

# Jetty →



# IPO 2018

## GODA SKÄL ATT TECKNA AKTIEN



JETTY är sedan 2011 ett etablerat och beprövat affärssystem för Event Management. Jetty stöttar arrangörer av komplexa evenemang. Roskildefestivalen, Göteborg & Co, Liseberg, Svenska Konståkningsförbundet, Malmö Stad, Stureplansgruppen Event, Epicenter och Stockholms Stad driver evenemang med hjälp av JETTY.



Jetty AB är verksamt på en internationell miljardmarknad, där det finns ett tydligt behov av det stöd som JETTY levererar.

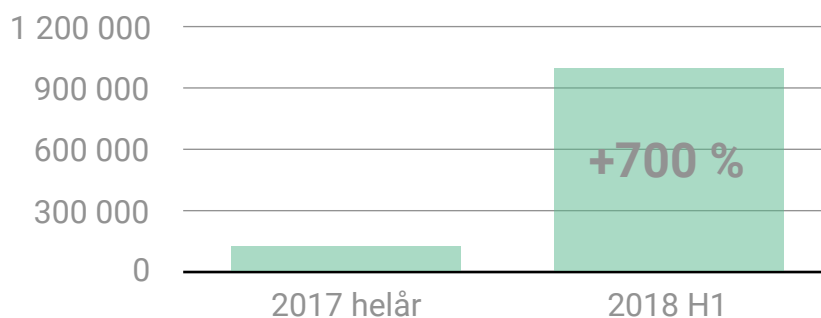


JETTY är utvecklat av praktiker i branschen, utifrån kundernas behov, baserat på en stor mängd användardata, och byggt för att vara globalt skalbart. Konkurrensen på marknaden är låg och Jettys affärssystem ligger tekniskt och användarmässigt mycket långt fram, jämfört med konkurrerande system.



Den nya generationen av JETTY, som lanserades i sin första version i december 2017 och som nu vidareutvecklats, har tagits emot mycket väl av marknaden. Orderingen har ökat med över 700 % under första halvåret 2018, jämfört med helåret 2017.

### Orderingång



## ERBJUDANDET

Jetty AB gör under perioden 24/9 – 16/10 en emission om 10 miljoner kronor, med en överteckningsoption om 3 miljoner kronor. Före emissionen värderas bolaget till 26,9 miljoner kronor. Emissionen görs till priset 5,75 kr per aktie, och minsta post är 1 000 aktier. Teckningsförbindelser finns, från bland andra styrelse, VD och befintliga aktieägare, om 7,23 MSEK, dvs ca 72 % av emissionen.

Bolaget är godkänt för notering på Spotlight Stock Market och första handelsdag planeras bli den 12 november 2018.

## VÄLKOMMEN SOM AKTIEÄGARE



Min första kontakt med Jetty var som kund. Jag var då VD för Peace & Love, Sveriges vid tiden största musikfestival.. Jag insåg snabbt hur värdefullt JETTY var i arbetet med att leda och organisera en stor och mycket komplex festival. Några år senare blev jag tillfrågad av Lisa Nilsson, som grundat Jetty, om jag ville bli företagets VD och ta Jetty vidare mot expansion. Det var enkelt att tacka ja. Jag gick också in som delägare i företaget.

JETTY revolutionerar komplex projektledning. Verksamhetens processer digitaliseras, informationen flyttas till molnet, och alla medarbetare kan ta del av informationen de behöver för att kunna utföra sitt jobb. Utan ett stöd som JETTY läggs mycket tid på arbetets form, att definiera och besluta hur processer ska se ut och hur information ska flöda. JETTY löste det problemet, och gjorde så att verksamheten kunde skötas mycket mer effektivt, säkert, hållbart och med en hög kvalitet. Det sparade tid och pengar, men framförallt säkerställde det en professionell leverans. Det är något JETTY gör, och kan göra för många fler. Därför blev jag VD för Jetty.

Sedan jag tillträdde som VD för Jetty har verksamheten och kundlistan vuxit samtidigt som befintliga kunder fortsatt använda tjänsten och öka sin beställning. Roskildefestivalen, Nordens största festival, blev en tidig kund och fortsätter använda JETTY än idag. Stockholms stad och Malmö stad, med städernas festivaler och andra evenemang har arbetat med JETTY sedan 2011. Vi arbetar nära dem, vilket innebär att deras önskemål till stor del styr utvecklingen av vår tjänst.

Med kunskap från de första sex åren, god och nära relation till befintliga kunder, och en analys byggd på en stor mängd användardata, lanserade vi i december 2017 en ny generation av JETTY.

Vi har idag en mycket god position för att växa. Våra kunders verksamhet är i tillväxt, de ser nödvändigheten av digitalisering och professionalisering, och deras behov av affärssystem som JETTY är allt tydligare. Ordergången under första halvåret 2018 överträffar hela 2017 med 700 %. Ordergången under 2017 uppgick till låga 125 000 kr, bolagets fokus under året låg på utveckling av nästa generation av JETTY och på att bygga en ny säljorganisation. Under första halvåret 2018 uppgick ordergången till 1 002 400 kr.

Vi får också tydliga propåer från den internationella marknaden. Jetty grundande nyligen ett dotterbolag i USA, ett viktigt första steg i expansion i Nordamerika

Jettys fokus är nu att vidareutveckla produkten för att kunna öka marknadspenetrationen i de sektorer där vi finns, och för att enkelt kunna uppfylla behov i de sektorer där vi ännu inte finns. Vi ska bredda företagets geografiska marknad och snabbt dra fördel av att inget annat verktyg är lika komplett som JETTY. Samtidigt ska vi stärka försäljningskanalerna för nya marknader, i en snabbt växande bransch där behovet av struktur, ordning och reda är stort.

Med hjälp av extern finansiering vill vi nu röra oss snabbt och smidigt mot en global marknadsledande ställning och utveckla Jetty AB till ett snabbt växande och mycket lönsamt internationellt företag.

Välkommen att teckna aktier i Jetty AB.

**Dan Sonesson**  
**VD Jetty AB**



---

## EN GLOBAL MARKNAD

Jetty är en SaaS som används för att planera, projekt- och arbetsleda, genomföra, och kommunicera våra kunders operativa verksamhet. Deras personal, på alla nivåer i organisationen, kan använda Jetty som stöd i sin dagliga arbete.

Jetty är ett affärssystem, ett projektlednings- och projektstyrningsverktyg, men med inbyggd logik, arbetsflöden och informationsspridning anpassad för våra kunders verksamhet. Vi kan våra kunders verksamheter mycket väl och har skapat precis det strukturkapital de behöver för att Jetty ska vara en nyckelfärdig tjänst för dem.

Våra kunder finns i många branscher och verksamheter över hela världen; festivaler, idrottsevenemang, venues (arenor, konserthus etc), corporate events, mötes- och konferensanläggningar, och underleverantörer till dessa är några exempel.

Jetty kan användas av alla verksamheter med en evenemangslignande logik. De arbetar i en projektorienterad verklighet där deadlines är av yttersta vikt, där förutsättningar ändras i realtid, och med ett mycket komplext informationsflöde.

## BÖRJAN

Idén om Jetty föddes 2010, när 6 personer, med lång erfarenhet inom evenemangsbranschen såg ett behov av digitala stödtjänster för sin verksamhet. Tillsammans med företagets första kund, Göteborg & CO, utvecklades Jetty. Tjänsten lanserades 2011, och bolaget fick snabbt ett antal stora kunder. Även Stockholms Stad, Malmö Stad, Roskildefestivalen och Peace & Love blev kunder under 2011 och 2012.

2017 var tiden rätt att ta nästa steg för bolaget. Vi har anställt en säljkår, och tagit fram en helt ny iteration av Jetty, byggd från grunden. Jetty 2 utvecklades med fokus på skalbarhet och internationalisering. Jetty 2 lanserades strax innan jul 2017, och med början i januari 2018 flyttade flera av Jettys kunder över till vår senaste version. Jetty 2 har tagits emot mycket väl av marknaden. Orderingången, intäkter från nya kunder och utökade intäkter från befintliga, hade under första halvåret 2018 ökat med över 700 % jämfört med hela 2018.

## VÅRA KUNDER STANNAR KVAR

De stora kunder som Jetty har, Göteborg & CO, Stockholms Stad, Malmöfestivalen, Roskildefestivalen, Sommarscen Malmö, Liseberg och Svenska Konståkningsförbundet, blev kunder under bolagets tidiga år. De arbetar fortfarande med Jetty. Hittills har de kunderna genererat intäkter på ca 6 600 000 kr till Jetty.



---

## EN MILJARDMARKNAD SOM GER ÅTERKOMMANDE INTÄKTER

Vi möter en ökande efterfrågan från våra kärnkunder. Den digitala mognaden och insikten om att stödsystem behövs växer väldigt snabbt, i Norden, men också i övriga europa och i USA. Vi ser också en stor efterfrågan från andra verksamheter som följer en evenemangslogik; från mässor och konferenser, event marketing, rese- och mötesindustrin i stort, idrottsvärlden och från underleverantörer inom teknik, personalförsörjning, och catering, för att nämna några.

*Jettys vision är: Jetty shall be the global industry standard tool for planning, communicating and executing events, within sports, music, corporate events, trade shows, and in other fields where complex and agile planning is needed.*

Detta är vad vi arbetar mot, detta är vad vi kommer att uppnå. Marknaden är stor, och växer. Under 2017 omsatte Jettys kärnmarknader (livemusik och idrottsevenemang) ca 550 miljarder kronor globalt, marknaden är medveten om behovet, konkurrensen är svag, och vi har en färdig lösning på våra kunders problem. Vår marknad är värd miljarder. Jetty har som mål att bli ett miljardbolag, med kunder på alla kontinenter.

## TURN-AROUND OCH SNABB FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT

Jetty fick inga nya, stora kunder mellan 2015 - 2017. Bolaget hade inte en fungerande säljorganisation, och produkten var inte skalbar nog, och kunde inte anpassas för att fungera för att möta den efterfrågan som fanns, och som ökade. För att överkomma de problemen skapade vi en säljorganisation och tog fram processer för att kunna sälja med korta ledtider. Vi utvecklade också nästa generation av tjänsten, Jetty 2. Den är designad för att vara skalbar och flexibel nog att möta en ständigt ökande efterfrågan från olika delar av evenemangsbranschen. Produkten är enkel för våra kunder att arbeta i, har en modern design, och utnyttjar sig av de tekniska möjligheterna som finns idag.

Sedan vi inledde vår turn-around, och Jetty 2 kunde börja säljas efter nyår 2018 har under första halvåret haft en orderingång som är mer än 700 % högre än orderingången under hela 2017. Då 2017 års intäkter till 90% är återkommande, förra årets kunder fortsätter använda Jetty under 2018, och ny försäljning sker i snabb takt betyder det att bolagets omsättning kommer att öka kraftigt.

Några exempel på nya kunder i Jetty 2 är Stureplansgruppen Event, Epicenter, Landstinget i Halland och Visit Borås.

## HUR SKA VI BYGGA ETT MILJARDBOLAG?

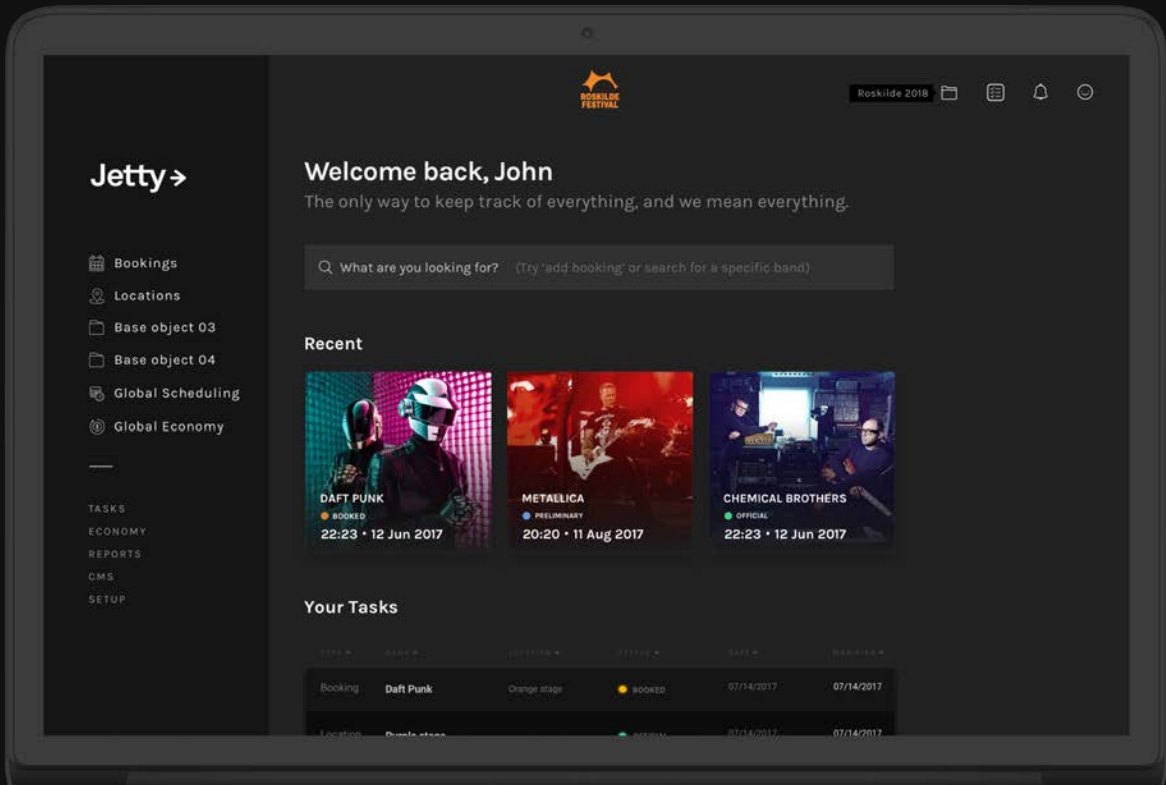
**Produktutveckling.** Vi har nära kontakt med våra kunder, och att ständigt arbeta för att lösa deras problem, för att låta dem arbeta mer effektivt, bli bättre, och bli mer lönsamma är vårt livsblod. Här bedriver vi också forskning och utveckling, tillsammans med några av våra mest avancerade kunder, och tillsammans med universitet. Vi arbetar också för att lägga till funktionalitet som låter oss nå nya kundgrupper, och som låter oss utöka affären mot befintliga kunder. **25 % - 35 %** av emissionen kommer att användas till utveckling.

**Skalbarhet** är viktigt inför Jettys expansion. Jetty 2 är byggd med skalbarhet som ledord, både för att kunna skalas mot fler kunder och fler territorier, men också för att kunna skalas genom att snabbt kunna möta efterfrågan från nya segment, och mot kunder av många storlekar. En viktig aspekt av skalbarhet är den organisatoriska. Våra kunder är mycket nöjda kunder, och det stora flertal av de som blev kunder från början arbetar fortfarande med Jetty. Förtroende bygger man långsamt, men tappar snabbt. Våra kunder lever i en miljö där det går fort, och de har höga krav på service och tillgänglighet. Vi kommer därför att använda **10 % - 15 %** av emissionen för att förbereda vår organisation för first- och second line support för att kunna hantera en snabb tillväxt.

**Försäljning och marknadsföring**, mot befintliga segment på befintliga marknader, men också mot de nya segment och marknader där vi ser tydlig efterfrågan, kommer att vara vårt största fokus de kommande åren för att uppnå vårt mål; att bli ett miljardbolag. Vi tror att partner sales kommer att vara en viktig kanal mot nya geografiska och funktionella marknader, särskilt när vi nu påbörjat etablering i USA, men så väl egna säljorganisationer som partner sales kräver grundinvesteringar. **40 % - 50 %** av emissionen kommer att användas för försäljning och marknadsföring.

**Rörelsekapital.** Vi möter varje vecka efterfrågan, från befintliga kunder som vill att vi breddar vår tjänst, så väl som från från marknader vi ännu inte fokuserat på. Jettys utvecklingspotential är enorm, och för att snabbt kunna reagera när nya möjligheter uppenbarar sig vill vi ha ett rörelsekapital. **10 % - 20 %** av emissionen kommer att stärka bolagets rörelsekapital.







## CAP TABLE

2018-08-31	Antal aktier	Andel röster	Andel kapital
Danica Pension Försäkringsaktiebolag AB*	1 653 932	35,31 %	35,31 %
Dan Sonesson via L20 Holding	759 733	16,22 %	16,22 %
Lisa Nilsson	759 734	16,22 %	16,22 %
Swace Digital AB	198 970	4,25 %	4,25 %
Name Navigation AB	153 000	3,27 %	3,27 %
Andrés Westerberg	117 392	2,51 %	2,51 %
NA Gunnarsson Förvaltning AB	114 000	2,43 %	2,43 %
Andreas Bergström	93 000	1,99 %	1,99 %
Annika Andersson	76 000	1,62 %	1,62 %
Leif Uppsäll	76 000	1,62 %	1,62 %
Övriga 26 aktieägare	682 500	14,57 %	14,57 %
<b>Totalt</b>	<b>4 684 261</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>

## STYRELSE OCH VD



**Magnus Uppsäll**, f. 1975. Styrelseordförande  
Ekonomie Magisterexamen från Uppsala Universitet. Magnus Uppsäll har en bakgrund från finansbranschen, senast som VD för AktieTorget Uppland. Magnus är numera verksam som privatinvestorare.  
Aktieinnehav: 1 653 932 aktier via kapitalförsäkring.



**Annika Andersson**, f. 1958. Styrelseledamot  
Civilekonom från Handelshögskolan i Stockholm med lång erfarenhet från finansbranschen, bland annat från Fjärde AP-fonden som analyschef, portföljförvaltare och senast som ansvarig för ägarfrågor, information och hållbarhet. Annika Andersson är styrelseledamot i INVISIO Communications, Clavister Holding och Karolinska Institutet Holding samt ordförande i Karolinska Institutet Innovations.  
Aktieinnehav: 76 000 aktier.



**Lisa Nilsson**, f. 1979, Styrelseledamot  
Lisa är en av grundarna av Jetty, och den som initierat företagets globala utveckling. Lisa har en lång bakgrund från evenemangsbranschen, och driver sedan många år en framgångsrik PR- och kommunikationsbyrå, Small World.  
Aktieinnehav: 759 734 aktier.



**Jens Ålander**, f. 1969. Styrelseledamot  
Examen från IHM Business School inom Business and Economics. Jens har haft många ledande befattningar inom Ericsson, främst som CFO i Sverige men även internationellt i betydande chefsroller i Italien, Ryssland, Turkiet och UAE. Jens arbetar idag som Vice VD och CFO i Imint Image Intelligence AB, som är noterat på Spotlight sedan 2015. Han är även styrelseordförande för JÅ Affärskonsult AB samt Business Partner i investmentbolaget PÅAB.  
Aktieinnehav: 38 000 aktier.



**Dan Sonesson**, f. 1971.  
Civilingenjör och civilekonom från Lunds Tekniska Högskola/Lunds Universitet, med bakgrund som managementkonsult. Tidigare VD för konsultbolaget Ensolution AB och VD för Sveriges vid tillfället största musikfestival, Peace & Love. Tillträdde som VD i Jetty 2016.  
Aktieinnehav: 759 733 aktier via bolag



## EKONOMISK STÄLLNING I SAMMANDRAG

	2018 H1	2017	2016	2015*
<b>RESULTATRÄKNING</b>				
Nettoomsättning	718 632 kr	1 658 357 kr	2 192 832 kr	2 122 675 kr
Aktiverat arbete för egen räkning	0 kr	0 kr	1 200 000 kr	0 kr
Övriga rörelseintäkter	0 kr	1 905 kr	1 261 kr	0 kr
Rörelsens kostnader	-6 639 303 kr	-6 245 614 kr	-3 397 116 kr	-2 119 769 kr
Rörelseresultat	-5 920 671 kr	-4 585 353 kr	-3 024 kr	2 906 kr
Rörelseresultat efter finansnetto	-5 955 005 kr	-4 709 232 kr	-2 836 kr	3 158 kr
Årets resultat	-5 955 005 kr	-4 701 232 kr	-2 866 kr	2 506 kr
<b>BALANSRÄKNING</b>				
<b>Tillgångar</b>				
Immateriella anläggningstillgångar	910 000 kr	1 040 000 kr	1 300 000 kr	0 kr
Finansiella anläggningstillgångar	16 400 kr	16 400 kr	0 kr	0 kr
Omsättningstillgångar	4 711 303 kr	2 721 986 kr	1 301 516 kr	982 786 kr
<b>Eget kapital och skulder</b>				
Eget kapital	8 337 021 kr	1 368 887 kr	82 345 kr	85 181 kr
Obeskattade reserver	0 kr	0 kr	-8 000 kr	-8 000 kr
Långfristiga skulder	1 800 000 kr	4 505 959 kr	800 000 kr	300 000 kr
Kortfristiga skulder	1 455 687 kr	641 313 kr	1 711 170 kr	589 605 kr
Soliditet	73 %	36 %	-3 %	-9 %
Likvida medel	4 487 693 kr	1 883 316 kr	140 537 kr	192 534 kr
Kassalikviditet	324 %	424 %	76 %	167 %
Antal anställda	5	3	0	0

## KOMMENTARER TILL DEN EKONOMISKA STÄLLNINGEN

- Räkenskapsåret 2015 omfattade 16 månader
- Långfristiga skulder 2017 innehöll främst lån från aktieägare. Dessa är nu konverterade till aktier
- Långfristiga skulder 2018 H1 innehåller främst skuld till det bolag som gör produktutveckling åt Jetty AB