal- och lönehanteringskostnader.

HUR VÅRA KUNDER TYPISKT ARBETAR...

1. Hitta personal
2. Anställa personal
3. Schemalägga resurser och personal
4. Administrera och hantera personal
5. Lönehantera
6. Bokföra

HUR VÅRA KUNDER SPARAR UPP TILL 75 % TID OCH PENGAR MED GIGGER

GIGGER RESULTERAR I EN SAMLINGSFAKTURA FÖR ALL DIN PERSONAL – VARJE MÅNAD

KOSTNAD FÖR FLERTALET VERKTYG, DYRA BEMANNINGSFIRMOR, FRÅNVARO- OCH TIDSAVSTÄMMINGAR, SPENDERAD TID & PENGAR FÖR ATT HITTA PERSONAL, KOSTNAD FÖR HANTERING OCH BOKFÖRING AV LÖNER

EKOSYSTEM – MARKNADSPÅTS, PERSONALPOOLER, SCHEMALÄGGNING & LÖNEHANTERING

TRANSPARENT AVGIFT – ENDAST 4 % PÅ FAKTURAN.

Efter ett riktat erbjudande till aktieägarna i Mobilint AB, med dotterbolagen Mobilearn Sverige AB och Mobilearn Development Ltd (UK) är bolaget ett helägt dotterbolag till Gigger AB.

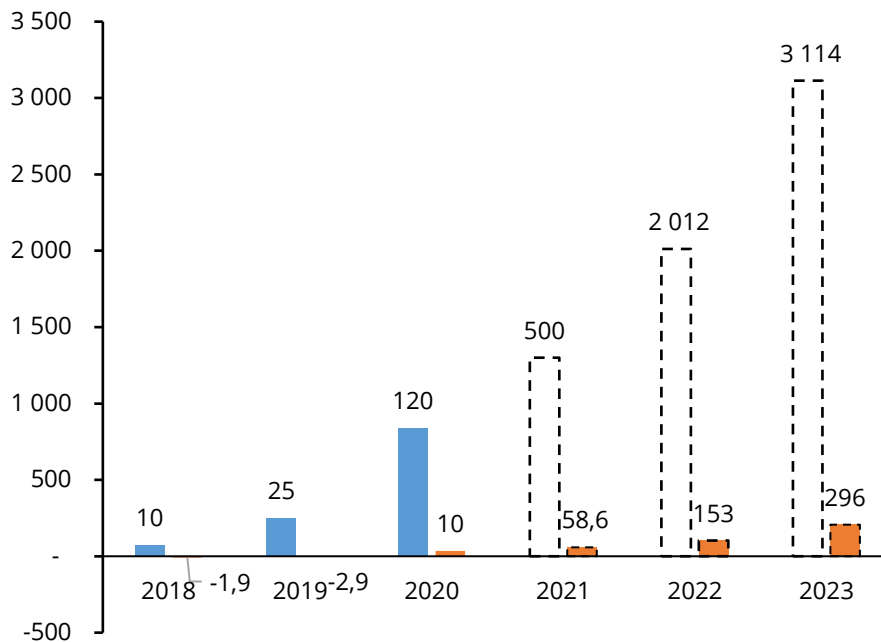
Genom denna transaktion får Giggers plattform tillgång till upp emot 35 000 nyanlända som vill ut på arbetsmarknaden samt tillgång till de ca 150 kommuner som Mobilearn har avtal med.

VISION

Giggers vision är att bli den "största arbetsgivaren i världen utan några anställda". Gigger vill att företag och organisationer skall fokusera på sin kärnverksamhet och de frågor som är viktigast för dem och så att de därför ej slösar tid och resurser på icke värdeadderande arbete.

Samtidigt finns ambitionen att se till att fler personer kommer i arbete genom förenklade processer för anställning, risktagande och matchning och därmed vända upp och ned på dagens modell för matchning och anställning.

MÅLSÄTTNING



- Gigger har som operativt mål att över tid sträva efter en rörelsemarginal (EBITDA) på mellan 7-10 %.
- Detta görs genom affärsmodellens beskrivna intäktsströmmar och sekventiell implementering av dessa enligt lagd roadmap och effektivisering.
- 2018 ökade omsättningen från 900 tkr till 10,5 msek, samtidigt som kostnaderna minskade från -4,9 msek till -1,9 msek
- 2019 har Gigger fakturerat över 4,5 msek på 4 månader
- Nya avtal tecknade med bl.a Skistar, jobbar med Röda Korset (15 miljoner användare globalt, SAMI (www.sami.se)(40.000 pers), IMC (International Music Council) 20 miljoner användare mfl. COOP, Scandic är i pipelinen

MARKNADEN

Det torde inte råda några som helst tvivel om att arbetsmarknaden är inne i en tid av förändring.

Bara i USA räknar man med att ca 30 procent av den arbetande befolkningen arbetar som "giggers". Nästan hela jobbtillväxten de senaste 5 åren har bestått av giggers.

I England finns beräkningar om att cirka 4,5 miljoner personer som arbetar som giggers.

Inom hela EU räknar man med att över 60 miljoner människor arbetar som giggers och motsvarande siffra för USA är knappt 70 miljoner människor. Sverige är inget undantag från detta och man uppskattar att cirka 2 miljoner personer arbetar som giggers i Sverige (inkluderat extrajobb).

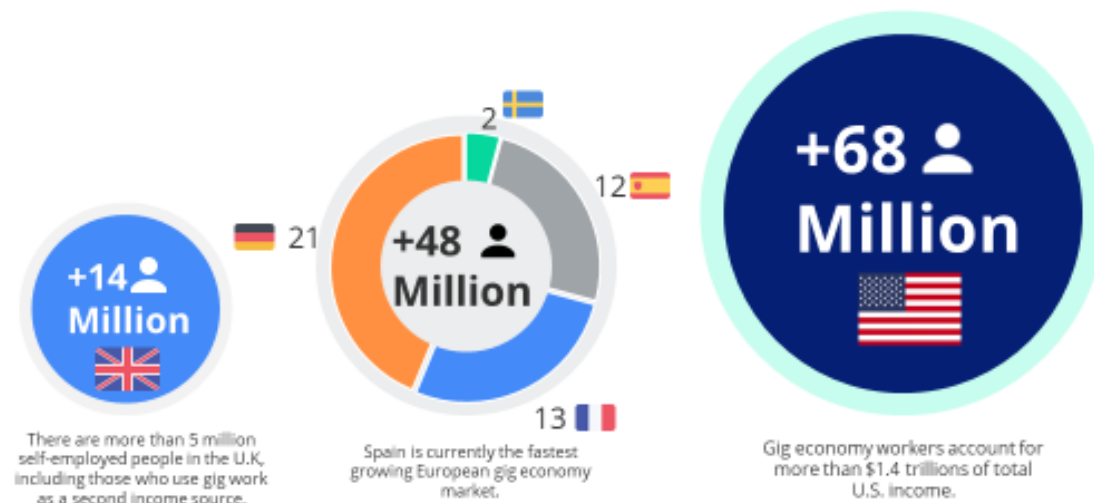
Vad är en gigger?

- Gigger (eller "giggare") är en person som utför "gig" (uppdrag) för företag – antingen som frilansare, timanställd eller säsongs/projektanställd. Det kan även vara inom bemanningsbranschen¹.
- Giggern är en person som föredrar minimal administration, högre flexibilitet och tillgång till fler gigs än om personen hade varit klassiskt visstidsanställd.

Sverige har för övrigt ett mycket gott renommé internationellt där **det svenska exemplet** med transparens, trygga villkor och minskad friktion för giggers skall gälla.

Internationella marknadens storlek

– giggers står för över 25% av den arbetande populationen.

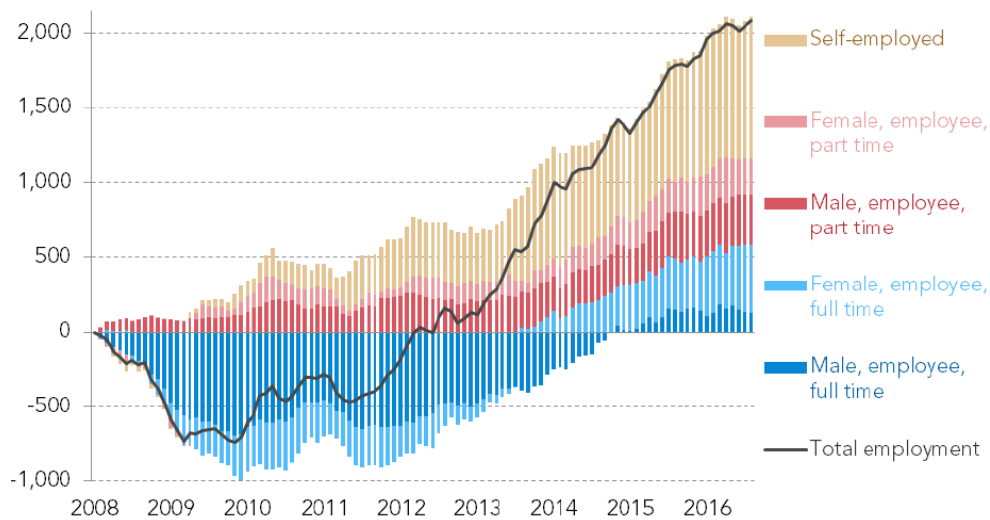


Source: The gig economy Index, RF, AskWondat, McKinsey & Co

¹ Påslagen inom bemanningsbranschen ligger normalt mellan 30 – 50 procent. Påslag som kunder tidigare tvingats acceptera för att trygga personalförsörjningen.

TILLVÄXTEN FORTSÄTTER OKATTAT EKONOMINS SVÄNGNINGAR

Change in employees and self-employment since May 2008 (thousands)



NYEMISSIONEN

Vi ser att företag ej kan hitta rätt kompetens och avstår att anställa medan arbetslösa upplever höga trösklar på arbetsmarknaden.



Styrelsen i Gigger AB (publ.) har den 5 maj 2019 fattat beslut om att genomföra denna företrädesemission, dvs nyemission med företräde för befintliga ägare. Beslutet tas via det bemyndigande som styrelsen har från årsstämman den 2 maj 2018.

Totalt kommer 10 000 000 aktier att emitteras. Detta innebär en utspädning på knappt 48 procent beräknat utifrån dagens 20 918 267 aktier. Det kommer inte att finnas några aktieposter utan det är upp till var och en att ta sina beslut. Teckningstiden är mellan 7 - 29 maj 2019. Storägare kommer att teckna i emissionen enligt förhandsbesked.

DRIFTEN OCH ÖVRIGA HÄNDELSER UNDER 2018

Allmänt

- 2018 ökade omsättningen från 900 tkr (2017) till 10,5 msek, samtidigt som kostnaderna minskade från -4,9 msek till -1,9 msek
- 2019 har Gigger fakturerat över 4,5 msek på 4 månader

På kort sikt är det för Gigger väsentligt att säkerställa behovet av kapital för tillväxt. Det team som driver verksamheten och mixen av kompetens är mycket bra och Gigger har stora förutsättningar att utvecklas väl, både på kort och på längre sikt.

Som ett led i utvecklingen av Bolaget kommer det även i fortsättningen behöva tillföras ytterligare kapital och denna företrädesemission är en del i detta.

FRÅGOR?

Kontakta gärna undertecknade om frågor:

- Claes Persson, VD,
0722-247050/claes.persson@gigger.se.
- Lars Wiigh, styrelseordförande,
0707-934365 /wiigh2@gmail.com.

Med en önskan om en skön vår. Anmälningssedel finns bifogat.

Stockholm maj 2019

Styrelsen i Gigger AB(publ.)

