

Information om nyemission i

Hubbster Group AB (publ)

inför notering på NGM Nordic SME

**Teckningsperiod
14-28 januari 2022**



Viktig information

Följande sammanfattning är inte ett erbjudande utan ska ses som en introduktion till Hubbster Group AB:s prospekt och innehåller inte nödvändigtvis all information för ett investeringsbeslut. Finansinspektionens godkännande av prospektet ska inte uppfattas som ett godkännande av de värdepapper som erbjuds. Investeringen rekommenderas att läsa prospektet, som finns att tillgå på Hubbster Group AB:s hemsida: www.hubbster.com, innan ett investeringsbeslut fattas för att fullt ut förstå de potentiella risker och fördelar som är förknippade med beslutet att investera i värdepappren.

Erbjudandet i sammandrag

Emissionsvolym och belopp	Erbjudandet omfattar högst 842 870 Units, motsvarande en initial emissionsvolym om cirka 19,7 MSEK. Vid full teckning och fullt utnyttjande av teckningsoptionerna av serie TO 1 tillförs Bolaget ytterligare cirka 20,2 MSEK.
Teckningskurs	Teckningskursen per Unit uppgår till 23,40 SEK, motsvarande 7,80 SEK per aktie. Minsta teckningspost är 250 Units motsvarande 5 850 SEK. Courtage utgår ej.
Unit	En Unit består av tre (3) aktier samt två (2) vederlagsfria teckningsoptioner av serie TO 1.
Teckningstid	Teckningstiden löper från den 14 januari 2022 till och med den 28 januari 2022.
Teckningsåtaganden	Bolaget har erhållit teckningsåtaganden om cirka 66 procent av Erbjudandets totala volym, motsvarande cirka 13 MSEK.
Teckningsoption	Teckningsoptioner av serie TO 1 kan nyttjas för teckning av aktier under perioden 2–16 mars 2023, där varje teckningsoption av serie TO 1 ger rätt att teckna en ny aktie i Bolaget, till en teckningskurs om 12,00 SEK per aktie.
Kortnamn aktie	HUBS
Aktiens ISIN-kod	SE0015194659
Kortnamn teckningsoption	HUBS TO1
Teckningsoptionens ISIN-kod	SE0017161466

Motiv för Erbjudandet

Hubbster Group har som mål att via en kombination av organisk tillväxt och förvärv, att inom tre år bli det globalt ledande digitala verktyget för att driva igenom förändringsarbete i stora organisationer. Tillväxtstrategin baseras på satsningar inom direktförsäljning och partnerskap i både Sverige och internationellt. Förvärvsstrategin kommer fokuseras till att förvärva undersökningsbolag med en etablerad kundstock. Huvudsyftet med förestående Emission är att säkra tillräckliga finansiella resurser för att möjliggöra och förverkliga denna tillväxtplan.

Emissionen omfattar emission av Units om cirka 19,7 MSEK före emissionskostnader som uppgår till cirka 4,5 MSEK, motsvarande en nettolikvid om cirka 15,2 MSEK. Detta bedöms tillföra tillräckliga medel för föreslagen expansion av verksamheten. Bedömningen är att Bolagets rörelsekapitalbehov under de kommande tolv månaderna kommer att tillgodoses genom emissionslikviden från förestående Emission. Teckningsoptionerna som emitteras i Emissionen som kan nyttjas för teckning av aktier under perioden 2–16 mars 2023 förväntas vid full teckning och fullt utnyttjande, inbringa ytterligare cirka 20,2 MSEK före emissionskostnader vilka beräknas uppgå till cirka 1,2 MSEK, motsvarande en nettolikvid om cirka 19,0 MSEK.

Emissionslikvidens användande

För genomförande av Bolagets tillväxt- och expansionsplaner samt för att säkra ett rörelsekapital för Bolagets fortsatta verksamhet har Hubbster Groups styrelse beslutat att genomföra en nyemission inför planerad notering av Bolagets aktie vid NGM Nordic SME. Bolaget bedömer att om Erbjudandet fullföljs enligt plan så är likviden från Erbjudandet tillsammans med Bolagets tillgängliga likvida medel tillräckligt för att möta Bolagets nuvarande behov samt täcka rörelsekapitalbehovet minst tolv månader från och med dagen för detta Prospekts offentliggörande.

Den initiala nettolikviden om cirka 15,2 MSEK avses disponeras för följande ändamål angivna i prioritetsordning:

- Förvärv – cirka 50 procent
- Tillväxt och expansion – cirka 30 procent
- Löpande kostnader för verksamheten – cirka 20 procent

Nettolikviden från nyttjandet av teckningsoptioner om cirka 19,0 MSEK avses disponeras för följande ändamål angivna i prioritetsordning:

- Förvärv – cirka 50 procent
- Tillväxt och expansion – cirka 30 procent
- Löpande kostnader för verksamheten – cirka 20 procent

Introduktion till Hubbster Group

Bakgrund

SaaS-bolaget Hubbster AB grundades 2012 och ingick tidigt samarbeten med tillväxt- och förändringskonsulterna QS Business Consulting AB, samt undersökningsbolaget Tradewell Insights AB. Hubbster Group grundades i början av 2020 genom en formell sammanslagning av de tre bolagen. Logiken bakom sammanslagningen var att utnyttja respektive företags styrkor och därigenom kunna erbjuda företag och organisationer en komplett SaaS-baserad lösning för att säkerställa ett hållbart, lönsamt och effektivt förändringsarbete.

Produkter

Hubbster Group erbjuder idag tre olika SaaS-tjänster:

Hubbster Activate

Hubbster Activate är Bolagets SaaS-tjänst för medarbetardriven förändring. Utvecklingen av Hubbster Activate påbörjades 2013 och produkten har under åren tillsammans med kunder successivt förbättrats. Den version som nu marknadsförs är version 4.0. Hubbster Activate, en digital metod för medarbetardrivet förbättringsarbete och används exempelvis för att implementera affärsstrategier, förändra kulturer eller för att driva ständigt pågående förbättringsarbeten i företag och organisationer. Principen bygger på att ledningen tar fram ett förändringsbudskap, fastställer mål och sätter riktlinjer för förändringen eller utvecklingen. Resultatet av denna process samlas sedan i ett strategiskt ramverk. Hubbster Activate vägleder och driver därefter förändringsarbetet framåt där medarbetarna själva identifierar, prioriterar, genomför och rapporterar förbättringsaktiviteter som är i linje med det strategiska ramverket. Ledningen kan följa upp resultaten i realtid, ge feedback, sprida best-practice och om nödvändigt, korrigera processen.

Hubbster Monitoring

Hubbster Monitoring är en SaaS-tjänst för implementering av projekt och program som kräver att många medarbetare genomför ett stort antal aktiviteter på många olika platser.

Utvecklingen av Hubbster Monitoring påbörjades 2018 och bygger på ett samarbete mellan Hubbster Group, Würth och Volvo Cars. Hubbster Monitoring bygger i grunden på Hubbster Activate, men till skillnad från Hubbster Activate kan användaren i Hubbster Monitoring fördefiniera aktiviteter som ska utföras av medarbetarna. Hubbster Monitoring har även en förfinad rapporteringsmodul med en förbättrad förmåga att hantera stora, komplexa organisationer. Precis som med Hubbster Activate kan ledningen i realtid följa projekt och genomförandegrad i aktiviteter med hjälp av Hubbster Monitoring. Exempelvis använder Würth och Volvo Cars Hubbster Monitoring för att starta gemensamma projekt på bilverkstäder runt om i världen.

Insights

Insights är en SaaS-tjänst för att kontinuerligt mäta och utvärdera det förändrings- eller utvecklingsarbete som bedrivs. Detta görs företrädesvis genom webbaserade enkäter till medarbetare och/eller kunder och kompletterar den mer kvantitativa uppföljning som finns integrerad i Hubbster Activate och Hubbster Monitoring. Efterfrågan på Insights skapar naturliga ingångar till organisationer vilket ger Bolaget möjlighet till kors- och merförsäljning.

Kompletterande tjänster

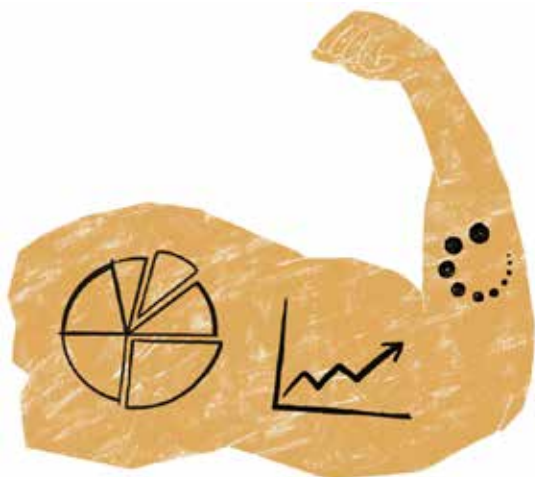
I tillägg till de SaaS-tjänster som Hubbster Group marknadsför erbjuder Bolaget också olika stödjande konsulttjänster kopplat till förändringsarbete genom sin avdelning Expert-services. Dessa tjänster avser dels att hjälpa Bolagets kunder att skapa förutsättningar för ett effektivt förändrings- och utvecklingsarbete. Expert-services har etablerats för att Hubbster Group ska kunna stötta kunder i att skapa förutsättningar för ett framgångsrikt förändringsarbete. Expert-services ombesörjer implementering av Bolagets produkter, löpande stöd i förändringsarbetet och stärker kundrelationerna och förtroendet mellan parterna.

Strategi och mål

Hubbster Groups tillväxtstrategi består av direktförsäljning, förvärv och partnerskap i både Sverige och internationellt. Bolagets primära kunder är multinationella kunder med stor geografisk spridning. På den svenska marknaden är målgruppen små och medelstora företag ("SME") med fler än 100 anställda. Dessa företag nås genom direktförsäljning och via partnerskap med exempelvis IT- och utvecklingskonsulter som har etablerade kontakter med kunder inom Bolagets målgrupp.

Hubbster Group ser kontinuerligt över förvärv som kan tänkas stärka och komplettera Bolagets affär. Förvärvsstrategin kommer att fokuseras till att förvärva undersökningsbolag med en etablerad kundstock. Målsättningen kommer, förutom att vårda och utveckla kundstocken, vara att sälja SaaS-tjänsterna Hubbster Activate och Hubbster Monitoring till de förvärvade bolagens kunder.

Det övergripande finansiella målet är att nå en omsättning överstigande 500 MSEK år 2026 och en EBITDA-marginal överstigande 15 procent.



Marknadsbearbetning

Hubbster Group bearbetar multinationella företag och andra mycket stora organisationer ("MNC") dels direkt genom kontrakterade säljare som har etablerade relationer på ledningsnivå inom förändring på MNC:s, dels genom kontrakterade partners som har etablerade relationer med rätt beslutsfattare. Genom detta tillvägagångssätt förkortas den normalt sett tidskrävande prospekteringsfasen samtidigt som Bolaget får en snabbare väg till de potentiella kunderna.

SME med över 100 anställda är en viktig målgrupp och dessa nås proaktivt dels genom partners, dels direkt via Bolagets egen säljorganisation och ofta via Insights-affärer.

Huvudsakliga marknader

Hubbster Group definierar sin huvudsakliga målgrupp som företag med mer än 100 anställda med verksamhet på flera ställen och Bolagets prioriterade målgrupp är multinationella företag med verksamhet på minst fem verksamhetsställen.

Det finns drygt 100 000 företag i OECD-länderna som har över 250 anställda varav cirka 30 000 i USA.¹ I USA finns det dessutom ytterligare cirka 138 000 företag som har mellan 100 och 250 anställda.² Sammantaget indikerar denna data att antalet företag globalt med över 100 anställda uppgår till minst 400 000. Dessa 400 000 företag kan betecknas som den totala adresserbara marknaden.

Antalet multinationella företag (definieras här som företag med verksamhet i minst fem länder) uppgår till cirka 60 000.³ Det finns cirka 21 000 USA-baserade multinationella företag och dessa har tillsammans cirka 46 miljoner anställda.⁴ Om det genomsnittliga antalet anställda per företag i USA-baserade företag är lika stort som i multinationella företag med bas i övriga länder innebär det att de multinationella företagen har cirka 130 miljoner anställda. Dessa 130 miljoner anställda är Bolagets prioriterade målgrupp.

I Sverige finns det 6 300 företag med över 50 anställda och 1 182 företag med över 250 anställda.⁵ Vidare finns det cirka 3 000 multinationella företag som tillsammans har cirka två miljoner anställda. Då Sverige är Hubbster Groups hemmamarknad är dessa den del av Bolagets målgrupp som är lättast att adressera.

SaaS-marknaden

Den globala SaaS-marknaden förväntades omsätta 225,6 miljarder USD 2020 och växa till 272,5 miljarder USD 2021, en tillväxt på 20,8%. Marknaden förväntas uppgå till 426,9 miljarder USD 2025 med en CAGR på 12,5%.⁶

Hubbster Groups SaaS-tjänst innehåller moduler för att genomföra mätningar och därigenom skapa beslutsunderlag för kommande förändringsarbete (Insights), aktivera ett medarbetardrivet förändringsarbete (Activate), samt genomföra och följa upp planerade förändringar (Monitoring). På marknaden idag finns det inga applikationer som är fullt ut jämförbara varför undersegmenten beskrivs nedan.

SaaS-Insights

SaaS-produkter för mätningar och undersökningar är ett undersegment på den totala SaaS-marknaden och omfattar primärt webbaserade undersökningar och mätningar såsom kund- och medarbetarundersökningar.

Denna marknad uppgick till 4,8 miljarder USD 2019 och förväntas växa till 13,8 miljarder USD 2026.⁷

SaaS-Project Management

SaaS-produkter för projektledning är det närmaste undersegmentet inom den del av SaaS-marknaden som Hubbster Group är verksamma. Dessa verktyg används oftast för att styra och leda interna projekt som behöver genomföras för att åstadkomma förändring. Den stora skillnaden mellan dessa applikationer och Hubbster Groups SaaS-tjänst är att dessa oftast används av ett mindre antal anställda som genomför ett större antal ömsesidigt beroende aktiviteter medan Bolagets verktyg stödjer förändringsarbete där alla eller en stor andel av de anställda har uppgifter som ska genomföras. Trots skillnaderna kan storleken och den förväntade utvecklingen av marknaden för SaaS-produkter för projektledning ge viss vägledning. Marknaden för SaaS-baserade project managementverktyg uppgick till 5,87 miljarder USD 2020 och förväntas växa till 9,87 miljarder USD 2026.⁸

Konsulttjänster inom förändringsledning

Marknaden för konsulttjänster inom förändringsledning ger en indikation på viljan och behovet hos företag och organisationer att ta extern hjälp i sitt förändringsarbete. Den totala marknaden för management consulting uppgår enligt Absolute Market Institute till 139 miljarder USD 2019 och växer med i genomsnitt 4,7% per år. Undersegmentet change management consulting förväntas växa med 24,6% per år 2020–2024.⁹

Rådgivare

Stockholm Corporate Finance är finansiell rådgivare och Cirio Advokatbyrå är legal rådgivare till Hubbster Group i samband med Emissionen. Aqurat Fondkommission agerar emissionsinstitut i samband med Emissionen.

Definitioner

Med "Hubbster Group" eller "Bolaget" avses, beroende av sammanhang, Hubbster Group AB (publ), org. nr 559238-4571, eller den koncern i vilken Hubbster Group är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen. Med "Prospektet" avses det EU-tillväxtprospekt som godkändes av Finansinspektionen den 10 januari 2022. Med "Erbjudandet" eller "Emissionen" avses erbjudandet till allmänheten i Sverige och svenska samt internationella institutionella investerare om teckning av aktier och teckningsoptioner av serie TO 1 (tillsammans benämnda "Units") i Bolaget i enlighet med villkoren i Prospektet.

¹ OECD, <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=81354>

² North American Industry Classification System, <https://www.naics.com/business-lists/counts-by-company-size/>

³ Espace Mondial sept 2018, <https://espace-mondial-atlas.sciencespo.fr/en/topic-strategies-of-transnational-actors/article-3A11-EN-multinational-corporations.html>

⁴ The Journal of US Bureau of Economic Analysis (2019), <https://www.bea.gov/research/papers>

⁵ Ekonomifakta, <https://www.ekonomifakta.se/fakta/foretagande/naringslivet/antal-anstallda-i-svenska-foretag-i-sverige-och-utomlands/>

⁶ ReportLinker SaaS Global Report (april 2021), <https://www.reportlinker.com/p06067823/Software-as-a-service-SaaS-Global-Market-Report-COVID-19-Impact-and-Recovery-to.html>

⁷ Knowledge Sourcing, <https://www.knowledge-sourcing.com/report/global-online-survey-software-market>

⁸ Mordor Intelligence, <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/project-management-software-systems-market>

⁹ SpendEdge (juli 2020), <https://procurement.spendedge.com/report/organization-and-change-management-consulting-sourcing-and-procurement-intelligence-report>