



INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I USWE SPORTS AB

NHÄNVISNING TILL MEMORANDUM

Detta är en sammanfattning och introduktion till det fullständiga memorandum som upprättats av styrelsen för USWE Sports AB, ("USWE" eller "Bolaget"). Sammanfattningen utgör varken ett erbjudande att investera i Bolaget eller ett prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen. Vi ber er vänligen att bekanta er med det memorandum som relaterar till företrädesemissionen ("Företrädesemissionen" eller "Erbjudandet") för att förstå potentiella risker förknippade med en investering i Bolaget före någon form av investeringsbeslut fattas. Memorandumet finns tillgängligt på Bolagets hemsida (www.uswe.com) och Västra Hamnen Corporate Finance AB:s hemsida (www.vhcorp.se).



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

BAKGRUND OCH MOTIV FÖR FÖRETRÄDESEMISSIONEN

USWE utvecklar och producerar outdoorutrustning för den internationella sport- och outdoormarknaden. Sortimentet har tyngdpunkt på ryggsäckar och vätskeryggsäckar för högfartsaktiviteter som mountainbike, motorsport, skidåkning och trailöppning. Samtliga ryggsäckar bygger på ett egenutvecklat och patenterat system som går under namnet No Dancing Monkey™. Utbudet omfattar även cykelkläder i premiumsegmentet som säljs under varumärket VOID Cycling. I juli 2022 förvärvades det USA-baserade bolaget Giant Loop som är specialiserat på packväskor för offroad-motorcyklar.

Bolaget bedriver försäljning både direkt till konsument och via distributörer och återförsäljare. Affärsmodellen innebär att en ökning av försäljning till distributörer direkt får en positiv effekt på Bolagets lönsamhet. Bruttovinsten ökar samtidigt som de externa kostnaderna förblir oförändrade. Efter pandemin har sport- och outdoorbranschen gått igenom en period med stor lageruppbbyggnad bland distributörer och återförsäljare som haft fokus på minskning av lagernivåer framför tillväxt. Under 2024 och 2025 förväntas inköpsmönstren återgå till ett normaliserat tillstånd vilket förväntas gynna Bolagets fortsatta utveckling.

USWE har hittat en bra väg in på den amerikanska marknaden och har under den senaste 12-månadersperioden utökat distributionssamarbetet från en till tre ledande distributörer i motorsegmentet i USA samt en exklusiv distributör i Kanada. Samtliga för både USWE:s och Giant Loops sortiment.

Bolagets framgång i USA som ett mindre europeiskt varumärke anses vara ovanlig och därför genomför Bolaget en rad initiativ för att fortsätta ta marknadsandelar och bryta ny mark i landet. För att tillvarata möjligheterna och maximera effekten av dessa initiativ har Bolagets VD, Jacob Westerberg, flyttat sin bas från Malmö till koncernens nordamerikanska kontor i Bend, Oregon, och under våren 2024 kommer USWE att fokusera på att bygga upp ett nätverk av provisionssäljare i USA avseende cykel, löpning och outdoor.

Utöver marknaden i USA ser Bolaget även stora möjligheter för varumärket Giant Loop på den europeiska marknaden, där produkterna i nuläget endast finns tillgängliga i ett fåtal kanaler. För att tillvarata dessa möjligheter ser Bolaget fram emot att investera i varumärkesuppbbyggnad samt produktdesign för att göra Giant Loop än mer tilltalande för den europeiske kunden.

Givet potentialen som Bolaget ser för sina varumärken i USA och Europa i ett normaliserat marknadstillstånd har styrelsen i USWE beslutat om nya finansiella mål för den kommande treårsperioden. Målsättningarna är att uppnå en omsättning om 200 MSEK samt uppnå en EBITDA-marginal överstigande 10 procent under räkenskapsåret 2026/2027, vilket skulle innebära en fördubbling av nuvarande rullande 12 månaders omsättning. Bolaget har även en målsättning att minska skuldsättningen.

För att ge Bolaget förutsättningar att nå de nya finansiella målsättningarna och stärka rörelsekapitalet har styrelsen beslutat att genomföra Företrädesemissionen.

Vid full teckning i Företrädesemissionen tillförs Bolaget en nettolikvid om cirka 26,0 MSEK efter avdrag för emissionskostnader om cirka 2,5 MSEK. Nettolikviden avses därefter disponeras med (i) cirka 5,4 MSEK för återbetalning av tidigare upptagna lån från Fosielund, Hexiron och Tibia genom kvittning, (ii) 4,0 MSEK för återbetalning av bryggglån till Fosielund genom kvittning eller kontant betalning, samt med (iii) upp till cirka 6,5 MSEK för reglering av tilläggsköpeskilling från tidigare förvärv, varefter resterande belopp avses disponeras för följande ändamål angivna i prioritetsordning med uppskattad fördelning av emissionslikviden angiven i procent:

- Ökade försäljningsinsatser och marknadssatsning i USA, cirka 50 procent.
- Stärkt rörelsekapital för att finansiera Bolagets löpande verksamhet, cirka 50 procent.

INVESTMENT HIGHLIGHTS

STARKA VARUMÄRKEN I PREMIUMSEGMENT OCH ETABLERAD AFFÄRSMODELL

Bolagets tre varumärken, USWE, VOID Cycling och Giant Loop är alla välpositionerade inom premiumsegmentet, vilket kombinerat med en kostnadseffektiv tillverkning medför höga bruttomarginaler. USWE har ett globalt distributionsnät för sina produkter och en omnikanal-modell med försäljning B2B via distributörer och D2C via egen hemsida och Amazon, där marknadsföring via toppatleter och deltagande i events gynnar försäljning i alla kanaler.

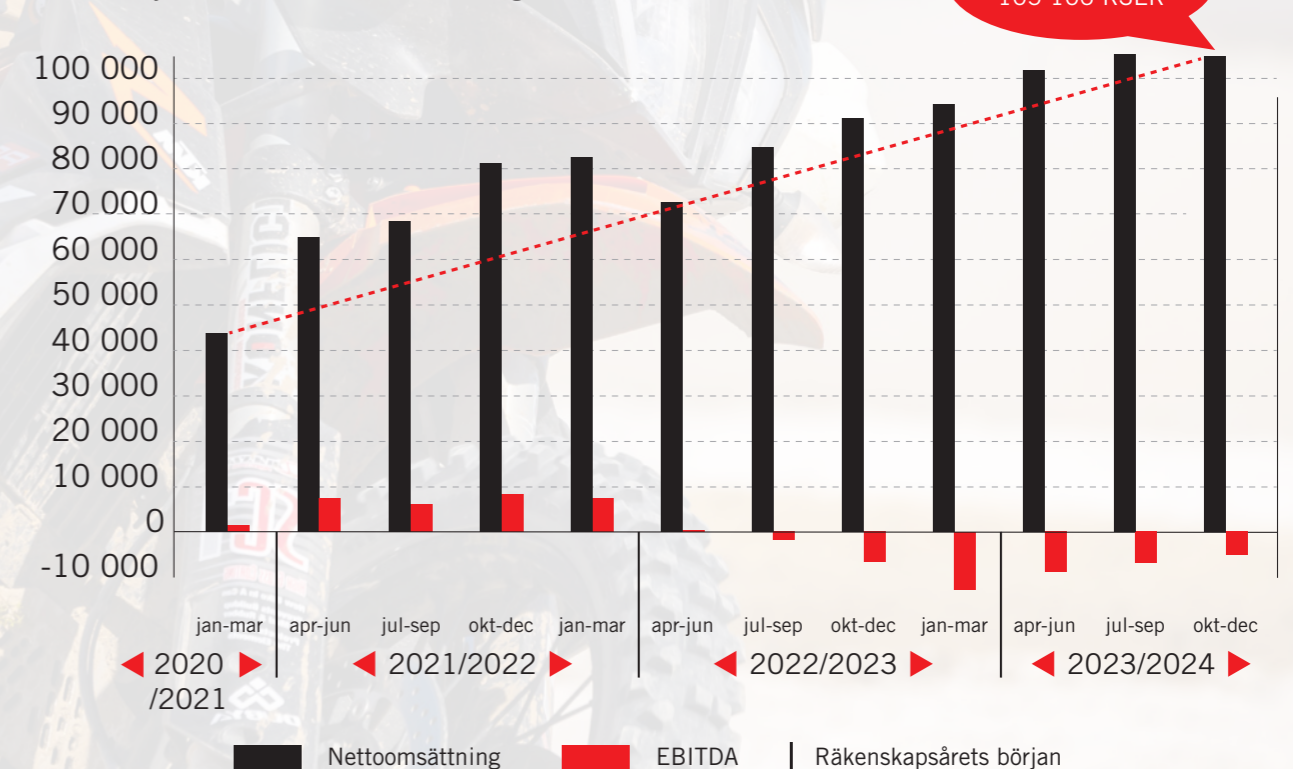
MARKNAD SOM ÅTERGÅR TILL NORMALLÄGE EFTER EN PERIOD AV MINSKADE INKÖP

Efter en återhämtningsperiod efter pandemin som kännetecknats av krig, globala logistikproblem och inflation, där distributörer haft problem med höga lagernivåer, ser nu Bolaget tecken på att marknaden börjar normaliseras. Bolaget har under hela perioden sett en stark efterfrågan från slutkonsumenten, särskilt i Nordamerika, och som ett led i att tillgodose denna signerades tre nya distributörer i Nordamerika under 2023, och under 2024 ligger särskilt fokus på att utöka säljkåren av provisionssäljare i USA med målet att vara representerade i minst 35 delstater innan årets slut.

STARKT FOTFÄSTE I USA LÄGGER GRUNDEN FÖR FORTSATT TILLVÄXT OCH NYA FINANSIELLA MÅL

Genom förvärvet av Giant Loop fick USWE en lokal bas i Bend, Oregon, som är ett av USA:s mest expansiva outdoorområden. Tillsammans med Bolagets framgångar med varumärket USWE inom landet har Bolaget därmed en stabil plattform för fortsatt tillväxt på den nordamerikanska marknaden. De nya finansiella målsättningarna innebär att uppnå en omsättning om 200 MSEK samt uppnå en EBITDA-marginal överstigande 10 procent under räkenskapsåret 2026/2027, vilket skulle innebära en fördubbling av nuvarande rullande 12 månaders omsättning.

Rullande fyra kvartal - Nettoomsättning och EBITDA (KSEK)



VD HAR ORDET

För tre år sedan (okt-dec 2020/2021) var USWE:s rullande 12 månaders omsättning drygt 35 MSEK. I år vid samma tidpunkt var omsättningen 105 MSEK. Det är mycket som har hänt på dessa tre år. Vi har förvärvat varumärket VOID och bolaget Giant Loop LLC, samt noterat USWE på First North. Utbud och efterfrågan har varit som en berg- och dalbana under perioden och den senaste tiden har sport- och outdoormarknaden pressats av höga lagernivåer då inköpen under pandemin var för stora. Balansen i marknaden rubbades kraftigt och inköpen från distributörerna minskades drastiskt. För både USWE och Giant Loop har vi sett en ökad efterfrågan hos konsument under hela perioden, vilket kan tyckas paradoxalt när inköpen från återförsäljare och distributörer samtidigt viker. Nu ser vi dock tecken på att marknaden börjar återhämta sig.

När marknaden succesivt går tillbaka till ett normalläge, så har vi en stark position att växa från. Vi har en stark bruttomarginal och en skalbar affärsmodell där ökad försäljning till distributör och återförsäljare ger en direkt positiv effekt på vår lönsamhet. Det gör att bruttovinsten ökar samtidigt som de externa kostnaderna förblir oförändrade. Under de tre första kvartalen av räkenskapsåret 2023/2024 har vi rapporterat en resultatförbättring om 9,7 MSEK och återigen ett positivt EBITDA. Vi har nu en struktur som är väl anpassad till marknadssituationen och ytterligare tillväxt kommer att ge oss både ett ökat positivt kassaflöde såväl som ökad lönsamhet.

Vårt största varumärke USWE är ett ovanligt varumärke på många sätt. Vi satsade tidigt på den globala marknaden och tidigt på den amerikanska kunden. Detta har byggt en position i USA som är ovanlig för ett mindre europeiskt varumärke. Idag är vi välkända i branschen och har en stark position hos den initierade kunden inom både motor och cykel.

Under sommaren 2023 exploderade intresset för USWE:s gravel racing hydration pack i USA. Vår produkt användes av toppcyklister på vart och vartannat lopp. När media publicerade en artikel om gravel racing, så fanns vår produkt på bild. Tyvärr kunde vi inte tillgodose efterfrågan fullt ut då vi varken hade en aktiv distributör i USA eller fanns ute i handeln. Produkten sålde också snabbt slut via vår egen kanal. Men, avtrycket har gett resultat. Upplevelsen är att USWE är ledande inom både MTB XC och Gravel hydration, men att produkterna fortfarande

”

Nu ser vi dock tecken på att marknaden börjar återhämta sig.

är svåra att få tag på. För att tillgodose behovet bygger vi just nu upp ett nätverk av provisionssäljare i USA med uppdraget att få ut våra produkter i handeln. Intresset är stort och vi har idag signerat ett flertal organisationer. För att stötta dessa initiativ jobbar vi med att nå ut med vår marknadsföring till en bredare kundbas, framför allt genom att finnas på events och tävlingar där våra kunder finns.

Under 2024 kommer tre av de största distributörerna inom motorcykelsegmentet att distribuera USWE och även Giant Loop i USA, att jämföra med föregående år då endast en distributör var aktiv. Det kommer att öka tillgängligheten för handlare och ge oss möjlighet att komma ut till slutkund också genom butiksnätet på motorsidan.

Samtliga av dessa nya initiativ fokuserar på att öka tillgängligheten av våra produkter och bredda kundbasen på vår största marknad. För att maximera effekten av dessa har jag flyttat min bas till Bend, Oregon, där jag kommer att jobba på plats med det lokala teamet i USA framöver.

Europamarknaden är dock fortsatt prioriterad för oss. Koncernen kommer ha sitt huvudkontor i Malmö med stabsfunktioner, logistik och försäljning. Min lokalisering i USA förenklar integreringen av koncernens bolag så att stabsfunktionerna kan utvecklas för att även inkludera det amerikanska bolaget.

I Europa har återhämtningen av marknaden varit långsammare och klimatet för att sälja våra produkter och särskilt cykelkläder har varit extra tufft. VOID har lidit av detta och försäljningen har minskat. VOID Cycling, som är vårt minsta varumärke, är i störst behov av en normalisering av marknaden. Vi ser dock fram emot tillväxt för VOID under den kommande perioden och vi lanserar en ny kollektion under våren 2024.

I Europa för övrigt ser jag stora möjligheter för Giant Loop att växa och ta marknadsandelar. När inköpsmönstren normaliseras kommer Giant Loop att kunna ta en naturlig plats i Europa, likt den som varumärket har i USA. Vi jobbar nu med en plan för att förfina budskapet om Giant Loop som innovatör av produktkategorin "soft luggage".

Vi genomför föreliggande nyemission för att stärka vårt rörelsekapital och för att kunna ta tillvara på de möjligheter som vi ser framöver, särskilt på den amerikanska marknaden.

Tack för att ni är med och bygger bolaget vidare!

Jacob Westerberg
VD USWE Sports AB (publ)



VILLKOR FÖR ERBJUDANDET

Villkor	Den som på avstämningsdagen den 5 april 2024 var registrerad som aktieägare i USWE äger företrädesrätt att teckna aktier i Bolaget i förhållande till befintligt aktieinnehav i Bolaget. Varje befintlig aktie berättigar till en (1) teckningsrätt. Sju (7) teckningsrätter berättigar till teckning av fyra (4) nyemitterade aktier i Bolaget.
Teckningskurs	11,00 SEK per aktie. Courtage utgår ej.
Emissionsbelopp	28,5 MSEK.
Antal aktier i Erbjudandet	2 595 100 st.
Avstämningsdag	5 april 2024.
Teckningsperiod	9 april - 23 april 2024.
Handel med teckningsrätter	9 april - 19 april 2024.
Handel med BTA	9 april 2024 fram till dess att emissionen registrerats hos Bolagsverket, vilket beräknas ske den 10 maj 2024.
Offentliggörande av utfall	Omkring den 25 april 2024.
Tecknings- och garantiåtaganden	Företrädesemissionen omfattas till 100 procent av tecknings- och garantiåtaganden från ett antal av Bolagets befintliga ägare, däribland Fosielund Holding AB, Hexiron AB och Tibia Konsult Aktiebolag, samt från Grenspecialisten Förvaltning AB och Kerstin Lindell.

Första dag att teckna aktier

9 april

Sista dag att sälja teckningsrätter

19 april

Sista dag att teckna aktier

23 april

Viktig information: teckning och betalning för nya aktier bör ske i god tid före den 23 april 2024, eftersom olika förvaltare har olika handläggningstid. Teckningsrätter som inte utnyttjas senast den 23 april eller säljs senast den 19 april 2024 kommer att förfalla utan värde.

USWE Sports AB
Bronsåldersgatan 1, 213 76 MALMÖ, Sweden
www.uswe.com

© USWE SPORTS AB 2024

