Hubbster

Sveriges ledande leverantör
av SaaS-baserat medarbetardrivet förändringsarbete

INFORMATIONSMEMORANDUM

Inbjudan till teckning av aktier i

HUBBSTER GROUP AB

Pre-IPO inför planerad notering av bolagets aktie på NGM Nordic SME

Investera i Sveriges ledande leverantör av SaaS-baserat medarbetardrivet förändringsarbete

Hubbster Group erbjuder metoder, kompetens och digitala verktyg som hjälper företag och organisationer att skapa långsiktigt hållbar medarbetardriven tillväxt. Med en produktportfölj bestående av undersöknings- och genomförandekompetens samt innovativa tekniska lösningar kan vi hjälpa våra kunder att fullt ut aktivera strategier, planer och kulturer i såväl stora som små företag och organisationer. Vi har en totallösning för företag och organisationer som vill driva tillväxt genom medarbetarengagemang.

ERBJUDANDET I KORTHET

Värdering	45 MSEK pre-money
Emissionsbelopp	5 - 10 MSEK
Teckningskurs	4,50 SEK per aktie
Teckningstid	1 september - 30 september 2020
Antal nya aktier	1 111 112 aktier
Befintligt antal aktier	10 000 000 aktier
Garantier	Emissionsbeloppet är garanterat upp till 3 MSEK (ingen ersättning utgår till garanten)
Minsta teckningspost	2 000 aktier, motsvarande 9 000 SEK
Teckningsförfarande	Se anmälningssedel

KAPITALANVÄNDING

Marknadsföring	2 - 4 MSEK
Säljpersonal	1 - 2 MSEK
IT-utveckling	2 - 4 MSEK

VARFÖR INVESTERA I HUBBSTER GROUP

1. Ofta kommer betydande delar av vinsten hos företag från aktiviteter som medarbetarna själva kommit på, utan chefers medverkan. Hubbsters unika och digitala verktyg är skapat för att främja och genomföra just sådana aktiviteter.

2. Bolaget har en bred kundbas med över 140 kunder i alla olika storlekar såsom Newsec, Bergman&Beving och Nimbus, där Hubbster växer tillsammans med sina kunder. Den europeiska marknaden beräknas uppgå till 10 miljarder per år.

3. Vid utgången av 2021 har Hubbster som mål att 70 % av intäkterna utgörs av återkommande licensintäkter.

4. Hubbster prognosticerar en omsättning på ca 20 MSEK under 2020, varav ARR (Annual Recurring Revenue) står för ca 11 MSEK. Digitalisering och arbete hemifrån påskyndar och tvingar företag att byta ut gamla och omoderna metoder att driva förändringsarbete, detta är en stor tillväxtmöjlighet för Hubbster och prognosen för ARR beräknas därför uppgå till 27 MSEK för 2022 med EBITDA på 10 MSEK.

VD HAR ORDET

Hubbster Group har haft en spännande resa och nu är det dags att ta nästa steg. Behovet finns där och vi ser att det finns en stor marknad att fylla med enkelhet, en digital affärsmodell och tillväxt bortom gränserna. Dagens kunder vill ha faktabaserade underlag, snabba åtgärder, återkopplingar i realtid och det är vad vi erbjuder.

Hubbster Group har en basverksamhet, med en sund affärsmodell, där vi levererar kvalitet och tar en ytterst begränsad risk. Vi ser att förutom organisk tillväxt finns det ett flertal möjligheter till spännande förvärv både nationellt och internationellt.

Exklusiva avtal ger möjligheter idag och framöver

Hubbster Group föddes för ett par år sedan och har haft en gynnsam utveckling sedan dess. Vi lämnade 2019 med en EBITDA-marginal på 17,5 procent och en omsättning på över 25 miljoner kronor. 2020 blir lite av ett mellanår på grund av Covid-19, men nu skall vi ta nästa steg med fokus på expansion och utveckling. Vi har som mål att 70 procent av omsättningen ska utgöras av återkommande licensintäkter innan utgången av 2021. Hubbster Group befinner sig i ett intressant och expansivt läge med en utveckling och ett mottagande som överträffat våra förväntningar. Vi har en mängd exklusiva avtal och det finns nu stora möjligheter att leverera till de stora multinationella företagen både i Sverige och utomlands.

Ökad efterfrågan

När världen förändras måste organisationer och företag förändras. Sällan har behovet av organisatorisk omställning varit så påtaglig som under 2020, och på Hubbster vill vi tillgodose det behovet. För att säkerställa att vi kan svara upp på den ökande efterfrågan vi nu möter samt kunna expandera snabbare och till fler tillämpningsområden, krävs ytterligare kapital. Hubbster Group behöver även allokera en viss del kapital inom digital marknadsföring som vi ser är ytterst lönsamt, men även för att rekrytera fler medarbetare, främst inom försäljning och accelerering av vår produktutveckling.

Det är nu det händer när gränserna försvunnit

Hubbster Groups erbjudande ligger helt rätt i tiden och nu handlar det om att snabbt kunna utnyttja den möjligheten. Vi tar en kraftfull position på en marknad som jag är övertygad om kommer att växa intensivt framöver. Vi erbjuder en spännande möjlighet att vara med på vår tillväxtresa i Hubbster Group - en investering i ett innovativt företag med en förväntat mycket god värdetillväxt.

Peter Follin

CEO / Head of Experts

Inom tre år
står vi för 10 % av den svenska marknaden som estimeras uppgå till ca 400–500 MSEK / år

Inom fem år
har vi tagit position med lokal närvaro på både den europeiska marknaden som estimeras uppgå till ca 8-10 MDR / år och den snabbt växande syd-asiatiska marknaden som estimeras till 6-8 MDR / år

OM HUBBSTER

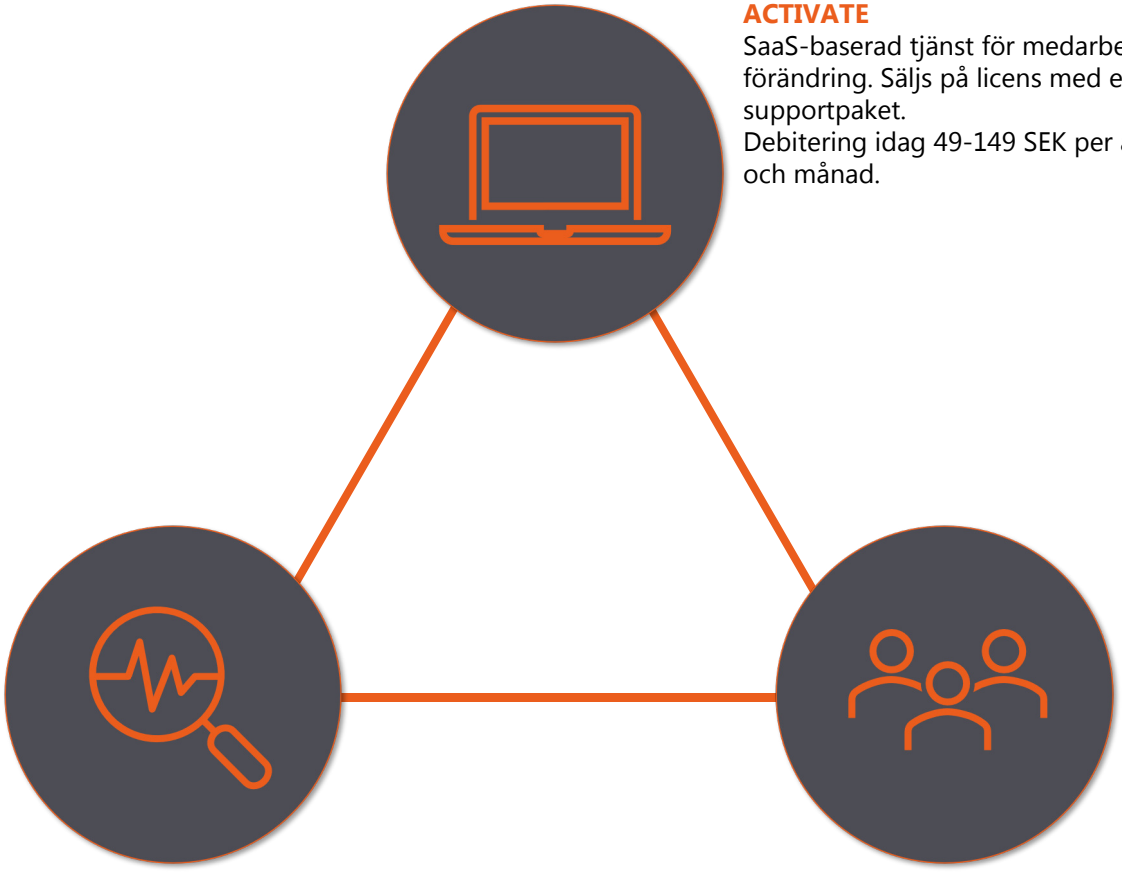
Alla företagsledare vill ha engagerade medarbetare som självständigt driver företagets strategi mot de uppsatta målen. Utmaningarna är flera. Det tar för lång tid, det är personalkrävande, det är svårt att få personalen att förstå strategin och det är svårt att kontrollera och styra inte minst i en värld där allt fler arbetar på olika geografiska platser.

Vi på Hubbster Group har utvecklat en digital metod där vi utifrån varje företags eller organisations specifika behov möjliggör ett strukturerat medarbetardrivet förändringsarbete där medarbetarna förstår och använder strategin och genomför förbättringsaktiviteter i linje med strategin. Ledningen ser och kan mäta resultaten i realtid och korrigera åtgärder om så krävs.

Resultaten är slående oavsett geografisk plats eller organisatorisk tillhörighet. Vi har exempel på kunder där över 30% av vinsten kommit från aktiviteter som medarbetare själva kommit på och genomfört utan involvering av någon chef.

SaaS-bolaget Hubbster grundades 2012 och man ingick tidigt samarbeten med tillväxtexperterna QualitySales och undersökningsbolaget Tradewell. I början av 2020 genomfördes en formell sammanslagning av bolagen. Logiken bakom var att utnyttja respektive företags styrkor och därigenom kunna erbjuda företag och organisationer en komplett lösning för att skapa och säkerställa hållbar, lönsam och effektiv medarbetardriven förändring. Hubbster Group erbjuder idag färdiga lösningar såväl som skräddarsydda paket efter kundernas önskemål.

AFFÄRSOMRÅDEN



ACTIVATE
SaaS-baserad tjänst för medarbetardriven förändring. Säljs på licens med eller utan supportpaket.
Debitering idag 49-149 SEK per användare och månad.

INSIGHTS
Kund-, medarbetar- och andra undersökningar och analyser. Säljs för att ge faktabaserade underlag för ett förändringsarbete och på licens för att genomföra uppföljningar och säkerställa framgång i förändrings och utvecklingsarbete.

EXPERT SERVICES
Erfarna affärskonsulter som hjälper till att skapa förutsättningar för, samt stödjer och supportar kunderna i deras förändringsresa när så önskas och behov finns.

SÅ FUNGERAR HUBBSTER ACTIVATE

- Under hela aktiveringen av er affärsstrategi är det möjligt att stötta och följa strategiaktivering och utveckling i realtid genom hela organisationen.
- Den stöttar och driver laganda, en förutsättning för uthållighet och motivation.
- Den erbjuder ett enkelt och pedagogiskt användargränssnitt som är självinstruerande, lättanvänt och intuitivt för användaren.
- Den har inbyggda feedback och dialogfunktioner som stöttar under hela användarresan.
- Den möjliggör delning av best practice och öppen kunskap med alla medarbetare, på alla nivåer i organisationen.
- Den möjliggör mätbarhet av aktiveringsresan i realtid, på alla relevanta nivåer.

Affärs- och intäktsmodell

Hubbster Group har som mål att alla kundrelationer ska mynna ut i återkommande SaaS-intäkter. Det är dock viktigt att komma ihåg att varje kund är unik och att arbeta med människorna inom organisationen är ett delikat arbete med många variabler. Därför har samtliga Hubbsters affärsområden en viktig roll i ekosystemet.

Affärsområdet Insights verkar för att samla stora mängder data och information för att producera faktabaserade beslutsunderlag. Insights säljer tjänster både fristående och för att stötta övriga affärsområden. Den stora efterfrågan på Insights skapar naturliga ingångar till många välkända organisationer vilket ger möjlighet till korsförsäljning.

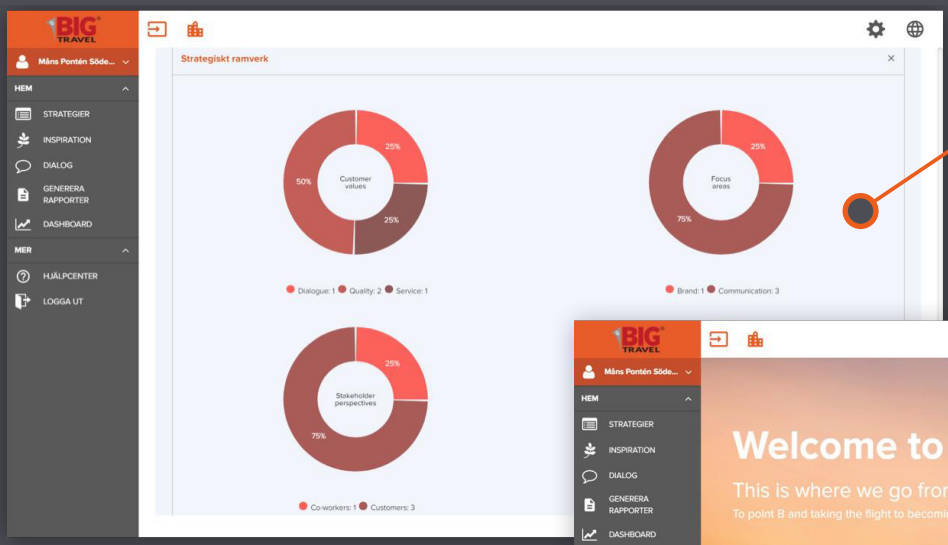
För att Hubbster Group även ska kunna arbeta med mjuka värden hos kunden erbjuds konsultation. Affärskonsulterna kan vara behjälpliga med allt från installation till genomförande, och spelar även en viktig roll i att stärka kundrelationerna och förtroendet mellan parterna.

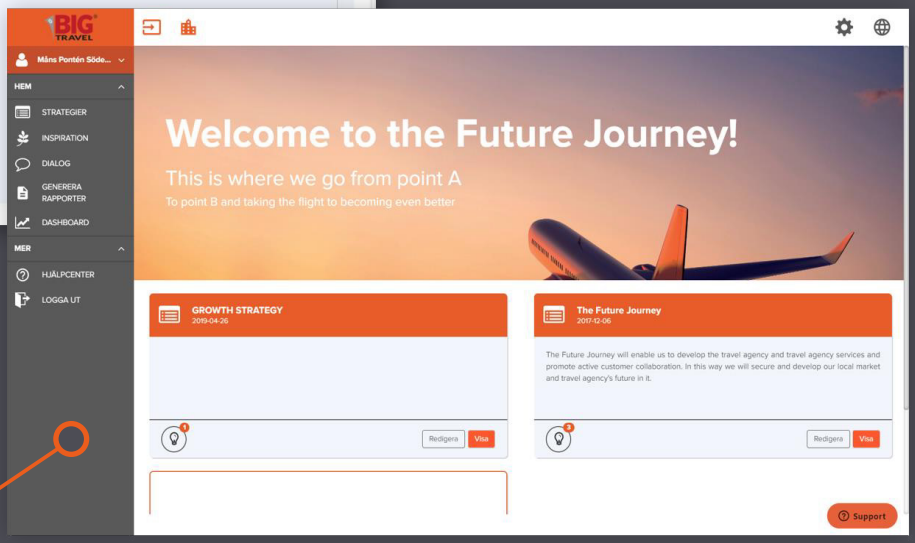
Vissa kunder har särskilda behov som kräver utveckling av SaaS-funktionaliteten. Vid sådana förfrågningar har Hubbster för vana att debitera kunden för utvecklingskostnaderna. Fördelen med detta är att Hubbster behåller rättigheterna för nya funktioner vilket sedan kan marknadsföras och säljas till andra kunder.

I stort sett är engångsintäkterna hänförliga till implementering, s.k. "Onboarding". När implementering är genomförd börjar förändringsarbetet på riktigt - en process som växlar mellan Genomförande (Activate) och informationsinhämtning, eller pulsmätningar (Insights). Det är detta växelvisa förvarande som generar återkommande intäkter då mjukvaran säljs på licens (avtalslängd på 1 år med automatisk förlängning). Till detta kan kunden teckna supportavtal till en månadsavgift.

Under 2019 utgjorde SaaS-intäkterna 55% av den totala omsättningen. Hubbster Group har som mål att SaaS-intäkterna ska utgöra 70% av intäkterna innan utgången av 2021.

Informationsinhämtning
Bearbetning av data
Uppställning resultat





Strategier
Projektstyrning
Nyhetsflöden

> **Hubbster Group har som mål att SaaS-intäkterna ska utgöra 70% av intäkterna innan utgången av 2021.**

Lednings åtagande/ansvar
Ledningen har identifierat ett förändringsbehov

Definiera nuläget
Inhämtning & bearbetning av data, inom organisationen och hos externa intressenter

Förberedelse för förändring
Ledningen fastställer ett tydligt ramverk och mål för förändringsarbetet varpå verktyget kundanpassas och kalibreras.

Implementering
Medarbetarna identifierar, genomför och avrapporterar aktiviteter som är i linje med det av ledningen fastställda ramverket.

Genomförande
Activate-plattformen säljs på licens, debitering ca. 49-149 SEK per användare per månad

Uppföljning
Insights-undersökningar för mätning av aktiviter. Säljs på licens.

Support
Supportavgift ca. 15-20 KSEK /månad

Hubbster apoteket

Apoteket inledde ett förändringsarbete med syfte att skapa nya initiativ och stärka det lokala engagemanget ute på 370 apotek runt om i hela Sverige. Målet med förändringsarbetet var att formulera konkreta aktiviteter för att vinna fler kunder på de lokala marknaderna och även att få kunderna att handla mer.

2 STEG MOT KONKRET FÖRÄNDRING

Förändringsarbetet genomfördes i en tvåstegsraket. Det första steget var Apotekets VD genomförde 32 fysiska möten på 17 olika orter, där strategin presenterades för personalen. Det andra steget var att involvera och aktivera medarbetarna. Studier och forskning påvisar att anledningen till att förändringsarbeten ofta fallerar eller inte blir av beror på att det saknas en tydlig process för hur man omsätter strategin till praktisk handling. Något Apoteket hade erfarenhet av också.

Den svåraste utmaningen var därför att utveckla en enkel och effektiv process för genomförandet av steg två; den lokala aktiveringen och få med alla medarbetare. I sökandet efter en process och ett bra verktyg för steg 2 föll valet på Hubbster som med deras digitala verktyg för aktivering och strategigenomförande skulle ta Apoteket i hamn.

– Den svåraste utmaningen i vår förändringsresa var att skapa en enkel och effektiv process som tog strategin från ord på papper och förvandlade den till konkreta aktiviteter, i hela organisationen. Hubbsters verktygslåda uppfyllde alla våra krav för att skapa och driva ett effektivt strategigenomförande inom Apoteket, säger Anders Rynnel, Brand Strategist på Apoteket.

ENGAGEMANG OCH INITIATIV I HELA ORGANISATIONEN

Med Hubbster kunde Apoteket skapa engagemang bland medarbetarna och även få de lokala apoteken att ta initiativ till, och formulera, egna konkreta aktiviter som de själva kunde och ville genomföra. De kunde också följa upp alla aktiviteter som genomfördes och dela goda exempel med varandra i organisationen för inspiration och bättre sammanhållning.

Apoteket fick därmed den metod och det verktyg de behövde för att motivera medarbetarna att genomföra, och därmed aktivera, strategin i hela organisationen.

– Hubbster har ett enkelt och pedagogiskt gränssnitt som är lätthanterligt och intuitivt att förstå för användaren, utan att man behöver en specifik utbildning. Det gav oss möjlighet att i realtid följa implementeringsarbetets utrullning och utveckling i hela organisationen vilket var otroligt bra, säger Anders Rynnel.

> **“ *Hubbsters verkstygslåda uppfyllde alla våra krav för att skapa och driva ett effektivt strategigenomförande inom Apoteket***

458 NYA, GENOMFÖRDA OCH UTVÄRDERADE AKTIVITETER

Arbetsnamnet för förändringsarbetet blev ”Framtidsverkstan”, ett digitalt nav och arbetsplats för Apotekets förbättringsarbete där samtliga medarbetare involverades – alla från högsta ledning ner till enskilda apotek och individnivå. Arbetet pågick under ett drygt år och ledde till flera konkreta och positiva resultat för Apoteket.

Totalt formulerades 458 nya, genomförda och utvärderade aktiviteter som syftade till att vinna kunden på varje lokal marknad. Av dessa 458 valdes sedan tio stycken aktiviteter specifikt ut som ”Best of Framtidsverkstan” . Dessa lyftes sedan fram i organisationen som best practice via inspirationscase och som konkret affärsutveckling.

– Eftersom det med Hubbster är möjligt att mäta utfallet av implementeringen, så har vi också kunnat se konkret vad det har gett för resultat. Och det är dessutom ett resultat som vi är mer än nöjda med”, fortsätter Anders Rynnel.

458

Totalt 458 konkreta, verksamhetsdrivande aktiviteter initierades, genomfördes och utvärderades.

64%

64% konstaterad förståelse och användning av strategin bland medarbetarna.

54%

54% av organisationen, primärt apoteken, uppgav att Framtidsverkstaden hjälpt dem att genomföra aktiviteter som lett till att fler kunder som handlar på sitt lokala apotek.

Ett urval av kunder...

NIMBUS
NEWSEC
MEDICON VILLAGE
AMGEN
Mercuri INTERNATIONAL
SCANIA
IFMETALL
HSB
JVAB
TYROLIT
CRAMO
Husqvarna
SOPHIA HEMMET
AP2 Andra AP-fonden
SEK
WÜRTH
AddLife
Folkhälsomyndigheten
camfil
FINGERPRINTS
NEWBODY
JOAB
envac
OLOV LINDGREN
habasit
CALECTRO
mySafety försäkringar
Uppsala kommun
ASSA ABLOY
APTUS ASSA ABLOY
Svenska kyrkan
Ramudden
Beckers
GuldFågeln
TIKKURILA
Sundström

...och många fler

Covid-19 och kommande marknadstrender

Likt många andra har Hubbster Group påverkats av Covid-19 och den inverkan pandemin har haft på realekonomin. I den tumult som uppstod till följd av restriktioner och lock-downs runt om i världen fick många av våra kunder snabbt se över sina beredskapsnivåer för att säkerställa fortlevnaden under radikalt förändrade premisser.

Effekten av detta blev att många kunder bad om uppskov på avtal och beställda undersökningar. För oss på Hubbster fanns två alternativ; rädda omsättningen genom att kräva in fordringarna och sarga kundrelationen, eller bevara kundrelationen och återuppta arbetet i ett senare läge. För oss var valet självklart och även om vi påverkades av ett momentärt inkomstbortfall har vi behållit våra kunder inför framtiden och vi räknar med att tjäna igen tappet flera gånger om.

När nu röken börjat lägga sig ser vi att även om realekonomin återhämtar sig så kommer förutsättningarna för hur man arbetar inom organisationer och gentemot intresssenter ha genomgått bestående transformationer. Påkostade kontorsytor och resor i tjänsten minskar i takt med att arbetet kan utföras på distans och möten kan hållas digitalt.

För att hänga med i denna transformation måste många organisationer se över sina rutiner från grunden. Det ställer nya krav på hur ledningen mäter anställdas prestationer och resultat. Likaså uppstår krav på hur anställda förvaltar sin arbetstid när han eller hon inte övervakas.

För Hubbster Groups del innebär denna trend stora möjligheter. Vi har beprövade digitala verktyg för att bedriva medarbetarförändring och vår botten-upp-metod innebär att vi engagerar hela organisationen i det arbetet. Vad gäller Insights (undersökningar och informationsinhämtning) ser vi en påtaglig ökning i förfrågningar; den fakta som bolag haft som underlag för beslutsfattande har förändrats och måste hämtas in på nytt. Vi har även fått förfrågningar från flera globala aktörer som kommer ha en signifikant effekt på Hubbster Groups finansiella ställning om införsäljningarna genomförs.

Att världen digitaliseras allt mer är ingen nyhet för oss. Men att det skulle ske med den fart det nu gör - det var en överraskning. Vi tackar och tar emot!

- Peter Follin, VD

> **“ Hubbster Group är väl positionerat för att stötta organisationer i sin digitaliseringsresa**

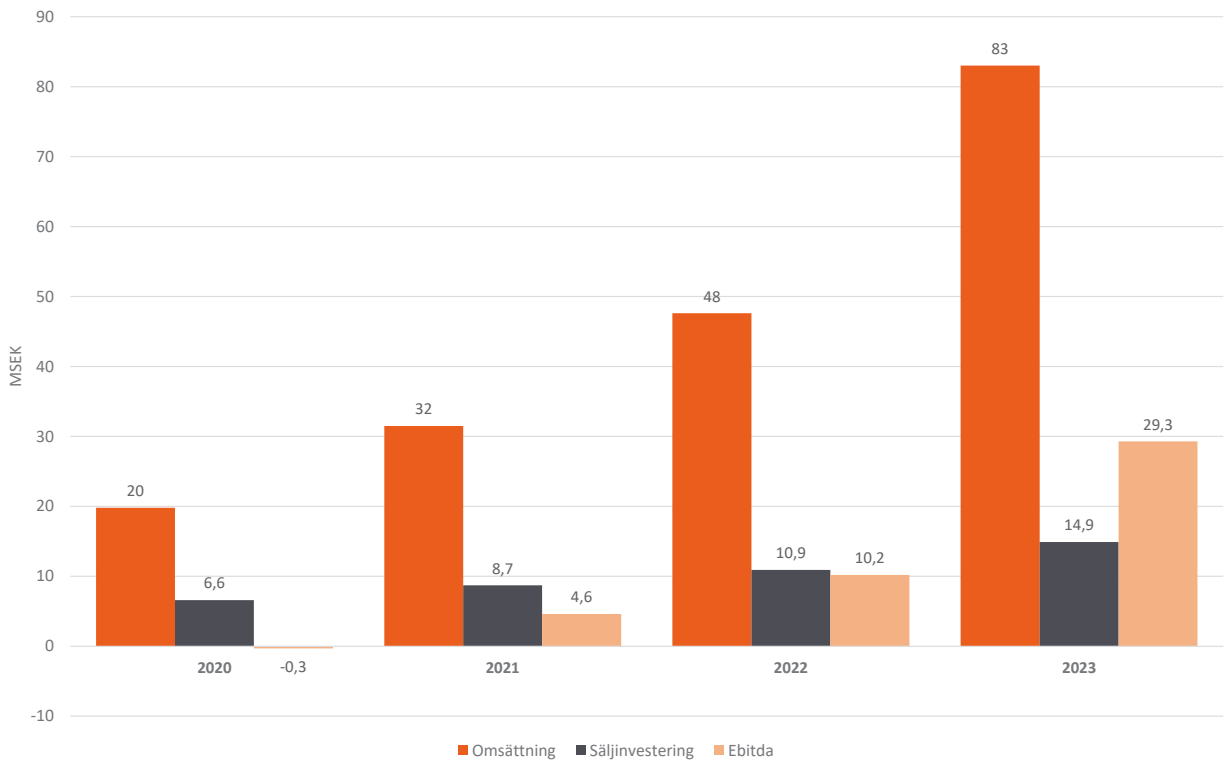
INVESTERINGSCASE

Hubbster Group har en aggressiv tillväxtstrategi där vi ämnar växa organiskt genom att bearbeta premium-kundsegmentet främst genom digital marknadsföring och med ett brett kunderbjudande. Dagens position inom SaaS kommer användas som plattform för att expandera och bredda erbjudandet. Hubbster Group ser en potential att flerdubbla omsättningen kommande tre år. Bara inom den svenska marknaden bedöms den utgöra ca. 400-500 MSEK per år. Den adresserbara europeiska marknaden för bolagets produkter estimeras uppgå till ca. 8 - 10 MDR per år.

Expansionen kan även komma att ske genom förvärv av konkurrenter och strategiska partnerskap inom försäljning, distribution och marknadsföring. Under 2020 säkrade bolaget flera strategiskt viktiga partnerskap samt strategiskt viktiga kundregister som kommer bearbetas för cross-selling.

Hubbster Group har även en internationell tillväxtstrategi och en dialog pågår för etablering i flera europeiska länder. Vår nisch är en bransch som präglas av många mindre lokala operatörer som sannolikt kommer påverkas radikalt av digitaliseringen.

Finansiell prognos

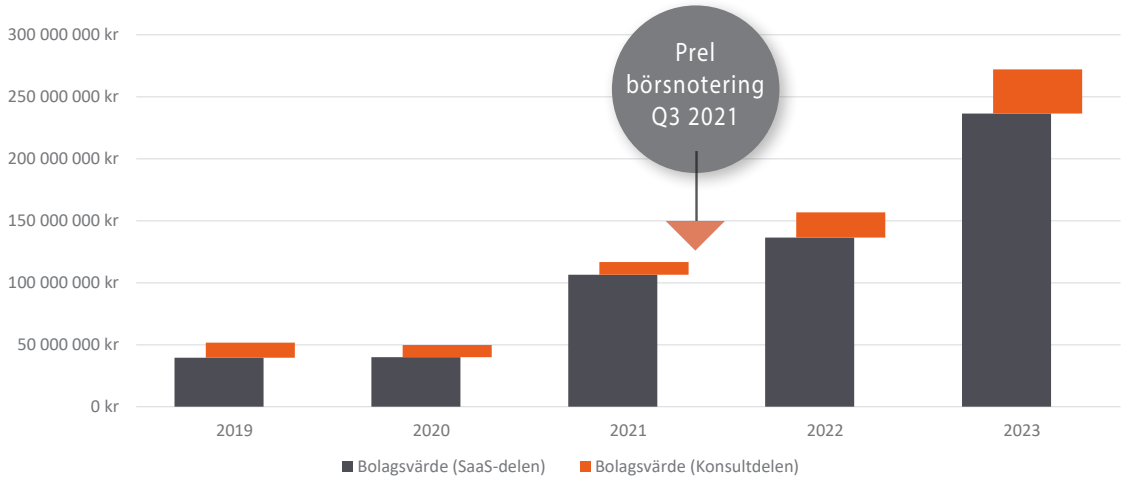


Antal aktiva kunder idag	143 st
Medeltalet återkommande snitt-intäkt	129 220 kr
Medeltal kundlivslängd	53 mån
CAC ratio - kundlivstidsvärde	19,3

Prel börsnotering Q3 2021

	2019	2020	2021	2022	2023
Omsättning	25 378 681 kr	19 800 000 kr	31 500 000 kr	47 600 000 kr	83 000 000 kr
ARR - Återkommande intäkter	13 154 500 kr	10 000 000 kr	21 300 000 kr	27 300 000 kr	47 300 000 kr
Multipel SaaS (Multiplex ARR)	3	4	5	5	5
Bolagsvärde (SAASdelen)	39 463 500 kr	40 000 000 kr	106 500 000 kr	136 500 000 kr	236 500 000 kr
Bolagsvärde (Konsultdelen)	12 224 181 kr	9 800 000 kr	10 200 000 kr	20 300 000 kr	35 700 000 kr
Totalt Bolagsvärde	51 687 681 kr	49 800 000 kr	116 700 000 kr	156 800 000 kr	272 200 000 kr

Prognostiserad bolagsvärdeutveckling



Milstolpar

ARR 55%

Q3 2020

Lansering av ny säljdrivande hemsida

Q4 2020

Kontrakt med stort multinationellt företag (förhandlingar i slutfas)

Q1 2021

Lansering av Activate 3.0 med nya funktioner, bl.a. anpassat till stora multinationella företags behov.

Q2 2021

Integrering av pulsmätningar i Activate-verktyget

Q3 2021

Etablerade partners i minst 3 länder

ARR 70%

Q3 2021

Notering av bolagets aktie på NGM Nordic SME

LEDNING

Peter Follin

VD, Stockholm. Född 1963. Civilekonom från Stockholms universitet, Master i affärsekonomi. Har en passion för att bygga företag och skapa tillväxt. 20 år som VD eller motsvarande främst i företag som präglats av stark tillväxt. Genomfört noteringar och en mängd strukturaffärer. 5 år som managementkonsult. 11 år på 3M där han slutade som divisionschef för grafiska divisionen i Östeuropa och Mellanöstern, Försäljnings- och marknadsdirektör på ASG, VD på Stille AB, VD och koncernchef på Brand Factory Group, VD och huvudägare på QualitySales.
Ägarskap: 11,88% genom bolag

Jonas Hedman

Head of Sales, Stockholm. Född 1982. Civilekonom från Södertörns Högskola och University of Canberra. Brinner för försäljning och ledarskap i organisationer som befinner sig i en tillväxtfas. Över 15 års erfarenhet av ledande befattningar inom framförallt försäljning. Jobbat med "start-ups" och framgångsrikt startat upp verksamheter i Norden och Spanien. 2 år som managementkonsult. 10 år på mySafety där Jonas satt med i ledningsgruppen som försäljningchef och andra ledande befattningar under hela resan från ca 40 miljoner till ca 450 miljoner kr i omsättning. Var bl.a. ansvarig för mySafetys etablering i Uppsala, Helsingfors och Oslo, och arbetade även under period i Polen. Sedan 2015, när Jonas lämnade mySafety har han framgångsrikt startat upp ett Contact Center i Marbella Spanien och jobbat som managementkonsult för Quality Sales.
Ägarskap: Inget

Michael Mattson

Head of Insights, Göteborg. Född 1961. Yrkesofficer med inriktning Ledning & Ledningssystem från Artilleri- & Ingenjörshögskolan i Stockholm.
Har en passion för organisationsutveckling, förändringsledning, ledarutveckling och motivationsutveckling. Erfaren som Management- & Organisationskonsult under 15 år både inom eget företag och som anställd konsult.
14 år inom Ericssonkoncernen bland annat personalledande funktioner direkt och genom egna ledningsgrupper som Produkt- och Logistikchef, Utvecklingschef Ledningssystem, VD för dotterbolag och där han slutade som VP Sales Central Europe - Business Area Defence med stark försäljningstillväxt. Management- & Organisationskonsult under 15 år. Delivery Manager och ansvarig för en telekomoperatörs kundtjänst i Göteborg baserad på COPC Cx Certification. Anställd i Hubbster Group sedan 2018.
Ägarskap: 0,18 % genom privat ägande

Anna Bloth Karling

CPO Co-Founder & Product Officer, Stockholm. Född 1972. Fil.Kand i kommunikation från Stockholms Universitet med fördjupning på beteendevetenskap. Strategisk utvecklare och innovatör av den digitala metoden bakom Hubbster Groups aktiveringsplattform, Hubbster Activate. Specialiserad på strategiaktivering, inre motivation, medarbetarengagemang, förändringsarbete och affärsdrivande företagskultur samt Corporate Brand och strategisk kommunikation.

Anna har 25 års erfarenhet som entreprenör, rådgivare och affärsstyrd genomförare, har startat och byggt företag sedan 2005. Innan dess arbetade hon som expertrådgivare inom varumärke och kommunikation för bland annat Ogilvykoncernen.
Ägarskap: 13,48 % genom ägande i bolag.

Styrelse

- Anna Skarke, Styrelseordförande
- Peter Follin, VD & Styrelseledamot
- Arli Mujkic, Styrelseledamot
- Gustaf Karling, Styrelseledamot
- Anders Wennergren, Styrelseledamot
- Daniel Moström, Styrelseledamot

Ägare

Namn	Procent av kapitalet & rösterna
FAAV Invest AB (Taptum, F Skarke)	33,43
Corporate Core Pilots AB	13,48
EPTI AB	12,63
Cassatoria Invest AB	11,88
Performus AB	11,88
GOAB Konsulting AB	4,30
Jonas Wetterdal AB	4,30
Anders Wennergren Holding AB	3,75
Irene Wall	1,67
Övriga	*2,68*

Villkor & anvisningar

Erbjudandets villkor
Bolaget emitterar mellan 1 111 112 och 2 222 224 nya aktier. Antalet aktier innan emissionen uppgår till 1 000 000. Teckningskursen i erbjudandet är satt till 4,50 SEK per aktie. Emissionens storlek är således 5 till 10 MSEK. Minsta teckningspost är 9.000 SEK, eller 2 000 SEK.

Observera att det inte går att förvara aktierna på ett investeringssparkonto då Bolagets aktie inte är föremål för handel på en marknadsplats. Notering är beräknad under 2021.

Fredrik Skarke (FAAV Invest AB) har åtagit sig att garantera 3 MSEK i förestående emission, motsvarande 60% av emissionsbeloppet. Ingen ersättning utgår för garantin.

Teckningsförfarande
Teckning i Erbjudandet löper fr.o.m. 1 september t.o.m. 30 september 2020. Teckning genomförs genom att fylla i anmälningssedeln, som sedan skickas in i fysiskt/digitalt format. Styrelsen reserverar rätten att av förlänga, förkorta eller avbryta teckningsperioden.

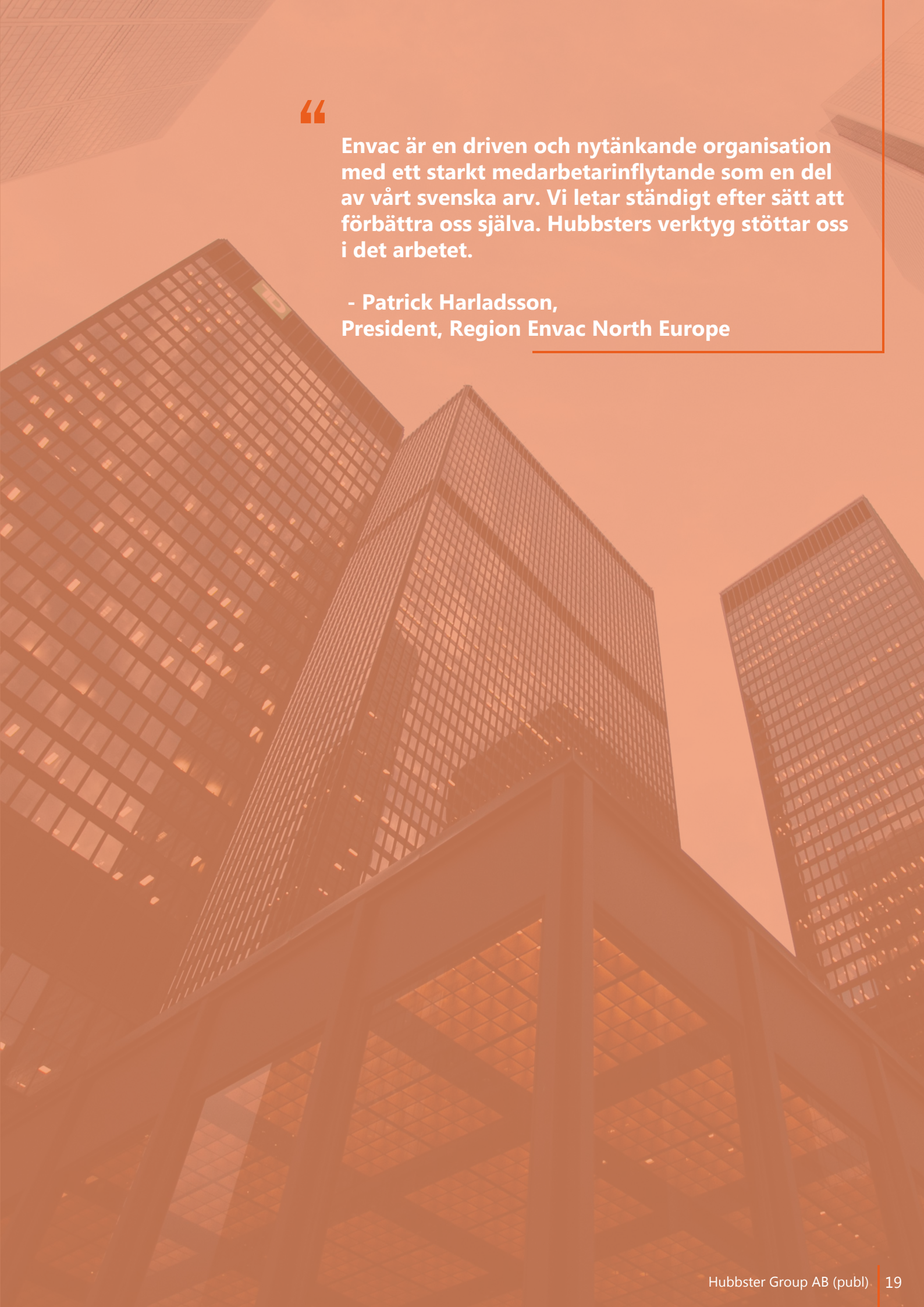
Spridningsemission
Förestående emission är riktad till allmänheten. Befintliga aktieägare har ej företräde i emissionen. Syftet med denna emission är att uppnå en bredare spridning i ägarbasen inför en kommande notering av Bolagets aktie under 2021 på NGM Nordic SME.

Resultaträkningar

Belopp i SEK	2020-01-01 - 2020-06-30 **6 månader**	2019-01-01 - 2019-12-31 **12 månader**
RÖRELSEINTÄKTER		
Nettoomsättning	8 625 628 kr	25 378 681 kr
Aktiverat arbete för egen räkning	939 040 kr	761 223 kr
Övriga rörelseintäkter	- kr	527 kr
SUMMA RÖRELSEINTÄKTER	9 564 668 kr	26 140 431 kr
RÖRELSEKOSTNADER		
Konsultarvoden	-2 359 877 kr	-8 002 641 kr
Övriga rörelsekostnader	-4 355 kr	-204 997 kr
Övriga externa kostnader	-5 422 933 kr	-6 689 021 kr
Personalkostnader	-2 152 186 kr	-6 761 046 kr
EBITDA	-374 682 kr	4 482 726 kr
Av-/nedskrivningar anläggningstillgångar	-1 322 702 kr	-2 163 182 kr
SUMMA RÖRELSEKOSTNADER	-11 636 735 kr	-23 820 887 kr
RÖRELSERESULTAT	-1 697 384 kr	2 319 544 kr
Finansiella poster		
Resultat från övriga finansiella anläggningstillgångar	-	160 000 kr
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	-	46 kr
Nedskrivning av finansiella anläggningstillgångar och kortfristiga placeringar		-3 265 100 kr
Räntekostnader och liknande resultatposter	-176 274 kr	-427 141 kr
Summa finansiella poster	-176 274 kr	-3 532 195 kr
Resultat efter finansiella poster	-1 873 658 kr	-1 212 651 kr
Resultat före skatt		-1 212 651 kr
ÅRETS RESULTAT	-1 873 658 kr	-1 212 651 kr

Kommentarer
Finansiell information för 2019 visas pro forma på grund av att bolagen konsoliderades under Q1 2020.

Intäkts- och kostnadsminskningen under Q1-Q2 2020 är en direkt konsekvens av pandemin. Efter Q2 2020 noterar Hubbster en ökande intäktstillväxt samtidigt som och en förbättrad rörelsemarginal.



> **Envac är en driven och nytänkande organisation med ett starkt medarbetarinflytande som en del av vårt svenska arv. Vi letar ständigt efter sätt att förbättra oss själva. Hubbsters verktyg stöttar oss i det arbetet.**
>
> **- Patrick Harladsson,**
> **President, Region Envac North Europe**

“ Vi ska positionera och växa Taptumkoncernen starkt under de kommande åren, både lokalt och nordiskt. Vi vet att det ställer krav på både ett involverande ledarskap och, inte minst, en engagerad medarbetarkår som vill och kan bidra till vår utveckling. Hubbsters digitala aktiveringsprocess säkrar att både ledare och medarbetare får det stöd som krävs för att vi ska lyckas. Bolaget har imponerat på oss till den grad att vi har valt att bli delägare.

- Torbjörn Geijer,
Styrelseordförande Taptumkoncernen

Balansräkning

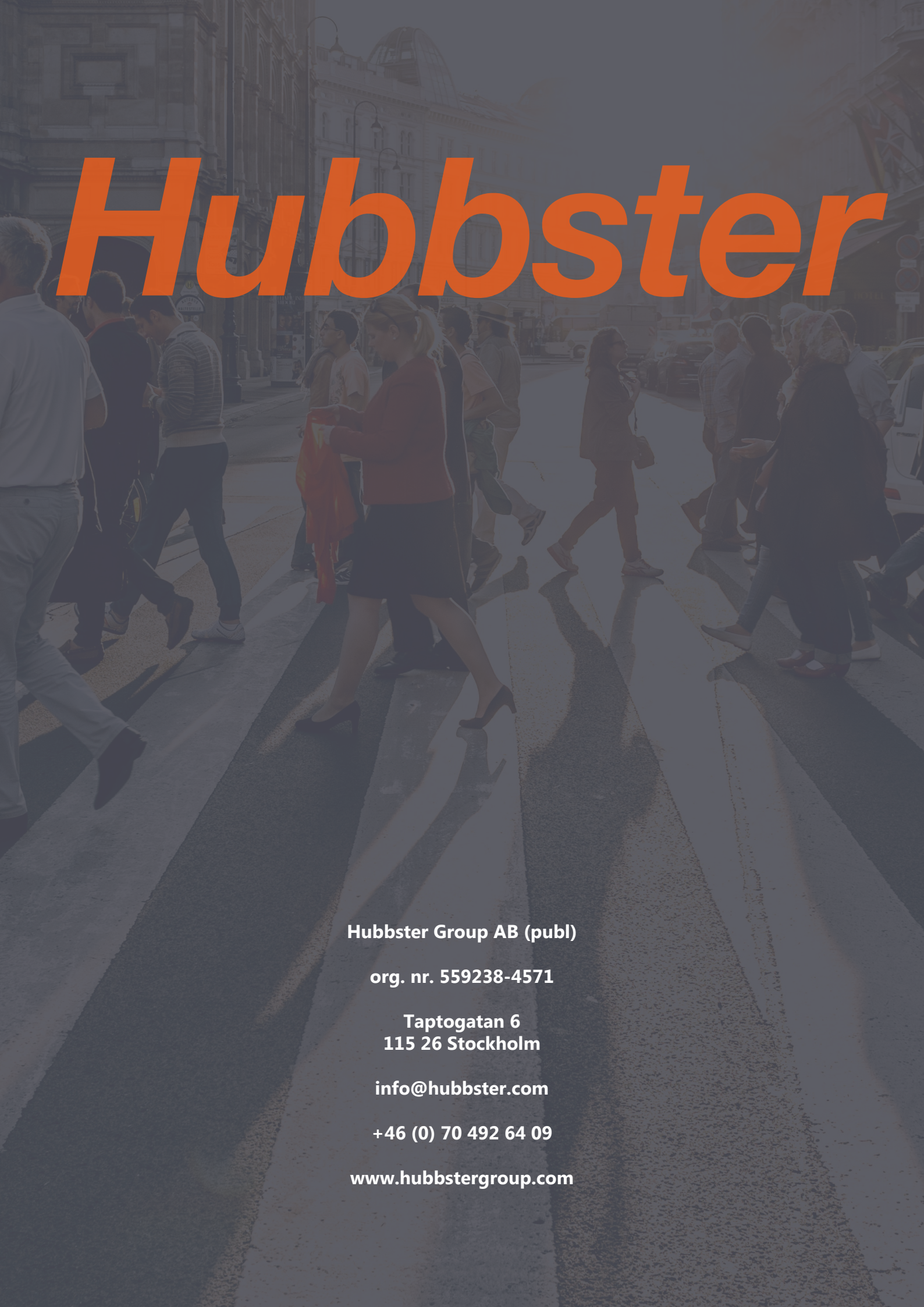
Belopp i SEK	2020-06-30
TILLGÅNGAR	
Anläggningstillgångar	
Egenutvecklade metoder och programvaror	33 105 346 kr
Aktier och långfristiga fordringar	1 500 001 kr
Summa anläggningstillgångar	34 605 347 kr
Omsättningstillgångar	
Fordringar	
Övriga kortfristiga fordringar	2 325 701 kr
Förutbetalda kostn och upplupna intäkter	396 975 kr
Summa fordringar	2 722 676 kr
Kassa och bank	1 344 201 kr
Summa omsättningstillgångar	**4 066 877 kr**
SUMMA TILLGÅNGAR	38 672 224 kr
EGET OCH FRÄMMANDE KAPITAL	
Eget kapital	
Bundet eget kapital	-13 984 765 kr
Fritt eget kapital	3 612 706 kr
Beräknat resultat	1 873 658 kr
Summa eget kapital	-8 498 401 kr
Långfristiga skulder	
Banklån	-4 916 666 kr
Almi	-1 034 288 kr
Räntefritt aktieägarlån	-14 751 457 kr
Summa långfristiga skulder	-20 702 410 kr
Kortfristiga skulder	
Leverantörsskulder	-2 912 823 kr
Övriga kortfristiga skulder, inkl skatter	-4 557 163 kr
Summa kortfristiga skulder	-7 469 987 kr
Upplupna kostnader och förutbet intäkter	-2 001 427 kr
SUMMA EGET OCH FRÄMMANDE KAPITAL	-38 672 224 kr

Kommentarer
Finansiell information visas pro forma pga. att bolagen konsoliderades under Q1 2020.

Banklånet och Almilånet löper i 5 resp. 3 år till marknadsmässiga räntor. Aktieägarlånet armorteras eller konverteras till aktier över 4 år fr.o.m. 2021. Ingen ränta utgår på lånet.

Bolaget har en outnyttjad checkkredit på 1,6 MSEK.

Likviden från förestående nyemission ska inte användas till amortering av lån.



Hubbster Group AB (publ)

org. nr. 559238-4571

Taptogatan 6
115 26 Stockholm

info@hubbster.com

+46 (0) 70 492 64 09

www.hubbstergroup.com