



Inbjudan till teckning av aktier i Godsinlösen Nordic AB

Finansiell rådgivare



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

Selling agent



Nordnet

VIKTIG INFORMATION

Denna informationsfolder är en introduktion till erbjudandet att teckna aktier i Godsinlösen Nordic AB ("Erbjudandet") och ska betraktas som marknadsföringsmaterial. Informationsfoldern är inte och ska inte anses utgöra ett prospekt enligt gällande lagar och regler. Inbjudan till teckning av aktier i Erbjudandet sker endast genom det prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen ("Prospektet"), och som har offentliggjorts på <https://www.giabnordic.se/investor-relation/>. Finansinspektionens godkännande av Prospektet ska inte uppfattas som ett godkännande av de nya aktierna. Eventuellt investeringsbeslut bör, för att en investerare fullt ut ska förstå de potentiella riskerna och fördelarna som är förknippade med beslutet att delta i Erbjudandet, enbart fattas baserat på informationen i Prospektet. Investerare rekommenderas att läsa hela Prospektet.

Motiv för Erbjudandet

Att som företag ha en tydlig hållbarhetsstrategi blir allt viktigare för konsumenter och har blivit en viktig del i att stärka det egna varumärket. Ett linjärt slit-och-släng samhälle som främjar ekonomisk tillväxt på bekostnad av klimatet är inte hållbart och detta har lett till utvecklingen av en så kallad cirkulär ekonomi. Att ställa om från en linjär till en cirkulär ekonomi är varken enkelt eller snabbt gjort och ställer höga krav på företag som har ambitionen och modet att ta steget mot en mer cirkulär affärsmodell.

GIAB® har sedan 2012 arbetat med visionen om att vara en avgörande aktör i omställningen mot en cirkulär ekonomi. Det har krävts ständig innovation och utveckling för att hantera de utmaningar och problem som uppstår i en cirkulär affärsmodell. För att hantera dessa utmaningar har GIAB® utvecklat en digital plattform, GIAB Circular Plattform™, och processer för att hantera produktflöden enligt cirkulärekonomiska principer. Genom samarbeten, erfarenhet och kunskap har GIAB® blivit experter på cirkulär ekonomi. Bolaget har tillsammans med kunder som CDON, IKEA, Folksam och BSH Home Appliances, utvecklat och optimerat de processer som krävs för att hantera produkter och komplexa produktflöden enligt en cirkulär affärsmodell.

Trots ett 2020 som varit fullt av utmaningar, med restriktioner som på olika sätt har påverkat verksamheten, har GIAB® fortsatt sin tillväxtresa med en omsättningsökning om cirka 17 procent till drygt 200 MSEK. Det strukturella skiftet mot e-handel har medfört att antalet returer ökat kraftigt, vilket leder till ett nödvändigt fokus på returlogistik både från ett ekonomiskt såväl som ett hållbarhetsperspektiv. Detta har Bolaget tydligt märkt av och kapitaliserat på inom affärsområdet Re:Commerce, där tidigare samarbeten utvecklats och nya tillkommit. Under det gångna året fick Bolaget ett antal nya kunder i bland annat Mio och Bauhaus, samtidigt som GIAB®:s verksamhet är fortsatt klimatpositiv, d.v.s. där Bolaget genom återbruk eliminerar mer koldioxid än vad verksamheten genererar. Det är hållbar tillväxt.

Bolaget är nu moget att gå in i en ny fas av tillväxt med utökade marknadssatsningar i Sverige, Norge och Finland samt en expansion av verksamheten till Danmark. För att kapitalisera på de tydliga marknadstrenderna inom hållbarhet i omvärlden, nya spännande samarbetspartners och möjligheten att expandera verksamheten till nya marknader som GIAB®:s styrelse har beslutat att genomföra Erbjudandet.

Erbjudandet syftar till att ge Bolaget finansiella resurser att accelerera försäljningen genom marknadsföring och försäljningsbearbetning. Detta innebär bland annat rekrytering av fler B2B-säljare och en utökad närvaro på olika medier för att öka varumärkeskännedomen. Marknadssatsningen kommer främst fokuseras på befintliga marknader genom att etablera nya kunder, fördjupa samarbeten med nuvarande kunder och öka antalet konsumenter som köper Bolagets produkter som kommer in via dessa produktflöden.

Bolaget kommer även att vidareutveckla GIAB Circular Plattform™ som ligger till grund för Bolagets verksamhet. Plattformen är Bolagets digitala verktyg för att optimera produktflödena, genom att understödja funktioner så som returlogistik, rekonditionering och hållbarhetsrapporter, och det är genom denna Bolaget fortsatt kan effektivisera och skala upp verksamheten.



På de geografiska marknader där Bolaget finns etablerat är behovet av GIAB®:s tjänster stort, utan tecken på avmattning. Bolagets finansiella målsättning om en genomsnittlig årlig omsättningstillväxt om 25 procent och en rörelsemarginal (EBITDA) överstigande 10 procent på medellång sikt är baserad på fortsatt tillväxt på de befintliga marknaderna i Sverige och Norge. I ett längre perspektiv ser Bolaget dock goda möjligheter att växa såväl på de skandinaviska marknaderna som på utvalda europeiska marknader. Expansionsplanerna fokuseras huvudsakligen på organisk tillväxt genom utveckling av Bolagets nuvarande tjänster, men strategin omfattar även möjligheten att utveckla nya affärsområden och att växa genom förvärv som är förenliga med Bolagets verksamhet.

Styrelsens bedömning är att befintligt rörelsekapital, under förutsättning att de försäljnings- och marknadsinsatser som nuvarande affärsplan medför genomförs, inte är tillräckligt för att bedriva verksamhet kommande tolv månaders period. För att finansiera Bolagets rörelse och marknadssatsning har styrelsen beslutat om föreliggande Erbjudande om totalt 109 MSEK. Genom försäljning av nyemitterade aktier beräknas Bolaget tillföras 83,1 MSEK efter emissionskostnader om cirka 9,9 MSEK. De befintliga aktierna som säljs i Erbjudandet tillför ingen likvid till Bolaget. Emissionslikviden avses användas enligt nedan prioriterad ordning:

- 55 procent till försäljningsinsatser och marknadsbearbetning;
- 20 procent till fortsatt utveckling av GIAB Circular Platform™;
- 15 procent till övrigt rörelsekapitalbehov; och
- 10 procent till fortsatt utveckling och utökning av Bolagets upcycling-anläggning.

Styrelsens uppfattning är att den föreliggande noteringen på First North kommer bredda Bolagets aktieägarbas och ge GIAB® tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna. Vidare bedömer Bolaget att listningen kommer öka marknadens kännedom om Bolaget och dess varumärke, bland såväl befintliga som potentiella kunder och partners.

Staffanstorps, 11 juni 2021
Godsinlösen Nordic AB
Styrelsen

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Teckningskurs	18,60 SEK
Erbjudandet storlek	109 MSEK
Antal aktier i Erbjudandet	Totalt 5 860 000 aktier, varav 5 000 000 nyemitterade och 860 000 befintliga aktier.
Värdering	200 MSEK
Teckningsperiod	14 - 28 juni 2021
Handelsplats	Nasdaq First North Growth Market
Första dag för handel	7 juli 2021
Ticker (kortnamn)	GIAB

Allmänheten i Sverige och institutionella investerare i Sverige och internationellt erbjuds möjlighet att teckna aktier i GIAB. Minsta teckningspost är 300 aktier motsvarande 5 580 SEK. Emissionen avser nyemitterade aktier och genomförs utan företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Anmälan om förvärv av aktier

Förvärv av aktier ska ske genom ifyllande och undertecknande av anmälningsedel och vara Aqurat tillhanda senast klockan 15:00 den 28 juni 2021. Anmälan kan också ske elektroniskt via exempelvis Avanza eller Nordnet, alternativt via BankID på Aqrats hemsida www.aqurat.se.

Teckningsåtaganden

Namn	Total teckningsförbindelse (aktier)	Andel av Erbjudandet
Midroc Invest AB	537 635	9,2%
Proethos fond	537 635	9,2%
Jimmy Jönsson	537 635	9,2%
Herenco Holding AB	537 635	9,2%
Joel Malmborg	376 345	6,4%
Övriga teckningsåtagare (totalt 15 stycken)	2 150 546	36,7%
Totalt	4 677 431	79,8%

Tilldelning

Tilldelning av aktier beslutas av Bolagets styrelse i samråd med Västra Hamnen. Primärt syfte är att uppnå god spridning av ägandet. Tilldelning av aktier är inte beroende av när under teckningsperioden som anmälningssedeln skickas in. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än vad anmälningssedeln avser eller helt utebli. Personer som ingått teckningsförbindelser samt strategiska investerare kan komma att prioriteras.

Tilldelning beräknas ske snarast efter avslutad anmälningsperiod och besked om tilldelning erhålls i form av en avräkningsnota vilken beräknas skickas ut vecka 26. Information kommer ej att skickas till dem som ej tilldelats aktier.

Godsinlösen Nordic AB

AFFÄRSMODELL

GIAB® erbjuder en helhetslösning till externa kunder. Bolaget arbetar för att upprätthålla spetskompetens inom hållbarhet och cirkulär ekonomi samt långsiktiga partnerskap med nyckelkunder i olika branscher. Genom en helhetslösning med ett tjänsteerbjudande som innefattar hela produktflödet från logistik, inventering och hantering av produkter till eventuell reparation, rekonditionering, försäljning och eftermarknad erbjuder Bolaget en smidig lösning för att hantera produktflöden som ligger utanför kundens kärnverksamhet och som ger upphov till ekonomiskt och miljömässigt värdeskapande.

Bolaget styr all överordnad strategi, tjänsteutveckling, marknadsföring och försäljning och kontrakterar externa partners eller konsulter vid behov, bland annat för utveckling av den digitala plattformen och e-handels digitala system. Kärnkompetensen inom respektive område är lokaliserat till kontoret i Staffanstorps.

STRATEGI

Bolagets strategi är att skapa värde genom att vidareutveckla tjänsteerbjudandet för gods-, retur- och skadehantering för att skala upp och utöka marknadsandelen i Sverige och Norge. Målsättningen är därefter att GIAB®:s returhanteringstjänst ska breddas på de skandinaviska marknaderna och på längre sikt den europeiska marknaden. För att bibehålla konkurrenskraft och skala upp erbjudandet behöver den digitala plattformen som ligger till grund för all Bolagets verksamhet kontinuerlig utveckling. I expansionsplanerna fokuserar Bolaget

huvudsakligen på organisk tillväxt genom fortsatt etablering på befintliga marknader och utveckling av Bolagets nuvarande tjänster, men strategin omfattar även möjligheten utveckla nya affärsområden och att växa genom förvärv som är förenliga med Bolagets verksamhet.

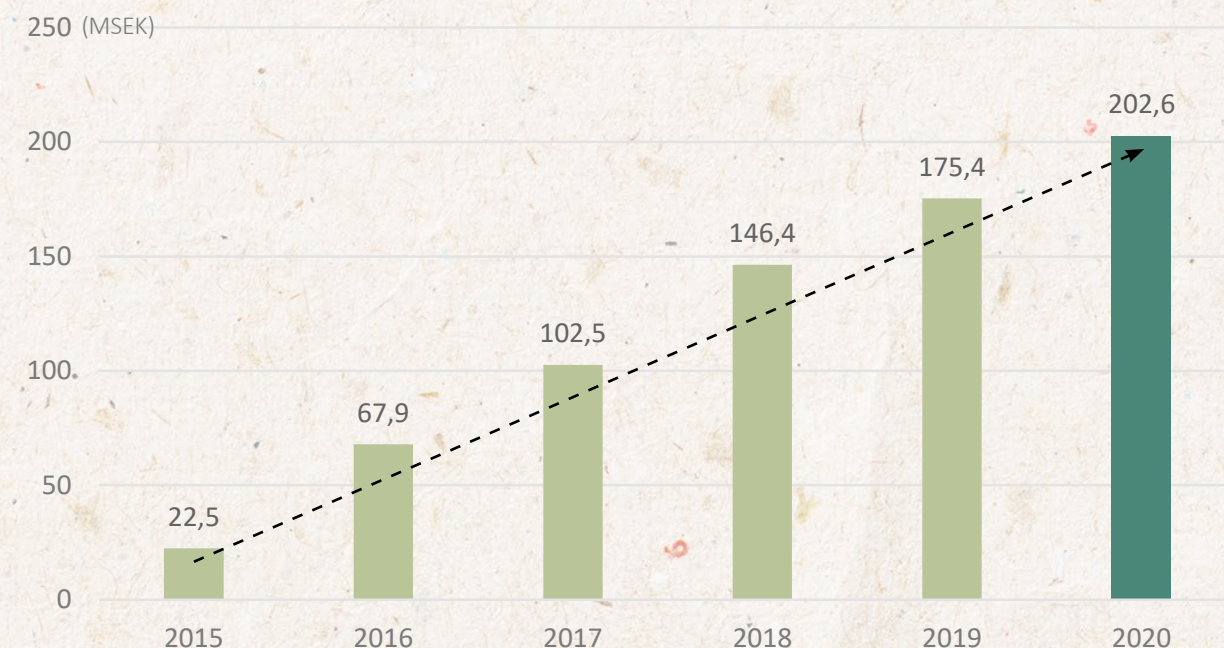
Den viktigaste delen av Bolagets strategiska inriktning är hållbarhet och förmågan att förvalta resurser på ett affärs- mässigt och cirkulärekonomiskt sätt, som minskar behovet av nyproduktion och den klimatpåverkan som det innebär. Hantering ska även i så stor grad som möjligt ske lokalt och med så minimal miljöpåverkan som möjligt. Bolaget ska vara en pålitlig återbrukspartners som arbetar proaktivt och agilt med att optimera tjänsteerbjudandet, effektiviteten och lönsamheten. Synergier mellan branscher, verksamheter och discipliner är en viktig del av strategin och ett framgångsrikt hållbarhetsarbete.

FINANSIELLA MÅL

I samband med Erbjudandet har Bolaget offentliggjort följande finansiella mål:

- Att uppnå en genomsnittlig årlig omsättningstillväxt (CAGR) om 25 procent. Denna tillväxt ska ske organiskt och tar inte hänsyn till eventuella förvärv som i så fall tillkommer utöver detta mål; och
- Att på medellång sikt uppnå en EBITDA-marginal överstigande 10 procent.

GIAB®:s historiska omsättningsutveckling (2015-2020)



GIAB CIRCULAR PLATFORM™

Återbruk är i teorin relativt enkelt men i ett modernt kommersiellt sammanhang ställs det höga krav på effektivitet, styrning och uppföljning. GIAB Circular Platform™ ämnar att automatisera och stödja processerna i produktflödet och är därmed en förutsättning för att effektivisera verksamheten.

I ett optimerat cirkulärt produktflöde är spårbarhet avgörande. All data i processen sparas och arkiveras. Från det att produkten registreras, inventeras och värderas till det att den säljs. Även hanteringstid, åtgärder och användningen av ersättnings- och reservdelar sparas i systemet. Datan utgör en kritisk grund för affärsmässiga beslut och kostnadsuppföljning, men även för Bolagets beräkning av klimatavtryck och återrapporering till kund. Historik avseende aktiviteter på produktnivå, hanteringstid och kostnader ligger till grund för ekonomisk

uppföljning och löpande optimering tillsammans med Bolagets kunder och partners. Sammantaget utgör denna data en unik grund och förutsättning för hållbarhetsrapporteringen som ligger i Bolagets kärnverksamhet och är en viktig del av erbjudandet till kund.

Egenutvecklad teknologi ger GIAB® flexibla möjligheter att anpassa plattformen till olika typer av samarbetsmodeller och möjliggör en teknisk integration mot andra system och aktörer på marknaden. Det ger även Bolaget full kommersiell frihet att licensiera ut systemet till samarbetspartners eller kunder i form av Software as a Service ("SaaS"), vilket är en potentiell framtida intäktsström.

GIAB® Circular Platform™



AFFÄRSSEGMENT

Bolagets verksamhet kan delas in i fyra affärsområden: Re:Commerce som innefattar Bolagets tjänster för returhantering, Circular Insurance som innefattar tjänsterna riktade mot försäkringsbranschen, Circular Office™ som erbjuder återbruk av elektronik, telefoni och möbler för företag samt GIAB Consulting som erbjuder konsulttjänster inom hållbarhet till företagskunder.

Circular Insurance

Affärsidén har sitt ursprung i att försäkringstagaren skickar in sin skadade produkt och får tillbaka en redan reparerad produkt enligt lika för lika principen. Produkten som skickades in repareras eller rekonditioneras och görs redo för nästa kund. Försäkringstagaren behöver inte vänta på att exempelvis deras telefon repareras, utan den skadade produkten ersätts med en återbrukad. Detta ger dessutom en väldigt tillförlitlig skadeverifiering. Skadeverifieringen är en viktig del i processen och värdeerbjudandet till försäkringsbolaget upp till 30 procent av försäkringstagare väljer att inte skicka in sin produkt och därmed att inte nyttja sin försäkring, vilket innebär en stor ekonomisk besparing för försäkringsbolaget. Sedan 2015 har Bolaget hanterat drygt 285 000 ärenden.

Re:Commerce

Re:Commerce är Bolagets tjänst för retur och reklamationshantering åt e-handelsbolag, distributörer och producenter. Returhantering är en utmaning för e-handlare, både ur ett ekonomiskt perspektiv och ett hållbarhetsperspektiv. I kombination med en växande medvetenhet kring klimat och hållbarhet, ställer dagens konsumenter allt högre krav på e-handlare och kräver transparens i alla led.

Under 2020 låg fokus på att utveckla Re:Commerce som har haft en stark tillväxt med många nya kunder, bland annat hanterar Bolaget CDON:s returhantering från registrering, verifiering och försäljning till eftermarknad.

Circular Office™

Slit-och-släng-samhället genomsyrar även våra arbetsplatser. Circular Office™ erbjuder återbruk av elektronik, telefoni och möbler för företag. Dessa produkter samlas in, dataraderas vid behov, rekonditioneras och säljs igen.

Genom Circular Office™ kan även företag köpa återbrukade produkter, som elektronik och möbler, som har rekonditionerats och är en del av ett cirkulärt flöde.

I samarbete med IKEA och som en del av IKEA Bootcamp 2019 har Bolaget undersökt och utvecklat Furniture as a Service (FaaS) och hyrt ut återbrukade kontorsmöbler till företag.

GIAB Consulting

På grund av en hög efterfrågan av spetskompetens inom cirkulär ekonomi, grundade Bolaget en konsultavdelning som arbetar med att identifiera och implementera processer utifrån konceptet cirkulär ekonomi. Praktisk implementering av cirkulär ekonomi möjliggör kostnadsbesparingar och effektiv lönsamhet samtidigt som verksamhetens positiva miljöpåverkan maximeras.

Konsultuppdragen innefattar ett brett spektrum inom hållbarhet, men huvudsakligen inom hållbarhetskommunikation och klimatberäkningar för kunder som Finja, IKEA och Accus.

NÅGRA AV BOLAGETS KUNDER OCH PARTNERS:

Folksam



CDON



RETURLOGISTIK

REPARATIONER

DIGITALISERING

ÅTERBRUK

GIAB
GODSINLÖSEN NORDIC AB

VINSTDELNINGSMODELLEN

Bolaget verksamhet hanterar ett brett sortiment varierande produkter där allt ifrån försäkringsskador, retur och reklamationer, överlager, dead stock och utgåendet sortiment passerar igenom verksamheten. Kvantiteten av produkterna kan också variera, där retur och försäkringsskador av naturliga skäl endast är en produkt per ärende, medan överlager alternativt utgåendet sortiment kan komma i betydligt större partier. En av utmaningarna i att återbruka produkter från dessa flöden är att beräkna vad det framtida försäljningsvärdet är. En och samma artikel kan ha väldigt olika utpris mot konsument beroende på faktorer som i vilket skick produkten är, om förpackningen är öppnad eller inte och om produkten är komplett med tillbehör. Eftersom det är svårt att beräkna ett framtida utpris, är det också svårt att bestämma ett inköpspris där kunden, till exempel försäkringsbolaget eller e-handlaren, får skälig ersättning samtidigt som Bolaget bibehåller marginalen med hänsyn till försäljningspris mot slutkonsument.

För att hantera denna problemställning utvecklade Bolaget en vinstdelningsmodell, där den ekonomiska ersättningen beräknas och betalas ut efter att produkten är såld till slutkonsument. På så vis behåller kunden och Bolaget vardera en andel av försäljningspriset. Vinstdelningen ger incitament till

kunden att leverera produkter som är säljbara samtidigt som det ger Bolaget ett incitament att reparera, rekonditionera och återbruka produkter till ett så högt försäljningsvärde som möjligt. Samtidigt möjliggör det att Bolaget kan ta in produkter till försäljning utan att binda kapital i lagervärde. Kostnaden för den sålda varan uppstår först vid försäljning och generering av fakturaunderlag till kund.

Detta medför att vinstdelningsmodellen är flexibel och kan passa för olika kunders behov. Om en kund skickar färdiginventerat gods i perfekt skick, innebär det minimal hantering innan det säljs vidare och vinstdelas. En kund som skickar gods som behöver inventeras, rengöras och eventuellt repareras innan det säljs vidare, medför en större hanteringskostnad för godset innan det går vidare till försäljning, men kunden behöver inte ombesörja dessa moment själv. Genom att göra avdrag för eventuella kostnader påverkas inte Bolagets lönsamhet av varken av vilken typ eller skick godset är när det inkommer, det vill säga om t.ex. det behöver inventeras och rengöras eller inte. En kund kan välja att själva inventera, paketera och rengöra produkter, eller de kan välja att låta GIAB® göra det till en kostnad. Det är upp till kunden att avgöra hur de vill nyttja Bolagets tjänster.

GIAB®:s vinstdelningsmodell



